

Interessen und Ideen: Soziologische Kritik einer problematischen Unterscheidung

Interests and Ideas: A Sociological Critique of a Problematic Distinction

Sascha Münich*

Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung (MPiFG), Paulstr. 3, 50676 Köln, Germany
muennich@mpifg.de

Zusammenfassung: Dieser Artikel kritisiert die sowohl in der Politikwissenschaft als auch in der Wirtschaftssoziologie häufig zu beobachtende Entgegensetzung von Ideen und Interessen. Hinter dieser Dichotomie stehen zwei quer zueinander liegende Begriffsdimensionen: erstens die Frage, ob Interessen aus der gesellschaftlichen Position ableitbare Handlungsorientierungen oder subjektive, situative Handlungsintentionen bezeichnen; zweitens die Frage, ob Interessen kulturell begrenzt oder formiert sind. Anhand einer ausführlichen Diskussion verschiedener sozialtheoretischer Perspektiven wird ausgeführt, dass diese beiden Dimensionen schon im Begriff des Interesses selbst impliziert sind. Es wird gezeigt, dass ein mehrdimensionaler Interessenbegriff dabei helfen kann, das gegenseitige konzeptionelle „Aufsaugen“ von Ideen und Interessen in der Politikwissenschaft und in der Wirtschaftssoziologie zu vermeiden und daraus entstehende Erklärungsprobleme zu überwinden. Die Formierung von Interessen wird als Ausdruck der situativen Vermittlung von materiellen Positionen und ideellen Wahrnehmungsmustern beschrieben.

Schlagnote: Interessen; Ideen; Interessentheorie; Konstruktivismus; Kultur und Ökonomie; Kultur und Politik; Einbettung; Soziale Klassen.

Summary: In this article the often used dichotomy between ideas and interests in political science and economic sociology is criticized. This dichotomy hides two different conceptual dimensions of interests: first, the question whether interests can be derived from social positions or need to be understood as situational intentions; second, the question whether interests are substantially formed by culture or only culturally constrained. A discussion of different perspectives on interests in sociological theory shows that both dimensions are implicit in the concept of interests. It is then shown how a three-dimensional concept of interests can help to bridge theoretical gaps between structuralism and constructivism in political science and economic sociology. In both fields it can be observed how in many models that try to link ideas and interests one side eventually “absorbs” the other. Instead, the formation of interests is described as situational interference between material social positions and ideational patterns which allows us to overcome the largely unclear dichotomy of ideas and interests in both fields.

Keywords: Ideas; Interests; Interest Theory; Constructivism; Ideational Turn; Culture and Politics; Culture and Economy, Embeddedness; Social Class.

1. Einleitung

Seit mindestens fünfzehn Jahren findet die Frage nach dem Einfluss von Ideen auf politisches und wirtschaftliches Handeln starke Beachtung, sowohl in der Politikwissenschaft als auch in der Soziologie (Berman 2001; Braun 1999; Swedberg 2009: 239ff.). Insbesondere in der Frage der Entstehung

und des Wandels von Institutionen steht am Ende eines langen Prozesses der Preisgabe strukturdeterministischer Erklärungsmodelle die Hinwendung zu den Ideen der handelnden Akteure und dem Einfluss von Diskursen. Dabei ist es irrelevant, ob die Dynamik von Institutionen stärker aus einer individuellen Nutzenmaximierung oder aus einer Normenorientierung von Akteuren abgeleitet wird. In jedem Fall stellt sich die Frage nach dem Verhältnis des subjektiven Sinns politischen und wirtschaftlichen Handelns zur objektiven sozioökonomischen Position des Akteurs. Kurzum: Wie weit können sich Diskurse von institutionellen Strukturen lösen? In letzter Zeit bemühen sich einige Ideenforscherinnen und Ideenforscher darum, von ihrer ursprünglichen

* Ich danke allen Herausgebern der ZfS und zwei anonymen Gutachtern für sorgfältige Durchsicht und wertvolle Überarbeitungshinweise. Mein besonderer Dank gilt Saskia Freye, Britta Rehder und Birgit Apitzsch. Die Verantwortung für alle Fehler und Unklarheiten liegt selbstverständlich allein bei mir.

lich defensiven Orientierung mit der Fragestellung „Do ideas matter?“ zu einer umfassenden programmatischen Formulierung einer konstruktivistischen Institutionentheorie im Sinne der Frage „How do ideas matter?“ zu kommen (Hay 2006; Schmidt 2008). Im Zuge dieser Entwicklung wird versucht, den Ideenbegriff klarer zu definieren. Dabei sind die Begriffe zur Konkretisierung von Bewusstseinsinhalten mannigfaltig: „beliefs“, „blueprints“, „paradigms“, „frames“ oder auch deutsche Begriffe wie „Weltbilder“, „Wissen“, „Mythen“ oder „Narrative“ sind nur wenige der vielen theoretischen Perspektiven in der Politikwissenschaft (Braun 1999; Maier 2003). In der Soziologie rankt sich eine ähnliche Debatte um die Frage der Bedeutung von Ideen für wirtschaftliches Handeln. Einige der hier diskutierten Ideenbegriffe sind „conceptions of control“, „calculative devices“ oder „orders of worth“ (Boltanski & Thévenot 2006; Callon & Muniesa 2005; Fligstein 1996).

Aufgrund der Defensive, in der sich Ideenforscher gegenüber strukturalistischen oder materialistischen Modellen lange wähten, war es notwendig, zunächst an der Definition des zentralen Begriffs der „Ideen“ zu arbeiten. Was dadurch aber bisher fehlt, ist eine kritische Betrachtung der Folgen des „ideational turns“ für die Konzepte, von denen sich eine Ideenperspektive *abgrenzt*. „Wo enden Ideen und was liegt jenseits der Ideen?“ Ein dafür zentrales Problem, das im Folgenden im Vordergrund stehen wird, betrifft die Frage, mit welchem Begriff der *Interessen* diejenigen Ansätze in der Politikwissenschaft und in der Wirtschaftssoziologie arbeiten, die das Verhältnis von Ideen und Interessen zu klären versuchen. Bei aller Berechtigung des Rufes nach einer stärkeren Betonung ideeller oder diskursiver Aspekte lohnt es sich für diese Forschungsperspektive, ihr Interessenkonzept zu überdenken. Dieser Artikel will dazu anregen, indem er die begriffliche Entgegensetzung von Ideen und Interessen problematisiert.

Auf den ersten Blick ist die Unterscheidung von Ideen und Interessen trennscharf: Auf der einen Seite stehen, so die Annahme, die auf die institutionell geprägte materielle Verteilung von Ressourcen zurückführbaren politischen und wirtschaftlichen *Interessen* an der Erhöhung von Einkommen (oder Macht), auf der anderen Seite die mit den *Ideen* angesprochenen Kommunikations- und Deutungsprozesse der Akteure. Die konzeptionelle Beziehung zwischen den Begriffen ist aber schon auf einen zweiten Blick komplizierter (Hall 1997: 197; Swedberg 2009: 305ff.).

Wofür könnte das Begriffspaar „Ideen und Interessen“ stehen? Interessen könnten erstens für die *materiell-ökonomischen* Ziele des wirtschaftlichen Handelns stehen, während Ideen die *normativ-kulturellen* Motive beschreiben. In diesem Fall stellt sich die Frage, inwieweit sich aus soziologischer Sicht ökonomische und kulturell bedingte Ziele *überhaupt* trennen lassen. Institutionen prägen die Handlungsziele der ökonomischen Akteure nicht nur durch die Verteilung von Ressourcen, sondern bieten den Akteuren auch symbolische Orientierung (Rehberg 2002). Selbst dort, wo mit der Maximierung des Einkommens ein scheinbar rein materieller Fixpunkt des Interesses gefunden ist, mischen sich kulturelle Frames in die Motivation der Akteure (Deutschmann 1996). Interessen könnten zweitens auch für die *objektiven* Motive des Handelns stehen, die sich durch die sozioökonomische Position des Handelnden ergeben, während Ideen den *subjektiven* Sinn des Handelns für den Akteur abbilden. Eine solche Definition hat jedoch problematische epistemologische Folgen: Es wäre dann nämlich nicht mehr möglich, Ideen objektivierend zu beschreiben, also etwa als *Wertordnung*, *Sinnstruktur* oder als einen für die Mitglieder einer Gruppe zugänglichen *Wissensbestand*. Stattdessen müsste der Prozess der Sinnstiftung jeweils nur für *konkrete* Situationen untersucht werden. Einer solchen Sichtweise wäre letztlich mit dem Begriffspaar „Struktur und Handlung“ besser gedient, anstatt alle gesellschaftlichen Strukturen in den Interessenbegriff zu verlegen und Ideen als Chiffre für Agency zu benutzen.

Die Unterscheidung muss also komplizierter ausfallen, und es ist diese Unschärfe in den beiden Begriffen, durch die erklärlich wird, warum in der Debatte um das Verhältnis von Ideen und Interessen häufig zu beobachten ist, dass einer der Begriffe den anderen „aufsaugt“. Dies lässt sich exemplarisch in zwei Forschungsbereichen beobachten, in denen ökonomische oder politische Interessen eine besondere Rolle spielen: zum einen in der Policy-Analyse, in der Kräfteverhältnisse von organisierten Interessen zur Erklärung politischer Entscheidungen herangezogen werden; zum anderen in der neueren Wirtschaftssoziologie, die sich mit der Frage beschäftigt, inwieweit das interessenorientierte Handeln auf Märkten kulturell begrenzt oder geformt (eingebettet) ist. In beiden Bereichen spielen Interessen eine zentrale Rolle für die Erklärung von Dynamik und Wandel, bei der sich die Problematik der Unklarheit des Interessenbegriffs zeigt. Während Ideen klassischen Erklärungsansätzen in der Politikwissenschaft oft als Epiphänomene erschei-

nen, deren Wirkung auf die sie tragenden Organisationen und Institutionen reduziert werden kann, gerät dem Konstruktivismus in der Policy-Analyse leicht *alles* zur Idee – Interessen, Institutionen oder auch Machtressourcen. Die Wirtschaftssoziologie beschränkt sich bei der Frage nach der kulturellen Einbettung wirtschaftlichen Handelns entweder nur auf die *Verfolgung* als fix gedachter Interessen oder zieht die Interessen gleich ganz unter das Stichwort der kulturellen Konstruktion des „Ökonomischen“ (Caliskan & Callon 2009).

In diesem Artikel wird behauptet, dass die Schwierigkeit, Ideen und Interessen konzeptionell zusammenzubringen – d. h. zu verbinden *und* zugleich abzugrenzen – daher rührt, dass beide Begriffe ungeeignet dafür sind, die eigentlich dahinter stehenden analytischen Probleme abzubilden. Hinter der scheinbar gefälligen Dichotomie von „Ideen und Interessen“ stehen letztlich zwei Fragen, die getrennt betrachtet werden sollten: zum einen die Frage nach der Beziehung zwischen objektiven Zwängen der gesellschaftlichen Positionierung und ihrer Konkretisierung im Handeln Einzelner; zum anderen die quer dazu liegende Frage, inwiefern kulturelle Werte und Wissensbestände individuelles Handeln *begrenzen* oder überhaupt erst *konstituieren*. Diese genannten Dimensionen aber werden nicht erst dann wichtig, wenn Ideen und Interessen gegeneinander gesetzt werden, sondern sie betreffen schon die Frage, was Interessen sind bzw. wie Interessen entstehen.

Im Folgenden wird zunächst dargelegt, dass die beiden Dimensionen überall dort beobachtet werden können, wo sich Gesellschaftstheorien mit dem Interessenbegriff auseinandersetzen. Daran wird erkennbar, dass die Forderung nach der stärkeren Berücksichtigung von subjektiven *und* ideellen Momenten in der Interessenanalyse auf der einen Seite zwar berechtigt ist. Auf der anderen Seite ist es irreführend, sie in das Begriffspaar „Interessen *und* Ideen“ zu verpacken. Es geht vielmehr um eine Analyse der *Formierung und Dynamik von Interessen*, die ohne den Einfluss von Ideen einerseits nicht erklärt, andererseits jedoch nicht in Ideen aufgelöst werden kann. Wie Lepsius (1990: 31) bemerkt: „Die Aufgabe besteht [...] darin, die Logik der Handlungsstruktur und die Logik der Sinnkonstruktion auf das Verhalten von Menschen zu beziehen.“ Am Ende der Betrachtung des Interessenbegriffs in der Sozialtheorie wird ein Interessenkonzept vorgeschlagen, das die materielle Position, Ideen und den situativen Kontext gleichermaßen ernst nimmt. Schließlich wird in den beiden letzten Abschnitten des Artikels gezeigt, wie die Literatur

zu Ideen und Interessen in der *Politikwissenschaft* und die Diskussion um die kulturelle Einbettung ökonomischen Handelns in der *Wirtschaftssoziologie* gleichermaßen von einem mehrdimensionalen Interessenkonzept profitieren können.

2. Interessen in der Sozialtheorie

Zunächst soll nun der Versuch unternommen werden, die Interessenbegriffe verschiedener Sozialtheorien *nach ihrem Bedeutungsgehalt* zu systematisieren. Dabei zeigen sich zwei Dimensionen als typische Fragen, an denen sich verschiedene Soziologen in der Bestimmung des Interessenbegriffs abgearbeitet haben. Erstens: Sind Interessen eine *positionale* oder eine *intentionale* Kategorie? Hier wird zwischen Interessen als Reflektion der sozialstrukturellen Position des Handelnden und Interesse als in einer spezifischen Situation konkretisierter Handlungsorientierung unterschieden. Zweitens: Werden Interessen durch den Einfluss von Ideen *definiert* oder nur *begrenzt*? Sind Interessen materielle Triebkräfte, die auf eine an Werten orientierte soziale Ordnung treffen, oder sind Interessen selbst kulturgebundene Muster der Wahrnehmung von Bedürfnissen?

2.1 Interessen im Utilitarismus und in der Austauschtheorie

Utilitaristische Sozialtheorien erklären Interessen zur entscheidenden Determinante politischen und wirtschaftlichen Handelns. Nach Hobbes wird jede kollektive Ordnung durch individuelle Interessen, d. h. durch die „Selbstliebe“ des Individuums untergraben. Bei Smith (1976: 119) taucht der Begriff des Interesses ebenfalls im Sinne des Eigennutzes auf: „It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker that we expect our dinner, but from their regard to their own interest.“ Das Hobbes'sche Ordnungsproblem wird bei Smith aber mit der „unsichtbaren Hand“ beantwortet. Trotz der gegensätzlichen Antworten auf das Ordnungsproblem teilen die Utilitaristen den Gedanken, dass das Interesse eine individuelle, den Instinkten verwandte Triebkraft sei, die der gesellschaftlichen Interaktion vorangehe. Auch die Wirtschaftstheorie geht in weiten Teilen von einem utilitaristischen Begriff der Interessen aus: Nach einem materiellen Maßstab vergleichbare Handlungsoptionen werden vom Individuum in eine konsistente Rangfolge gebracht. Der Prozess der Formulierung dieser Rangordnung ist nicht Gegen-

stand der Analyse, sondern die sich auf der Ebene des Marktes ergebenden Aggregationseffekte, abgelesen an Preisen und Mengen. Zwar kann die Präferenzordnung kulturell bedingt sein, die Handlungsoptionen müssen aber letztlich nach den Regeln der formalen Logik verglichen und geordnet werden können.

Die Vorstellung individueller Interessen und ihrer sozialen Überformung findet sich auch bei Simmel wieder (Swedberg 2005: 369). Dieser nennt das individuelle Interesse in einem Atemzug mit Trieben, Zwecken und Neigungen und beschreibt das „isolierte Nebeneinander der Individuen“ (1983: 5) als „Material“, das dann in der Vergesellschaftung erst zu einem „Miteinander und Füreinander“ geformt wird. Interessen können nach Simmel „sinnlichen oder idealen, momentanen oder dauernden, bewußten oder unbewußten, kausal treibenden oder teleologisch ziehenden“ Charakter haben. Zwar ist ihr Inhalt damit gegenüber den Utilitaristen differenzierter beschrieben. Dennoch sind nicht die subjektiven Interessen Gegenstand der Soziologie, sondern die sozialen Formen ihrer Verfolgung.

Für Coleman haben konfligierende individuelle Interessen denselben Status wie die Grundkräfte in der Physik. Sie richten sich darauf, Kontrolle über „Objekte“ oder „Ereignisse“ auszuüben (Coleman 1990: 30). Dies ist der Antrieb für soziale Interaktion und geht somit der sozialen Ordnung analytisch voran. Colemans Arbeiten richten sich darauf, Normen und Institutionen *in ihrer Entstehung* aus diesen individuellen Antriebskräften und der Notwendigkeit des Tausches herzuleiten. Dennoch thematisiert er auch die Frage des Verhältnisses von subjektiven und objektiven Aspekten in der Formierung von Interessen. Er argumentiert, dass die Maximierung der Befriedigung, auf die der einzelne Akteur abzielt, sich nicht nur nach außen, auf die Erreichung fixer Ziele richten kann, sondern auch nach innen, durch Anpassung der Ziele an die Handlungsmöglichkeiten (Coleman 1990: 250ff.). Dabei werden die individuellen Interessen des Akteurs durch die Verinnerlichung des signifikanten Anderen konstituiert. Insbesondere in der Sozialisation macht sich der Akteur die Ziele anderer zu eigen, von denen er bspw. stark abhängt oder die sich in einer vergleichbaren Situation befinden. Die subjektiven Interessen entsprechen dann nicht unbedingt dem, was unter den Bedingungen vollständiger Information die Maximierung objektiver Interessen bedeuten würde. Esser stellt neben das Grundinteresse am physischen Wohlbefinden den Wunsch nach sozialer Anerkennung und argumentiert so ebenfalls, dass die Interessenformierung eng

an die soziale Umgebung des Akteurs geknüpft ist. Interessen sind immer „*gesellschaftlich und historisch spezifisch*“ (Esser 1999: 126) und schon in der Formierung kulturell geprägt. Die soziale Austauschtheorie teilt somit die Annahme mit den älteren Theorien, dass die Analyse der Genese sozialer Strukturen auf den subjektiven Interessen der Akteure aufbauen müsse, weist dabei aber der Kultur eine konstitutive Rolle zu.

2.2 Interessen in der Politischen Ökonomie

Eine Wende erfährt der Interessenbegriff in der Politischen Ökonomie. Zwar sind auch in der Marx'schen Analyse Interessen die entscheidenden Faktoren politischen und wirtschaftlichen Handelns, allerdings entspringen sie der Positionierung des Akteurs in der Klassenstruktur der Gesellschaft. Interesse ist bei Marx gerade nicht individuell, sondern Ausdruck der materiellen Produktionsverhältnisse. Zwar trennt Marx (1990: 181) zwischen der (positionalen) Klassenlage und ihrer (intentionalen) Bewusstwerdung auf Seiten der Arbeiter („Klasse an sich“ vs. „Klasse für sich“). Aber dennoch drängen sich die strukturellen Positionen in der Fortentwicklung des Klassenwiderspruchs den Akteuren immer stärker auf. Kulturelle Motive spiegeln entweder die materiellen Interessen der Herrschenden oder behindern die Bewusstwerdung auf Seiten der Beherrschten.

Viele heutige Erklärungsansätze in der Politischen Ökonomie bleiben dem Grundgedanken treu, dass Interessen aus Strukturen sozialer Ungleichheit abgeleitet werden können. Allerdings werden hier viele andere Konfliktlinien, etwa religiöse oder ethnische, in die Analyse einbezogen. Dazu kommen auch Unterschiede zwischen Stadt und Land oder der Staat-Kirche-Konflikt (Lipset & Rokkan 1967; Manow 2008). Schließlich spiegeln sich auch die Institutionen des wirtschaftlichen Systems in den Interessen, etwa die verschiedenen Branchen oder die organisationalen Bedingungen von Arbeiterbewegung und Unternehmerverbänden (Jessop 1979; Schmitter 1979). Branchenweite Industriegewerkschaften etwa vertreten eher einheitliche Lohnstandards, während eine Organisation der Gewerkschaften nach Berufsgruppen auf Lohnspreizung setzt (Streeck 2005: 263ff.). Auch der staatlich-institutionelle Eingriff in bestimmte Sektoren oder Branchen beeinflusst die sich darin organisierenden Arbeitgeberinteressen substanziell (Cawson 1985: 224; Hollingsworth & Streeck 1994: 272f.). Die politischen Institutionen einer demokratisch-kapitalistischen Gesellschaft schließlich prägen die in

ihr verfolgten ökonomischen Interessen (Hall & Soskice 2001), etwa die Frage, ob Kapital langfristig oder kurzfristig investiert wird.

Der gemeinsame konzeptionelle Ausgangspunkt der Interessenanalyse in der Politischen Ökonomie liegt darin, dass sie eine immer detailreicher beschriebene Konstellation von objektiven Strukturbedingungen zur Ableitung der Interessen der Akteure heranzieht. So schwingt immer die Annahme mit, die subjektiven Handlungsorientierungen der Akteure würden primär durch ihre Position in der ökonomischen und institutionellen Ordnung bestimmt. Ihr Interessenbegriff ist *positional*. Eine allgemeine Formulierung des positionalen Interessenbegriffs findet sich in Bourdieus Theorie sozialer Felder (1983): In den verschiedenen sozialen Feldern kämpfen die Teilnehmer um die Verteilung des ökonomischen, sozialen und kulturellen Kapitals. Die Kapitalmenge, die ein Akteur besitzt, reflektiert die soziale Position, die er im Feld innehat. Das Ziel des „Spiels“, an dem alle Akteure des Feldes teilnehmen, ist die Ausweitung dieses Kapitals, bzw. die Verbesserung der sozialen Position (Wacquant 1996: 38).¹

2.3 Interessen im Strukturfunktionalismus und in der Systemtheorie

Die strukturfunktionalistisch argumentierende Soziologie sieht einen gesellschaftlichen Zustand, in dem die individuellen Interessen das Handeln bestimmen, als instabil an (Swedberg 2005: 383ff.): „A social order resting on interlocking of interests alone, and thus ultimately on sanctions, is hence hardly empirically possible“ (Parsons 1979: 404f.). Soziale Normen müssen den Interessen entgegentreten, damit soziale Ordnung stabil sein kann (Durkheim 1997: 183). Letztlich bezeichnet der Begriff des Interesses hier das individuelle Streben nach Abweichung (Merton 1957: 140ff.; Schumpeter 1912). Die Grundorientierung der politischen und wirtschaftlichen Akteure ist bei Parsons durch die Übernahme einer Rolle als Ausdruck sozialer Identität bestimmt, wie sie etwa in der Berufsethik des Arztes zum Ausdruck kommt:

“The ‘ideology’ of the profession lays great emphasis on the obligation of the physician to put the ‘welfare of the patient’ above his personal interests.” (Parsons 1979: 435)

Wenngleich institutionalisierte Wertorientierungen an die Stelle individueller Interessen treten müssen, schließt das in der Parsons’schen Argumentation aber die Orientierung am materiellen Vorteil nicht aus, etwa als Orientierung am Profit in der Wirtschaft, die für Parsons ebenfalls eine Form der Wertorientierung darstellt. Interesse bedeutet dagegen aber das rein selbstbezogene Handeln des Individuums, das in einer Gesellschaftsordnung durch andere Handlungsmotivationen ersetzt oder doch zumindest begrenzt werden muss.

Für Luhmann können Gegenstand der Soziologie nur die Regeln sozialer, d. h. systemischer Kommunikation sein. Der Begriff des Interesses ändert mit dieser Position seinen systematischen Ort: Interessen sind Beobachtungsschemata des politischen Systems und keine Beschreibung des Handelns von Individuen außerhalb der oder gegen die soziale Ordnung. Sie sind auf die systemische Funktion der Bereithaltung von Kapazitäten für kollektiv verbindliche Entscheidungen gerichtet (Luhmann 2000: 84). Das politische System ist in dieser Sichtweise ein Kommunikationssystem, das als verbindlich durchgesetzte Entscheidungen in seiner Selbstbeobachtung auf „Interessen“ zurückführt, die den Handelnden zugeschrieben werden. Dabei wirken Interessen und Werte als systemisches Gedächtnis. Unter Bezugnahme auf „die hermeneutische Bedeutung des zurückgesetzten Interesses“ (Luhmann 2000: 182) kann die Berücksichtigung vormals übersehener Interessen gefordert werden. Dies ist jeweils nur im Hinblick auf die Forderung der Einlösung bestimmter Werte möglich. In der Sozialpolitik beispielsweise basieren die Interessen zumeist auf sozioökonomischen Ungleichheiten, die unter dem Wert der sozialen Gerechtigkeit Berücksichtigung verlangen (Luhmann 1981: 31). So „reimprägniert“ sich das politische System durch einen Test darauf, ob Interessen und Werte sich noch entsprechen (Luhmann 2000: 180).

Im Unterschied zum klassischen Strukturfunktionalismus gibt die Systemtheorie den kulturellen und kommunikativen Strukturen den Vorrang zur inhaltlichen Bestimmung des Interessenbegriffs, während bei Parsons kulturelle Rollenerwartungen *an die Stelle* des individuellen Interesses treten. Dabei ist für die Systemtheorie das Interesse ebenfalls *positional*, es reflektiert Wert- beziehungsweise Kommunikationsstrukturen, auf die die Akteure zugreifen, wenn sie eine bestimmte gesellschaftliche

¹ Der Habitus-Begriff bei Bourdieu scheint allerdings offener zu sein für ein von der Feldposition abweichendes Verhalten beziehungsweise eine symbolische Neu-Interpretation. Hier liegt die entscheidende Frage bei der Definition der „Homologie“ zwischen Feld und Habitus. Hillebrandt (2006) etwa vertritt eine sehr plausible Lesart von Bourdieu, die der Notwendigkeit der Etablierung symbolischer Tauschformen den gleichen Rang einräumt wie den positionalen Strukturzwängen des Feldes.

Position bekleiden oder an einer Kommunikation teilnehmen wollen.

2.4 Interessen in der Verstehenden Soziologie

Das wohl berühmteste Zitat zum Verhältnis von Ideen und Interessen findet sich in Webers „Einleitung in die Wirtschaftsethik der Weltreligionen“:

„Interessen (materielle und ideelle), nicht: Ideen, beherrschen unmittelbar das Handeln der Menschen. Aber: die ‚Weltbilder‘ welche durch ‚Ideen‘ geschaffen wurden, haben sehr oft als Weichensteller die Bahnen bestimmt, in denen die Dynamik der Interessen das Handeln fortbewegte.“ (Weber 1988: 252)

Weber lässt sich nicht auf eine Unterscheidung zwischen materiellen und kulturellen Ursprüngen von Interessen ein. Stattdessen verlegt er die Aspekte des Materiellen und Ideellen *in den Begriff der Interessen hinein*. Er bindet die Interessen weder zwingend an die Markt- oder Klassenlage, noch erklärt er die Interessen zu rein wertbezogenen Konstruktionen. Weber öffnet die Analyse für ideelle Interessen, d. h. für den Wunsch bestimmter Akteure, die eigenen Weltbilder gesellschaftlich durchzusetzen. Hier spiegeln sich die Weber'schen Handlungstypen „wertrational“ und „zweckrational“ wider (Weber 2005: 17). Die Ideen haben aber bei Weber eine weitreichendere Bedeutung: Auch dort, wo Interessen primär materiell definiert sind, beeinflussen Weltbilder als „Weichensteller“ die Dynamik der Interessen. Gleiche materielle und organisatorische Ausgangslagen können mit sehr unterschiedlichen Weltbildern zusammenwirken und zu unterschiedlichen Handlungsorientierungen führen (Lepsius 1990: 42f.). So lassen sich materielle und kulturelle Einflüsse in der Interessenformulierung nie vollständig trennen.

Die andere Bedeutungsdimension des Interesses findet sich nicht direkt in diesem Zitat ausgearbeitet. Weber betont, dass Interessen das Handeln der Akteure „unmittelbar beherrschen“, Interessen also zunächst subjektive Intentionen sind. Im Unterschied zu den positionalen Interessenbegriffen hebt Weber hier vor allem den Prozess der Sinnstiftung im Übergang von objektiven Handlungsimpulsen zu subjektiven Handlungsorientierungen hervor – unter dem Einfluss, aber nicht unter der vollständigen Kontrolle von Weltbildern. An anderer Stelle beschäftigt sich Weber dann jedoch ausführlich mit der Frage, in welchem Verhältnis die objektive Klassen- bzw. Marktlage zu den Interessen des Akteurs steht. Dabei hebt er (Weber 2005: 680) die Notwendigkeit hervor, zu untersuchen, *wann* und *wie* aus objektiven Strukturen auch subjektiv

gleichförmige Handlungsorientierungen werden können: „Bei gleicher Klassenlage und auch sonst gleichen Umständen kann nämlich die Richtung, in welcher etwa der einzelne Arbeiter seine Interessen mit Wahrscheinlichkeit verfolgen wird, höchst verschieden sein, je nachdem ob er z. B. für die betreffende Leistung nach seiner Veranlagung hoch, durchschnittlich oder schlecht qualifiziert ist.“ Die Herausbildung eines „Gemeinschaftshandelns“ (ebd.: 681) aus der „gemeinsamen Klassenlage“ unterliegt somit zum einen weiteren objektiven Einflüssen (etwa dem Bildungsstand), zum anderen aber auch dem im ersten Zitat formulierten Einfluss von Ideen auf die Konkretisierung von Interessen in der subjektiven Handlungsintention. Somit finden sich beide hier entwickelten Begriffsdimensionen bei Weber diskutiert.

Auch in der phänomenologischen Soziologie sind Bestimmung und rationale Verfolgung von Interessen nicht ohne ein Element subjektiven Wissens möglich (Schütz 1971: 34). Sozial erlernte Alltags-typisierungen lenken den Blick des politischen oder wirtschaftlichen Akteurs bei seiner Suche nach den Interessen in einem situativen Handlungskontext. Bei Schütz (1971: 37) findet sich auch eine Heuristik der verschiedenen Ideen, mit deren Hilfe Akteure ihre Handlungsmöglichkeiten konstruieren, als „[...] Typisierungen der gegebenen Situation, der Motive, der Mittel und Zwecke, der Handlungsabläufe und Persönlichkeiten, die betroffen sind und als selbstverständlich hingegenommen werden.“

Interessen (Motive oder Zwecke) werden hier zu einer Unterkategorie typisierter Alltagserfahrungen. Dadurch wird klar, dass Schütz der subjektiven Sinnkonstruktion in einem bestimmten situativen Kontext den Vorrang vor der objektiven Position der Handelnden in der Sozialstruktur einräumt. Objektiv ist der Prozess nur insoweit, dass, wie diese Typisierungen auf Verständnis beim Gegenüber stoßen müssen. Schütz reicht eine rudimentäre objektiv verbindende Sozialstruktur, die es erlaubt, dass sich rationale Akteure in ihrem Handeln und ihren Erwartungen verstehen können (Schütz 1971: 20). Die materielle Umgebung der Situation ist dabei für verschiedene kognitive Betrachtungsweisen offen, sodass den Ideen im Ergebnis zentrale Bedeutung für die situative Formierung von Interessen zukommt.

Tabelle 1 Dimensionen des Interessenbegriffs in der Soziologie

	Positional	Intentional
Kulturell begrenzt	Klassen-/Marktlage	Subjektives, materielles Bedürfnis
Kulturell definiert	Soziale Rolle, systemspezifische Schemata	Situationspezifische kulturelle Orientierung

2.5 Zwei Dimensionen des soziologischen Interessenbegriffs

Diese kurze Übersicht zum Begriff des Interesses in verschiedenen Sozialtheorien zeigt, dass innerhalb des Interessenbegriffs zwei Bedeutungsdimensionen miteinander vermittelt werden müssen. Die erste Begriffsdimension bezeichnet die Frage, ob Interessen als eine Handlungsorientierung verstanden werden, die sich aus der objektiven Position des Handelnden in der institutionellen und materiellen Struktur der sozialen Ordnung ableiten lässt, oder ob Interessen die situationspezifisch konkretisierten Intentionen der Akteure beschreiben. Die zweite Unterscheidung bezieht sich auf die Rolle kultureller Einflüsse und die Bedeutung von Werten und Kognitionen für die Formierung von Interessen.² Hier lassen sich ebenfalls zwei Perspektiven unterscheiden: In der ersten stehen kulturelle Elemente und Interessen gegeneinander und begrenzen sich gegenseitig (Interesse vs. Kultur), in der zweiten beeinflussen kulturelle Motive den Inhalt von Interessen oder bestimmen ihn sogar (Interesse = Kultur). Diese Unterscheidung ist analytisch, denn es zeigt sich, dass die meisten der betrachteten Sozialtheorien auf einer der beiden Begriffsdimensionen sehr wohl differenzieren. Wie Weber und Coleman bemühen sich allerdings nur wenige Ansätze darum, beide Dimension zu vermitteln. Werden die beiden Dimensionen gegeneinander aufgespannt, so werden vier Bedeutungen des Begriffs „Interesse“ erkennbar.

² An dieser Stelle muss darauf hingewiesen werden, dass hier unter den Begriffen Ideen und Kultur zwei Seiten zusammenfließen, nämlich normative Prinzipien (Werte), die definieren, wie die Welt sein *soll*, und kognitive Wissensbestände, die die Wahrnehmung lenken, wie die Welt *ist*. Sowohl die Systemtheorie Luhmanns als auch die phänomenologische Perspektive machen die kognitive Seite stark, während bei Parsons und in der Politischen Ökonomie Ideen als Werte oder gar Ideologien auftauchen. Das Verhältnis der beiden Seiten, die häufig empirisch ineinander fließen, muss genauer geklärt werden. Für die Darstellung hier reicht es, Ideen als die Muster der Wahrnehmung und Bewertung der Umgebung durch die Handelnden zu verstehen, die jenseits der materiellen Bedingungen durch Diskurse und Kommunikation beeinflusst werden.

Die Tabelle stellt dar, dass der Interessenbegriff in der Sozialtheorie komplexer beschrieben wird, als es die Unterscheidung von „Ideen und Interessen“ nahelegt. Die Problematik des Einflusses von Ideen wird in vielen Sozialtheorien auch als *Problem der Interessenformierung* diskutiert und damit in den Interessenbegriff hinein verlagert. So erweist sich die Unterscheidung von Ideen und Interessen als begrifflich nicht ausreichend für das doppelte Begriffspaar „materiell vs. ideell“ und „positional vs. intentional“.

Das damit skizzierte Schema der Dimensionen des Interessenbegriffs soll nicht als Forderung missverstanden werden, die „einzig wahre“ Interessenanalyse müsste alle Zellen berücksichtigen. Es ist durchaus praktikabel und der Klarheit dienlich, je nach Forschungskontext mit einem verkürzten Interessenbegriff zu arbeiten. Die Problematik, auf die sich dieser Überblick richtet, liegt darin, dass die Verkürzung des Interessenbegriffs auf einige Aspekte die Erklärung bestimmter sozialer Phänomene erschwert – genau dort kann dann die hier skizzierte Öffnung des Interessenbegriffs helfen.

Welche Erklärungsprobleme sind jeweils typisch für die vier idealtypischen Interessenbegriffe in der Tabelle? Interessen können als *subjektives materielles Bedürfnis* des Individuums verstanden werden; dann sind sie rein intentional, denn die soziale Positionierung des Einzelnen entscheidet zwar über die Chancen der Bedürfnisbefriedigung, nicht aber über die Ausrichtung der Interessen selbst. Die Interessen werden in dem Sinne als materiell verstanden, dass das Ziel in der Maximierung der Befriedigung in einem engeren oder weiteren Sinne liegt. Diese Perspektive eignet sich besonders dort, wo das interessegeleitete Handeln von Individuen darauf gerichtet ist, soziale Beschränkungen zu unterwandern, zu lockern oder zu verändern. Auch in den Fällen, wo nicht die Motive der Einzelnen im Fokus des Forschungsinteresses stehen, sondern der Mechanismus ihrer Koordination, wie etwa im Standardmodell der ökonomischen Theorie oder in der Spieltheorie, genügt dieser engere Interessenbegriff. Problematisch wird diese Perspektive entweder, wenn die Frage gestellt wird, woher diese Präferenzen stammen oder warum so viele Akteure mit *ähn-*

lichen Interessen in den Aushandlungsprozess gehen. Darüber hinaus hilft das Konzept nicht, wenn das Problem untersucht wird, dass Akteure ihre Interessen gelegentlich falsch oder gar nicht erkennen.

Interessen können auch als *Markt- oder Klassenlage* gesehen werden; dann leiten sie sich von der objektiven Position des Handelnden in Relation zu der Verteilung der Einkommen und Produktionsmitteln ab. Die Verfolgung dieser Interessen wird durch kulturelle Aspekte erleichtert oder erschwert. Mit diesem Interessenbegriff lassen sich die politischen und ökonomischen Kräfteverhältnisse beschreiben und zwischen verschiedenen Gesellschaften vergleichen. Zudem kann gefragt werden, welche Konflikte den institutionellen Strukturen von Politik und Wirtschaft zugrunde liegen. Diese Perspektive hat ihre Grenzen zum einen dort, wo die Orientierungen der Akteure nicht zu ihrer Position passen wollen, bzw. sich verändern, ohne dass die Grundkonflikte sich verschieben. Ein weiteres Problem liegt in der Frage, wie die Akteure in bestimmten Handlungskontexten ihre Interessen konkretisieren.

Interessen können auch als in *sozialen Rollen* institutionalisierte Handlungsorientierungen oder als *systemspezifische Schemata* der Reaktualisierung von im politischen System kommunizierbaren Werten im Blick auf vergangene und aktuelle politische Entscheidungen verstanden werden. In diesem Fall sind sie Ausdruck der Kultur einer Gesellschaft und helfen bei der Analyse dessen, was im politischen System überhaupt eine Wirkung für die Entscheidungsfindung entfalten kann. Insbesondere die Frage, welche Interessen legitim (bzw. legitimer als andere) sind und auf Gehör stoßen werden, können aus dieser Sicht untersucht werden. Unklar ist hierbei jedoch der Spielraum, über den Individuen gegenüber diesen kollektiven Orientierungen verfügen. Dort, wo Interessenzuschreibungen unklar oder mehrdeutig sind, stellt sich die Frage nach dem Spielraum bzw. der Unsicherheit der Individuen. Darüber hinaus gerät die Dynamik und Veränderung der Interessen auch hier aus dem Blick.

Schließlich können Interessen auch als *situationspezifische kulturelle Orientierungen* von Akteuren gesehen werden. Dann liegt der Schwerpunkt auf den Intentionen der Individuen in einem konkreten Handlungszusammenhang. Zugleich kommt den Wissensbeständen des Handelnden eine besondere Bedeutung für die Formierung von Interessen zu, die unter einen Deutungsvorbehalt auf Grundlage subjektiven Wissens gestellt werden. Mit dieser Per-

spektive wird es möglich, das Zusammentreffen verschiedener materieller und ideeller Interessen in der konkreten Situation zu untersuchen und zu fragen, inwieweit Akteure in ihren konkretisierten Interessendefinitionen zueinander finden. Wandel wird so als Zusammentreffen verschiedener Orientierungsmöglichkeiten analysierbar. Problematisch sind für einen solchen Interessenbegriff die Handlungssituationen, in denen die Orientierungen der Akteure gegen eine eigentlich unpassende Handlungssituation aufrechterhalten werden. Warum werden Interessen häufig nicht ausgehandelt oder situativ angepasst, sondern wirken als selbstverständliche Handlungsgrenzen oder sogar Einschränkungen der Wahrnehmung im Hintergrund?

Für jedes dieser beschriebenen Probleme kann die Besinnung auf die fehlenden Dimensionen des Interessenbegriffs bei der Erklärung helfen, ohne dass dafür ein weiterer Begriff *neben* die Interessen treten muss. Dies werde ich im Folgenden am Beispiel der Policy-Analyse und der Frage der kulturellen Einbettung ökonomischen Handelns zeigen.

2. Ideen und Interessen in der Politikwissenschaft

Wie könnte die zwischen Strukturalisten und Konstruktivisten gespaltene Debatte um das Verhältnis von Ideen und Interessen in der Politikwissenschaft, vor allem in der Policy-Forschung, einen neuen Impuls erhalten, ohne dass dabei einer der beiden Begriffe den anderen „aufsaugt“.

In der Politikwissenschaft beschäftigt sich seit längerem eine immer noch wachsende Literatur mit der Frage des Einflusses von Ideen – das heißt: der normativen und kognitiven Wissensbestände der Handelnden – auf den politischen Prozess (Nullmeier 1997: 109f.; Schmidt 2008: 306). Die Unterschiede der verschiedenen Erklärungsansätze im Ideenlager sind mannigfaltig. So spannt etwa Maier (2003) den Ideenbegriff entlang der Dimensionen Akteur vs. Struktur und (individuelle) Kognition vs. (sozialer) Diskurs auf. Andere dagegen sortieren die politikwissenschaftliche Ideenforschung nach verschiedenen Gegenstandsbereichen (Berezin 1997; Nullmeier 1997; Ullrich 2003). Darüber hinaus lassen sich ideenorientierte Erklärungsansätze in der Politikwissenschaft auch danach unterscheiden, welche Rolle darin jeweils für die Interessen bleibt (Braun 1999). Hier stehen sich zwei Grundmodelle gegenüber: Auf der einen Seite dienen geteilte Ideen als gemeinsame Orientierungspunkte (focal points) für konfligierenden Interessen. Auf der anderen Sei-

te werden die Interessen selbst unter den Vorbehalt ihrer kulturellen Konstruktion gestellt.

3.1 Ideen als Orientierungspunkte für Interessenkonflikte

In der Policy-Forschung werden Ideen häufig als Kristallisationspunkte der Entstehung politischer Interessenkoalitionen beschrieben (Braun 1999: 16). So heben beispielsweise Garrett & Weingast (1993) die historische Rolle von Ideen für die Entstehung der EU-Rechtsarchitektur hervor: Obwohl verschiedene Lösungen für die Probleme der kollektiven Rechtssetzung möglich waren, bildete sich eine Interessenkoalition um die Idee eines Vorrangs des EU-Rechts, der aber durch nationalstaatliche Anerkennung der jeweiligen supranationalen Richtlinie begründet wird. Ideen sind hier wichtig für die Frage der Auswahl *eines* der möglichen spieltheoretischen Gleichgewichte.

Die Perspektive, in der die Ideen als Geburtshelfer eines Interessenkompromisses verstanden werden, findet sich auch in anderen Theorietraditionen. Wie Sabatier und Jenkins-Smith (1993) in ihrem programmatischen Artikel zum *Advocacy Coalition Approach* beschreiben, bilden sich in spezifischen Themenfeldern langfristig stabile Koalitionen verschiedener Interessen heraus, die gemeinsame Problemdefinitionen entwickeln und argumentativ auf die diskursiven Herausforderungen ihrer Gegner reagieren (Sabatier & Jenkins-Smith 1993: 41). In eine ähnliche Richtung argumentiert auch Hall in seinen vielzitierten Arbeiten. Die unterschiedliche institutionelle Umsetzung des keynesianischen Paradigmas in Großbritannien und Frankreich basiert auf drei Faktoren (Hall 1989: 370): erstens auf der Gestalt der Interessenkoalition in der Wirtschaftspolitik (*political viability*), zweitens auf ökonomischen Rahmenbedingungen (*economic viability*) und drittens auf der administrativen Struktur des politischen Systems (*administrative viability*). In der Bestimmung der Interessen wird den sozioökonomischen Positionen der Vorrang eingeräumt. Die Wirkung der Ideen auf der Policy-Ebene ist somit eine Frage der institutionellen und materiellen Opportunitäten. So schreibt Hall (1989: 362):

“In short, if we want to accord ideas an explanatory role in analyses of policy making, we need to know much more about the conditions that lend force to one set of ideas rather than another in a particular historical setting.”

In dieser Perspektive werden die Interessen der politischen Akteure als Erklärungsvariable für die Durchsetzung bestimmter Ideen aufgefasst. Die Frage der Interessenformierung wird hingegen nicht

gestellt und Interessen bilden ein historisch bedingtes, für die Policy-Analyse aber exogenes und fixes Strukturelement nationaler politischer Ökonomien:

„[...] ideas have real power in the political world, however [...] they do not acquire political force independently of the constellation of institutions and interests already present there. [...]“ (Hall 1989: 390)

Interessen und Ideen sind hier deutlich voneinander getrennt; den materiellen und institutionellen Bedingungen, aus denen sich die Interessen ableiten, wird eine primäre Erklärungskraft für die Ziele der Beteiligten in der Koalition eingeräumt. Ideen treten als sekundäre Faktoren auf, als Katalysatoren für die Aggregation verschiedener Interessen (Yee 1996: 102). Wird dagegen das Problem der Formierung von Interessen *auch* als ein Problem der ideenbasierten Konstruktion von Handlungsorientierungen verstanden, so zeigt sich ein „double entry“ von Ideen: Interessen finden nicht nur unter dem Einfluss von Ideen zueinander, sondern werden unter dem Einfluss von Ideen überhaupt erst erkennbar und konkret.

3.2 Die ideengeleitete Konstruktion von Interessen

Für die konstruktivistische Policy-Analyse gehen „Institutionen, Ressourcen, Zwänge und Chancen [...] nur als akteurseigene Interpretationskonstrukte in politisches Handeln ein“ (Nullmeier 1993: 176). Die Wirkung sozialer Strukturen wird unter den Sinnvorbehalt der handelnden Akteure gestellt. Akteure müssen die sie umgebende komplexe soziale Realität auf sinnhafte, in sich kohärente Zusammenhänge reduzieren (Cox 2001: 474). So wird die Formierung von Interessen zu einer Frage ihrer ideengeleiteten oder diskursiven Konstruktion (Hay 2006). Die Handlungssituation wird mit Hilfe von kausalen Annahmen über die Zusammenhänge der Welt interpretiert, und das macht Handlungen überhaupt möglich (Yee 1996: 95). „Frames“ bestimmen „what counts as evidence and how evidence is to be interpreted“ (Rein & Schön 1991: 262). Für die Formierung von Interessen bedeutet dies, dass normative und kognitive Wissensbestände darüber entscheiden, welche Faktoren einer gegebenen Situation überhaupt als interessenrelevant wahrgenommen werden.

“Cognition helps not only to determine what ‘is’, but also what actors perceive they can do to solve the conflict between their ideal and material need structure on the one hand and their perception of the real situation on the other hand.” (Braun 1999: 14)

Eine solche Perspektive fand sich zunächst im Feld der Internationalen Beziehungen. Ideen bieten „road maps“ für die Auswahl konkreter Policies aus verschiedenen Möglichkeiten, Interessen in konkreten Fragestellungen zu verorten (Goldstein & Keohane 1993: 8). Radaelli (1997: 186ff.) argumentiert in seiner Analyse der Unternehmensbesteuerung auf EU-Ebene, dass der mangelnde Fortschritt supranationaler Koordinierung weniger den Machtverhältnissen zwischen der nationalen und supranationalen Ebene geschuldet ist als vielmehr einem Mangel an kognitiven Frames, die die Steuerpolitik als einen für föderale Regelung geeigneten Bereich beschreiben würden. Der Mangel an solchen Frames erklärt das Fehlen entsprechender Interessen. McNamara (1998: 3) wiederum führt die Entstehung der Europäischen Währungsunion auf einen neoliberalen „policy consensus“ in den 1980er-Jahren zurück, durch den die Interessen der einzelnen Staaten in Richtung der Währungsstabilität neu ausgerichtet wurden.

Die große Gefahr der konstruktivistischen Betrachtungsweise liegt darin, Ideen und Interessen letztlich gleichzusetzen oder doch zumindest unklar zu lassen, was Interessen *mehr* sind als die kulturell bestimmte Sinnorientierung der Akteure (Hochschild 2006: 290). Blyth (2002) stellt die Asymmetrie von Informationen heraus. Nur unter der (kontrafaktischen) Annahme perfekter Information kann ein Akteur seine positionalen Interessen erkennen. Zwischen diese und die konkreten Intentionen der Akteure tritt die subjektive Wahrnehmung. Obwohl Blyth Hoffnung auf eine Lösung verspricht, wenn er Ideen und Interessen als „*mutually constitutive*“ (28) bezeichnet, verschiebt sich seine Perspektive doch letztlich vollständig zur Konstruktion von Interessen aus Ideen. Unter Bezugnahme auf Wendt formuliert er (30): „holding ideas apart from interests, even analytically, makes little sense.“ Auch bei Schmidt (2008: 317) scheint die Gleichsetzung zur vollen Blüte gelangt: „[...] one cannot distinguish objective interests from ideas; all interests are ideas, and ideas constitute interests, so all interests are subjective.“ In dieser Gleichsetzung liegt eine Unklarheit, die sich mit den hier entwickelten Begriffen lösen lässt. Schmidt setzt die *subjektiv-intentionalen* Aspekte des Interessenbegriffs und den Einfluss der *Ideen* innerhalb der Interessenformierung gleich. Das oben entwickelte Begriffsschema zeigt dagegen: Wenngleich in der Formierung von Interessen Ideen einen wichtigen Einfluss üben, so bedeutet dies *nicht*, dass dem Interessenbegriff zugleich jede objektive Herleitung abgesprochen werden sollte. Die positionalen Einflüsse auf die Hand-

lungsorientierung sollten nicht als nur materiell missverstanden werden. So führt der berechtigte Einwand, dass der Wandel bzw. die Formierung von Interessen nicht ohne den Einfluss von Ideen konzipiert werden kann, dazu, dass der Ideenbegriff den Interessenbegriff vollständig „einsaugt“. Die soziale Position bedeutet für den Einzelnen einen äußeren, objektiven, aber nicht nur materiellen Einfluss. Auch der kulturelle Raum bzw. die gesellschaftliche Verteilung von Ideen ist entlang unterschiedlicher sozialer Positionen gekrümmt.

3.3 Interessen zwischen Strukturalismus und Konstruktivismus

So zeigt sich, dass sich in der politikwissenschaftlichen Auseinandersetzung um das Verhältnis von Ideen und Interessen zwei Tendenzen gegenüberstehen, die jeweils eine der beiden sozialtheoretischen Dimensionen des Interessenbegriffs verkürzen: Auf der einen Seite steht der Focal-Point-Ansatz, der das positionale Element der Interessen betont, zugleich aber dazu neigt, die Interessen auf das Materielle zu verkürzen und sich der Frage eines Einflusses der Ideen in der Formierung von Interessen zu entziehen. Auf der anderen Seite stehen die konstruktivistischen Modelle, die zu Recht die Bedeutung der Kultur für die Aneignung der materiellen Bedingungen betonen, dabei aber dazu neigen, das positionale Element der kulturellen Strukturen zu vergessen, und somit Interessen auf die subjektiven Intentionen konkreter Akteure zu verkürzen.

Eine Lösung läge darin, die Dichotomie von Ideen und Interessen aufzugeben und stattdessen die Interessenformierung als einen Prozess der ideengeleiteten Sinnstiftung zu verstehen, der positional eingeschränkt ist. Dies bedeutet auf der einen Seite, dass herausgearbeitet werden muss, wann sich kognitive und normative „focal points“ aus der strategischen Verhandlungslogik herauslösen und die Interessenformierung der Akteure verändern können. Auf der konstruktivistischen Seite bedeutet dies, Diskurse und Ideen als einen Raum von möglichen Perspektiven zu sehen, in dem institutionelle und materielle Positionierungen Einfluss darauf nehmen, was Akteure oder Gruppen für plausibel und legitim halten. Es kommt darauf an, die Formierung von Interessen als einen *fortgesetzten Prozess der* subjektiven Sinnstiftung der Individuen zu verstehen, der zu verschiedenen (nur empirisch-historisch nachzuvollziehenden) Zeitpunkten stärker von den materiellen Zwängen oder von der Bindekraft kulturell geteilter Wissensbestände getrieben sein kann, immer aber von der Position des Akteurs in der ge-

sellschaftlichen Verteilung von Ressourcen *und* Ideen her gedacht werden muss.

4. Interessen in der Wirtschaftssoziologie

Aus dem hier entwickelten zweidimensionalen Interessenbegriff lässt sich ein ähnliches Argument für die in der Wirtschaftssoziologie viel diskutierte Frage der kulturellen *Einbettung* wirtschaftlichen Handelns destillieren. Granovetter (1985) stellt das Polanyi'sche Konzept der Einbettung ins Zentrum eines wirtschaftssoziologischen Ansatzes. Dabei zeigt er die Bedeutung persönlicher Netzwerke für die Informationsverteilung in Märkten, vor allem in Arbeitsmärkten. Inzwischen ist das Konzept der Einbettung zu einem Leitkonzept für viele Ansätze geworden, die wirtschaftliche Phänomene soziologisch erklären wollen. Wirtschaftliches Handeln findet in dieser Sichtweise immer in einem breiten sozialen, politischen und kulturellen Kontext statt, dessen Verständnis unabdingbar ist für die Analyse empirisch beobachtbaren Handelns auf Märkten (Zukin & DiMaggio 1990).

4.1 Ideen und die Koordination exogener Interessen

Ein zentraler Punkt der neueren Wirtschaftssoziologie ist die Frage der Stabilität der sozialen Ordnung von Märkten (Beckert 2009; Fligstein 1996; White & Godart 2007). Wie erklärt sich die erstaunliche Stabilität von Produktionsnischen, Hierarchien und Vertrauensbeziehungen in Märkten, die doch permanenten Anreiz für eine Profitsteigerung durch Abweichung bieten müssten? Die Antwort liegt in der grundlegenden Bedeutung von Routinen, Institutionen und Normen, die für Märkte eben keine Störung bedeuten, sondern unabdingbare Voraussetzung stabiler Marktkoordination unter Ungewissheit sind (Beckert 1996). Auf Märkten bilden sich spezifische lokale Kulturen und Institutionen heraus, die es den Akteuren erlauben, Konkurrenz zu reduzieren und den Zuzug von Mitbewerbern von außen durch die Institutionalisierung von Marktregeln zu beschränken (Fligstein 1996). Ähnlich wie im „Advocacy Coalition“-Ansatz in der Policy-Analyse etablieren sich so langfristig stabile Interessenkoalitionen auf Märkten, die durch gemeinsame Problemdefinitionen und Weltbilder zusammengehalten werden.

Einige Wirtschaftssoziologen haben in den letzten Jahren darauf hingewiesen, dass die Wirtschaftssoziologie Gefahr laufe, einen harten Kern des öko-

nomischen Handelns vor der soziologischen Analyse zu verschonen und so das Modell des Homo oeconomicus zwar um soziale Einflüsse zu erweitern, es im Kern aber zu untermauern (Krippner 2001). Stattdessen sollte jedes wirtschaftliche Handeln als *genuin* soziales Handeln verstanden werden. Und in der Tat findet sich diese Dualität in einigen Studien zur kulturellen Einbettung der Ökonomie wieder: Wenn einige Autorinnen und Autoren beschreiben, wie neue Produkte zunächst auf Seiten der Konsumenten kulturell legitimiert werden müssen (Zelizer 1992), bleibt die Frage unbeantwortet, inwiefern das Profitstreben selbst auch eine Frage der kulturellen Legitimation ist. Die Unternehmer treten häufig als rationale Akteure mit fixen materiellen (Profit-)Interessen auf, deren Erfolg indes von der kulturellen und sozialen Struktur der Märkte abhängt. Fligstein und White gehen zwar statt von der Profitmaximierung von einem Interesse der Firma an ihrem Überleben bzw. am Schutz der eigenen Position im Markt aus, setzen dieses positionale Interesse aber nicht in Bezug zu feld- oder nischenspezifischen Wissensbeständen. So sind die „conceptions of control“ in Fligsteins Modell symbolische Ressourcen in der Auseinandersetzung um Marktmacht und nicht Orientierungshilfe für Unternehmen auf der Suche nach ihren Interessen. Es liegt aber doch nahe, mit der Frage der kulturellen Einbettung eben nicht am ökonomischen Interesse im engsten Sinne, etwa am Profitstreben von Unternehmen, haltzumachen, sondern auch hier die Formierung von Interessen zu endogenisieren.

4.2 Die kulturelle Konstruktion des Ökonomischen

Ähnlich wie in der Policy-Analyse haben konstruktivistisch orientierten Wirtschaftssoziologen auf dieses Problem reagiert, in dem sie wirtschaftliche Interessen stärker unter den Vorbehalt ihrer kulturellen Konstruktion stellen. Dobbin etwa zeigt in seiner vergleichenden Betrachtung der Eisenbahnindustrie in verschiedenen Ländern, dass wirtschaftliche Akteure ihre Interessen durch die kognitive und normative Brille der sie umgebenden politischen Institutionen betrachten (Dobbin 1994). Während in den USA die dezentrale Etablierung eines Marktes durch lokale Regierungen als effizientester Weg zur Entstehung des Massentransportmittels gesehen wurde, dominierte in Frankreich eine etatistische Perspektive, nach der privatgewerbliche Konkurrenz im Eisenbahnsektor unbedingt vermieden werden müsste. Dobbin (1994: 220) kommt dann zu

einem Schluss, der den Positionen der Konstruktivisten in der Politikwissenschaft ähnlich ist:

“(...) ‘objective’ interests are conditioned by local social constructions of efficiency; thus, ‘objective’ interests are highly subjective because they are influenced by nations’ cultural representations of rationality and self-interest. [...] At most points in railway history, in fact, we could have predicted a person’s policy preferences much better by knowing his nationality than by knowing his relationship to the means of production.”

Biernacki (1995, 2001) untersucht unterschiedliche Vorstellungen des Verhältnisses von Lohn und Arbeitsleistung in Deutschland und Großbritannien. In der britischen Vorstellung ist demnach der Arbeitslohn der Preis einer durch den Unternehmer gekauften produzierten Stückzahl, während in Deutschland der Arbeitslohn die Bezahlung für einen bestimmten Zeitabschnitt ist, in dem der Arbeiter der Weisungsbefugnis des Unternehmers untersteht. Diese unterschiedlichen Vorstellungen – die Biernacki wiederum in konkreten Organisationsformen der Arbeit verankert – beeinflussen nicht nur die Kostenkalkulation der Unternehmer, sondern auch die Wahrnehmung der Interessen auf Seiten der Gewerkschaften.

“In each country, both workers and employers pursued their interests within shared forms of understanding of labor which neither group alone had created and which confronted both as a prior fact.” (Biernacki 1995: 486)

Radikalisiert wird die kulturelle Konstruktion von Interessen vor allem in der französischen Wirtschaftssoziologie. Die Arbeiten von Michel Callon etwa zielen auf eine breite Analyse von Prozessen der Ökonomisierung als kulturelle Transformationen, in deren Verlauf die Kategorien des Ökonomischen definiert werden. Ökonomisch ist demnach, was aus der komplexen Welt mit dem kulturell definierten Filter als „wirtschaftlich“ herausgehoben wird (Caliskan & Callon 2009; Callon 1998; Callon & Muniesa 2005). Für die französische Ökonomie der Konventionen in der Prägung von Boltanski und Thévenot ist der Markt ein normatives Rechtfertigungsschema für die Aushandlung sozialer Konflikte, an dem sich die Akteure in der Kategorisierung der beobachteten Handlungsweisen der anderen, aber auch in ihren eigenen Interessen orientieren (Boltanski & Thévenot 2006: 193ff.). Wenngleich in der konstruktivistischen Wirtschaftssoziologie bisher eine explizite Auseinandersetzung mit dem Begriff des Interesses fehlt, so wird doch an einigen Stellen deutlich, dass die ökonomischen Ziele der Akteure als Ergebnis eines kognitiv-kulturellen Prozesses der *Bewertung* der ökonomischen Akteure verstanden werden.

“(...) valuation is no longer the effect of structures or regimes, which affect the value through (passive) intermediaries, but it is a consequence of how competent and active people engage with specific things.” (Caliskan & Callon 2009: 388)

Eine ähnliche Debatte findet sich auch in Deutschland und den USA unter dem Stichwort der „Performativität“: Wirtschaftstheorie und rationale Kalkulationstechniken beeinflussen ökonomisches Handeln auch in der Frage, wie die Akteure ihre Interessen definieren (Carruthers & Espeland 1991; MacKenzie 2006; Vormbusch 2008). In dieser Perspektive wird die Formierung von Interessen zunehmend unter den Vorbehalt subjektiver Sinnstiftung in konkreten Handlungssituationen gestellt und mentalen Schemata der Kalkulation Erklärungskraft für die Intentionen der Akteure eingeräumt.

4.3 Interessen zwischen Strukturalismus und Konstruktivismus

In der Entwicklung der Diskussion um die kulturelle Einbettung der Ökonomie in der Wirtschaftssoziologie zeigt sich somit die gleiche konzeptionelle Polarisierung, die schon für die Frage des Verhältnisses von Ideen und Interessen in der Politikwissenschaft beschrieben wurde. Auf der einen Seite treten Ideen als sekundäre und nachgelagerte Erklärungsfaktoren für wirtschaftliches Handeln auf. Akteure wollen primär ihre soziale Position im (als Feld oder Netzwerk gedachten) Markt verteidigen. In der *Verfolgung* dieses Ziels bzw. der Austragung von Interessenkonflikten greifen sie dann auf Ideen zurück, die bei der Koordination helfen und/oder als Machtressourcen dienen. Ideen sind ein Erklärungsfaktor für die Koordination positional verstandener wirtschaftlicher Interessen. Interessen hingegen sind ideell eingebettet, aber nicht kulturell formiert. Es ist daher gerechtfertigt, den Vertretern dieser Perspektive vorzuschlagen, sich stärker der Frage der Formierung von Interessen zu widmen und nicht unhinterfragt das Konzept der fixen, exogenen Präferenzen von der Wirtschaftstheorie zu übernehmen. Wann beispielsweise können neue „conceptions of control“ auch zu einer Neubestimmung von Interessen führen und so Unternehmen an einen kognitiven Pfad binden?

Auf der anderen Seite der Auseinandersetzung um die Frage der Einbettung findet sich eine konstruktivistische Gleichsetzung von *ideellen* Einflüssen auf die Formierung von Interessen und ihrem *subjektiven* Aspekt. Kulturellen Aspekten wird ein Vorrang gegenüber materiellen Bedingungen bei der Bestimmung von subjektiven Handlungszielen ein-

geräumt. Zugleich geht aber auch hier der Aspekt der Positionalität verloren, für den der Interessenbegriff ebenfalls steht. Unter welchen Bedingungen werden bestimmte „calculative devices“ für einen Akteur nutzbar? In welchen Situationen und unter welchen materiellen Bedingungen können neue Theorien im Management oder auf Finanzmärkten wirksam werden? Es kommt also auch hier darauf an, systematische Verzerrungen der kulturellen und kognitiven Frames ernst zu nehmen und zu fragen, wo materielle und institutionelle Bedingungen den Diskurs begrenzen und filtern.

5. Fazit

Am Anfang dieses Artikels stand das Unbehagen über das Verhältnis von Ideen und Interessen in der Policy-Analyse und in der Wirtschaftssoziologie. In einer Betrachtung verschiedener gesellschaftstheoretischer Konzeptionen wurde für beide Disziplinen dargelegt, dass die Unschärfe des Begriffspaares „Ideen und Interessen“ auf ein Problem einander überlappender Bedeutungsdimensionen innerhalb des sozialtheoretischen Verständnisses von Interessen zurückgeführt werden kann. Hinter der Dichotomie stehen eigentlich *zwei* konzeptionelle Dimensionen, die mit den Begriffen nicht abgebildet werden können. Es handelt sich bei diesen Dimensionen des Interessenbegriffs erstens um die Frage, ob Interessen aus der objektiven sozioökonomischen Position des Einzelnen abgeleitet werden können – oder ob sie als eine subjektiv-intentionale Handlungsorientierung gesehen werden müssen, die in ihrer situativen Bestimmung von diesen strukturellen Bedingungen abweichen kann. Zweitens herrscht in der Gesellschaftstheorie Uneinigkeit darüber, ob Interessen rein materiellen Ursprungs sind und alleine auf die Position des Akteurs in der wirtschaftlichen Produktion und Verteilung verweisen, oder ihrerseits als Ausdruck einer kulturellen Orientierung an Ideen verstanden werden sollten.

Bringt man diese beiden Dimensionen des Interessenbegriffs zusammen, so lassen sich verschiedene Konzeptionen auf ihre Vor- und Nachteile für bestimmte Forschungszusammenhänge überprüfen. Dabei wurde argumentiert, dass sich ein rein positionaler Interessenbegriff schwer tut mit der Erklärung des *Wandels* von Handlungsorientierungen, vor allem soweit dieser Wandel graduell ohne Brüche der Sozial- oder Organisationsstruktur stattfindet. Ein intentionaler Interessenbegriff dagegen wird immer wieder mit der Frage konfrontiert sein,

wie die hohe *Stabilität* von politischen und ökonomischen Zielen und die Ähnlichkeit der Intentionen unterschiedlicher Individuen erklärt werden kann. Weiterhin gerät eine Analyse, die von einer Frontstellung von Interessen und der kulturellen Begrenzung ihrer Verfolgung ausgeht, dort in Erklärungsnot, wo Akteure ihre materiellen Interessen systematisch *verkennen*. Eine Position schließlich, die Interessen selbst als kulturelle Konstruktionen versteht, wird in der Erklärung nicht nur mit der besonderen Bedeutung des materiellen Nutzens ringen – auch die *Mehrdeutigkeit von Wertorientierungen* wird dabei ein Erklärungsproblem sein.

Wie soll dann eine Interessenanalyse aussehen, die sich darum bemüht, die skizzierten Einschränkungen zu vermeiden? Dies lässt sich am besten an den beiden hier kritisierten Strängen der Auseinandersetzung um das Verhältnis von Ideen und Interessen illustrieren, der Policy-Analyse und der Wirtschaftssoziologie. Mit der in diesem Artikel beschriebenen Mehrdimensionalität des Interessenbegriffs war es möglich, das Unbehagen an der Unterscheidung zwischen Ideen und Interessen zu präzisieren. Es wurde argumentiert, dass die konstruktivistische Kritik des Strukturalismus das Kind mit dem Bade ausschüttet. Die zweifellos berechtigte Kritik an einem rein materiell-positionalen Interessenbegriff in der Politischen Ökonomie und in der Wirtschaftssoziologie richtet sich auf die Notwendigkeit der Einbeziehung von Ideen zum Verständnis von politischen und ökonomischen Handlungsorientierungen, betont damit den Aspekt der kulturellen Konstruiertheit von Interessen, neigt dabei aber zugleich zu einem rein subjektiv-intentionalen Interessenbegriff. Mit der Preisgabe der rein materiellen Interessendefinition verschwindet häufig auch das Element der *Positionalität* aus dem Interessenbegriff, was zur Folge hat, dass die strukturellen Begrenzungen der möglichen Interessenorientierungen aus dem Blick geraten. Diese betreffen zudem nicht nur die Frage der Positionierung eines Akteurs in der materiellen Ressourcenverteilung, sondern auch bedingte Einschränkungen seines Zugriffs auf Ideen. In Foucaults Worten (1991: 15) tritt die „Verknappung des Diskurses“ neben die positionale Einschränkung durch materielle Ressourcen. Wenngleich es plausibel ist, dass materielle Faktoren nicht ohne kulturelle Prägung auf das Handeln wirtschaftlicher Akteure einwirken können, ist der Interessenbegriff eben nicht obsolet – insbesondere deshalb, weil er die Frage nach der Einschränkung der möglichen Sinnorientierungen der Akteure durch ihre Position in der materiellen Verteilung stellt.

Wie lassen sich Interessen konzeptionell breiter fassen? Die Formierung von Interessen kann als ein Prozess in drei Schritten verstanden werden. Am Anfang steht die soziale Position des Akteurs, die erstens als eine materielle Verteilung von Ressourcen beschrieben werden kann, zweitens aber auch als eine Verteilung von Weltbildern und Ideen. Die Wissensstruktur folgt dabei nicht zwingend den materiellen Konfliktlinien. Ideen können über materielle Konflikte hinweg geteilt werden, aber auch innerhalb einer materiell gleich gestellten Gruppe umstritten sein. Die Interessendefinition der Akteure wird somit doppelt, d. h. materiell und ideell, durch ihre soziale Position eingeschränkt. Die Ermittlung von subjektiven Handlungsintentionen ist dann der dritte Schritt der Interessenformierung, in dem die Akteure ihre Ziele durch Interpretation der *Handlungssituation* unter Rückgriff auf ihnen zugängliche Ideen und im Hinblick auf die für sie relevanten Verteilungsstrukturen konkretisieren. Diese Intentionen können wiederum nicht nur materiell sein, sondern auch die Verteilung legitimer Weltbilder betreffen. Hier zeigt sich der vor allem von Max Weber in seinem Weichensteller-Zitat erkannte „double entry“ von Ideen – die Verteilung von Ideen einmal als Einfluss auf die Formierung (aller Arten) von Interessen und einmal als Ziel eines ideellen Interesses – eines Interesses daran, dass sich diese Ideenstruktur selbst verändert.

Im Interessenbegriff treffen sich drei Orientierungsfragen, denen sich Akteure gegenüber sehen: „Was brauche ich?“ (Materielle Position), „Wie ist die Welt bzw. wie soll die Welt sein – aus meiner Position betrachtet?“ (Ideen) und „Was muss ich in der Situation, so wie ich sie wahrnehme, tun um zu bekommen, was ich brauche?“ (Situation). In dieser Perspektive werden die Konstruktivisten darin bestätigt, dass die materielle Position nicht ausreicht für die Bestimmung von Interessen; ihr Einwand wird allerdings in zwei Bestandteile zerlegt: die ideellen Elemente am Interesse einerseits und die

Problematik der subjektiven Bestimmung von situativen Handlungsintentionen andererseits. Die Strukturalisten dagegen werden darin bestätigt, dass Interesse mehr bedeutet als die in einer Situation verfügbaren Ideen. Ihr Einwand der Positionalität hat jedoch wiederum eine materielle und eine ideelle Seite.

Das oben beschriebene Diagramm sollte so gelesen werden, dass jeder der drei Faktoren als intervenierender Faktor in der Interessenformierung zwischen die beiden anderen treten kann. So prägen Ideen die Übersetzung der materiellen Position in situative Kontexte. Materielle Position und ideeller Wissenshorizont des Handelnden können in ihrer Wechselwirkung nur in konkreten Situationen verstanden werden. Ideen prägen die Wahrnehmung des situativen Kontextes, die materielle Position indiziert, welche Aspekte der Situation eine besondere Handlungsrelevanz bekommen.

Mit diesem erweiterten Interessenkonzept ist es möglich, die oben beschriebenen Erklärungsprobleme der reduzierten Interessenbegriffe zu überwinden. So kann das Puzzle des *Wandels von Interessen* auf drei Ursachen zurückzuführen sein: erstens auf eine Veränderung der materiellen Verteilung, zweitens auf eine (diskursive) Veränderung der Ideenstruktur und drittens auf eine Veränderung der situativen Bedingungen. Durch eine solche Perspektive lassen sich auch die Graubereiche zwischen stabilen Interessen und vollständiger Neubestimmung von Interessen analysieren, wenn etwa bei einer Verschiebung von situativen Bedingungen oder Ideen die materielle Position einen Anker der *Stabilität* bildet, der eine völlige Neuaushandlung von Interessen verhindert.

Auch die *Verkennung* materieller Interessen kann auf diese Weise analysiert werden: Es handelt sich um eine Verschiebung von materiellen oder situativen Bedingungen, die die Akteure aufgrund der Stabilität „alter“ Ideen nicht erkennen – oder aber eine Verschiebung von Weltbildern bringt die Akteure

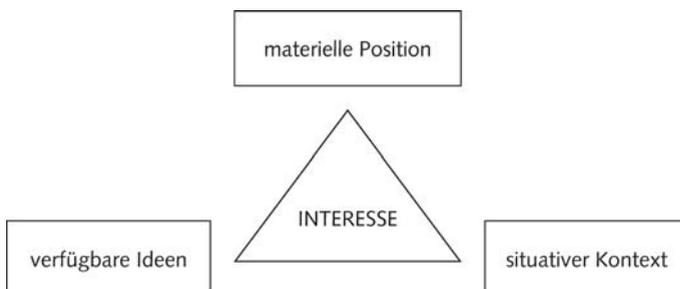


Abb. 1 Der erweiterte Interessenbegriff

dazu, materielle Vorteile oder situative Bedingungen nicht oder nicht länger zu erkennen. Es kommt in der empirischen Arbeit darauf an zu untersuchen, unter welchen Bedingungen stabile Weltbilder über sich verändernde materielle Konstellationen hinweg Interessenwahrnehmungen der Akteure binden können bzw. an welchem Punkt Legitimitäten zusammenbrechen (vgl. Münnich 2010).

Weiterhin wird auch die *Mehrdeutigkeit von positionalen Zwängen und das daraus entstehende Potenzial für strategisches Handeln* mit den drei Seiten des Interessenbegriffs analysierbar. Manche Situationen erlauben die Anwendung alternativer Weltbilder zur Veränderung von Interessendefinitionen, wodurch es gelingen kann, materiell konfligierende Interessen zusammenzubringen.

Letztlich handelt es sich bei dem hier beschriebenen mehrdimensionalen Begriff des Interesses um eine Heuristik, die es möglich macht, die Formierung, innere Dynamik und Mehrdeutigkeit von Interessen ernst zu nehmen, die der Grund für die Hinwendung zu den Ideen war. Zugleich bleibt aber das positionale Element als sozialstruktureller Anker des Begriffs erhalten.

Die Interessenanalyse sollte, so der Vorschlag dieses Artikels, von der Beschreibung allgemeiner Kräftekonstellationen in bestimmten Kontexten zu einer *prozessualen Betrachtung von Interessen* übergehen. Es bleibt damit herauszuarbeiten, unter welchen Bedingungen positionale Einschränkungen der Möglichkeiten und Perspektiven stabile Interessen erzeugen bzw. unter welchen Bedingungen Spielräume für Neuinterpretation und Wandel entstehen. Interessen sind also immer ein Ausdruck davon, wie Akteure in bestimmten Handlungssituationen materielle Ressourcen und den (z. T. institutionalisierten) Geltungsanspruch von Werten und Kognitionen zusammenbringen.

Literatur

- Beckert, J., 1996: Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? Ungewißheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns. *Zeitschrift für Soziologie* 25: 125–146.
- Beckert, J., 2009: The Social Order of Markets. *Theory and Society* 38:
- Berezin, M., 1997: Politics and Culture: A Less Fissured Terrain. *Annual Review of Sociology* 23: 361–383.
- Berman, S., 2001: Review Article. Ideas, Norms, and Culture in Political Analysis. *Comparative Politics* 33: 231–250.
- Biernacki, R., 1995: The Fabrication of Labor. Germany and Britain, 1640–1914. Berkeley: University of California Press.
- Biernacki, R., 2001: Labor as an Imagined Commodity. *Politics & Society* 29: 173–206.
- Blyth, M., 2002: Great Transformations. Economic Ideas and Institutional Change in the Twentieth Century. Cambridge: Cambridge University Press.
- Boltanski, L. & L. Thévenot, 2006 (zuerst 1991): On Justification. *Economies of Worth*. Princeton: Princeton University Press.
- Bourdieu, P., 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. S. 183–198 in: R. Kreckel (Hrsg.), *Soziale Ungleichheiten*. Göttingen: Schwartz.
- Braun, D., 1999: Interests or Ideas? An Overview of Ideational Concepts in Public Policy Research. S. 11–29 in: D. Braun & A. Busch (Hrsg.), *Public Policy and Political Ideas*. Cheltenham & Northampton: Elgar.
- Caliskan, K. & M. Callon, 2009: Economization, Part 1: Shifting Attention from the Economy towards Processes of Economization. *Economy and Society* 38: 369–398.
- Callon, M., 1998: Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics. S. 1–57 in: M. Callon (Hrsg.), *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell.
- Callon, M. & F. Muniesa, 2005: Economic Markets as Calculative Collective Devices. *Organization Studies* 26: 1229–1250.
- Carruthers, B.G. & W.N. Espeland, 1991: Accounting for Rationality: Double-Entry Bookkeeping and the Rhetoric of Economic Rationality. *American Journal of Sociology* 97: 31–69.
- Cawson, A., 1985: Conclusion: Some Implications for State Theory. S. 221–226 in: A. Cawson (Hrsg.), *Organized Interests and the State*. Studies in Meso-Corporatism. London: Sage.
- Coleman, J.S., 1990: *Foundations of Social Theory*. Cambridge & London: Belknap Press.
- Cox, R.H., 2001: The Social Construction of an Imperative. Why Welfare Reform Happened in Denmark and the Netherlands but Not in Germany. *World Politics* 53: 463–498.
- Deutschmann, C., 1996: Marx, Schumpeter und Mythen ökonomischer Rationalität. *Leviathan* 1996: 323–338.
- Dobbin, F., 1994: *Forging Industrial Policy. The United States, Britain, and France in the Railway Age*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Durkheim, E., 1997 (zuerst 1893): *The Division of Labor in Society*. New York: Free Press.
- Esser, H., 1999: *Soziologie. Spezielle Grundlagen. Band 1: Situationslogik und Handeln*. Frankfurt a.M. & New York: Campus.
- Fligstein, N., 1996: Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. *American Sociological Review* 61: 656–673.
- Foucault, M., 1991 (zuerst 1972): *Die Ordnung des Diskurses*. Frankfurt a.M.: Fischer.
- Garrett, G. & B.R. Weingast, 1993: Ideas, Interest and Institutions: Constructing the European Community's Internal Market. S. 173–206 in: J. Goldstein & R. Keo-

- hane (Hrsg.), *Ideas and Foreign Policy. Beliefs, Institutions, and Political Change*. Ithaca: Cornell University Press.
- Goldstein, J. & R. Keohane, 1993: *Ideas and Foreign Policy. An Analytical Framework*. S. 3–30 in: J. Goldstein & R. Keohane (Hrsg.), *Ideas and Foreign Policy. Beliefs, Institutions, and Political Change*. Ithaca: Cornell University Press.
- Granovetter, M., 1985: *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*. *American Journal of Sociology* 91: 481–510.
- Hall, P. A., 1989: *Conclusion: The Politics of Keynesian Ideas*. S. 361–391 in: P.A. Hall (Hrsg.), *The Political Power of Economic Ideas. Keynesianism across Nations*. Princeton: Princeton University Press.
- Hall, P. A., 1997: *The Role of Interests, Institutions and Ideas in the Comparative Political Economy of the Industrialized Nations*. S. 174–207 in: M.I. Lichbach & A. Zuckerman (Hrsg.), *Comparative Politics. Rationality, Culture and Structure*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hall, P.A. & D. Soskice, 2001: *An Introduction to Varieties of Capitalism*. S. 1–70 in: P.A. Hall & D. Soskice (Hrsg.), *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Hay, C., 2006: *Constructivist Institutionalism*. S. 56–74 in: R.A.W. Rhodes & S.A. Binder & B.A. Rockman (Hrsg.), *The Oxford Handbook of Political Institutions*. Oxford: Oxford University Press.
- Hillebrandt, F., 2006: *Der Tausch als strukturbildende Praxisform. Zur symbolischen Dimension eines sozialen Mechanismus' moderner Ökonomie*. S. 147–168 in: M. Florian & F. Hillebrandt (Hrsg.), *Pierre Bourdieu: Neue Perspektiven für die Soziologie der Wirtschaft*. Wiesbaden: VS.
- Hochschild, J.L., 2006: *How Ideas Affect Actions*. S. 284–295 in: R.E. Goodin & C. Tilly (Hrsg.), *The Oxford Handbook of Contextual Political Analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- Hollingsworth, J.R. & W. Streeck, 1994: *Countries and Sectors: Concluding Remarks on Performance, Convergence, and Competitiveness*. S. 270–200 in: J.R. Hollingsworth, P.C. Schmitter & W. Streeck (Hrsg.), *Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors*. Oxford et al.: Oxford University Press.
- Jenkins-Smith, H.C. & P.A. Sabatier, 1993: *The Dynamics of Policy-Oriented Learning*. S. 41–56 in: P.A. Sabatier & H.C. Jenkins-Smith (Hrsg.), *Policy Change and Learning. An Advocacy Coalition Approach*. Boulder: Westview.
- Jessop, B., 1979: *Corporatism, Parliamentarism and Social Democracy*. S. 185–212 in: P.C. Schmitter & G. Lehbruch (Hrsg.), *Trends toward Corporatist Intermediation*. Beverly Hills: Sage.
- Krippner, G., 2001: *The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology*. *Theory and Society* 30: 775–810.
- Lepsius, M.R., 1990: *Interessen und Ideen. Die Zurechnungsproblematik bei Max Weber*. S. 31–43 in: M.R. Lepsius (Hrsg.), *Interessen, Ideen und Institutionen*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Lipset, S.M. & S. Rokkan, 1967: *Cleavage Structures, Party Systems, and Voter Alignments*. S. 1–64 in: S.M. Lipset (Hrsg.), *Party Systems and Voter Alignments: Cross-National Perspectives*. New York: Free Press.
- Luhmann, N., 1981: *Politische Theorie im Wohlfahrtsstaat*. München: Olzog.
- Luhmann, N., 2000: *Die Politik der Gesellschaft*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- MacKenzie, D., 2006: *An Engine, Not a Camera. How Financial Models Shape Markets*. Cambridge: MIT Press.
- Maier, M.L., 2003: *Wissens- und ideenorientierte Ansätze in der Politikwissenschaft: Versuch einer systematischen Übersicht*. S. 25–77 in: M.L. Maier & F. Nullmeier & T. Pritzlaff & A. Wiesner (Hrsg.), *Politik als Lernprozess. Wissenszentrierte Ansätze der Politikanalyse*. Opladen: Leske+Budrich.
- Manow, P., 2008: *Religion und Sozialstaat. Die konfessionellen Grundlagen europäischer Wohlfahrtsregime*. Frankfurt a.M. & New York: Campus.
- Marx, K., 1990: *Das Elend der Philosophie*. S. 63–183 in: K. Marx & F. Engels (Hrsg.), *Werke*. Berlin: Dietz.
- McNamara, K.R., 1998: *The Currency of Ideas. Monetary Politics in the European Union*. Ithaca: Cornell University Press.
- Merton, R.K., 1957: *Social Theory and Social Structure*. New York: Free Press.
- Münnich, S., 2010: *Interessen und Ideen. Die Entstehung der Arbeitslosenversicherung in Deutschland und den USA*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Nullmeier, F., 1993: *Wissen und Policy-Forschung. Wissenspolitologie und rhetorisch-dialektisches Handlungsmodell*. S. 175–198 in: A. Héritier (Hrsg.), *Policy-Analyse. Kritik und Neuorientierung*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Nullmeier, F., 1997: *Interpretative Ansätze in der Politikwissenschaft*. S. 101–144 in: A. Benz & W. Seibel (Hrsg.), *Theorieentwicklung in der Politikwissenschaft – eine Zwischenbilanz*. Wiesbaden: Nomos.
- Parsons, T., 1979 (zuerst 1937): *The Social System*. London: Routledge
- Radaelli, C., 1997: *The Politics of Corporate Taxation in the European Union*. New York: Routledge.
- Rehberg, K.-S., 2002: *Institutionen, Kognitionen und Symbole – Institutionen als symbolische Verkörperungen. Kulturosoziologische Anmerkungen zu einem handlungstheoretischen Forschungsprogramm*. S. 39–56 in: A. Maurer & M. Schmid (Hrsg.), *Neuer Institutionalismus. Zur soziologischen Erklärung von Organisation, Moral und Vertrauen*. Frankfurt a.M. & New York: Campus.
- Rein, M. & D. Schön, 1991: *Frame-Reflective Policy Discourse*. S. 262–289 in: P. Wagner & C.H. Weiss & B. Wittrock & H. Wollmann (Hrsg.), *Social Sciences and Modern States. National Experiences and Theoretical Crossroads*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schmidt, V.A., 2008: *Discursive Institutionalism: The*

- Explanatory Power of Ideas and Discourse. *Annual Review of Political Science* 11: 303–326.
- Schmitter, P.C., 1979: Still the Century of Corporatism? S. 7–52 in: P.C. Schmitter & G. Lehmbruch (Hrsg.), *Trends toward corporatist intermediation*. Beverly Hills: Sage.
- Schumpeter, J., 1912: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Duncker & Humblot.
- Schütz, A., 1971: *Wissenschaftliche Interpretation und Alltagsverständnis menschlichen Handelns* S. 3–54 in: A. Schütz (Hrsg.), *Gesammelte Aufsätze*. Den Haag: Nijhoff.
- Simmel, G., 1983 (zuerst 1908): *Soziologie: Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Smith, A., 1976 (zuerst 1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford: Oxford University Press.
- Streeck, W., 2005: *The Sociology of Labor Markets and Trade Unions*. S. 254–283 in: N.J. Smelser & R. Swedberg (Hrsg.), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Swedberg, R., 2005: Can there be a Sociological Concept of Interest? *Theory and Society* 34: 359–390.
- Swedberg, R., 2009: *Grundlagen der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS.
- Ullrich, C.G., 2003: *Wohlfahrtsstaat und Wohlfahrtskultur. Zu den Perspektiven kultur- und wissenssoziologischer Sozialpolitikforschung*. Mannheim: Zentrum für Europäische Sozialforschung.
- Vormbusch, U., 2008: Von der Buchhaltung der Dinge zur Kalkulation des Immateriellen. *Zahlenbasierte Steuerung im Wissenskapitalismus*. *West End* 5: 87–101.
- Wacquant, L.D.J., 1996: Auf dem Weg zu einer Sozialpraxeologie. *Struktur und Logik der Soziologie Pierre Bourdieus*. S. 17–93 in: P. Bourdieu & L.D.J. Wacquant (Hrsg.), *Reflexive Anthropologie*. Frankfurt a. Main: Suhrkamp.
- Weber, M., 1988: Einleitung in die Wirtschaftsethik der Weltreligionen. S. 237–275 in: M. Weber (Hrsg.), *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I*. Tübingen: Mohr.
- Weber, M., 2005 (zuerst 1922): *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der Verstehenden Soziologie*. Frankfurt a.M.: Zweitausendeins.
- White, H. C. & F. C. Godart, 2007: Märkte als soziale Formationen. S. 197–216 in: J. Beckert & R. Diaz-Bone & H. Ganßmann (Hrsg.), *Märkte als soziale Strukturen*. Frankfurt a.M. & New York: Campus.
- Yee, A.S., 1996: The Causal Effects of Ideas on Policies. *International Organization* 50: 69–108.
- Zelizer, V., 1992: Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th-Century America. S. 285–304 in: M. Granovetter & R. Swedberg (Hrsg.), *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview.
- Zukin, S. & P.J. DiMaggio, 1990: Introduction. S. 1–36 in: S. Zukin & P.J. DiMaggio (Hrsg.), *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Autorenvorstellung

Sascha Münnich, geb. 1977 in Braunschweig. Studium der Sozialwissenschaften in Göttingen. Promotion in Köln 2009. Seit 2009 wissenschaftlicher Mitarbeiter am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung in Köln.

Forschungsschwerpunkte: Wirtschaftssoziologie, Sozialpolitik, Soziologische Theorie, Historische Soziologie, Institutionentheorie.

Wichtigste Publikation: *Interessen und Ideen. Die Entstehung der Arbeitslosenversicherung in Deutschland und den USA*, Frankfurt a.M. 2010.