

Wirtschaft und Gesellschaft

Jan Sparsam

Wirtschaft in der New Economic Sociology

Eine Systematisierung und Kritik

 Springer VS

Wirtschaft und Gesellschaft

Jan Sparsam

Wirtschaft in der New Economic Sociology

Eine Systematisierung und Kritik

 Springer VS

Wirtschaft und Gesellschaft

Reihenherausgeber

Andrea Maurer

FB IV, Universität Trier

Uwe Schimank

Fachbereich Sozialwissenschaften, Universität Bremen

Wirtschaft und Gesellschaft ist ein wichtiges Themenfeld der Sozialwissenschaften. Daher diese Buchreihe: Sie will zentrale Institutionen des Wirtschaftslebens wie Märkte, Geld und Unternehmen sowie deren Entwicklungsdynamiken sozial- und gesellschaftstheoretisch in den Blick nehmen. Damit soll ein sichtbarer Raum für Arbeiten geschaffen werden, die die Wirtschaft in ihrer gesellschaftlichen Einbettung betrachten oder aber soziale Effekte des Wirtschaftsgeschehens und wirtschaftlichen Denkens analysieren. Die Reihe steht für einen disziplinären wie theoretischen Pluralismus und pflegt ein offenes Themenspektrum.

Herausgegeben von

Prof. Dr. Andrea Maurer, Universität Trier

Prof. Dr. Uwe Schimank, Universität Bremen

Beirat

Prof. Dr. Jens Beckert, Max-Planck-Institut, Köln

Prof. Dr. Anita Engels, Universität Hamburg

Prof. Dr. Stefanie Hiß, Universität Jena

Prof. Dr. Sighard Neckel, Universität Frankfurt am Main

Jan Sparsam

Wirtschaft in der New Economic Sociology

Eine Systematisierung und Kritik

Jan Sparsam
Institut für Soziologie
Friedrich-Schiller-Universität Jena
Jena, Deutschland

Zugleich Promotion, Universität Bremen

ISBN 978-3-658-07557-6 ISBN 978-3-658-07558-3 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-658-07558-3

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer VS

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2015

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften. Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Fachmedien Wiesbaden ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media
(www.springer.com)

Inhalt

1	Einleitung	11
2	Theoretische Fragestellungen:	
	Theorie, Theoriedynamik und Gesellschaft	21
2.1	Allgemeine Wirtschaftssoziologie: vier Fragestellungen	24
2.2	Ziel der Rekonstruktion: die semantische Dimension	33
2.3	Kontextualisierung	36
2.3.1	Die Historisierung der Wissenschaftsforschung	36
2.3.2	Soziologiegeschichte als Kontextualisierungsinstrument	39
2.4	Gesellschaftstheorie und immanente Kritik	43
3	Die Entstehung der New Economic Sociology zwischen Theorieentwicklung, Institutionalisation und gesellschaftlichen Transformationsprozessen	53
3.1	Die Entwicklung der New Economic Sociology	56
3.1.1	Was ist New Economic Sociology?	56
3.1.2	Gemeinsame Institutionalisation statt geteiltes Forschungsprogramm? Soziale Entstehungsbedingungen der New Economic Sociology	59
3.1.3	Legitimierung durch Klassikerbezüge	65
3.1.4	Zentralreferenzen der New Economic Sociology	67
3.1.5	Die Theorieentwicklung der New Economic Sociology im Kontext transparadigmatischer Entwicklungen in der Soziologie	73
3.2	Der sozio-ökonomische Kontext des Forschungsprogramms: Modalitäten des Wirtschaftens seit den 1970er Jahren	77
3.2.1	Wirtschaftlicher Wandel und Theoriebildung	77
3.2.2	Globalität und Regionalität	79
3.2.3	Die Ubiquität des Marktes	81
3.2.4	Ökonomisierung und normativer Wandel	83
3.2.5	Modale Marktverhältnisse in der wirtschaftssoziologischen Theoriebildung	84

4 Die Vielfalt und die Einheit kapitalistischer Ökonomie.	
Zwei Seiten der Inadäquanz des neoklassischen Modells	87
4.1 Die Kritik der empirischen Validität ökonomischer Modelle	90
4.1.1 Grundzüge des neoklassischen Modells	90
4.1.2 Die empirische Inadäquanz des neoklassischen Modells	94
4.2 Ökonomische Handlungstheorie und ihre Annäherung an die Wirklichkeit	98
4.3 Immanente Kritik des neoklassischen Marktmodells	103
4.4 Die verabsolutierte Einheit der kapitalistischen Wirtschaft	108
5 Netzwerktheorie	111
5.1 Die Entstehung der Netzwerktheorie	113
5.2 Netzwerktheorie als Sozialtheorie	117
5.3 Netzwerke in der Wirtschaft	122
6 Granovetters Einbettungsperspektive	129
6.1 Zwischen Netzwerktheorie und rationalem Handeln: die Stärke schwacher Bindungen und <i>threshold models</i>	131
6.1.1 Vorteile schwacher Bindungen	132
6.1.2 <i>Threshold models</i>	133
6.2 Einbettung als Zentralmetapher für die Wirtschaftssoziologie	134
6.2.1 Kritik der zwei Sozialwissenschaften der Wirtschaft	135
6.2.2 Das Konzept Einbettung	138
6.2.3 Schließt Granovetter an Polanyi an?	140
6.3 Vier Kritiken am Einbettungskonzept	142
6.4 Auf dem Weg zu einer allgemeinen Wirtschaftssoziologie? Die Konstruktion ökonomischer Institutionen und der ökonomische Kern ...	147
6.4.1 Soziale Ordnung 2.0: ökonomische Institutionen als soziale Konstruktionen	147
6.4.2 Die Definition wirtschaftlichen Handelns	149
6.4.3 Die Definition von ‚Wirtschaftlichkeit‘: ökonomische, nicht-ökonomische Handlungsmotivationen und Preise	151
6.4.4 Das Verhältnis von Einbettung und Differenzierung	155
6.4.5 Funktionalismus und Krypto-Normativismus	158
6.5 Probleme der Generalisierbarkeit der Einbettungsthese	160
7 Whites konstruktivistische Netzwerktheorie	163
7.1 Produktionsmärkte als Unternehmensgruppen: das frühe Modell	166
7.2 Relationaler Konstruktivismus: der sozialtheoretische Begründungszusammenhang	173
7.2.1 Identitäten und Kontrolle	174

7.2.2	Struktur und sozialer Sinn: Netzwerke, <i>stories</i> und <i>styles</i>	175
7.2.3	Disziplinen: der Produktionsmarkt als <i>interface</i>	178
7.2.4	Die Unabhängigkeit der Ordnung von der Bedeutung	181
7.3	Was ist ‚wirtschaftlich‘? Die Substanz der Märkte	183
7.4	Kapitalismus als Produktionsökonomie	188
7.5	Wirtschaftlicher Wandel als Orthogenese: naturwissenschaftliche Rhetorik und Naturalisierung	194
8	Neo-Institutionalismus	197
8.1	Vom ‚alten‘ zum ‚neuen‘ Institutionalismus	199
8.2	Institutionen als Bedeutungsgefüge	201
8.3	Institutionen in der Wirtschaft	203
9	Fligsteins politisch-kulturelle Marktsoziologie	209
9.1	Märkte und Marktdynamiken	211
9.1.1	Handlungstheorie und Mikrofundierung	211
9.1.2	Märkte als Felder	216
9.1.3	Kontrollkonzepte	219
9.1.4	Politisches Handeln in staatlichen Feldern	220
9.1.5	Marktdynamiken	221
9.2	Was ist ‚wirtschaftlich‘?	223
9.2.1	Das Verhältnis von Effektivität und Effizienz	223
9.2.2	Die ausgesparte Verwertungslogik	227
9.3	Organisationssoziologie: doch nur Ergänzungswissenschaft?	233
9.4	Märkte und Wohlfahrt	234
9.5	Die Finanzkrise als theoretisches Rätsel	236
10	Beckerts neopragmatistische Marktsoziologie	241
10.1	Mikrofundierung und Einbettung	244
10.1.1	Intentionale Rationalität und Ungewissheit: die soziale Ordnung von Märkten	244
10.1.2	Pragmatistische Handlungstheorie und soziologischer Fiktionalismus	249
10.2	Kapitalistische Eigendynamik und institutioneller Wandel	252
10.2.1	Die gesellschaftlichen Ursachen wirtschaftlicher Koordination	252
10.2.2	Primat der Ökonomie und Einbettung	256
10.2.3	Kapitalismus	259
10.3	Aporien der Werttheorie	261
10.3.1	Wert und Bedeutung	261
10.3.2	Wert, Geld und Preisform	267
10.4	Ambivalenzen in Beckerts Marktsoziologie	271

11 Fazit	273
11.1 Rückblick auf die Kernpunkte der Arbeit	273
11.2 Das Verhältnis von Markt- und Ökonomiebegriff	280
11.3 New Economic Sociology und ökonomische Handlungstheorie	283
11.4 Defizite und kategoriale Leerstellen der New Economic Sociology	286
12 Ausblick	291
Literatur	295

Für Lothar

Was ich sage, ist sehr bescheiden. Ich rufe nur all das in Erinnerung, was man zu wissen vorgibt und nicht weiß. [...] Ich glaube, dass man diese Probleme wieder stellen, die grundlegenden Dinge wieder hinterfragen muss, mit dem Risiko, sehr anfängerhaft zu erscheinen.
(Bourdieu 2011a, S. 81)

Von der Krise der eigenen Disziplin, die von manchen Soziologinnen und Soziologen bei vielen Gelegenheiten beklagt wird, ist in der Wirtschaftssoziologie kaum etwas spürbar.¹ Seit einigen Dekaden ist sie nun schon in anhaltender Goldgräberstimmung. US-amerikanische Wirtschaftssoziologen in den 1970er und 80er Jahren müssen sich gefühlt haben wie die Schürfer zu Beginn des Jahrhunderts am Klondike River: Ein vormals unbegebares Terrain und seine Schätze wurden erschlossen. Auch „versunkene Schätze“ (Maurer 2008b, S. 11), die wirtschaftssoziologischen Ansätze der Klassiker, gibt es zahlreiche und sie harren der Wiederentdeckung. Die Wirtschaft war ein zentrales Forschungsfeld der damals noch jungen Disziplin Soziologie, weshalb häufig von einem „Neustart“ (Maurer 2009, S. 18) der Wirtschaftssoziologie gesprochen wird. Es lässt sich nicht leugnen: Die Wirtschaftssoziologie ist einer der gegenwärtig vitalsten und relevantesten Forschungszweige innerhalb der Soziologie, so etwa auch die Einschätzungen von Swedberg und Granovetter (2011) und Smelser und Swedberg (2005). Nach einigen Jahren ist diese Entwicklung ebenfalls über den großen Teich geschwappt: In den letzten Jahrzehnten kann nach dem stetigen Anwachsen wirtschaftssoziologischer Studien im englischsprachigen Raum gleichermaßen eine Zunahme wirtschaftssoziologischer Forschung in der deutschen und französischen Soziologie verzeichnet werden. Anhand der Ergebnisse einer quantitativen Studie über die Repräsentanz ökonomischer Themen in soziologischen Fachzeitschriften beider Länder konstatieren Beckert und Besedovsky: „Es steht zu vermuten, dass kein anderer Gegenstandsbereich der Soziologie eine ähnliche quantitative Bedeutung hat“ (2009, S. 28).

Die Vertreter der sogenannten New Economic Sociology gehören zu den Prospektoren dieser Entwicklung und sie haben ihre Claims abgesteckt. Viele von ihnen sind mittlerweile namhaft und ihre Werke in kürzester Zeit zu modernen Klassikern des Fachs geworden. Diese ‚neue‘ Wirtschaftssoziologie, von Mark S. Granovetter erst „new sociology of economic

1 Im Weiteren werden die weibliche und die männliche Form in lockerer Folge verwendet. Der Begriff ‚Akteur‘ ist davon ausgenommen.

life“ benannt (Swedberg 1991a, S. 268), war bis in die 1980er Jahren noch ein Sammelbegriff für unterschiedlichste Strömungen in der Soziologie, die sich mit wirtschaftlichen Sachverhalten beschäftigten. Schnell wurden mit dieser Bezeichnung, kaum war sie geprägt, zwei Theoriecluster identifiziert: Die Social Network Analysis und der Neo-Institutionalismus. Beide gehören zu den mittlerweile etablierten soziologischen Gewinnern der Krise des Strukturfunktionalismus, der noch eine disziplinäre Arbeitsteilung zwischen Soziologie und Ökonomik guthieß. Seine Krise und sein Niedergang – von Bourdieu (1988) mit Jubel begrüßt – hat nicht nur der ‚tektonischen‘ Verschiebung von Theorieclustern und der methodischen Pluralisierung in der Soziologie Vorschub geleistet, sondern ebenfalls ‚die Wirtschaft‘ als Gegenstand und Untersuchungsfeld für die Soziologie freigegeben.

Der Erfolg der New Economic Sociology macht sich vorrangig an ihren empirischen Ergebnissen fest (vgl. Dobbin 2004b, S. 3). Dennoch gibt sie auch die theoretischen Stärken der Soziologie als ihr Gütekriterium und Erfolgsrezept an. Die besonderen Fähigkeiten einer Soziologie der Wirtschaft bestehen demzufolge darin, ökonomische Tatsachen als soziale Tatsachen erklären zu können. Aus diesem Grund möchte die Wirtschaftssoziologie nun ebenfalls der Ökonomik als für den Gegenstandsbereich Wirtschaft zuständige Disziplin die Stirn bieten. Im Zuge dessen präsentiert sich die New Economic Sociology als bessere, genauere und vor allem realitätsgerechtere Wissenschaft der Wirtschaft.

Demgegenüber sind theoretische Arbeiten im Kontext der New Economic Sociology oder gar metatheoretische Beiträge zu ihren Ansätzen spärlich gesät bis kaum vorhanden. Obwohl viele Ansätze, die zur New Economic Sociology zählen, eine breite methodische Rezeption erfahren haben, ist eine (meta-)theoretische Auseinandersetzung mit ihren zentralen Kategorien, theorieprägenden Annahmen oder gar gesamten Theorievorschlägen bis auf wenige Ausnahmen marginal, partikular oder oberflächlich geblieben. Erst in letzter Zeit wird diese Auseinandersetzung vermehrt eingefordert (vgl. Fligstein 2002b, S. 69; Maurer 2008c, S. 69; Mikl-Horke 2008b, S. 39). Weder findet in ihrem Rahmen eine intensive Analyse der soziologischen Klassiker statt, obwohl sie aus legitimatorischen Gründen herangezogen werden, noch gibt es ausführliche Theorievergleiche zwischen der Wirtschaftswissenschaft und der New Economic Sociology, welche die *differentia specifica* der Disziplinen genauer klären könnten. Zuletzt, und dies ist der Ausgangspunkt der vorliegenden Arbeit, gibt es bis heute keine Studie, die sich auf kritische Weise metatheoretisch angeleitet mit dem theoretischen Gehalt zentraler Ansätze der New Economic Sociology auseinandergesetzt oder sich intensiv den Konzeptionen wichtiger Autoren gewidmet hat.²

An diesem Desiderat setzt die vorliegende Arbeit an. Im Mittelpunkt stehen dabei diejenigen Theorievorschläge der New Economic Sociology, die als allgemeine wirtschafts-

2 Ausnahmen sind hier die Beiträge von Portes (2010) und Roth (2010). Portes geht in seiner Studie allerdings nur darstellend auf modelltheoretische Schlüsselkonzepte und ihre Anwendungsgebiete ein. Seine Arbeit ist daher weniger, wie angekündigt, metatheoretisch angelegt, sondern gibt lediglich einen theoretischen Überblick über methodologische Aspekte. Roth sammelt kursorisch Kritikpunkte aus der Sekundärliteratur, unterzieht einige Ansätze einer knappen rationalen Rekonstruktion auf der Grundlage einer mengentheoretischen Darstellung (s. kritisch dazu Kap. 11.2) und beschäftigt sich im Detail nur mit Coleman, Bourdieu und Luhmann, die aber keine zentralen Autoren der New Economic Sociology sind.

soziologische Ansätze generalisierende Aussagen über ökonomische Sachverhalte treffen. Der Kern der Arbeit besteht dementsprechend aus einer Rekonstruktion und immanenten Kritik ihrer theoretischen Gehalte. Durchgeführt wird dieses Anliegen an vier theoretischen Fallbeispielen: den Werken von Mark S. Granovetter, Harrison C. White, Neil Fligstein und Jens Beckert. Die ersten beiden Autoren zählen zur Social Network Analysis, die letzten gelten als Vertreter des Neo-Institutionalismus. Das Ziel der Auseinandersetzung mit diesen Ansätzen ist es, herauszuarbeiten, wie die New Economic Sociology ihren Gegenstand definiert und ihre Verfahrensweise theoretisch begründet. Was verstehen diese Ansätze unter einem ökonomischen Sachverhalt und was tragen sie als soziologische Ansätze zur Erklärung der Existenz sowie des Wandels wirtschaftlicher Phänomene bei? Während dieses Vorhaben zunächst auf den *Begründungszusammenhang* – die theoretische Struktur sowie das Forschungsobjekt – der Ansätze zielt, geht es im Weiteren supplementär darum, sie in ihrem *Gewinnungszusammenhang* – den gesellschaftlichen Kontextbedingungen wissenschaftlicher Praxis – zu verorten (vgl. Ritsert 2003, S. 157). Welche kognitiven, institutionellen, diskursiven und letztlich gesellschaftlichen Umstände haben die Entstehung der New Economic Sociology begünstigt und beeinflusst?

Dieses metatheoretische Unterfangen dient nicht allein der Deskription, vielmehr wird eine kritische Absicht verfolgt. Die Hauptthese der vorliegenden Arbeit lautet, dass die analysierten Ansätze ihr Ziel, nämlich die Konzeptualisierung und Erklärung wirtschaftlicher als sozialer Sachverhalte, verfehlen. Die Gründe dafür liegen darin, dass sie spezifische Sachverhalte entweder ausblenden oder sie als gegebene Tatsachen in reifizierender Weise äußerlich aufgreifen. Durch eine immanente Kritik der ausgewählten Ansätze wird herausgearbeitet, dass diese Sachverhalte paradoxerweise Voraussetzungen für den Begründungszusammenhang der Theorien sind, sie deren Existenz, Genese und Funktionsweise allerdings nicht als begründungsbedürftig auffassen. Inhaltlich betrifft dies hauptsächlich Phänomene der „kapitalistischen Produktionsweise“ (Marx), die überindividuellen, eigendynamischen und einheitsstiftenden Charakter haben: 1. Profitschöpfung bzw. ökonomische Verwertung durch Kapitalakkumulation und (Re-)Investition als Selbstzweck mit dem Ziel der Vermehrung abstrakten Reichtums; 2. die „Emergenz des Monetären“ (Pahl 2008), erfahrbar in der Preisform der Waren, ihre daraus resultierende Kommensurabilität und die Möglichkeit der Aufrechnung eines objektiven Werts (in Form eines Sozialprodukts); 3. der Systemcharakter und die Binnenlogik der modernen Wirtschaft; sowie 4. die von der Wirtschaft bzw. Verwertungs dynamik ausgehenden Wirkungen auf nicht-ökonomische Bereiche und gesellschaftliche Transformations- und Reproduktionsprozesse. Dass diese Phänomene in den Theorien quasi ein „ausgespartes Zentrum“³ darstellen, hat gravierende

3 Johannes (1995) charakterisiert Adornos Soziologie als „kritische Theorie mit ausgespartem Zentrum“. Er zeigt, dass Adorno in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg zwar von einem gesellschaftlichen Primat der Ökonomie ausgegangen ist, jedoch nie eine genauere theoretische Begründung dafür geliefert hat (Johannes 1995, S. 60; siehe auch Reichelt 2008, Kap. 2). In dieser Arbeit ist mit ‚ausgespartem Zentrum‘ gemeint, dass die New Economic Sociology sich zwar dezidiert der Funktionsweise der Ökonomie widmet, allerdings die Erklärung von Kernphänomenen und -prozessen ‚ausspart‘.

Auswirkungen auf die innertheoretische Konsistenz der Ansätze. Dieser Umstand äußert sich in kategorialen Leerstellen, Aporien, Tautologien, dem ‚Wegdefinieren‘ dieser Phänomene und ihrer Zusammenhänge, Ursache-Wirkungs-Verkehrungen sowie objektivistischen Beschreibungen von Problemen und Phänomenen, die eigentlich einer Explanatation oder der Ergründung ihrer sozialen ‚Natur‘ bedürfen. Zusammengefasst formuliert können die in dieser Arbeit rekonstruierten Ansätze der New Economic Sociology die in ihren Theorien vorausgesetzten gesellschaftlichen Formen ökonomischer Einheit begründungslogisch nicht einholen, weshalb sie ihr Ziel nicht verwirklichen.

Die New Economic Sociology schreibt damit, so die These weiter, entgegen ihres Anspruchs die erfahrungswissenschaftlichen Defizite der Wirtschaftswissenschaft und ihrer soziologischen ‚Derivate‘ fort. Diese These mag zunächst Protest hervorrufen, sieht die New Economic Sociology ihre zentrale Aufgabe doch darin, ein realistischeres Bild der (modernen) Wirtschaft zu zeichnen, als dies in der Wirtschaftswissenschaft geschieht. Immerhin reklamiert sie für sich, unter der Berücksichtigung der sozialen Modalitäten wirtschaftlichen Handelns sowie der Perspektiven und Motive der Akteure präzisere Modelle aufzustellen. Im Folgenden muss es deshalb ebenfalls darum gehen, die Kriterien einer konsistenten und gegenstandsadäquaten Theorie der Wirtschaft in der Ökonomik sowie ihre Kritik zu eruieren und beide Befunde den vorliegenden Ansätze gegenüberzustellen. Es wird zu zeigen sein, dass letztere zahlreiche Denkfiguren der Ökonomik übernehmen oder analoge Argumentationsstrategien verfolgen und sich deswegen dieselben explanatorischen Defizite einhandeln, die an der Ökonomik beständig kritisiert worden sind.

Die Ansätze, die hier als Fallbeispiele dienen, sind aufgrund von zwei Kriterien ausgewählt worden: *Erstens* sind es Perspektiven, die den Versuch unternehmen, eine allgemeine Wirtschaftssoziologie zu formulieren. (New) Economic Sociology kann auf der einen Seite als spezielle Soziologie verstanden werden, die ein empirisches Anwendungsfeld unterschiedlicher allgemeiner soziologischer Theorien darstellt sowie empirisches Wissen über Ausschnitte dieses gesellschaftlichen Bereichs sammelt und systematisiert. Auf der anderen Seite finden sich dort Theorien, die allgemeine Aussagen über die Wirtschaft insgesamt treffen. Die hier herangezogenen Ansätze zählen zu letzterem Theorietypus. *Zweitens* sind hier nur Theorien vertreten, die sich selbst nicht zur Rational Choice Theorie zählen. Dies hat den einfachen Grund, dass eine metatheoretische Rekonstruktion und Kritik dessen, was solche Theorien unter ökonomisch verstehen, auf Kritiken der Rational Choice Theorie insgesamt rekurrieren kann und keine gesonderte Auseinandersetzung mit ihren wirtschaftssoziologischen Varianten benötigt. Darüber hinaus hat dies einen weiteren, strategischen Grund: die vorliegenden Theorien mit der Ökonomik und der Rational Choice Theorie vergleichen zu können.

Die vorliegende Arbeit ist mehrstufig aufgebaut. Im zweiten Kapitel geht es darum, den analytischen Rahmen für das weitere Vorgehen abzustecken, wozu in systematisierender Absicht unterschiedliche metatheoretische Perspektiven eingenommen werden. Der Fokus liegt hierbei sowohl auf Überlegungen zur Analyse des (innertheoretischen) Begründungszusammenhangs als auch des (gesellschaftlichen) Gewinnungszusammenhangs sowie letztlich auf deren Relationen. Ausgehend von einem deskriptiven *framing* für die Rekonstruktion