

# Ökonomie und Kultur – Eine komplexe Beziehung

Johannes Wallacher

## 1 Einleitung: Ökonomie und Kultur im Kontext der Globalisierung

Seit einigen Jahren gibt es ein wachsendes Interesse an dem Zusammenhang von Kultur und Ökonomie. Besonders zeigt sich dies an den wissenschaftlichen und politischen Debatten um die Globalisierung, welche eine bisher kaum gekannte Verdichtung und Beschleunigung grenzüberschreitender Verflechtungen und Abhängigkeiten bezeichnet. Dabei handelt es sich um ein komplexes und mehrdimensionales Phänomen. Die Globalisierung ist nämlich weit mehr als das dynamische Wachstum von ausländischen Direktinvestitionen, grenzüberschreitendem Handel und weltweiten Kapitalströmen, auch wenn sie meist vorrangig unter dieser Rücksicht betrachtet wird. Neben ökonomischen besitzt die Globalisierung auch ökologische, politische und sozio-kulturelle Merkmale, die in ihren Wechselwirkungen zu betrachten sind. Es handelt sich dabei um Prozesse, die weder einheitlich, noch umfassend und auch nicht geradlinig verlaufen. Sie haben in den einzelnen Ländern und Weltregionen vielmehr unterschiedliche Ausprägungen, außerdem gibt es auch vielfältige, tendenziell wachsende Gegenbewegungen.

Dies gilt auch für die Wechselwirkungen zwischen Ökonomie und Kultur, die sich im Kontext der Globalisierung in ganz verschiedenen Hinsichten zeigen. Auf den ersten Blick im Vordergrund steht oft die **ökonomische Nutzung von kulturellen Aktivitäten** wie Musik, Kunst oder Film bzw. von Kulturstätten, welche z.B. gezielt für die Tourismusbranche vermarktet werden. Technologische Fortschritte und damit erhebliche Kostensenkungen im Kommunikations- und Transportbereich haben die Grundlagen für dynamische Wachstumsraten im internationalen Handel mit kulturellen Dienstleistungen und im Tourismussektor geschaffen. Verstärkt wird diese Entwicklung noch durch das Abkommen über den Dienstleistungshandel

(GATS), das 1995 in die neue Welthandelsorganisation WTO integriert wurde. Damit wächst der Druck, Maßnahmen zur Förderung der nationalen Kulturpolitik einzuschränken, um den globalen Handel in diesem Bereich weiter zu vertiefen (vgl. dazu Schorlemer 2005).

Die Kehrseite der wachsenden Ökonomisierung von kulturellen Tätigkeiten ist freilich, dass die fortschreitende Liberalisierung und Deregulierung tendenziell zu Konzentrationsprozessen und Abhängigkeiten von großen, v.a. internationalen Anbietern führt, v.a. aus dem Westen. In vielen Teilen der Welt wächst darum die Sorge vor dem Verlust kultureller Vielfalt und einer „Welteinheitskultur“ (McWorld), weil einheimische Anbieter nicht mehr wettbewerbsfähig sind und damit vom Markt gedrängt werden. Ein Beispiel dafür ist der Mediensektor, der inzwischen zu großen Teilen privatisiert und damit den Gesetzen eines noch kaum durch Rechtsnormen geregelten Marktes unterworfen ist. Folge davon ist, dass der weltweite Medienmarkt von wenigen großen Konzernen beherrscht ist, die fast alle ihre Schaltzentralen in westlichen Industriestaaten haben (Thomaß 2001, 189f.). Viele sehen daher die nationale und internationale Kulturpolitik als notwendiges Korrektiv, um kulturelle Vielfalt sichern zu können. Der Beitrag von Christine Merkel am Ende des vorliegenden Bandes beschäftigt sich mit dieser Thematik und stellt mit dem „UNESCO-Übereinkommen zum Schutz und zur Förderung der Vielfalt kultureller Ausdrucksformen“ ein wichtiges Instrument der internationalen Kulturpolitik vor. Aus Sicht der Politischen Ökonomie geht es dabei v.a. um die Frage, wie ein ausreichendes Angebot von Kulturgütern als öffentlichen Gütern gesichert werden kann (vgl. dazu z.B. Serageldin 1999).

Kultur wird hier freilich in einem ganz bestimmten Sinn verstanden, nämlich als wertvoll verstandene künstlerische, literarische oder musikalische Leistungen einer Gesellschaft. Mit dieser normativ besetzten Verwendung des Kulturbegriffs verbunden ist nicht selten eine mehr oder minder bewusste Abgrenzung von als minderwertig geltenden Verhaltensformen und Zivilisationsweisen. Solche Probleme vermeidet ein deskriptiver Gebrauch des Begriffs, nach dem Kultur die Gesamtheit von Werten, Einstellungen und Sinndeutungen umfasst, welche dem gemeinsamen Leben der Menschen eine Orientierung geben und damit auch ihr Verhalten als Menschen prägen. Versteht man Kultur in dieser Weise, so zeigt sich, dass die **ökonomische Globalisierung selbst ganz wesentlich auch ein sozio-kulturelles Phänomen** ist, denn sie wurzelt in bestimmten Ideen, Wertvorstellungen und Modellen. Diese Vorstellungen werden vorwiegend vom Leitbild der westlichen Zivilisation bestimmt und teils bewusst, etwa durch die politische Entscheidung zur Liberalisierung der Märkte, oft aber auch kaum bemerkt auf andere Gesellschaften übertragen. Dies lässt sich ebenfalls an der Welthandelsordnung verdeutlichen. Mit der Gründung der WTO 1995 wurde auf Betreiben der westlichen Industrieländer, allen voran der USA, neben GATS auch ein Abkommen zu handelsbezogenen Aspekten geistiger Eigentumsrechte (TRIPS) in die multilaterale Ordnung des Welthandels integriert (vgl. WA-DBK 2006, 40-43). Damit wurde der Schutz

geistiger Eigentumsrechte, für den es grundsätzlich gute Argumente gibt, auch auf Bereiche ausgeweitet, die für das Überleben der Menschen und v.a. der Armen sehr wichtig sind. So muss nach TRIPS bei Saatgut ein Patent- oder Sortenschutz eingeführt werden, der vielen Rechtstraditionen widerspricht und das traditionelle Recht der Kleinbauern beschneidet, Ernte als Saatgut für die nächste Aussaat zurückzubehalten (*farmers rights*).

Aus der Verbreitung bestimmter Werte der westlichen Zivilisation darf freilich nicht der voreilige Schluss gezogen werden, dass mit dem Scheitern des real existierenden Sozialismus weltweit die Grundentscheidung für eine Marktwirtschaft nach westlichem Vorbild gefallen sei. Der US-amerikanische Politologe Francis Fukuyama hat eine solche Deutung in seiner berühmten These vom „Ende der Geschichte“ nach dem Fall der Mauer 1989 provokant formuliert (Fukuyama 1992) und damit heftige Kritik hervorgerufen (vgl. dazu Kersting 1998). Diese Sicht vom unaufhaltbaren Siegeszug der Marktwirtschaft nach westlichem Muster ist inzwischen weitgehend widerlegt durch die Tatsache, dass in den letzten Jahren eine wachsende Vielfalt marktwirtschaftlicher Systeme mit ganz unterschiedlichen politischen Ordnungen und kulturellen Hintergründen entstanden ist.

Dies hat die Aufmerksamkeit auf den sehr grundlegenden Zusammenhang von Ökonomie und Kultur gelenkt, dass **wirtschaftliches Handeln** wie alles menschliche Handeln immer **auch kulturell geprägt** ist. Menschen wirtschaften nämlich nie in abstrakten, sondern immer in konkreten Gesellschaften mit bestimmten sozio-kulturellen Merkmalen. Damit hat freilich Kultur auch einen Einfluss auf die Entstehung von Werten und Institutionen, die das wirtschaftliche Handeln orientieren. Die vorherrschende ökonomische Standardlehre hat dies freilich lange Zeit systematisch ausgeklammert, was dazu geführt hat, dass sie Phänomene wie kulturell unterschiedlich geprägte Wirtschaftssysteme nicht angemessen erfassen konnte. Dieser Mangel wurde besonders evident, als es darum ging, die äußerst unterschiedlichen Entwicklungsverläufe, z.B. zwischen afrikanischen und asiatischen Ländern, zu erklären. Daher hat inzwischen ein Umdenken eingesetzt und dem Verhältnis von Ökonomie und Kultur in seinen wechselseitigen Bezügen wird seitens der Ökonomen und anderer Sozialwissenschaften seit einigen Jahren wieder deutlich mehr Beachtung geschenkt (vgl. dazu u.a. Blümle u.a. 2004, Rao/Walton 2004, Lee-Peucker u.a. 2007).

Ziel dieses Beitrags ist es, hierzu einige Hintergründe aufzuzeigen, um die gegenwärtige Debatte besser einordnen und nachvollziehen zu können. Dazu werden zunächst skizzenartig zwei Extreme der Akzentuierung des Verhältnisses von Ökonomie und Kultur nachgezeichnet, um dann einige Herausforderungen und mögliche Ansatzpunkte für eine angemessene Analyse der wechselseitigen Bezüge von Ökonomie und Kultur zu erörtern.

## 2 Zur Kulturvergessenheit der Ökonomie

Ausgangspunkt der modernen Wirtschaftswissenschaften ist die klassische Schule der Nationalökonomie mit ihren Protagonisten Adam Smith (1759, 1776) und John Stuart Mill (1859), die ausdrücklich die enge Verknüpfung von Ökonomie, Ethik und Politik wie auch die Relevanz kultureller Einflussfaktoren betont haben. Diese integrierte Betrachtung ist in der Weiterentwicklung der Ökonomie zur Neoklassik weitgehend verloren gegangen. Ausdruck dafür ist, dass man ab der zweiten Hälfte des 19. Jahrhundert kaum mehr von Politischer Ökonomie (*political economy*), sondern überwiegend von Ökonomik (*economics*) sprach. Mit großer Dringlichkeit stellte sich damit nun auch die Frage nach dem Selbstverständnis der Ökonomie in der Welt der Wissenschaften und entscheidend dafür war die Debatte um die angemessene Methode dieser sich emanzipierenden Disziplin.

Im deutschsprachigen Raum kam es darüber zwischen 1880 und 1890 zu einer heftigen Auseinandersetzung zwischen Vertretern der Österreichischen Schule der Ökonomie, die wesentlich von den angelsächsischen Vertretern der Neoklassik geprägt war, und der deutschen Historischen Schule mit seiner Leitfigur Gustav von Schmoller (vgl. dazu Winkel 1989). Dieser **Methodenstreit** begann, als der Wiener Ökonom Carl Menger (vgl. Streissler 1989) 1883 seine Ansichten zur korrekten Methodik der Wirtschaftswissenschaften darlegte, und zwar in scharfer Abgrenzung zur Historischen Schule, der bis dahin vorherrschenden ökonomischen Lehrmeinung an deutschen Universitäten. Der Historischen Schule ging es darum, wirtschaftliche Phänomene empirisch zu beobachten und durch einen historischen Vergleich verschiedener Wirtschaftssysteme und Wirtschaftsstufen deren ideen- und kontextabhängige historische Besonderheiten zu erklären. Das Vorgehen war also zuallererst induktiv und eng angelehnt an die damaligen Geschichtswissenschaften. Untersuchungsobjekt der so verstandenen Nationalökonomie war daher auch primär die ganze Gesellschaft im zeitlichen und kontextuellen Wandel. Die Schwäche dieser Vorgehensweise war ihr Theoriedefizit, denn die historische Schule konnte ihren Anspruch, für jedes der verschiedenen Ordnungssysteme raum- und zeitspezifische ökonomische Theorien zu formulieren, nicht einlösen.

Hier besonders setzte die Kritik von Menger an. In Anlehnung an die englischen Vertreter der ökonomischen Neoklassik ging er von einem methodischen Individualismus aus. Ausgangspunkt der ökonomischen Betrachtung sind danach die einzelnen Individuen und ihre Handlungen, auf die letztlich alle gesellschaftlichen Phänomene zurückgeführt wurden. Die Neoklassik orientierte sich dabei am Vorbild der Naturwissenschaften, die „zunächst von der Wirklichkeit abstrahiert, um von einem einheitlichen Gesichtspunkt aus die Wirklichkeit umfassend erklären zu können“ (Manstetten 2000, 42). Daher reduziert sie in ihrem ökonomischen Verhaltensmodell des Homo Oeconomicus menschliches Handeln bewusst auf die Nutzenmaximierung, und zwar zunächst einmal aus methodischen Gründen. Dies ist nämlich die Voraussetzung, um analog zur Mechanik (Manstetten 2000, 54-57)

theoretische Hypothesen und klare Prognosen für ökonomische Gesetzmäßigkeiten formulieren zu können. Damit ist der Anspruch verbunden, kultur- und zeitübergreifend gültige Erkenntnisse zu liefern. Ökonomie wird damit nicht (mehr) als Realwissenschaft, sondern als axiomatische Idealtheorie angesehen. Bei näherem Hinsehen umstritten bleibt freilich, ob die Annahme der individuellen Nutzenmaximierung wirklich rein aus methodischen (im Sinne einer „Als-ob-Annahme“) Gründen gewählt wird oder nicht auch empirisch für angemessen gehalten wird. Zuweilen scheint diese Annahme auch normativen Charakter zu haben, was etwa die berühmte „ethische Richtigkeitsvermutung“ des Gewinnstrebens nahe legt. Diese Debatte kann an dieser Stelle nicht weiter vertieft werden (vgl. dazu Manstetten 2000, 75-104).

Ungeachtet dessen hat dieses bewusst selektive Vorgehen durchaus Vorzüge, gerade wenn ökonomische Zusammenhänge nicht nur erklärt, sondern auch Handlungsempfehlungen für gesellschaftliche Veränderungen gegeben werden sollen. Gemäß dieser Methode der ökonomischen Standardtheorie zielen diese nämlich nicht auf eine Änderung der Einstellungen bzw. Präferenzen von Akteuren, sondern auf eine Anreizbasierte Steuerung von Verhaltensweisen. Danach geht es darum, gesellschaftlich unerwünschte Handlungsalternativen „relativ teurer“ und damit im Vergleich zu gewollten „unattraktiver“ zu machen. Nicht zuletzt deshalb schien der Methodenstreit lange Zeit und für viele auch abschließend zu Gunsten der Österreichischen Schule entschieden zu sein, was sich auch daran zeigt, dass die Neoklassik nach wie vor als gängige Standardtheorie in den meisten ökonomischen Lehrbüchern zu finden ist.

In den letzten Jahrzehnten wurde dieser Ansatz auch weit über wirtschaftliche Fragen hinaus auf nahezu alle Bereiche sozialer Interaktion übertragen, wie z.B. die Politik, das Recht bis hin zur Familie, was von seinen Vertretern selbst als „ökonomischer Imperialismus“ bezeichnet wird (Becker 1982). Damit ist der Anspruch verbunden, den ökonomischen Ansatz zur erkenntnisleitenden Methode anderer Sozialwissenschaften und auch der Ethik zu machen, z.B. der Moralökonomik. Ziel ist es, den gesamten Bereich zwischenmenschlicher Beziehungen auf der Grundlage des individuellen Vorteilsstrebens zu erklären und davon ausgehend Möglichkeiten der gesellschaftlichen Zusammenarbeit zum wechselseitigen Vorteil auszuloten (vgl. Homann/Suchanek 2000).

Seit einigen Jahren geraten freilich zunehmend die Kehrseiten dieser reduktionistischen Vorgehensweise wieder stärker in den Blick, weil damit wichtige Aspekte sozialer Interaktionen, auch im wirtschaftlichen Bereich, nur sehr unzureichend berücksichtigt werden. Nicht nur die Innenperspektive des Handelnden, seine Motive und Absichten werden dadurch systematisch ausgeblendet, sondern auch die Tatsache, dass die Akteure immer auch in soziale Kontexte eingebunden sind und die sozialen Normen und Regeln, die in diesem Umfeld gelten, auch für das wirtschaftliche Handeln bedeutsam sind. Daher werden das ökonomische

Verhaltensmodell und seine Annahmen auch von einflussreichen Ökonomen (vgl. wegweisend dazu Sen 1984) immer mehr kritisiert. Eng verbunden damit ist ein wachsendes Interesse an einer stärker empirisch fundierten Wirtschaftstheorie, aus dem die neuere Forschungsrichtung der empirischen Ökonomie hervorgegangen ist (Wallacher 2003). Angeregt durch sozialpsychologische Forschungen liefert sie mit Hilfe von Studien und von Laborexperimenten, die unter realen Bedingungen durchgeführt werden, wichtige Einsichten, die genutzt werden können, um ökonomische Zusammenhänge besser erklären zu können. Diese Studien belegen, dass sich die Akteure in ihrem wirtschaftlichen Handeln auch am Verhalten anderer und an bestimmten Werten und Traditionen orientieren. Dabei handelt es sich keineswegs um Einzelphänomene, sondern diese sozialen und kulturellen Einflüsse führen zu Ergebnissen, die etwa im Hinblick auf die Steuermoral (Falk 2003), wechselseitiges Vertrauen (Fehr/Schmitt 2000) oder die Arbeitsmotivation (Frey 1997) teilweise deutlich von den Prognosen des gängigen ökonomischen Verhaltensmodells abweichen.

### **3 Von der Kulturvergessenheit zum Kulturdeterminismus**

Auch in der Entwicklungspolitik wird die neoklassische Theorie mit ihrem universalen Geltungsanspruch seit den 1990er-Jahren immer stärker hinterfragt. Bis dahin war lange Zeit die aus der neoklassischen Entwicklungstheorie abgeleitete Überzeugung vorherrschend, dass der Mangel an Sach- und Finanzkapital die zentrale Ursache für fehlende wirtschaftliche Entwicklung sei. Dementsprechend sah man in der Zufuhr von Kapital und Technologie von außen den wirksamsten Weg für Entwicklungsfortschritte. Niedergeschlagen haben sich diese Vorstellungen auch in den wirtschaftspolitischen Empfehlungen der Weltbank und des Internationalen Währungsfonds, dem so genannten „Washington Consensus“. Danach sollten die einzelnen Regierungen bestimmte Maßnahmen (u. a. Haushaltsdisziplin, Abbau von Subventionen, Privatisierung und Deregulierung, zügige Weltmarktintegration) durchführen, um wirtschaftliches Wachstum und Stabilität ihrer Länder zu fördern.

Die Kritik gegen diesen Ansatz nahm zu, nicht zuletzt auch weil die meisten der wirtschaftlich sehr erfolgreichen Entwicklungsländer, v. a. in Asien, ganz gezielt andere Strategien und Schwerpunkte verfolgt haben (Stiglitz 2006). Weder die kapitalzentrierten Wachstumstheorien noch der Grad staatlicher Eingriffe in den Marktmechanismus konnten die äußerst unterschiedlichen Entwicklungsverläufe der Entwicklungs- und Transformationsländer der vergangenen Jahre befriedigend erklären. Auch andere Erklärungsversuche, wie z. B. Entwicklung und Unterentwicklung einseitig auf historische Ursachen, allen voran die koloniale Vergangenheit, zurückzuführen (vgl. dazu Müller 1997, 82-87), können angesichts der

aktuell sehr unterschiedlichen Situation der früheren Kolonien nicht überzeugen. Auch Erklärungen der Wirtschaftsgeographie (vgl. Scholz 2004, bes. 123-152), nach dem geographische Bedingungen den Entwicklungsverlauf entscheidend bestimmen, halten einer empirischen Überprüfung nicht stand. So sind die geographischen und klimatischen Verhältnisse von Singapur bzw. Malaysia denen der tropischen Länder Sub-Sahara-Afrikas durchaus vergleichbar, die Entwicklungsverläufe seit 1960 jedoch äußerst unterschiedlich.

Diese auffallende Diskrepanz zwischen den wirtschaftlich aufstrebenden Ländern in Ost- und Südostasien und den bestenfalls mäßigen Entwicklungserfolgen der Länder Sub-Sahara-Afrikas hat inzwischen wieder die Aufmerksamkeit auf den von der Ökonomie lange vernachlässigten Entwicklungsfaktor Kultur gelenkt. Eine wichtige Rolle dabei hat das gemeinsam von Lawrence Harrison und Samuel Huntington herausgegebene Buch mit dem programmatischen Titel „Culture Matters“ (Huntington/Harrison 2002), das einen großen Einfluss auf viele kulturalistisch argumentierende Ökonomen und Politiker hat. Huntington führt den divergierenden Entwicklungsverlauf zwischen Ghana und Südkorea seit Anfang der 1960er-Jahre, wo wichtige wirtschaftliche Indikatoren wie das Pro-Kopf-Einkommen in beiden Ländern noch recht ähnlich waren, vorrangig auf kulturelle Unterschiede zurück:

„Zweifellos spielten viele Faktoren eine Rolle, doch schienen mir die kulturellen ein wesentlicher Teil der Erklärung zu sein. Südkoreaner schätzen Sparsamkeit, Investitionen, harte Arbeit, Bildung, Organisation und Disziplin. Ghanaer orientieren sich an anderen Werten. Mit einem Wort: Kultur zählt.“ (ebd., 7).

Huntington und Harrison verweisen dabei selbst auf den *cultural turn* der Sozialwissenschaften, nach dem die Sozialwissenschaften sich seit einigen Jahren in ganz verschiedenen Bereichen wieder der „Kultur“ zuwenden und diesen Faktor gezielt in ihre Analyse integrieren. Dies ist auch als Gegenreaktion auf das reduktionistische Vorgehen des ökonomischen Ansatzes zur Erklärung von Verhalten und sozialen Interaktionen weit über den eigentlich ökonomischen Bereich hinaus (ökonomischer Imperialismus) zu verstehen. Huntington und Harrison wie auch die Kulturalisten, die sich darauf beziehen, vernachlässigen dabei allerdings, dass der *cultural turn* in den Sozial- und besonders den Kulturwissenschaften ein komplexer und dynamischer Vorgang ist, aus dem nicht einfach die Dominanz kultureller Faktoren bei der Erklärung sozialer Phänomene abgeleitet werden kann. Doris Bachmann-Medick (2006) kommt in der differenzierten Analyse der Neuorientierung der Kulturwissenschaften der letzten Jahrzehnte zu dem Ergebnis, dass die gegenwärtigen Kulturwissenschaften von verschiedenen, wechselseitig sich beeinflussenden *cultural turns* geprägt werden.

Kulturalisten im Gefolge von Huntington und Harrison werden der Vielschichtigkeit dieser Debatte nicht gerecht, indem sie monokausal argumentieren. Sie erklären die Kultur zum dominanten Einflussfaktor für wirtschaftliches Handeln und wirtschaftliche Entwicklung, während andere relevante Einflüsse faktisch ausgeblendet oder bestenfalls verbal berücksichtigt werden. Das führt letztlich dazu, einzelne Kulturen aufgrund bestimmter Merkmale als entwicklungsfreundlich, andere als entwicklungsresistent zu kategorisieren. Ein extremes Beispiel dafür ist etwa die Typologie des argentinischen Journalisten Mariano Grondona, in der für 20 kulturelle Faktoren jeweils zwei Muster von Ausprägungen („Wertesysteme“) idealtypisch gegenübergestellt werden: „eines, das die wirtschaftliche Entwicklung uneingeschränkt begünstigt, und eines, das ihr uneingeschränkt Widerstand entgegensetzt“ (Grondona 2002, 78).

Diese Schlussfolgerung ist nicht nur verallgemeinernd und bedient gängige Vorurteile (vgl. dazu Sen 2007, 39-41), sondern bereits die Methode ist in mehrfacher Hinsicht problematisch. Die Argumentation der Kulturalisten beruht zum einen auf einem verkürzten Verständnis von Entwicklung, das Entwicklung in der Tradition der Modernisierungstheorie mit wirtschaftlichem Wachstum gleichsetzt und andere wichtige Faktoren wie politische Beteiligungsrechte, Rechtssicherheit oder Zugang zu Bildung, Gesundheitsversorgung und sozialen Sicherungssystemen weitgehend vernachlässigt. Zum anderen basiert diese Sichtweise auf einem statischen und essentialistischen Kulturverständnis. Kulturen werden weitgehend als eindeutig, unveränderlich und in sich abgeschlossen betrachtet. Auch wird unzulässigerweise vernachlässigt, dass Kultur nie losgelöst von anderen sozialen, politischen und ökonomischen Einflüssen wirkt und diese verschiedenen Faktoren sich wechselseitig beeinflussen. Die Beschränkung von Analysen und Bewertungen auf einen Faktor oder auf eine Untersuchungsmethode erweist sich auch deshalb als unzureichend, weil eine solch statische Betrachtung den kulturellen Wandel und die Interaktionen von Kulturen, die im Zeitalter der Globalisierung eine kaum gekannte Intensität erreicht haben, nur mangelhaft erfassen kann. Insgesamt sind solche monokausalen Erklärungsmuster daher kaum geeignet, den Einfluss von Kultur auf soziale Phänomene im Allgemeinen und wirtschaftliche Zusammenhänge im Besonderen adäquat zu beschreiben.

## **4 Jenseits von Kulturvergessenheit und Kulturdeterminismus**

Um nicht, wie es Amartya Sen treffend auf den Punkt bringt, „vom Regen‘ der Vernachlässigung von Kultur ‚in die Traufe‘ eines kruden Kulturdeterminismus zu fallen“ (Sen 2007, 54), steht die Ökonomie nun vor der Herausforderung, das komplexe Beziehungsgeflecht von Kultur, Sozialstruktur und Ökonomie methodisch angemessen zu erfassen. Dies verlangt zunächst, die Fragerücksicht über die



einfache Auseinandersetzung hinaus zu präzisieren, ob Kultur wirtschaftliches Handeln prägt oder nicht. Vielmehr braucht es ein tieferes Verständnis davon, wie und auf welche Weise sich Kultur und soziales bzw. wirtschaftliches Handeln wechselseitig beeinflussen (vgl. Sen 2007).

Damit ist eine ganze Reihe von Herausforderungen verbunden, von denen hier nur zwei wichtige Aspekte angedeutet werden können. Dies betrifft zum einen das **konzeptionelle Verständnis von Kultur**, was, wie bereits oben angedeutet, entscheidend ist, um den Einfluss von Kultur auf Ökonomie im Zusammenspiel mit anderen Faktoren zu verstehen. Kulturen sind in langen geschichtlichen Prozessen entstanden, sie entwickeln sich ständig weiter, und sie prägen durch ihre materiellen (Technik, Handwerk, Kunst) wie nicht-materiellen Elemente (Weltbild, Religion, Tradition, Werte, Wissenschaft) die Lebensweise menschlicher Gemeinschaften. Sie sind nach Clifford Geertz (1987, 52ff.) der notwendige Orientierungsrahmen, der dem Leben der Menschen einen Sinn verleiht (hermeneutische Funktion) und ihrem Handeln die Richtung weist (ethische Funktion). Kulturen sind nicht unsichtbare, vom Alltagsleben der Menschen völlig abgehobene Realitäten, sondern sie manifestieren sich in deren Einstellungen und Verhaltensweisen, in den sozialen Strukturen sowie in zahllosen Institutionen, die ihr Zusammenleben regeln (zur Wechselwirkung von Kultur und Sozialstruktur sowie grundlegenden Aspekten der sozio-kulturellen Analyse vgl. Müller 1997, 126-146). Als solche haben sie stets einen spezifischen Charakter und unterscheiden sich in vieler Hinsicht voneinander. Gleichzeitig sind sie jedoch offen und anpassungsfähig an veränderte soziale Bedingungen. Außerdem haben die meisten Kulturen schon immer Kontakte mit anderen Kulturen geknüpft und sich so gegenseitig beeinflusst. Alle großen Kulturen mit ihrem Reichtum sind aus solchen „Vermischungen“ hervorgegangen. Dies trifft in Zeiten der Globalisierung, die einen immer schnelleren und intensiveren Kulturaustausch in vielfältigen Formen und auf verschiedenen Ebenen ermöglicht, heute in einem bisher nicht gekannten Ausmaß zu (vgl. Hippler 2001).

Zweitens braucht es **geeignete Methoden**, um die wechselseitigen Bezüge von Kultur, Sozialstruktur und Ökonomie angemessen analysieren zu können. Dies verweist auf die bleibende Bedeutung des Methodenstreits der Ökonomie und der Sozialwissenschaften. In den letzten Jahren sind von ganz verschiedenen Seiten Anstrengungen zur Weiterentwicklung ökonomischer Theorien zu beobachten, die gezielt versuchen, kulturelle Phänomene und deren Einfluss auf die Ökonomie zu erfassen. Selbst die Neoklassik versucht Kultur zu integrieren, indem sie mit der Neuen Institutionenökonomik den Einfluss von Institutionen, und zwar informeller (Werte, sozio-kulturelle Traditionen) wie formeller Natur (Rechtsnormen, Sozial- und Wirtschaftsordnung), auf wirtschaftliches Handeln thematisiert (vgl. North 1998; Erlei u.a. 1999). Informelle wie formelle Institutionen werden dabei jedoch ausschließlich aus dem Blickwinkel der Individuen und ihrer wohlverstandenen Eigeninteressen verstanden.

Die einzelnen Individuen befolgen deshalb bestimmte Regeln und schränken ihre individuellen Handlungsspielräume ein, weil sie damit die mit der Interaktion verbundenen Unsicherheiten reduzieren, d.h. Transaktionskosten senken, und die Möglichkeiten bzw. Erträge gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Interaktion erweitern können. Damit wird Kultur freilich auf bestimmte Regeln reduziert. Der historische und soziale Kontext der Regel wird dabei genauso ausgeklammert wie der Sinnzusammenhang, der mit der Regel verbunden ist. Dies verweist auf die Grenzen der institutionenökonomischen Analyse (vgl. dazu ausführlicher Hegmann 2004), die insgesamt auch nicht in der Lage ist, die geschichtlich-kulturelle Vielfalt des wirtschaftlichen Geschehens theoretisch adäquat zu erfassen.

Damit lohnt ein Blick auf diejenigen ökonomischen Ansätze, welche in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts im Anschluss an den Methodenstreit bewusst versucht haben, die darin angelegte Spannung zwischen der geschichtlich-kulturellen Vielfalt des wirtschaftlichen Geschehens einerseits und der Möglichkeit einer einheitlichen, also universal gültigen Erklärung andererseits konstruktiv aufzunehmen. Dazu gehört z.B. Walter Eucken (1939 und 1952), der Begründer der Ordoliberalen Schule und einer der Vordenker des Konzepts der Sozialen Marktwirtschaft, der diese Spannung in den 1930er-Jahren als das Kardinalproblem oder die „große Antinomie der Nationalökonomie“ (Eucken 1939, 18-28) bezeichnet hat. Er hat dafür eine spezifische Lösung vorgeschlagen, nämlich das „Denken in Wirtschaftsordnungen“ (Eucken 1952, 155-240). Ohne an dieser Stelle ins Detail gehen zu können, seien hierzu nur zwei wichtige Aspekte genannt. Es geht Eucken dabei zum einen darum, die Ordnung – Eucken versteht darunter „die Gesamtheit realisierter Formen, in denen in concreto jeweils der alltägliche Wirtschaftsprozess abläuft“ (Eucken 1952, 372) – als Teil der Analyse des Wirtschaftsprozesses zu bestimmen. Und dazu ist es notwendig, Phänomene wie die kulturelle Prägung von wirtschaftlichem Handeln und Wirtschaftsordnungen empirisch zu erfassen, allerdings unter systematischem Einsatz wissenschaftlicher Methoden. Eucken (1939, 86) spricht sich für „die ‚pointierend hervorhebende‘ oder ‚isolierende‘ Abstraktion am einzelnen Tatbestand“ aus, es geht ihm also darum, ausgehend von der Erfassung konkreter Einzelheiten prinzipielle Erkenntnisse zu gewinnen und dabei finden sich interessante Anknüpfungspunkte zur phänomenologischen Vorgehensweise seines engen Freundes und Freiburger Kollegen Edmund Husserl (vgl. Goldschmidt 2002, 86-91). Über die Erkenntnis der konkreten Wirtschaftsordnung hinaus will Eucken (1952, 372) zum anderen aber auch wesentlich eine Ordnung bestimmen, „die dem Wesen des Menschen und der Sache entspricht“ und eine solche Ordnung ist für ihn Aufgabe und Ziel.

Diese beiden Aspekte erscheinen gerade angesichts der höchst disparaten Entwicklungsverläufe im globalen Kontext aktueller denn je. Für die Suche nach der angemessenen Methode der Ökonomie stellt sich also einmal mehr die Frage nach dem **Selbstverständnis der Ökonomie als Sozialwissenschaft** und ihre Beziehung zu anderen Sozialwissenschaften. Folgt man Walter Eucken, so geht es in der