

Susanne Hilger (Hg.)

KAPITAL UND MORAL

Ökonomie und Verantwortung
in historisch-vergleichender Perspektive



2007

BÖHLAU VERLAG KÖLN WEIMAR WIEN

MICHAEL BAURMANN

Raubritter, Selbstmordattentäter und Pfeffersäcke: Warum Märkte die Moral fördern

1. Einleitung

Eine durch das Thema „Markt und Moral“ gestiftete Verbindung zwischen Raubrittern, Selbstmordattentätern und „Pfeffersäcken“ (den exemplarischen hanseatischen Kaufleuten) ist alles andere als offensichtlich. Dennoch will ich eine solche Verbindung durch die folgenden Überlegungen plausibel machen. Dazu werde ich im ersten Abschnitt zunächst einige Varianten der weithin geteilten und tief verwurzelten Skepsis über die Beziehung zwischen Markt und Moral schildern. Im zweiten Abschnitt erinnere ich daran, dass diese Skepsis nicht ohne Gegenpart war und ist, auch wenn die alternativen und mehr optimistischen Sichtweisen nicht die gleiche Popularität und Verbreitung erreicht haben wie die Ansichten der „Marktskeptiker“. Ich möchte dabei deutlich machen, dass die Bewertung der moralischen Konsequenzen der Marktkräfte entscheidend von der Perspektive und den gewählten Vergleichsdimensionen beeinflusst wird. Der dritte Abschnitt versucht, den Kreis zu schließen und dafür zu werben, gerade heute die zivilisatorischen Potentiale des Marktes wieder neu zu entdecken.

2. Markt statt Moral

Es ist eine oft geäußerte Ansicht, dass Märkte, insbesondere Märkte in kapitalistischen Gesellschaften, Moral und Charakter der auf dem Markt handelnden Personen über kurz oder lang unterminieren. Diese Ansicht findet sich in sozialwissenschaftlichen, historischen und philosophischen Theorien wie auch als fester Bestandteil des Common Sense.¹ Marktgesellschaften sind in dieser Sicht „Ellenbogengesellschaften“, in denen die Menschen dazu erzogen werden, im Wettbewerb mit ihren Mitmenschen rücksichtslos ihr eigenes Wohl zu maximieren. Solche Auffassungen sind nicht nur verbreitet,

Prof. Dr. Michael Baumann ist Inhaber des Lehrstuhls Soziologie I an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf.

¹ In vieler Hinsicht exemplarisch: Hirsch 1980.

sondern auch sehr alt. Seitdem in der Antike begonnen wurde, systematisch über die Formen und Bedingungen des menschlichen Zusammenlebens nachzudenken, wurde auch die These vertreten, dass Handel und Gewerbe den moralischen Tugenden des Menschen abträglich seien. So reserviert etwa Platon in seinem Idealstaat solche Tätigkeiten vorsichtshalber von vornherein für Personen, die bereits moralisch verdorben sind. In der Neuzeit hat dann besonders Karl Marx dazu beigetragen, dass der Siegeszug des Kapitalismus mit der Entstehung eines charakteristischen „Besitzindividualismus“ verbunden wird, der die Mitglieder einer Marktgesellschaft zu egoistischen und vor allem an der Anhäufung von materiellem Reichtum interessierten, sozial verarmten Individuen prägt.²

Die Liste der verderblichen oder zumindest fragwürdigen Auswirkungen auf die menschliche Moral, die man Märkten zuschreibt oder zugeschrieben hat, ist lang. Die dahinter stehenden Annahmen lassen sich ohne Anspruch auf Vollständigkeit und Trennschärfe in drei allgemeinen Thesen zusammenfassen. Demnach fördert der Markt insbesondere

- Individualismus statt Solidarität,
- Materialismus statt Idealismus,
- Wettbewerb statt Gemeinschaft.

2.1. Individualismus statt Solidarität

Nach Ansicht der Marktskeptiker fördert der Markt Individualismus auf Kosten der Solidarität, weil die Anreize des Marktes den einzelnen dazu motivieren, die eigene Person und ihre individuellen Interessen, Ziele und Werte zum Maßstab des Handelns zu machen. Die Menschen würden sich unter dem Einfluss des Marktes als autonome Einzelwesen verstehen, anstatt sich als genuiner Teil eines Kollektivs zu fühlen und sich mit den Belangen und Bedürfnissen einer Gruppe oder Gesellschaft zu identifizieren. Auf dem Markt agiere man gezwungenermaßen auf sich gestellt mit individuellen Eigentumsrechten und trete mit anderen nicht aufgrund von „natürlichen“ oder „sozialen“ Bindungen in Kontakt, sondern nur durch wirtschaftlich motivierte Verträge, in denen Beziehungen mit anderen Menschen auf das wechselseitige Erbringen spezifizierter Leistungen reduziert würden. In dieser Weise „individualisiere“ der Markt die Menschen und entfremde sie von der sozia-

len Einbettung in einer Gemeinschaft.³ Damit gingen aber auch die emotionalen Bindungen verloren, durch die ein solidarisches Handeln motiviert werde. Da der Markt Leistungen nur in Form einer äquivalenten Gegenleistung honoriere – also nicht etwa durch „soziale Anerkennung“ oder „wechselseitigen Respekt“ –, führe die Teilnahme an den markttypischen Austauschprozessen zu der Einstellung, Leistungen nur dann zu erbringen, wenn sie mit einer reziproken Gegenleistung belohnt würden.

Ein solcher marktinduzierter Individualismus deformiere sich leicht zu einem ungebremsen Egoismus, zu einer gänzlichen Zerstörung altruistischer Antriebe und einer grundsätzlichen Höherbewertung der eigenen Interessen gegenüber den Interessen anderer. Rücksicht auf das Allgemeinwohl werde dann ersetzt durch die Bereitschaft, das Individualwohl wenn nötig auch auf Kosten des Allgemeinwohls zu verfolgen. Diese Haltung werde zusätzlich verstärkt durch die Verdrängung von Gefühlen und eines emotional motivierten Handelns durch kühle Kalkulation und Berechnung. Um Erfolg auf dem Markt zu haben, müssten die Akteure ihre Chancen rational einschätzen und monetär bewerten und dürften sich nicht von Emotionen – wie etwa Mitleid oder Zuneigung – leiten lassen. Ohne Emotionen und emotionale Bindungen wie sie in einem ausgeprägten Zusammengehörigkeitsgefühl verkörpert sind, sei aber auch ein solidarisches Handeln nicht zu erwarten.

2.2. Materialismus statt Idealismus

Der Erwerb und der Konsum materieller Güter besitzen ein großes Verführungspotential und die Möglichkeit, Geld als universelles Tauschmedium für den zukünftigen Erwerb beliebiger materieller Güter ohne „natürliche Sättigungsgrenze“ unbeschränkt anzuhäufen, macht aus dem Bedürfnis nach materiellem Reichtum leicht eine unstillbare Sucht, bei der auf der Jagd nach einem immer größeren Vermögen alle anderen Werte geopfert werden – diese pessimistische Einschätzung der menschlichen Natur angesichts der Anreize, denen der Mensch auf dem Markt ausgesetzt ist, begründet die Befürchtung, dass der Markt bei vielen Menschen „idealistische“ Haltungen zwangsläufig durch materialistische Einstellungen und Orientierungen ersetzen werde. Ideelle Güter und Werte verlieren danach immer mehr an Attraktivität und prägender Kraft je länger Menschen nach den Gesetzen der Marktgesellschaft lebten und handelten.

² Vgl. Macpherson 1980.

³ Vgl. z.B. Bellah et al. 1987; Beck 1986.

Eine nah verwandte Variante dieser Auffassung wird mit dem Gegensatz von Nutzen und Werten formuliert. In Marktgesellschaften werde demnach eine „utilitaristische“ Einstellung vermittelt, derzufolge sich das Erstrebenswerte auf das nachweisbar und messbar Nützliche reduziere. Diese Annahme lässt sich gut anhand von Max Webers berühmter Unterscheidung zwischen „zweckrational“ und „wertrational“ erläutern.⁴ Nach Weber handelt zweckrational derjenige, der sein Handeln an Zielen, Folgen und Nebenfolgen orientiert und nach seiner Nützlichkeit bewertet. Wertrational handele dagegen derjenige, der nicht auf die Folgen seines Handelns und ihren Nutzen achte, sondern dem es um die Realisierung „absoluter“ Werte wie „Wahrheit“, „Gerechtigkeit“ oder „Schönheit“ gehe – auch wenn die Realisierung dieser Werte Kosten verursache und mit möglicherweise erheblichen Nutzenverlusten verbunden sei. Das paradigmatische Beispiel für zweckrationales Handeln ist für Weber das gewinnorientierte Handeln des Homo oeconomicus auf dem Markt, auf dem für ein wertrationales Handeln kein Platz sei.

Nicht selten wird mit dem Gegensatz von Materialismus und Idealismus auch ein Gegensatz zwischen Relativismus und „Glauben“ in Verbindung gebracht. Eine zu ausschließliche Orientierung an weltlichen und materiellen Gütern münde demnach in der Bereitschaft, alle Güter als von relativem Wert zu betrachten, sie grundsätzlich für ersetzbar und miteinander „verrechenbar“ zu halten. Nur der „Idealist“ sei dagegen bereit, jenseits materiellen Wohlstands und Wohlergehens an etwas zu „glauben“, das nicht relativierbar sei und durch andere Werte aufgewogen oder ersetzt werden kann. Nur von ihm ließe sich deshalb Prinzipienfestigkeit erwarten, die zu einem moralischen Handeln auch dann motiviere, wenn sich eine solche Handlungsweise gegen die Eigeninteressen und den unmittelbaren persönlichen Nutzen richtet. Materialismus und Relativismus produzierten dagegen einen ungehemmten Opportunismus, der Menschen dazu verleite, sich an jede Situation und die jeweils gegebenen Umstände so anzupassen, dass sie ein Maximum an persönlichem Nutzen herauschlagen.

2.3. Wettbewerb statt Gemeinschaft

Eine ebenfalls lange, gerade in jüngerer Vergangenheit wieder belebte Tradition hat die Befürchtung, dass in Marktgesellschaften der Bestand von sozialen Gemeinschaften gefährdet werde – wobei man unter einer „Gemeinschaft“ eine Gruppe von Menschen versteht, die sich durch gemeinsame Tra-

4 Weber 1921, S. 12f.

ditionen, Sitten, Anschauungen und Werte miteinander verbunden und zusammengehörig fühlen und bereit sind, sich uneigennützig für das Wohl ihrer Gruppe einzusetzen.⁵ Märkte stärkten dagegen nicht die Verbundenheit und die Gemeinsamkeit von Menschen, sondern Wettbewerb und Konkurrenz auf dem Markt isolierten und entfremdeten sie voneinander und erodierten damit unaufhaltsam den für eine soziale Gemeinschaft notwendigen Zusammenhalt. Die Stelle der integrierten Gemeinschaft trete so die anonyme Gesellschaft, in der kooperative Beziehungen zwischen Menschen nur in Form von Verträgen zum wechselseitigen individuellen Nutzen zustande kämen.⁶

Die klassische aristotelische Vorstellung, dass das soziale Band innerhalb einer Gemeinschaft durch universelle Freundschaftsbeziehungen zwischen den Bürgern gestiftet werde, sei in einer Marktgesellschaft obsolet. Freundschaft könne nicht länger die charakteristische Beziehung zwischen den Mitgliedern einer Gemeinschaft sein, wenn die marktvermittelte Konkurrenz um knappe Güter und Positionen soziale Distributionsmechanismen ablöse und ökonomische Tauschbeziehungen Formen des gemeinsamen Wirtschaftens dominierten. Konkurrenz und Wettbewerb stünden für Disharmonie und Konflikt, während das Ideal der Freundschaft eine grundsätzliche Harmonie verheiße. Sofern auf dem Markt Kooperation und Zusammenarbeit statt Konflikt und Konkurrenz existierten, dann nur in vertraglich geregelten wirtschaftlichen Austauschbeziehungen, die nicht zu der Form sozialer Verbundenheit beitragen, wie sie für genuine Gemeinschaften fundamental sei. Verträge regelten menschliche Beziehungen rein formal auf der Grundlage gemeinsamer Interessen und seien auch nur so lange stabil, wie diese Interessengemeinsamkeit andauere.⁷ Interessenbeziehungen allein könnten aber nicht die Grundlage für dauerhafte und stabile soziale Gemeinschaften sein, im Gegenteil, reine Interessengemeinschaften unterminierten die für eine soziale Gemeinschaft notwendige Wertebasis.⁸

Es ist also in der Tat nicht schwierig, eine lange und eindrucksvolle Liste für die vielen Aspekte des immer wieder attestierten „moralischen Marktversagens“ zu erstellen. Diese Liste ist längst nicht vollständig und ließe sich ohne weiteres ergänzen und vertiefen. Der Übersicht halber sei sie hier noch einmal stichwortartig zusammengefasst:

- *Individualismus statt Solidarität*
- *Eigeninteresse statt Altruismus*

5 Vgl. MacIntyre 1987; Sandel 1992; Taylor 1988.

6 Vgl. Tönnies 1887.

7 Vgl. Durkheim 1893.

8 Vgl. Etzioni 1995.

- Individualwohl statt Allgemeinwohl
- Berechnung statt Emotionen
- *Materialismus statt Idealismus*
- Nutzen statt Werte
- Relativismus statt Glaube
- Opportunismus statt Prinzipien
- *Wettbewerb statt Gemeinschaft*
- Konkurrenz statt Freundschaft
- Konflikt statt Harmonie
- Vertrag statt Verbundenheit

3. Markt und Minimalmoral

Doch es gab und gibt nicht nur die Skepsis gegenüber den „moralischen Qualitäten“ des Marktes. Es wurden und werden auch andere Auffassungen vertreten, die – wie bereits gesagt – allerdings nicht die gleiche Verbreitung und Zustimmung erfahren haben wie die Thesen der in dieser Hinsicht sehr viel erfolgreicherer Marktskeptiker. Die alternativen Sichtweisen haben ihren Ursprung im Wesentlichen im 18. Jahrhundert, insbesondere finden sie sich bei den Vertretern der sog. „Schottischen Aufklärung“, wie es Albert O. Hirschman in seinem faszinierenden Buch *Leidenschaften und Interessen* (1987) wieder ins Bewusstsein gehoben hat. Aber auch später sind solche Positionen nicht gänzlich ohne Fürsprecher geblieben wie die kleine Sammlung an Zitaten weiter unten verdeutlichen kann. Heute werden ähnliche Sichtweisen meist unter dem Stichwort „Markt und Vertrauen“ wieder intensiver erörtert.⁹

Im hier diskutierten Zusammenhang ist wichtig, dass es dabei um Auffassungen geht, die den Markt nicht (nur) aufgrund seiner wirtschaftlichen Effizienz und Produktivität loben, sondern ausdrücklich auch unter dem Aspekt seiner „moralischen Produktivkraft“. Demnach erziehe der Markt den Menschen insbesondere auch in moralischer Hinsicht und es seien gerade die markttypischen Handlungsweisen und ökonomischen Transaktionen, durch die Moral und Tugend der Marktteilnehmer gefördert würden. Es handelt sich also in der Tat um eine dezidierte Gegenthese zu der Auffassung des moralischen Marktskeptizismus. Eine kleine Auswahl an Zitaten mag das belegen und illustrieren:

Der friedliche Handel

„Der Handel ist geeignet, jene Vorurteile zu beseitigen, die die Unterschiede und Feindseligkeiten zwischen den Nationen aufrechterhalten. Er mildert und verfeinert die Sitten der Menschen.“

William Robertson 1769, S. 67.

Der „Doux Commerce“

„Es ist beinahe eine allgemeine Regel, dass überall dort, wo die Sitten der Menschen angenehm sind, Handel getrieben wird; und wo immer Handel getrieben wird, sind die Sitten der Menschen angenehm. ... Der Handel verfeinert und mildert die barbarischen Sitten, wie wir jeden Tag feststellen können. ... Der Geist des Handels bringt mit sich den Geist der Nüchternheit, der Sparsamkeit, der Mäßigung, der Arbeit, der Weisheit, der Ruhe, der Ordnung, der Regelmäßigkeit. Auf diese Weise, und solange dieser Geist vorherrscht, werden die Reichtümer, die er schafft, keine schlechte Wirkung haben.“

Montesquieu 1748, Bd. XX, S. 1; Bd. V, S. 7.

Das unschuldige Geldverdienen

„Es gibt für einen Mann wenig Möglichkeiten, sich unschuldiger zu betätigen als beim Geldverdienen“

Dr. Johnson 1775, Bd. 1, S. 567

Ohne Moral kein wirtschaftlicher Erfolg

„Glücklicherweise ist in den mittleren und unteren Gesellschaftsklassen die Straße zur Tugend und diejenige zum Glück ... in den meisten Fällen fast durchaus die gleiche. In all den mittleren und niedrigeren Berufen können wirkliche und echte berufliche Fähigkeiten, verbunden mit kluger, rechtschaffener, standhafter und mäßiger Lebensführung nur sehr selten eines guten Erfolges ermangeln. ... Eine eingewurzelte Unklugheit, Unrechlichkeit, Schwäche oder Verworfenheit wird auch die glänzendsten beruflichen Fähigkeiten stets verdunkeln und manchmal ganz und gar ihrer Wirkung berauben. ... Der Erfolg solcher Leute hängt beinahe immer von der Gunst und der guten Meinung ihrer Nachbarn und Standesgenossen ab und dieser können sie selten teilhaftig werden, sofern sie sich nicht einer wenigstens halbwegs geordneten Lebensführung befleißigen. Das gute alte Sprichwort ‚Ehrlichkeit ist die beste Politik‘, bewährt also in solchen Lagen beinahe immer seine volle Wahrheit. In solchen Verhältnissen können wir deshalb im allgemeinen einen beträchtlichen Grad von Tugend erwarten und zum Glück für die Sittlichkeit der Gesellschaft ist dies die Lage des weitaus größten Teiles der Menschheit.“

In den höheren Lebensständen liegt die Sache unglücklicherweise nicht immer ebenso günstig. An den fürstlichen Höfen, in den Salons der Vornehmen, wo Erfolg und Beförderung nicht von der Achtung verständiger und wohlunterrichteter Standesgenossen abhängen, sondern von der grillenhaften und törichten Gunst unwissender, eingebildeter und stolzer Vorgesetzter, da tragen allzu oft Schmei-

⁹ Vgl. Lahno 2002; Frey 1997; Baumann 1996; Fukuyama 1995.

chelei und Falschheit den Sieg davon über Verdienst und Fähigkeiten. In diesen Gesellschaftskreisen wird die Fähigkeit, Gefallen zu erregen weit mehr beachtet als die Fähigkeit, wirkliche Dienstleistungen zu vollbringen.“

Adam Smith 1790, S. 89f.

Die Temperierung irrationaler Triebe

„Erwerbstrieb“, Streben nach Gewinn, nach Geldgewinn, nach möglichst hohem Geldgewinn hat an sich mit Kapitalismus gar nichts zu schaffen. Dies Streben fand und findet sich bei Kellnern, Ärzten, Kutschern, Künstlern, Kokotten, bestechlichen Beamten, Soldaten, Räubern, Kreuzfahrern, Spielhöllenbesuchern, Bettlern – man kann sagen: bei ‚all sorts and conditions of men‘; zu allen Epochen aller Länder der Erde, wo die objektive Möglichkeit dafür irgendwie gegeben war und ist. ... Schrankenloseste Erwerbsgier ist nicht im mindesten gleich Kapitalismus, noch weniger gleich dessen ‚Geist‘. Kapitalismus kann geradezu identisch sein mit Bändigung, mindestens mit rationaler Temperierung, dieses irrationalen Triebes.“

Max Weber 1920, S. 4.

Gelderwerb ist besser als Tyrannei

„Dank der Möglichkeit, Geld zu erwerben und privaten Reichtum anzuhäufen, lassen sich die gefährlichen menschlichen Triebe in vergleichsweise harmlose Bahnen lenken, während sie, würden sie nicht auf diese Weise befriedigt, ihr Ventil in Grausamkeit, rücksichtslosem Drängen nach persönlicher Macht und Autorität und in anderen Formen des Größenwahns finden würden. Es ist sicher besser, ein Mensch übt tyrannisch Herrschaft über sein Bankkonto aus als über seine Mitbürger.“

Keynes 1936, S. 374.

Was ist von in diesen, teilweise geradezu euphorisch klingenden Lobpreisungen der segensreichen Wirkungen des Marktes auf die Moral der Marktteilnehmer zu halten? Wie lassen sich die diametral voneinander abweichenden Auffassungen über ein und dieselbe Institution erklären und wie kommt es, dass in dieser Frage beide Extreme vertreten werden? Sind die Evidenzen für oder gegen die miteinander konkurrierenden Sichtweisen so unklar und mehrdeutig?

Man kommt einleuchtenden Antworten auf diese Fragen näher, wenn man sich zunächst einmal klar macht, dass für die „Marktskeptiker“ und die „Marktenthusiasten“ die jeweiligen Bezugspunkte für ihre Werturteile diametral verschieden sind. Die Marktskeptiker wählen als Maßstab den Vergleich mit hohen moralischen Idealen: Solidarität, Altruismus, Einsatz für das Allgemeinwohl, Prinzipienfestigkeit, Freundschaft, Harmonie und emotionale Verbundenheit in einer stabilen sozialen Gemeinschaft. Montesquieu, Johnson, Smith oder Weber schauen in genau die andere Richtung. Sie ver-

gleichen den Markt und seine Wirkungen auf den Menschen nicht mit einer utopischen Welt moralischer Ideale, sondern mit der höchst realen Welt von blutigen Konflikten, Kriegen, Habgier, Verschwendungssucht, Größenwahn und Machtstreben. Angesichts dieser Übel erscheint der typische Marktteilnehmer mit seinen an das Marktgeschehen angepassten Handlungsweisen und Eigenschaften in einem anderen und sehr viel besseren Licht: Der „Pfeffersack“, der konsequent sein persönliches Wohl durch wirtschaftliche Aktivität auf dem Markt mehrt, muss sich dann nicht mehr mit dem selbstlosen „Heiligen“ messen. Er kann sich mit dem rücksichtslosen „Raubritter“ vergleichen lassen, der sich ebensowenig wie der „Heilige“ den Restriktionen des Marktes unterwirft – allerdings mit ganz anderen Auswirkungen für ihn selber und andere.

Aus dieser Perspektive stellt sich der Markt als möglicher Lehrmeister dar, der zerstörerische Leidenschaften durch aufgeklärte Eigeninteressen und rationale Entscheidungen überwinden hilft, der an die Stelle von Ruhmsucht, Kriegerehre und Heldentum ein friedliches und berechenbares Erwerbstreben treten lässt, der dazu beiträgt, dass Ausschweifung und Verschwendung durch Investition, Konsum und Vorsorge im Zaum gehalten werden und der schließlich neben dem Hoffen auf religiöse Erlösung und Heilsgüter das Streben nach irdischen Gütern und weltlichem Glück attraktiv und aussichtsreich erscheinen lässt. Joseph Schumpeter hat diese Wirkungen der Marktgesellschaft auf den Menschen prägnant zusammengefasst: „Der kapitalistische Prozess rationalisiert Verhältnisse und Ideen und verjagt dadurch aus unseren Köpfen, zugleich mit dem metaphysischen Glauben, mystische und romantische Ideen vielerlei Art. ... ‚Freies Denken‘ im Sinn des materialistischen Monismus, Laizismus und pragmatische Akzeptierung der diesseitigen Welt folgt zwar daraus nicht mit logischer Notwendigkeit, aber immerhin sehr natürlich.“¹⁰

Hat man in dieser Weise als Ausgangspunkt für eine Bewertung der moralischen Qualitäten des Marktes die Wirren von Raubzügen und Kriegen, die Schrecken von ungezügelter Herrschaft und Unterdrückung oder die Ausschweifungen einer dekadenten Aristokratie vor Augen, dann wird man die dem Markt zugeschriebenen Auswirkungen auf das Handeln und den Charakter des Menschen weit weniger negativ sehen – das trifft selbst dann zu, wenn man die von den Marktskeptikern erstellten Diagnosen über die faktischen Konsequenzen des Marktes übernimmt. Bilden sie jedoch im Bezugsrahmen der Marktskeptiker die absoluten negativen Gegenpole zu unbezweifelten moralischen Idealen, liegen sie in einem erweiterten Bezugsrahmen auf der „moralischen Bewertungsskala“ allenfalls in der Mitte zwischen zwei

¹⁰ Schumpeter 1942, S. 208.

Extremen. Es geht dann weniger um einen Streit über die Frage, welche Auswirkungen der Markt tatsächlich hat, sondern eher über die Frage, welcher Bewertungsmaßstab der angemessene ist. Und da spricht in der Tat einiges für die Einschätzung, dass die Marktskeptiker ein einseitiges Bild malen, das zu viel von der wirklichen Bandbreite menschlichen Verhaltens und Fehlverhaltens ausblendet. Es ist deshalb möglich, auf der Grundlage der gleichen Fakten eine moralische Gegenrechnung aufzumachen.

3.1. Individualismus statt Kollektivismus

Individualismus erscheint in einem solchen erweiterten Blickwinkel dann nicht nur in einem Gegensatz zur Solidarität, sondern auch in einem Gegensatz zum Kollektivismus. Damit wird deutlich, dass Individualismus nicht das größte Übel verkörpert, wenn man die möglichen Beziehungen des einzelnen zur Gruppe bewertet, sondern allenfalls einen „moralischen Mittelwert“ repräsentiert. Während nämlich mit Solidarität ein in der Regel wünschenswertes Verhältnis des einzelnen zu einer Gruppe charakterisiert wird, kennzeichnet der Begriff des Kollektivismus den ethisch keineswegs erstrebenswerten Zustand eines vollkommenen Aufgehens der Einzelperson in einem Kollektiv. Vermisst man bei einer individualistischen Haltung die Bereitschaft, sich mit den Interessen anderer zu identifizieren, so drohen Prozesse der Kollektivierung in einer vollständigen Missachtung der Interessen des Individuums zu enden. Es bedarf nur einer kurzen Erinnerung an die großen Katastrophen der Menschheitsgeschichte, die mit einem Kollektivismus faschistischer oder kommunistischer Prägung verknüpft waren, um zu erkennen, dass es gute moralische Gründe für einen Vorzug des Individualismus vor dem Kollektivismus gibt. In gleicher Weise sollte man sich davor hüten, den Einsatz für das Allgemeinwohl gegenüber der Verfolgung des Individualwohls als absolutes Ideal zu proklamieren. Ein stärker Individualismus kann zu einer Vernachlässigung gemeinsamer Interessen gegenüber dem Individualwohl beitragen, er schützt aber auch vor der vollständigen Aufopferung des Wohls des Einzelnen zugunsten eines wie immer auch postulierten Allgemeinwohls.

Entsprechend darf aus dieser Perspektive auch eine egoistische Einstellung nicht nur am Maßstab des menschenfreundlichen Altruismus gemessen werden. Eine individualistische Haltung mag in der Tat eine enge Verwandtschaft zum Egoismus haben, weil mit einer individualistischen Haltung die eigene Person der dominante Orientierungspunkt für den Handelnden wird. Egoismus ist aber durchaus nicht die am meisten verdammungswürdige Hal-

tung gegenüber den Interessen anderer: Wesentlich schlimmer noch als sich nur um die eigenen Interessen zu kümmern und die Interessen anderer zu ignorieren, ist das ausdrückliche Bestreben, die Interessen anderer direkt zu verletzen und ihnen willentlich Schaden zuzufügen. Neid, Missgunst oder Hass sind moralisch erheblich verwerflicher als ein „gefühlneutraler“ Egoismus. Und schließlich trifft auch für den dritten von den Marktskeptikern in diesem Zusammenhang ins Feld geführten Gegensatz zu, dass sich der moralische Unwert des Individualismus und seiner Varianten stark relativiert, wenn man für eine abschließende Bewertung das vollständige Spektrum berücksichtigt: Zwar mag es richtig sein, dass nüchterne und rationale Berechnung im Vergleich zu einem gefühlsbestimmten und emotionalen Handeln manchmal moralisch minderwertig erscheint. Es sollte aber nicht übersehen werden, dass sich auf der anderen Seite der Waagschale auch die Möglichkeit eines manifest irrationalen Handelns befindet, dass durch unkontrollierbare Leidenschaften und Affekte determiniert wird und eine Gefahr für den Handelnden selber und andere darstellt.

3.2. Materialismus statt Fundamentalismus

Ebenso charakterisiert der zweite große Gegensatz, der von den Marktskeptikern ins Feld geführt wird: Materialismus statt Idealismus, die relevanten Phänomene in entscheidender Hinsicht einseitig. Materialismus im Sinne einer dominanten Orientierung an weltlichen Gütern und materiellem Wohlstand steht nicht nur einem hehren Idealismus entgegen und mag insofern moralisch kritikwürdig sein. Ein Materialismus in diesem Sinne immunisiert aber auch gegen „fundamentalistische“ Weltanschauungen aller Couleur – wenn man unter „Fundamentalismus“ alle diejenigen Haltungen zusammenfasst, die unter Abkehr von weltlichen Gütern und im Glauben an die absolute Wahrheit der eigenen Überzeugungen nach der Verwirklichung einer Idealwelt streben lassen. Materialistischen Einstellungen mag es an „moralischem Glanz“ fehlen, sie ermöglichen aber im Gegensatz zu einem fundamentalistischen Heroentum ein friedliches Zusammenleben auf der Basis von wechselseitiger Freiheit, Toleranz und Respekt.

Aus dieser Perspektive rücken die anderen Facetten des beklagten Gegensatzes von Materialismus und Idealismus ebenfalls in ein günstigeres Licht. Das Vorherrschen eines Nützlichkeitsdenkens erscheint dann nicht mehr nur als bedauerlicher Verlust an substantieller Wertorientierung. Es bietet auch Schutz gegen eine möglicherweise übersteigerte Identifizierung mit „Heilsgütern“, die Menschen unter Missachtung der säkularen Kosten für sie selber

und andere nach einer Erlösung und Belohnung jenseits profaner weltlicher Freuden suchen lässt. Die Geringschätzung utilitaristischer Erwägungen kann nicht nur zur Realisierung moralischer Werte beitragen. Sie kann auch zur rücksichtslosen Missachtung realer Interessen und Bedürfnisse führen. In gleicher Weise ist ein Relativismus, der gegenüber einem festen Glauben an die unantastbare Verbindlichkeit moralischer Prinzipien defizient erscheint, auf der anderen Seite gegenüber einem übersteigerten Glauben an die eigene Mission und einem entsprechenden Fanatismus das kleinere Übel. Prinzipientreue und Standfestigkeit als Ergebnis von Fanatismus führen zu einer gefährlichen Kompromisslosigkeit, angesichts derer ein anpassungsfähiger Opportunismus, der grundsätzlich bereit ist, die eigenen Standpunkte und Interessen zu relativieren, die harmlosere Alternative darstellt.

3.3. Wettbewerb statt Kampf

Dass Wettbewerb und Konkurrenz Freundschaften unmöglich machen, die sozialen Bindungen in Gemeinschaften unterhöheln und zu Konflikt und Disharmonie führen, ist eine Annahme der Marktskeptiker, die einige intuitive Plausibilität für sich in Anspruch nehmen kann. Aber Wettbewerb und Konkurrenz sind keineswegs die extremen Gegensätze zu einem friedlichen und harmonischen Leben in einer stabilen sozialen Gemeinschaft: Wettbewerb und Konkurrenz in einer Marktgesellschaft finden im Rahmen legaler und sozialer Regeln statt, die eine grundsätzliche Fairness gewährleisten und für ein gewisses Maß an emotionaler Neutralität unter den Wettbewerbern sorgen. Der extreme Gegensatz zum friedlichen und harmonischen Zusammenleben ist in Wirklichkeit Kampf und Feindschaft. Wettbewerb und Konkurrenz auf dem Markt mögen nicht zu einer Situation beitragen, in der man den anderen Marktteilnehmern gegenüber spontan Sympathie und Zuneigung entwickelt, aber sie tragen auch nicht zu einer Situation bei, in der man Konkurrenten als Feinde und Gegner hasst und vernichten will. Fairer Wettbewerb verkörpert – im Sport wie auch auf dem Marktplatz – Respekt vor der Person und den Rechten des Konkurrenten. Für die Verteidiger des Marktes ist gerade in dieser Hinsicht eine der großen zivilisatorischen Errungenschaften von Marktgesellschaften zu sehen: dass sie Krieg und Gewalt als Mittel des Überlebenskampfes und der Daseinssicherung zurückgedrängt und an ihrer Stelle friedliches Erwerbsstreben und einen rechtlich und sozial gezähmten Wettbewerb etabliert haben.

Es gibt einen weiteren positiven Aspekt, der im Marktwettbewerb verkörpert ist: Zwar ist einzuräumen, dass der Wettbewerb eine konfliktorische Si-

tuation zwischen den Marktteilnehmern institutionalisiert. Aber dieser Konflikt ist ein Konflikt zwischen Gleichgestellten, zwischen Akteuren, die mit den gleichen Rechten und im Prinzip mit den gleichen Chancen in Wettbewerb treten. Ein funktionierender Markt ist frei und muss frei sein von politischer Herrschaft und rechtlicher Ungleichheit – er mag kein Platz für Harmonie und Seelenfrieden sein und kann zu einer erheblichen Ungleichverteilung von wirtschaftlichem Wohlstand führen. Auf einem Markt ist aber auch kein Platz für die Unterdrückung und Ausbeutung anderer Menschen mit den Instrumenten politischer Macht und physischer Gewalt. Vertragsbeziehungen sind Ausdruck für die Autonomie und Gleichstellung der Vertragspartner. Insofern sie ihre Beziehungen aufgrund ihres wechselseitigen Einverständnisses vertraglich regeln, sind sie nicht einem vorgegebenen sozialen Status unterworfen, der ihre Entscheidungs- und Handlungsmöglichkeiten grundsätzlich einschränkt und eine substantielle Veränderung ihrer sozialen Lage und Position aufgrund eigener Anstrengungen prinzipiell unmöglich macht. Beziehungen, die durch Verträge zustande kommen, mögen nicht zu der Art intensiver persönlicher Verbundenheit führen, wie sie von den Marktskeptikern von dem Zusammenleben in einer sozialen Gemeinschaft erhofft wird. Sie verkörpern aber die Freiheit der Vertragspartner von extern oktroyierten Bindungen und Restriktionen.

Insgesamt gelangt man unter einem erweiterten Blickwinkel also tatsächlich zu einer grundsätzlichen Neubewertung des Marktes und seiner Auswirkungen auf die menschlichen Eigenschaften und Handlungsweisen. Blendet man wichtige Möglichkeiten nicht von vornherein aus, sondern berücksichtigt die ganze Bandbreite der relevanten Alternativen, dann wird deutlich, dass die von den Marktskeptikern befürchteten Konsequenzen von Marktgesellschaften nicht zu den Extremen auf einer „Moralskala“ zählen, sondern eine mittlere Position markieren. Es mag Besseres geben als Individualismus, Materialismus und Wettbewerb, es mag moralische Ideale geben, die auf diese Weise verfehlt werden. Es gibt aber auch weitaus Schlechteres, es gibt moralische Übel, gegenüber denen das Leben in einer Marktgesellschaft nach den „Gesetzen“ des Marktes als großer moralischer Fortschritt erscheinen muss:

- *Individualismus statt Kollektivismus*
- *Eigeninteresse statt Hass*
- *Individualwohl statt Aufopferung*
- *Berechnung statt Irrationalität*
- *Materialismus statt Fundamentalismus*
- *Nutzen statt Heil*

- Relativismus statt Fanatismus
- Opportunismus statt Kompromisslosigkeit
- *Wettbewerb statt Kampf*
- Konkurrenz statt Feindschaft
- Konflikt statt Herrschaft
- Vertrag statt Status

Aus der Perspektive dieser revidierten Liste verkörpern der Markt und die ihm entsprechenden Handlungsweisen und Einstellungen eine Art von „Minimalmoral“. Die Welt des Marktes wäre dann zwar keine Welt, in der Solidarität, Altruismus, Idealismus, Prinzipienfestigkeit, Freundschaft und Harmonie dominieren, es wäre aber auch keine Welt des Kollektivismus und der persönlichen Aufopferung, der Irrationalität, des Fundamentalismus und Fanatismus, des Kampfes und der Feindschaft oder von Status und Herrschaft. Es wäre möglicherweise eine Welt, in der sich autonom verstehende Individuen in rationaler Weise ihre aufgeklärten Eigeninteressen verfolgen, immun sind gegen fanatische Unversöhnlichkeit und Hass, ihr Heil nicht in jenseitigen Verheißungen suchen, kompromissbereit sind, zwar im Wettbewerb und Konkurrenz miteinander stehen, aber nicht als Feinde und Gegner, sondern auch als potentielle Vertragspartner, die ihre Beziehungen in vielen Bereichen selbständig nach eigenen Vorstellungen und in Übereinstimmung miteinander ordnen können, anstatt sich mit einem vorgegebenen Status quo zu fügen.

Es ist sicher nicht per se unvernünftig, wenn man sich mit einer solchen Welt der Minimalmoral nicht zufrieden geben will, sondern nach Verbesserungen sucht und bestrebt ist, sich bestimmten moralischen Idealen zu nähern. Aber viel kommt darauf an, in welcher Situation man sich befindet. Derjenige, der in einer funktionierenden und prosperierenden Marktgesellschaft lebt, wird dazu neigen, einen hohen moralischen Maßstab anzulegen und wird dementsprechend eher die Gegensatzpaare der ersten Liste vor Augen haben. Derjenige dagegen, der in einer Welt der Entbehrung und Unterdrückung, fanatischer Kämpfe und permanenter Feindseligkeit lebt, wird dagegen bescheidenere Wünsche verfolgen und die Qualitäten einer Minimalmoral bereits als sehr erstrebenswerte Errungenschaften bewerten.

4. Peffersäcke statt Selbstmordattentäter?

Mit dieser Überlegung schließt sich der Kreis: Die zivilisatorischen Wirkungen des Marktes im Sinne einer Minimalmoral sind auf der Tagesordnung, wenn die Minimalbedingungen eines friedlichen Zusammenlebens nicht gewährleistet sind. Und der Titel dieses Aufsatzes soll suggerieren, dass wir heute möglicherweise tatsächlich wieder vor einer vergleichbaren Situation stehen wie diejenigen, die seinerzeit den Markt als zivilisatorische Errungenschaft und Fortschritt gegenüber einem Zustand begrüßt haben, in dem destruktive Leidenschaften, Ruhmsucht und Kriegerehre eine stabile und für den normalen Bürger gedeihliche soziale Ordnung unmöglich gemacht haben. Es droht uns heute nun zwar kein Rückfall in das Mittelalter und den Feudalismus mit dekadenten aristokratischen Werten und Lebensweisen. Wir sind aber zunehmend konfrontiert – exemplarisch in Form der Selbstmordattentate – mit bedrohlichen Entwicklungen und Handlungsweisen, die eine ganze Palette der Phänomene verkörpern, gegen die eine Minimalmoral im Sinne des Marktes einen Damm errichtet: Kollektivismus, Selbstopferung, Fundamentalismus, Fanatismus, Kompromisslosigkeit, Kampf und unversöhnliche Feindschaft. Unter diesem Gesichtspunkt ist die Frage nach den Bestandsbedingungen für eine wirksame Minimalmoral wieder durchaus aktuell – und nicht unbedingt die Frage, wie der Bedarf nach hehren Idealen gedeckt werden kann, die weit darüber hinausgehen.

Aber kann die Antwort heute tatsächlich noch die gleiche sein wie für die Menschen im 18. Jahrhundert: Können wir tatsächlich vernünftigerweise erwarten, dass der Markt auch heute noch einmal die zivilisatorische Leistung der Eindämmung von Krieg und Gewalt erbringen kann? Signalisiert er auch heute noch die Chance, eine Minimalmoral zu institutionalisieren, die zu einem friedlichen Zusammenleben beiträgt und Hass, Feindschaft und Misstrauen überwinden hilft? Oder ist es nicht vielmehr so – wie zahlreiche heutige „Marktskeptiker“ glauben –, dass gerade die Ausbreitung des Kapitalismus und der westlichen Marktgesellschaften der entscheidende Grund dafür ist, dass wir mit Gewalt und Hass als Reaktionen auf den „westlichen Imperialismus“ leben müssen?

Eine auch nur annähernd angemessene Auseinandersetzung mit diesen Fragen ist an diesem Ort nicht mehr möglich. Stattdessen möchte ich mit zwei kurzen Bemerkungen schließen, die vielleicht immerhin geeignet sind, nicht allzu leichtfertig die zivilisatorischen Potentiale abzutun, die der Markt möglicherweise gerade heute wieder besitzt, und die zu weiteren Überlegungen in diese Richtung motivieren können.

Erstens spricht einiges dafür, dass der uns heute beunruhigende Fanatismus und Terrorismus nicht in einem „Krieg“ bezwungen werden kann, sondern dass es erfolversprechender ist zu versuchen, Menschen durch positive Anreize aus einem fundamentalistischen und terroristischen Umfeld zu lösen.¹¹ Der Kriegszug gegen den Terrorismus ist nur dazu geeignet, das Feindbild in der fundamentalistischen Weltsicht zu bestätigen, die Isolation terroristischer Gruppen zu verstärken und ihrem – in mancherlei Hinsicht durchaus berechtigtem – Misstrauen neue Nahrung zu geben.

Zweitens spricht ebenfalls einiges dafür, dass es nicht der kulturelle Aufstand gegen den Siegeszug des westlichen Kapitalismus ist, der heute der hauptsächlichliche Nährboden für fundamentalistische und terroristische Gruppen ist. Umgekehrt scheint es eher plausibel zu sein, dass es gerade der *Ausschluss* bestimmter Gruppen von einer Partizipation an den Vorteilen einer effizienten Marktwirtschaft ist, der zu entsprechenden Reaktionen geführt hat. Das mag für den harten Kern der intellektuellen und politischen Führer terroristischer Gruppen anders aussehen. Sie sind aber angewiesen auf ein soziales Umfeld, aus dem sie ihre Gefolgschaft und die „Märtyrer“ rekrutieren können. Und auf dieses Umfeld bezogen ist die Annahme keineswegs abwegig, dass für viele eine Partizipation an prosperierenden wirtschaftli-

Gruppe bei weitem vorzugswürdig wäre. Wenn ein friedliches Erwerbstreben zu einer realistischen und erfolversprechenden Alternative wird, bestehen gute Chancen, Sympathisanten und Unterstützer von Fundamentalismus und Terrorismus für ein anderes Leben zu motivieren. Das setzt freilich voraus, dass an die Stelle der heute dominierenden Strategien von Abgrenzung und Bekämpfung Strategien der Inklusion und Befriedung treten.

Wirtschaftlicher Erfolg durch eine Integration in marktwirtschaftliche Strukturen kann heutzutage nur durch eine Integration in überregionale Märkte, letzten Endes nur durch eine Integration in den Weltmarkt erzielt werden. Am Marktgeschehen teilzunehmen schließt deshalb in unserer Zeit nahezu zwangsläufig wirtschaftliche Aktivitäten jenseits der eigenen Kultur und Gesellschaft ein. Die Vision wäre nach wie vor, dass eine solche Teilnahme an einer funktionierenden Marktwirtschaft zu der Verbreitung einer Minimalmoral beitragen könnte, die zwar aus ehemaligen Feinden nicht im Handumdrehen Freunde machen kann, die aber über die Grenzen von Kulturen und Gesellschaften hinweg zu einem dauerhaften Fundament für ein friedliches Zusammenleben zum wechselseitigen Vorteil aller Beteiligten beitragen könnte.

Anstatt den vergeblichen Versuch zu machen, solche Ideen hier ernsthaft zu vertiefen, möchte ich lieber an einem konkreten Beispiel dokumentieren, dass es sich bei einer solchen Vision nicht notwendig um eine irreal und wirklichkeitsfremde Utopie handeln muss. Es existiert vielmehr bereits ein sehr erfolgreiches historisches Vorbild, das beweist, dass der Markt als Instrument der Befriedung und sozialen Integration auch heute noch in der Praxis funktionieren kann, und zwar auch dann, wenn die Ausgangsbedingungen alles andere als günstig sind. Dieses Beispiel ist die Europäische Gemeinschaft! Der europäische Einigungsprozess begann bekanntlich außerordentlich „bescheiden“ mit dem Bestreben, in einem ersten Schritt ehemalige Todfeinde wenigstens auf einem gemeinsamen Markt einander näher zu bringen. Aber es ist erstaunlich und eindrucksvoll, wie klar die Gründungsväter der Europäischen *Wirtschaftsgemeinschaft* bereits von Beginn an die zur damaligen Zeit in der Tat ganz und gar utopische Vorstellung vor Augen hatten, dass eine rein ökonomisch motivierte Kooperation in Europa einen Prozess der umfassenden gesellschaftlichen Integration anstoßen könnte: Aus einem ganz profanen ökonomischen Interesse an Kohl und Stahl sollte Frieden und Freundschaft werden! Was immer man Skeptisches über den Prozess der europäischen Einigung sagen kann: Diese kühne Vision ist tatsächlich wahr geworden und diese Tatsache ist vielleicht mehr als jede theoretische Spekulation geeignet, die nach wie vor ungebrochene „moralische Produktivkraft“ des Marktes zu belegen. Ich zitiere aus der Präambel zu dem Gründungsvertrag einer Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl aus dem Jahre 1951:

„IN DEM BEWUSSTSEIN, daß Europa nur durch konkrete Leistungen, die zunächst eine tatsächliche Verbundenheit schaffen, und durch die Errichtung gemeinsamer Grundlagen für die wirtschaftliche Entwicklung aufgebaut werden kann,

IN DEM BEMÜHEN, durch die Ausweitung ihrer Grundproduktionen zur Hebung des Lebensstandards und zum Fortschritt der Werke des Friedens beizutragen,

ENTSCHLOSSEN, an die Stelle der jahrhundertealten Rivalitäten einen Zusammenschluß ihrer wesentlichen Interessen zu setzen, durch die Errichtung einer wirtschaftlichen Gemeinschaft den ersten Grundstein für eine weitere und vertiefte Gemeinschaft unter Völkern zu legen, die lange Zeit durch blutige Auseinandersetzungen entzweit waren, und die institutionellen Grundlagen zu schaffen, die einem nunmehr allen gemeinsamen Schicksal die Richtung weisen können.

11 Vgl. Frey 2004.

HABEN WIR BESCHLOSSEN, eine Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl zu gründen.“

Ist es heute wirklich utopischer zu hoffen, dass eine Integration in den Weltmarkt aus Terroristen friedliche Unternehmer machen könnte, als sechs Jahre nach dem 2. Weltkrieg mit Millionen von Toten und einem barbarischen Völkermord zu hoffen, dass eine Integration in einen europäischen Markt aus Todfeinden Handelspartner und schließlich Bürger einer europäischen Gemeinschaft machen könnte?

Bibliographie

- Baurmann, M., 1996/2000: Der Markt der Tugend. Recht und Moral in der liberalen Gesellschaft, 2. Aufl. Tübingen.
- Beck, U., 1986: Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne. Frankfurt a.M.
- Bellah, R. N. et al. 1987: Gewohnheiten des Herzens. Individualismus und Gemeinsinn in der amerikanischen Gesellschaft. Köln.
- Durkheim, E., 1893/1992: Über soziale Arbeitsteilung. Frankfurt a.M.
- Etzioni, A., 1995: Die Entdeckung des Gemeinwesens. Ansprüche, Verantwortlichkeiten und das Programm des Kommunitarismus. Stuttgart.
- Frey, B. S., 1997: Markt und Motivation. Wie ökonomische Anreize die (Arbeits-)Moral verdrängen. München.
- Frey, B. S., 2004: Dealing with Terrorism – Stick or Carrot? Cheltenham/Northampton.
- Fukuyama, F., 1995: Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity, New York.
- Hirsch, F., 1980: Die sozialen Grenzen des Wachstums. Eine ökonomische Analyse der Wachstumskrise. Reinbek.
- Hirschman, A. O., 1987: Leidenschaften und Interessen. Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg. Frankfurt a.M.
- Johnson, S., 1775/1933, Boswell's Life of Johnson. New York.
- Keynes, J. M., 1936: The General Theory of Employment Interest and Money. London.
- Lahno, B., 2002: Der Begriff des Vertrauens. Paderborn.
- MacIntyre, A., 1987: Der Verlust der Tugend, Frankfurt a.M./New York.
- Macpherson, C. B., 1980: Die politische Theorie des Besitzindividualismus. Frankfurt a.M.
- Montesquieu, 1748: De l'esprit des lois. Paris.
- Robertson, W., 1769/1972: View of the Progress of Society in Europe. Chicago.
- Sandel, M. J., 1982: Liberalism and the Limits of Justice. Cambridge.
- Schumpeter, J. A., 1942/1950: Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. München.
- Smith, A., 1790/1994: Theorie der ethischen Gefühle, Hamburg.
- Taylor, Ch., 1988: Negative Freiheit? Zur Kritik des neuzeitlichen Liberalismus. Frankfurt a.M.
- Tönnies, F., 1887: Gemeinschaft und Gesellschaft. Darmstadt.
- Weber, M., 1920/1988: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I. Tübingen.
- Weber, M., 1921/1972: Wirtschaft und Gesellschaft. Tübingen.