

Thomas Haipeter

Interessen und Interessierung

Das Interessenkonzept in der
Sozialtheorie



Springer VS

Interessen und Interessierung

Thomas Haipeter

Interessen und Interessierung

Das Interessenkonzept in der
Sozialtheorie

Thomas Haipeter
Universität Duisburg-Essen
Duisburg, Deutschland

ISBN 978-3-658-33726-1 ISBN 978-3-658-33727-8 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-33727-8>

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

© Der/die Herausgeber bzw. der/die Autor(en), exklusiv lizenziert durch Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2021

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

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

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. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Planung/Lektorat: Cori Antonia Mackrodt

Springer VS ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Vorwort

Dieses Buch beschäftigt sich mit vorwiegend theoretischen Überlegungen zum Konzept der Interessen. Die Idee dazu ist jedoch im Gefolge empirischer Untersuchungen auf den Forschungsfeldern der Arbeitssoziologie und der Soziologie industrieller Beziehungen entstanden. Der Interessenbegriff hat mich lange als wichtiger Gegenstand empirischer Forschungsprojekte begleitet, sei es in Gestalt von Interessenverbänden oder Interessenvertretungen und der damit verbundenen Muster der Repräsentation von Interessen, oder sei als Beschäftigteninteressen und ihrer Entwicklung sowie ihrer Formung durch Interessenvertretungen. Umso mehr habe ich eine explizite theoretische Behandlung dieses Begriffs und seines Stellenwerts in der Soziologie vermisst, und diese Lücke wurde mir umso schmerzlicher bewusst, je länger ich mich in meinem Forschungsfeld bewegte. Viele Gespräche mit anderen Forscher*innen bestätigten mich in der Auffassung, dass Interessen zu den forschungspraktisch wichtigsten, zugleich aber auch zu den theoretisch unschärfsten Begriffen gehören, mit denen wir als Soziolog*innen unseres Feldes arbeiten. Zwar werden Interessen in der soziologischen Theorie seit ihren Anfängen zur Erklärung von Handlungsmotiven und Handlungsorientierungen herangezogen, doch sind Interessen als theoretisches Konzept nur selten theoretisch reflektiert worden.

Diese mangelnde Theoretisierung von Interessen führt dazu, dass wichtige Fragen ungeklärt sind, die entstehen, wenn man von Interessen spricht. Woher kommen Interessen, und wie bilden sie sich heraus? Wann ist eine Handlungsorientierung eigentlich ein Interesse? Und wie spielen Interessen mit anderen Handlungsorientierungen wie Moral oder Emotionen zusammen? Auf diese Fragen gibt es kaum belastbare Antworten in der soziologischen Theorie, und daraus folgen wiederum für die empirische Forschung erhebliche praktische Probleme. Wenn Management und Arbeitnehmervertretungen in ihren Unternehmen

kooperieren, ist dies dann das Ergebnis eines aufgeklärten Eigeninteresses dieser Akteure oder gemeinsamer Wert- oder Verständigungsorientierungen? Wenn Beschäftigtengruppen wie Angestellte sich zurückhalten, in eine Gewerkschaft einzutreten, verkennen sie dann ihre objektiven Interessen? Wenn Beschäftigte für ihre Arbeitnehmerrechte streiken oder protestieren, machen sie damit Interessenansprüche oder moralisch inspirierte Anerkennungsansprüche geltend?

Dies sind nur einige der vielen Fragen rund um den Interessenbegriff, die sich für Arbeits- oder Industriosozio*innen stellen, die aber auch in vielen anderen Gegenstandsbereichen der Soziologie in ähnlicher Form virulent sein dürften. Aus der Unzufriedenheit mit diesem Zustand entstand schließlich die Idee, einen gründlicheren Blick auf die soziologische Theorie – und konkret auf die Sozialtheorie, die sich mit den grundlegenden Fragen sozialen Handelns, sozialer Ordnung und sozialer Dynamik beschäftigt – zu richten und auf dieser allgemeinen theoretischen Ebene genauer zu untersuchen, was dort über Interessen gesagt oder auch nicht gesagt wird und welche Rolle der Interessenbegriff in den jeweiligen Ansätzen spielt. Aus den Ergebnissen dieser Analyse hat sich dann fast folgerichtig der Versuch ergeben, mit der „Interessierung“ ein eigenes Konzept von Interessen zu entwickeln.

Bei diesem Unterfangen habe ich von vielen Seiten Hilfe erfahren. Dazu zählen vor allem meine Mitstreiter*innen in unserer Forschungsabteilung „Arbeitszeit und Arbeitsorganisation“ am Institut Arbeit und Qualifikation der Universität Duisburg-Essen, mit denen ich wesentliche Befunde meiner Untersuchung ausgiebig diskutieren konnte, darunter Alexander Bendel, Anja Gerlmaier, Fabian Hoose, Angelika Kümmerling, Erich Latniak, Tim Rinke, Sophie Rosenbohm, Vanessa Schmieja und Christine Üyü. Ihnen danke ich ebenso wie Constanze Buchholz, die sich um die Korrektur des Manuskripts verdient gemacht hat. Schließlich gilt mein Dank dem Springer Verlag für die Annahme des Buches und insbesondere Cori Antonia Mackrodt, die mein Manuskript kritisch begutachtet und mir wichtige Verbesserungshinweise gegeben hat. Alle Unvollkommenheiten liegen selbstverständlich in der Verantwortung des Verfassers.

Duisburg
März 2021

Thomas Haipeter

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung: Interessen und Konzepte	1
1.1	Fragen an den Interessenbegriff	1
1.2	Ziele und Aufbau der Studie	5
2	Interessen als Konzept der Sozialtheorie	11
2.1	Interessen in der Sozialtheorie	11
2.2	Interessen als multidimensionales Konzept	19
3	Der Interessenbegriff bei Marx, Durkheim und Weber	29
3.1	Karl Marx: Interessen als Klasseninteressen	30
3.1.1	Interessen beim frühen Marx	30
3.1.2	Interessen in historischen Konflikten	33
3.1.3	Interessen in der Kritik der politischen Ökonomie	37
3.2	Emile Durkheim: Interessen und Moral	42
3.2.1	Interessen in der Arbeitsteilung und als Quelle des Selbstmords	42
3.2.2	Interessen im Zwiespalt sakralen und profanen Handelns	49
3.3	Max Weber: Materielle und ideelle Interessen	54
3.3.1	Interessen, soziales Handeln und die Grundbegriffe	55
3.3.2	Interessen und Religionen	60
3.3.3	Interessen, Herrschaft und Politik	64
3.4	Zusammenfassung	67

4	Parsons und der Funktionalismus: Die Normierung von Interessen	71
4.1	Talcott Parsons: Interessen und Normen	71
4.1.1	Interessen und Voluntarismus	72
4.1.2	Die Neufassung der Handlungstheorie	75
4.1.3	Das AGIL-Schema und die Evolutionstheorie	82
4.2	Weitere Entwicklung des Strukturfunktionalismus	85
4.2.1	Im Anschluss an Parsons	85
4.2.2	Jüngere Ansätze	90
4.3	Zusammenfassung	95
5	Konflikttheorie: Interessenkampf ohne Normen	99
5.1	Die Wiederentdeckung des Interessenkonflikts	99
5.2	Die Konflikttheoretiker	103
5.3	Integrative Ansätze der Konflikttheorie	110
5.4	Anwendungen der Konflikttheorie	116
5.5	Zusammenfassung	121
6	Neoutilitarismus: Interessen als individuelle Erstausrüstung	125
6.1	Austauschtheorie	126
6.2	Spieltheorie	130
6.3	Theorie kollektiven Handelns	134
6.4	Neuere Ansätze: Interessen, Emotionen und Werte	140
6.5	Neuere Ansätze: Erweiterungen des Rational Choice	150
6.6	Zusammenfassung	159
7	Interpretative Soziologie: Interpretation und Konstruktion von Interessen	165
7.1	Mead und der symbolische Interaktionismus	166
7.2	Schütz, Konstruktivismus und Ethnomethodologie	173
7.3	Goffmann und die alltäglichen Interaktionen	180
7.4	Neuere Ansätze: Relationale Soziologie und Kreativität des Handelns	182
7.5	Zusammenfassung	186
8	Neomarxismus: Interessen und Klassen	191
8.1	Interessen im Historischen Materialismus	191
8.1.1	Strukturalismus	192
8.1.2	Instrumentelles Handeln	196
8.2	Klassen und Interessen	198

8.2.1	Strukturalistische Ausgangspunkte und die Mittelklassen	198
8.2.2	Klassenlagen und Klasseninteressen	201
8.2.3	Klassen und Organisierung	204
8.3	Postmarxismus	209
8.3.1	Interessenkonzepte und Diskurse	209
8.3.2	Klassen und Herrschaftsweisen	213
8.4	Zusammenfassung	214
9	Weitere Ansätze: Praxis, Strukturierung, Kultur und Interessen	219
9.1	Habermas: Kommunikatives Handeln und Interessen	219
9.2	Bourdieu: Habitus und Interessenpraxis	223
9.3	Giddens: Strukturierung und Interessen	228
9.4	Alexander: Kultur, Zivilgesellschaft und Interessen	234
9.5	Archer: Analytischer Dualismus	238
9.6	Boltanski: Rechtfertigungsordnungen	244
9.7	Honneth: Anerkennungskonflikte	247
9.8	Zusammenfassung	251
10	Interessen und das Konzept der Interessierung	257
10.1	Interessenkonzepte im Vergleich der Theorietraditionen	258
10.2	Zur Definition von Interessen	265
10.3	Das Konzept der Interessierung: Quellen, Inhalte und Formung	269
10.4	Das Konzept der Interessierung: Andere Handlungsorientierungen	279
10.5	Das Konzept der Interessierung: Die Morphogenese	285
11	Schlussbemerkung: Die Scharnierfunktionen der Interessierung	291
	Literatur	301



1.1 Fragen an den Interessenbegriff

Dieses Buch handelt von Interessen und ihrer Rolle im sozialen Handeln. Was sind Interessen, warum entstehen sie, und wie werden sie im sozialen Handeln praktisch wirksam? Diese Fragen sind von einiger theoretischer Bedeutung, denn Interessen gelten in vielen Theorieansätzen der Soziologie als eines der zentralen Motive, die Menschen dazu bringen, ihr Handeln auf andere Menschen zu richten, also sozial zu handeln und auf diese Weise soziale Tatbestände zu erzeugen. Damit wiederum sind Interessen zugleich eine wichtige Triebkraft – oder ein Störfaktor – der Entwicklung sozialer Dynamik und der Herausbildung sozialer Ordnung als zentralen Erkenntnisgegenständen der Sozialtheorie (Joas und Knöbl 2004).

Dennoch ist, so wird sich zeigen, der Interessenbegriff in der Sozialtheorie häufig auf erstaunliche Weise unterbelichtet und untertheoretisiert. Explizite Behandlungen dieses Konzepts finden sich – trotz seiner zentralen Rolle in der Theoriebildung der Sozialwissenschaften – nur selten. Dieses Buch stellt sich deshalb eine zweifache Aufgabe. Zum einen sollen im Rahmen einer *Rekonstruktion* die Konzepte von Interessen freigelegt werden, die bislang in der langen Geschichte der Sozialtheorie entwickelt worden sind. Und zum anderen soll der Versuch gestartet werden, diese Konzepte zu einem *integrierten Interessenkonzept* – der „Interessierung“ – zu verbinden, das die Vorzüge der jeweiligen Konzepte aufnimmt und ihre Nachteile nach Möglichkeit vermeidet, und das zugleich anschlussfähig ist für die theoretische Behandlung der Grundsatzfragen sozialer Dynamik und sozialer Ordnung.

Interessen sind in unserem gesellschaftlichen Alltagsleben unverkennbar präsent. So existieren Interessenverbände und Interessengruppen vielfältiger Couleur,

von Wirtschafts- und Arbeitgeberverbänden über Gewerkschaften, politische Parteien oder soziale Bewegungen, die explizit beanspruchen, Interessen zu verfolgen oder zumindest bestimmte Interessen zu repräsentieren, die in der Gesellschaft vorhanden sind. Neben diesen kollektiven Interessen spielen aber auch individuelle und private Interessen eine wichtige Rolle. Wer würde nicht von sich behaupten, Interessen zu haben und zu verfolgen, diese mit oder gegen andere durchzusetzen und dabei auch Veränderungen anzustoßen, die ihre oder seine soziale Umwelt im Kleinen oder auch im Größeren verändert haben? Wir haben Interessen daran, ein hohes Einkommen zu erzielen, im Beruf weit voranzukommen, Unternehmen erfolgreich zu leiten, unseren Kindern gute Startchancen in ein selbstbestimmtes Leben zu eröffnen, aber auch, unsere Position in Beziehungen zu anderen zu verbessern oder unser Seelenheil durch unser Handeln zu fördern. Diese Reihe ließe sich beliebig fortsetzen, und es würde sich wohl kaum jemand finden, die oder der sie nicht mit seinen Interessen weiter füllen könnte. Interessen motivieren uns dazu, aktiv zu handeln. Sie machen es zugleich erforderlich, dass wir kalkulieren, welche Mittel uns zur Verfügung stehen, um Interessen aussichtsreich verfolgen zu können. Dafür ist auch die Frage zentral, ob wir dabei einen Schulterschluss mit anderen Menschen eingehen können, die ähnliche Interessen haben, oder ob wir unsere Interessen gegen die Interessen anderer durchsetzen müssen. Auch gilt es zu bewerten, ob sich Interessen mit unseren Wertmaßstäben decken und ob wir erwarten können, dass unsere Interessen auch von anderen anerkannt werden. Schließlich ist abzuschätzen, ob und wie sich soziale Situationen dazu eignen, Interessen voranzubringen – oder ob sie ganz neue Herausforderungen stellen, die es erforderlich machen könnten, unsere Interessen daran anzupassen.

Interessen sind damit Teil des Alltagsverstands, wie man im Anschluss an den marxistischen Theoretiker Antonio Gramsci sagen könnte. Die Verfolgung von Interessen ist eine zentrale Motivation für das soziale Handeln; Interessen sind etwas, woran Akteure ihr Handeln orientieren. Damit bilden sie zugleich eine wichtige Komponente sozialer Dynamik. Denn Interessenhandeln erzeugt, erhält oder verändert mit seinen Ergebnissen die soziale Welt, in der wir leben. Wenn sich die Interessen gut in die vorhandene Verteilung von Mitteln, seien es finanzielle Mittel oder Machtmittel und sozialer Status, aber auch in die vorherrschenden Ideen und Wertstandards einfügen, liegt die Annahme nahe, dass sie zur Fortschreibung der bestehenden sozialen Verhältnisse beitragen. Wenn sie jedoch darauf ausgerichtet sind, die Verteilung der Mittel infrage zu stellen und zu verändern oder Ideen und Wertstandards neu auszurichten, an denen sich Interessen bemessen, ist davon auszugehen, dass sie zur Veränderung der vorhandenen

sozialen Strukturen beitragen. Dann kommt es darauf an, welche Durchsetzungsfähigkeit die Akteure haben, diese Interessen auch zu realisieren. Schließlich kann Interessenhandeln aber auch Wirkungen haben, die von den Akteuren gar nicht beabsichtigt sind, die aber in ihren nicht-intendierten Effekten trotzdem die sozialen Bedingungen verändern, unter denen sie handeln.

Interessenhandeln bezieht sich also auf die soziale Welt und ist eine Triebkraft für „Agency“, die Fähigkeit von Akteuren, wirksamen Einfluss auszuüben und eine „kausale Macht“ auf das Handeln anderer und die Entwicklung von Strukturen zu entfalten (Elder-Vass 2010). Dieses Handeln ist aber zugleich auch durch die Stellung geprägt, die Individuen – im Folgenden wird von Individuen oder Subjekten gesprochen, wenn einzelne Menschen gemeint sind, von Akteuren hingegen, wenn es sich um individuelle oder kollektive Handlungseinheiten handelt, die Handlungsmacht ausüben – in diesen Strukturen einnehmen. In stratifizierten Gesellschaften sind die Individuen auf unterschiedlichen sozialen Positionen verortet. Diese Positionen sind durch vielfältige Einflussfaktoren bestimmt: die ökonomische Ausstattung, die soziale und die politische Macht und die damit verbundenen Einflussmöglichkeiten, den sozialen Status oder auch die kulturellen Kompetenzen, über die ein Individuum verfügt. Interessenhandeln kann darauf ausgerichtet sein, aus diesen Positionen das Beste zu machen oder höhere Positionen einzunehmen, aber auch darauf, die Struktur der Positionen zu verändern, in der man sich befindet. So oder so aber ist es durch diese Struktur geprägt; die Interessen, die ein Individuum entwickelt, sind nicht unabhängig von seiner sozialen Verortung zu denken.

So selbstverständlich Interessenhandeln in der skizzierten Perspektive auf den ersten Blick erscheint, so viele Fragen stellen sich jedoch bei näherem Hinsehen. Eine erste Frage ist, aus welchen *Quellen* sich eigentlich unsere Interessen speisen. Welche sozialen Strukturen sind ausschlaggebend für Interessenbildung? Und welche Rolle spielen möglicherweise individuelle Bedingungen des Handelns? Eine zweite Frage lautet, worauf sich Interessen *inhaltlich* beziehen. Geht es bei Interessen vor allem darum, materielle Güter zu erwerben oder seine materiellen Interessen gegen die materiellen Interessen anderer durchzusetzen? Welche Relevanz haben daneben – oder stattdessen – Macht und Status als Inhalte von Interessen? Und können Interessen auch auf kulturelle Phänomene, wie Ideen, ausgerichtet sein? Eine dritte Frage bezieht sich auf die *Formung* von Interessen in sozialen Zusammenhängen. Wer oder was beeinflusst Akteur*innen bei der Herausbildung ihrer Interessen? Inwieweit reflektieren die Individuen ihre Interessen selber? Welche Rolle spielen dabei Interaktionen mit anderen und die sozialen Situationen, die sie erzeugen? Und unter welchen Bedingungen schließen sich Individuen zur Verfolgung ihrer Interessen zusammen und motivieren

sich dazu, gemeinsam im Sinne ihrer Interessen zu handeln? Eine vierte Frage schließlich zielt darauf ab, welche *Interferenzen* Interessen mit möglichen anderen Handlungsmotiven und -orientierungen aufweisen. Wie weit werden Interessen durch normative Bewertungskriterien begrenzt, begründet oder auch informiert? Wie hängen sie mit moralischen Ansprüchen zusammen, die Akteure stellen können, wenn ihre rechtlichen oder moralischen Erwartungen nicht erfüllt werden? Welchen Einfluss haben Emotionen, die Akteure empfinden, auf ihr Interessenhandeln? Inwieweit verbinden Individuen ihre Interessen mit expressiven Handlungen, in denen sie sich anderen darstellen? Besitzen Akteure Kreativität, um Interessen zu konstruieren und an neue Herausforderungen anzupassen? Interessen können eine Vielzahl von Überschneidungen und Überlagerungen zu anderen Handlungsorientierungen aufweisen, und es stellt sich sowohl die Frage, wie diese anderen Orientierungen das Interessenhandeln beeinflussen, als auch, welche Wirkungen das Interessenhandeln auf die anderen Handlungsorientierungen ausüben kann, inwieweit also Akteure das Interesse verfolgen, Normen auf ihre Interessen zuzuschneiden, Emotionen zu ihrem Interessenvorteil einzusetzen oder mit Hilfe von Expressionen ihren Interessen mehr Nachdruck zu verleihen. Schließlich bilden diese anderen Orientierungen auch Grenzen des Interessenhandelns; sie sind Muster *uninteressierten* Handelns, sofern Akteure damit tatsächlich keinerlei Interessen verbinden.

Diese vier Fragen – die Frage nach den *Quellen* des Interessenhandelns, die Frage nach den *Inhalten* von Interessen, die Frage nach der *Formung* von Interessen sowie die Frage nach den *Interferenzen* und den jeweiligen Grenzen von Interessen und anderen Handlungsorientierungen und -motiven – stehen im Zentrum dieser Studie. Genauer gesagt sollen diese Fragen an die *Sozialtheorie* und ihre Entwicklung gerichtet werden. Welche Befunde, so lautet die zentrale Forschungsfrage, liefert die Sozialtheorie zu den aufgeführten Aspekten des Interessenhandelns? Bei der Sozialtheorie handelt es sich um die soziologische Disziplin, die sich mit den theoretischen Grundlagen der Soziologie als Wissenschaft beschäftigt und die nach Joas und Knöbl (2004) drei Kernfragen untersucht: die Grundlagen und Formen sozialen Handelns, die Bedingungen sozialer Ordnung sowie die Dynamik sozialen Wandels. In welcher Form und auf welche Weise, so wird gefragt, werden Interessen in der Sozialtheorie als Elemente sozialen Handelns, als Faktor sozialer Ordnung oder als Triebkraft sozialer Dynamik diskutiert?

Es wird sich zeigen, dass Interessen ein wichtiges Konzept in vielen Sozialtheorien bilden. Der Interessenbegriff wird dort, auf unterschiedliche Weise und mit unterschiedlichem Gehalt, als Element subjektiver Deutungen und Absichten oder als Ausdruck objektiver gesellschaftlicher Strukturen angewendet. An

Interessen scheiden sich in der Sozialtheorie die Geister. Dies gilt zum einen mit Blick auf Quellen und Inhalte oder die Formung von Interessen, die in der Sozialtheorie auf sehr heterogene Weise behandelt werden, zum anderen aber auch mit Blick auf die Frage, ob und wie Interessen mit anderen Handlungsorientierungen zusammenspielen und ob soziale Ordnung oder soziale Dynamik mit oder vielleicht auch nur gegen Interessen durchsetzbar sind. Allerdings sind Interessen zugleich aber auch einer der am wenigsten reflektierten und explizierten Begriffe der Sozialtheorie. Es wird viel über Interessen gesprochen, aber selten gesagt, was damit eigentlich gemeint ist.

1.2 Ziele und Aufbau der Studie

Deshalb sollen in dieser Studie die unterschiedlichen *Theorietraditionen* der Sozialtheorie nach ihren Beiträgen zur konzeptionellen Entwicklung des Interessenbegriffs durchleuchtet werden. Von Theorietraditionen der Sozialtheorie zu sprechen wirft zunächst die Frage auf, was überhaupt in diesem Rahmen als Theorietradition bezeichnet und wie sie bestimmt wird. Dafür gibt es in der Tat in der Soziologie kein einheitliches Vorgehen. Was als eigene Tradition gilt oder Geltung beanspruchen kann, ist alles andere als klar. Zudem stehen sich breite und enge Festlegungen gegenüber. Neomarxisten würden möglicherweise sagen, dass es nur zwei Theorietraditionen gibt, eine marxistische und eine bürgerliche Tradition. Vertreter*innen eines ethnomethodologischen Ansatzes würden sich vielleicht dagegen wehren, unter eine Tradition der Interpretativen Soziologie subsumiert zu werden und auf die Eigenständigkeit und Unabhängigkeit ihres Ansatzes pochen. Wie vieles in der Soziologie unterliegt auch die Einschätzung, was eine Tradition ist, der Konkurrenz zwischen den Traditionen und der Wahrnehmung dieser Konkurrenz und ihrer Schwerpunkte durch ihre Protagonisten.

Auch Lehrbücher und Einführungen in die soziologische Theorie liefern keine Klarheit. Randall Collins beispielsweise unterscheidet in seinem Buch über sozialwissenschaftliche Theorien vier Traditionen, nämlich die Konflikttradition, die utilitaristische Tradition, die Durkheimsche Tradition und die mikrointeraktionistische Tradition (Collins 1994). Hans Joas und Wolfgang Knöbl kommen in ihren Vorlesungen zur Sozialtheorie, in denen sie die Klassiker nicht behandeln, auf 19 unterschiedliche Kapitel, die teilweise Traditionen, teilweise aber auch einzelne Autor*innen behandeln; sie unterscheiden dabei unter anderem den Funktionalismus, den Neoutilitarismus, interpretative Ansätze, die Konfliktsoziologie, neue Varianten des Funktionalismus, aber auch die Theorieangebote von Giddens, Habermas und Bourdieu in gesonderten Kapiteln (Joas und Knöbl

2004). Ritzer und Stepninski unterteilen die Sozialtheorie in Strukturfunktionalismus, Konflikttheorie, Allgemeine Systemtheorie, Neomarxismus, Theorien des alltäglichen Lebens, integrative Theorien, feministische Theorien, postmoderne Theorien und Globalisierungstheorien (Ritzer/Stepninsky 2013). Seidman schließlich nimmt auch eine geografische Trennung der europäischen von der amerikanischen Tradition vor (Seidman 2017).

In dieser Studie wird die Sozialtheorie in *fünf* Traditionslinien untergliedert und behandelt, die in den meisten der genannten Einführungen ebenfalls genannt werden: Parsons und der Funktionalismus, die Konflikttheorie, der Neoutilitarismus, die Interpretative Soziologie und der Neomarxismus. Daran anschließend werden in einem weiteren Kapitel neuere Ansätze untersucht, die sich nicht umstandslos diesen Theorietraditionen zuordnen lassen, sei es, weil sie unterschiedliche Traditionen integrieren und neuartigen Synthesen zuführen, sei es, weil sie theoretische Ansätze entwickeln oder Aspekte betonen, die in den fünf Theorietraditionen so nicht abgebildet werden. Feministische Theorien oder Globalisierungstheorien, die in den Überblicksdarstellungen auch genannt werden, sind nicht als eigene Traditionslinien aufgenommen worden, sondern den angeführten Ansätzen eingefügt oder bleiben als doch eher spezielle Soziologien außerhalb der Betrachtung.

Gleiches gilt für die wenigen Traditionslinien, in denen der Interessenbegriff keine Verwendung findet. Die wichtigsten Beispiele dafür sind der französische Strukturalismus und der Poststrukturalismus, die in dieser Studie nur mit ihren Beiträgen zur neomarxistischen Tradition aufgegriffen werden. Dabei wird sich auch der Hauptgrund für die Vernachlässigung des Interessenkonzepts in dieser Tradition zeigen, der darin besteht, dass Praxis und Handeln bei der Analyse des Sozialen dort nur eine geringe Bedeutung beigemessen wird. Ohne Handeln und Agency aber stellt sich auch die Frage der Handlungsmotive und Handlungsorientierungen nicht, in deren Rahmen dann Interessen ihren Platz hätten. Beispielhaft dafür stehen die Arbeiten Michel Foucaults zur sozialen Macht und ihrer Metaphysik. Macht wird hier als Technik der Disziplinierung und der Diskurse betrachtet, die Subjekte zurichtet und konstituiert, die aber weder – mit Blick auf die Mächtigen – als Praxis und Strategie eines sozialen Handelns betrachtet wird, das Interessen folgt, noch – mit Blick auf die zugerichteten Individuen – Interessenhandeln als Reaktion darauf erzeugt, als Objekte des Machthandelns missbraucht zu werden (so Foucault 1977).

Auch jenseits dieser Grenzziehungen wird nicht der Anspruch erhoben, die behandelten Traditionslinien vollständig zu erfassen. Es würde den Rahmen dieser Studie sprengen, alle Autor*innen und Werke der Sozialtheorie aufzunehmen, die

üblicherweise unter die genannten Traditionslinien subsumiert werden. Die Auswahl der Arbeiten erfolgt vielmehr selektiv. Für die Auswahl der Autor*innen wurden zwei Kriterien in Anschlag gebracht. Das erste ist die Bedeutung, die bestimmten Werken oder Autor*innen in den Diskursen der Disziplin zugesprochen wird. Es sind viele Autor*innen aufgenommen worden, die als prägend für die einzelnen Traditionen betrachtet werden. Ergänzend dazu ist zweitens das Kriterium herangezogen worden, dass in den Arbeiten deutliche Bezüge zum Interessenbegriff vorliegen müssen, die entweder für die Theorietraditionen besonders charakteristisch sind und die dort übliche Verwendung des Interessenbegriffs markieren, oder in denen eigenständige Fassungen des Interessenbegriffs entwickelt werden, die vom Mainstream der Traditionen abweichen oder diesen Mainstream beeinflusst haben.

Den Analysen der Theorietraditionen werden zwei Kapitel vorgeschaltet. Das erste Kapitel gibt einen kurzen Überblick über die Literatur, die sich explizit mit dem Interessenbegriff und seiner Geschichte beschäftigt. Zudem wird diskutiert, was eigentlich Merkmale sozialwissenschaftlicher Konzepte sind und wie sich diese auf Interessenkonzepte anwenden lassen. Das zweite Kapitel widmet sich Marx, Weber und Durkheim als den Klassikern der Soziologie. Die Beschäftigung mit den Klassikern ist deshalb wichtig, weil ein Bezug auf die Klassiker zu den Kernmerkmalen der Sozialtheorie gehört – und dies gilt nicht zuletzt mit Blick auf die jeweiligen Konzepte von Interessen. Auch die Frage, wer als Klassiker zu bezeichnen ist und was ihre Werke klassisch macht, war lange Zeit ein Streitgegenstand zwischen den Theorietraditionen; inzwischen aber dürfte wohl niemand mehr den Status dieser drei Autoren als Klassiker der Sozialtheorie bestreiten (Alexander 1982b, 1983a, 1985; Giddens 1971).

Mit diesem Vorgehen folgt die Studie zwei Zielsetzungen. Das erste und vorrangige Ziel lautet, die Verwendung des Interessenbegriffs in den unterschiedlichen Traditionen der Sozialtheorie zu *rekonstruieren*. Es soll untersucht werden, welche Konzepte von Interessen innerhalb der jeweiligen Theorierahmen erkennbar sind oder explizit entwickelt werden, wie sich diese Konzepte in die theoretischen Annahmen und Modelle der Ansätze einfügen und welche empirischen Umsetzungen damit möglicherweise verbunden sind oder angeraten werden. Freilich liegt in der Sozialtheorie der eindeutige Schwerpunkt der Arbeiten auf dem Zusammenspiel von theoretischen Annahmen und Konzepten, weniger jedoch auf der empirischen Umsetzung dieser Konzepte. Dieser Schwerpunktsetzung folgt dementsprechend auch diese Untersuchung. Im Vordergrund der Analyse steht die Frage, welche Aussagen jeweils zu den Quellen von Interessen, den Inhalten von Interessen, der Formung von Interessen sowie den Zusammenhängen von Interessen und anderen Handlungsorientierungen getroffen

werden und wie und ob sich diese Aussagen innerhalb der Ansätze decken oder unterscheiden. Daher zielt die Analyse der Werke auch nicht darauf ab, „authentische“ Interpretationen zu entwickeln und explizit von anderen Interpretationen abzugrenzen. Eine Neuinterpretation des „wahren“ Marx oder der „echten“ Archer vorzustellen, würde nicht nur den Rahmen dieser Arbeit sprengen, sondern auch den eigentlichen Gegenstand dieser Studie verfehlen, nämlich der Verwendung des Interessenbegriffs in den untersuchten Werken nachzugehen und die damit verbundenen im- oder expliziten Konzepte von Interessen freizulegen. Nur darum geht es; Verweise auf andere Sekundärinterpretationen der jeweiligen Autor*innen werden deshalb nur dort angefügt, wo sich diese auch tatsächlich auf Fragen des Interessenbegriffs beziehen.

Neben der Rekonstruktion der Verwendung des Interessenbegriffs in der Sozialtheorie, der das Gros dieser Arbeit gewidmet ist, gilt das Augenmerk aber auch einem zweiten und daran anschließenden Problem: der *Konstruktion* eines neuen Interessenkonzepts. Diese Zielsetzung prägt das abschließende Kapitel dieser Untersuchung. Sie beginnt mit dem Vergleich der Konzepte von Interessen zwischen den Theorietraditionen. In diesem Vergleich sollen zunächst Ähnlichkeiten und Unterschiede zwischen den Traditionen herausgearbeitet werden. Vor allem aber soll damit die Grundlage dafür geschaffen werden, diese Konzepte nach ihrer Tragfähigkeit zu befragen, als Beiträge für ein Interessenkonzept zu dienen, das die unterschiedlichen Aspekte integriert, die in der Sozialtheorie zu den Dimensionen der Quellen, der Formung und der Inhalte von Interessen aufgedeckt worden sind und das sich zudem durch vielfältige Interferenzen zu anderen Handlungsorientierungen auszeichnet.

Danach erfolgt die Erarbeitung des Konzepts als letzter Schritt der Analyse. Dieser Schritt liefert eher eine Skizze als ein abgeschlossenes und fertiges Produkt. Immerhin aber kann diese Skizze als Denkanstoß für weitere Überlegungen zum Interessenkonzept dienen, und zwar sowohl mit Blick auf seine theoretische Anschlussfähigkeit als auch auf seine empirische Umsetzung. Zumindest zwei Punkte sollten dabei deutlich werden: dass Interessen Brücken zwischen unterschiedlichen Dimensionen der Sozialtheorie – Struktur und Handeln, subjektive und objektive Handlungsbedingungen, materielle und ideelle Orientierungen, individuelles und kollektives Handeln oder Mikro- und Makroprozesse – spannen, und dass sie einen temporalen Bezug aufweisen, der von den sozialen und individuellen Quellen des Interessenhandelns über ihre Interpretationen und Konstruktionen bis hin zum tatsächlichen Handlungsvollzug reicht. Daraus folgt die Kernthese, dass Interessen einen *multidimensionalen* Charakter aufweisen und dass sie als individuelle und kollektive *Prozesse* betrachtet werden sollten, die sich in den

sozialen Zusammenhängen von Strukturen und Interaktionen in der Zeit herausbilden und auch verändern können. Dieser multidimensionale und prozedurale Charakter von Interessen wird mit der neuen Bezeichnung der *Interessierung* einzufangen versucht. Interessierung steht dabei sowohl für den aktiven Prozess der Konstruktion und Verfolgung von Interessen als auch für die Verknüpfung verschiedener Interesseninhalte sowie der Ausgangsbedingungen mit den Folgen des Interessenhandelns. Das Konzept der Interessierung wird abschließend mit Blick auf seine theoretischen und empirischen Implikationen diskutiert.



2.1 Interessen in der Sozialtheorie

Die in diesem Buch angestrebte Rekonstruktion des Interessenbegriffs in der Sozialtheorie und seiner Verwendung trifft auf eine Leerstelle der Forschung. Ein wichtiger Beleg dafür ist die Tatsache, dass die Ursprünge des Interessenbegriffs in Moralphilosophie und Politischer Ökonomie bislang intensiver beleuchtet worden sind als seine Verwendungsformen in der soziologischen Theorie. Dort entstand der Interessenbegriff im 17. und 18. Jahrhundert in einer Gemengelage aus der herausziehenden kapitalistischen Wirtschaftsweise und den politisch vorherrschenden absolutistischen und aristokratischen Herrschaftsformen. Aber nicht der revolutionäre neue „kapitalistische Geist“ stand nach *Albert O. Hirschmans* Analyse (1987) Pate bei der Entwicklung des Interessenbegriffs, sondern vielmehr die innere Kritik an aristokratischen Handlungspraktiken der Passion oder der Leidenschaften. Interessen wurden als neues Label eingeführt, um damit gute Leidenschaften zu bezeichnen, die schlechten Leidenschaften gegenübergestellt werden konnten. Aggressives Handeln aus Begierde oder Standesehre wurde abgelehnt; Interessenhandeln galt demgegenüber als kalkuliert und reflektiert. Dies bezog sich zunächst vor allem auf das Regierungshandeln der Herrscher und die Landesinteressen, bevor dann allmählich Interessen als Leitidee auch auf Gruppen von Beherrschten übertragen und auf den Erwerbstrieb oder auf Macht und Reichtum gerichtet wurden. Es waren Vorsicht, Kalkulation oder Effizienz, Rationalität also, die mit Interessen assoziiert wurden.

Zugleich kam mit den ökonomischen Interessen ein weiterer Gedanke hinzu: dass nämlich Gewinnsucht und materielle Begierden als nutzbringend für die Gesellschaft kanalisiert werden könnten. Dies war eine der zentralen Ideen der

schottischen Moralphilosophie, die schließlich am Ende des 18. Jahrhunderts mit Adam Smith Eingang in die Politische Ökonomie fand. Diese Entwicklung hat *Hartmut Neuendorff* (1973) untersucht und dabei die Schriften von Thomas Hobbes und Adam Smith kontrastiert. Bei Hobbes stehen demnach die Individuen und ihre subjektiven Situationsdefinitionen im Vordergrund, die von einem gemeinsamen Interesse angetrieben werden: dem Streben nach Macht, bestehend aus mobilisierbaren Fähigkeiten und sachlichen Mitteln zur Erlangung eines zukünftigen Gutes. Die Verfolgung der Machtinteressen entfacht einen „Krieg aller gegen Alle“, einen nicht-intendierten Effekt, durch den für die Individuen eine gemeinsame Situation sozialer Instabilität entsteht. Diese Gemeinsamkeit wiederum schafft die Grundlage für das gemeinsame Interesse der Individuen, einen Staat zu gründen und die Regeln des Zusammenlebens durch einen Souverän – den berühmten Leviathan – bestimmen zu lassen. Auch Smith geht von individuellen Interessen und nicht-intendierten Effekten aus, kommt dabei aber zu einem völlig anderen Bild der Wirkung von Interessen. Nicht der Krieg der Einzelinteressen steht hier Neuendorff zufolge im Vordergrund, sondern die natürliche Identität der individuellen Interessen. Wie Hobbes versteht Smith Interessen vor allem materiell als Wunsch der Verfügung über Mittel und Güter in Form von Profit. Doch leitet er daraus keinen Willen zur Macht ab; die Individuen verfolgen ihre wirtschaftlichen Interessen, ohne Macht über andere entwickeln zu wollen. Voraussetzung dafür ist die „unsichtbare Hand des Marktes“, die hinter dem Rücken der Individuen über den Preismechanismus wirkt. Moralisch wird nach Smith diese Orientierung dadurch unterfüttert, dass die Individuen wechselseitig als unparteiische Zuschauer fungieren, dadurch Sympathie füreinander aufbauen und die Interessen der anderen anerkennen. Diese Anerkennung zeigt sich formal im Tauschakt. Hier werden die eigenen Interessen begrenzt, Habsucht und Habgier vermieden und stattdessen die Einhaltung der Marktregeln gefördert, die dem Wohle aller dienen. Ein politischer Wille würde diesen Prozess stören; merkantilistisches Interessenkalkül von Staaten wertet Smith deshalb als Ausdruck von Habsucht und übergreifigen Interessen.

Diese Befunde zeigen, dass das Interessenkonzept eine kaum zu überschätzende Bedeutung im intellektuellen Diskurs jener Zeit hatte. Dabei vollzog sich nicht nur ein Wandel von politischen hin zu ökonomischen Fassungen des Interessenbegriffs, sondern Interessen wurden zunehmend auch mit Fragen der sozialen Ordnung verbunden. Sie bildeten damit ein Bindeglied zwischen individuellem Handeln und gesellschaftlichen Strukturen, die als nicht-intendierte Effekte des Handelns gefasst wurden. Allerdings zeigte sich, wie Hirschman betont, auch eine Tendenz zu tautologischen Interessenkonzepten, die *alles* Handeln als Interessenhandeln einstufen und dem Interessenbegriff damit seine

Spezifika und Trennschärfe nahmen. Auch blieben nahezu alle Fragen unbehandelt, die in dieser Studie herausgearbeitet werden sollen: nämlich aus welchen Quellen eigentlich Interessen kommen, wie sie geformt werden, welche Inhalte genau damit verbunden sein können und in welchen Beziehungen sie zu anderen Handlungsorientierungen stehen könnten.

Diese Unschärfen des Interessenbegriffs setzten sich in der *Sozialtheorie* fort, die sich in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts zu entwickeln begann. Auch für die Sozialtheorie ist festzustellen, dass der Interessenbegriff zwar häufig verwendet, aber selten expliziert wird. Interessen werden zumeist in Anschlag gebracht, ohne dass das jeweils dahinterliegende Konzept deutlich gemacht oder ausgeführt würde. *Richard Swedberg* stellt deshalb in seinem Buch über Interessen (Swedberg 2005a) – übrigens die einzige breitere Untersuchung zur Nutzung des Interessenkonzepts in der soziologischen und ökonomischen Theorie – fest, dass Interessen im Sinne von Merton als „Proto-Konzept“ genutzt werden, also weder genauer inhaltlich beschrieben noch mit anderen Verwendungen abgeglichen werden.

„But even when the concept of interest does appear in a sociological text or a sociological dictionary, its meaning is more or less taken for granted and there are no referents to its earlier use, to alternative meanings and the like. It is a concept without history and presents no problems...In short, when it comes to the sociological concept of interest everyone has to reinvent the wheel on her own.“ (Swedberg 2005a, S. 48).

Swedberg differenziert in seiner Untersuchung drei Ansätze des Umgangs mit Interessen in der soziologischen Theorie, die sich jeweils danach unterscheiden, wie bedeutsam Interessen als Erklärungsmoment für soziale Zusammenhänge und ihre Entwicklung eingeschätzt werden (Swedberg 2005a, S. 50–53, 2005b). Der *erste* Ansatz betrachtet Interessen als die Triebkraft des sozialen Lebens. Swedberg verweist hier auf den von Ratzenhofer Ende des 19. Jahrhunderts entwickelten Begriff der Interessen als Urkraft sowie auf die Schule, die sich im Anschluss daran in den USA entwickelt hat, aber auch auf Simmel und Coleman als weitere Vertreter dieser Strömung. Diese Autoren eint demnach, dass sie Interessen als den zentralen Grund oder das zentrale Motiv für soziales Handeln identifizieren, wie auch immer sie soziales Handeln überhaupt fassen und wie auch immer sie dann die – um mit Simmel zu sprechen – sozialen Formen konzipieren, die sich daraus ergeben. Der *zweite* Ansatz zeichnet sich Swedberg zufolge dadurch aus, dass er Interessen als eine wichtige Kraft des Handelns neben anderen betrachtet. Er benennt dafür zwei zentrale Beispiele: Weber und sein Konzept der Zweckrationalität als Synonym für Interessenhandeln, dem die Betonung von

wertrationalem Handeln und der Bedeutung von Ideen gegenübersteht; und Bourdieu, der Interessenhandeln von indifferentem Handeln abgrenzt. Der dritte Ansatz schließlich ist Swedberg zufolge dadurch gekennzeichnet, dass Interessen nur eine geringe oder keine Bedeutung zugesprochen werden. Dazu zählt er Parsons und seine Betonung von Werten und normativer Integration, aber auch den Institutionalismus in der Organisationstheorie mit seiner Orientierung auf Legitimations- und Deutungsfragen.

Im Ergebnis hält Swedberg fest, dass der erste Ansatz Gefahr läuft, Interessen tautologisch zu behandeln, weil alles Handeln als Interessenhandeln aufgefasst und als Ausdruck dahinterliegender Interessen betrachtet wird. Der dritte Ansatz wiederum reduziert seiner Einschätzung nach Handeln auf Orientierungen, die durch Kultur, Normen und Werte geprägt sind, und ignoriert damit Bedürfnisse, die aus den Notwendigkeiten des Überlebens und der Arbeit entstehen und die zu Interessen führen. Swedberg erklärt diesen Unterschied damit, dass die Autoren des ersten Ansatzes eher dem methodologischen Individualismus und den Orientierungen der Individuen zuneigen, die Autoren des dritten Ansatzes jedoch einen systemtheoretischen und holistischen Ansatz pflegen, der nach Integration und Kohärenz von Systemen fragt. Aus seiner Sicht sollte ein soziologisches Interessenkonzept dem zweiten Ansatz folgen, weil dieser Interessen als eine Handlungsorientierung neben anderen betrachtet und damit die Breite möglicher Handlungsorientierungen einfangen kann. Dabei aber stellen sich nach Swedberg viele Fragen, die nach wie vor auf Antworten warten.

„What would a modern definition of interest look like? How can it be used in empirical research and be operationalized? These are some of the questions that have to be addressed if we are to have a sociological useful concept of interests.“ (Swedberg 2005b).

Swedberg plädiert in Anlehnung an Wittgenstein dafür, sich dem Begriff des Interesses und seinem Sinn in Analogien zu nähern. Er wählt dafür die Analogie des Wegweisers. Interessenhandeln zeichnet sich im Unterschied zu anderen Handlungen demnach dadurch aus, dass Akteure Wege beschreiten und dabei Wegweisern folgen. Der Sinn des Wortes Interesse ergibt sich Swedberg zufolge aus dieser Aktivität, und nicht etwa aus einer definitorischen Festlegung des Begriffs. Interesse ist deshalb unter Rückgriff auf die poststrukturalistische Theorie nicht als Essenz oder Substanz zu deuten, die identifiziert werden könnte, sondern als ein Prozess in Form eines besonderen Typus von *Aktivität*.

„Similarly, the analogy of actors following a sign-post is not introduced in order to somehow capture the essence of the word ‘interest’ but to indicate that the meaning of interest is to be found in a certain type of activity.“ (Swedberg 2005a, S. 96).

Diese Aktivität zeichnet sich dadurch aus, dass sie mehr ist als eine Wahlentscheidung über den zu verfolgenden Weg; sie ist vielmehr ein umfassender Prozess, den Akteure mit Körper, Geist und Seele ausführen. Interessenhandeln ist nicht nur ein mentaler oder kommunikativer Vorgang, sondern ein Handlungsvollzug des Individuums in seiner Vollständigkeit. Deshalb, so Swedberg, ist Interessenhandeln sowohl kraft- und machtvoll als auch von existenzieller Bedeutung für die Akteure. Begrenzt auf mentale Vorgänge bliebe von Interessen wenig mehr übrig, als dass etwas für interessant befunden wird.

Swedberg nimmt weitere Präzisierungen des Konzepts vor (Swedberg 2005a, S. 96–99). Erstens können Akteure ihre Interessen nur verfolgen, wenn sie diese auch kennen. Erst dann können sie entscheiden, welchen Weg sie gehen wollen. Zweitens können die Akteure auch irren. Sie können die falsche Weggabelung nehmen und dann später feststellen, dass dies nicht der Weg ist, den sie hätten beschreiten sollen. Drittens können Weggabelungen vielfältig sein. Sie beziehen sich nicht nur auf einen Lebensbereich wie die materielle Versorgung, sondern können auch religiöse, politische, sexuelle oder andere Interessen betreffen. Viertens markiert die Analogie der Weggabelung eine externe Objektivität und den Einfluss des Sozialen. Wegweiser sind soziale Fakten, die ihre Legitimität dadurch gewinnen, dass sie schon lange bestehen und sich für viele Akteure in ähnlicher Weise stellen. Und fünftens schließlich betont Swedberg in Anlehnung an Weber, dass Interessen auf Dispositionen beruhen und zwei Ausrichtungen haben können: instrumentelle Orientierungen, die auf einen Zweck wie Macht oder Reichtum gerichtet sind, der selber wieder als Mittel zur Erreichung anderer Zwecke dient; oder Orientierungen auf letzte Werte und Zwecke, die man verfolgt, auch wenn die Möglichkeit des Erfolgs nicht kalkulierbar ist. Hier deutet sich die Unterscheidung von materiellen und ideellen Interessen an.

Auf diese Unterscheidung hat auch *Sascha Münnich* in seiner Analyse des Interessenbegriffs das Augenmerk gerichtet (Münnich 2011). Dabei differenziert er zwei Dimensionen des Interessenkonzepts. Die erste Dimension bezieht sich auf die Frage, ob Interessen eine positionale oder eine intentionale Kategorie sind, ob sie also eine Widerspiegelung der sozialstrukturellen Position eines Akteurs oder eine subjektive Handlungsorientierung sind, die in sozialen Situationen von den Individuen konkretisiert wird. Die zweite Dimension richtet sich auf das Verhältnis von Interessen und Ideen; dabei können Interessen zum einen als materielle Kräfte angesehen werden, die von Normen oder Werten einer sozialen Ordnung begrenzt werden, zum anderen aber auch als Muster der Wahrnehmung, die von Werten und Normen geprägt werden.

Auf dieser Grundlage geht Münnich dem Interessenbegriff des Utilitarismus, der Politischen Ökonomie, des Strukturfunktionalismus und der verstehenden

Soziologie nach, bezieht sich dabei aber, ähnlich wie Swedberg, nur auf wenige ausgewählte Autor*innen. In der utilitaristischen Tradition werden demnach Interessen als individuelle und intentionale Handlungsmotive betrachtet, die sozialen Prozessen vorgängig sind und nicht durch diese beeinflusst werden. In der Politischen Ökonomie – gemeint sind damit bei Münnich institutionalistische Analysen – werden Interessen positional durch Strukturen sozialer Ungleichheit und ihren institutionellen Ausprägungen in kapitalistischen Ökonomien bestimmt. Im Zentrum des Strukturfunktionalismus steht der Gedanke, individuelle Interessen durch normative Handlungsorientierungen zu begrenzen, die in Form von sozialen Rollen und den damit verbundenen kulturellen Erwartungen übernommen werden; zugleich können Interessen wie das Profitstreben in der Wirtschaft selber kulturell definiert sein. Dieser Gedanke wird in der Systemtheorie dahin gehend verändert, dass Interessen keine Handlungskategorie mehr sind, sondern nur mehr eine Form der Zuschreibung von Systemen. In der verstehenden Soziologie schließlich stehen die subjektiven Intentionen der Akteure im Vordergrund des Interessenbegriffs, bei Weber verbunden mit Ideen und Weltbildern, in der Phänomenologie hingegen geknüpft an die Wissensvorräte der Akteure bei der Suche nach Interessen in situativen Handlungskontexten.

Münnich leitet daraus vier Konstellationen von Interessen ab, die er zwar als Formierung bezeichnet, die sich aber vielmehr auf die Interferenzen zwischen Interessen und anderen Handlungsorientierungen in dem Sinne beziehen, dass darin Interessen durch Kultur entweder begrenzt oder definiert werden: die kulturelle Begrenzung positionaler Interessen, die durch Markt- oder Klassenlage bestimmt sind; die kulturelle Definition positionaler Interessen durch soziale Rollen oder funktionale Systemprozesse; die kulturelle Begrenzung intentionaler Interessen der Befriedigung subjektiver Bedürfnisse; und schließlich die kulturelle Definition intentionaler Interessen in sozialen Situationen. Jede dieser Konstellationen, so Münnich, kann für die Analyse bestimmter Fragestellungen genutzt werden. Subjektive materielle Interessen eignen sich demnach gut für Erklärungen des Strebens nach Veränderung sozialer Beschränkungen; positional bestimmte und kulturell begrenzte Interessen für die Analyse ökonomischer Kräfteverhältnisse oder sozialer Konflikte; kulturell definierte Interessen für Fragen der Legitimität von Interessen; und situationsspezifisch geprägte Interessen schließlich für die Analyse konkreter Situationen und Aushandlungen zwischen Akteuren. Insgesamt geht nach Münnich mit einem *positional* bestimmten Interessenbegriff das Problem einher, Erklärungen für den graduellen Wandel von Handlungsorientierungen zu finden, mit einem *intentionalen* Interessenbegriff hingegen das Problem, die Stabilität und die Ähnlichkeit politischer und ökonomischer Ziele zu verstehen.

Münnich zieht daraus, wie auch Swedberg, die Schlussfolgerung, dass Interessen als Prozess zu konzipieren sind. Dieser Prozess weist aber andere Schwerpunkte als bei Swedberg auf. Ist es bei Swedberg die Schrittfolge aus subjektiven Interessen, Wegmarken, Entscheidungen und aktiver Interessenverfolgung, so ist es bei Münnich die Schrittfolge von der sozialen Positionierung durch die materielle Verteilung von Ressourcen über die Verteilung von Ideen und Weltbildern, die quer zu materiellen Konflikten liegen kann, bis hin zur Interessenformierung durch Interpretation der Handlungssituation und Konkretisierung der Ziele unter Rückgriff auf Verteilungsstrukturen und Ideen. Im Interessenbegriff vereinen sich damit Münnich zufolge die Fragen, was ich brauche, wie ich die Welt betrachte und was ich in einer Situation tun muss, um das zu bekommen, was ich brauche.

„So prägen Ideen die Übersetzung der materiellen Position in situative Kontexte. Materielle Positionen und ideeller Wissenshorizont des Handelnden können in ihrer Wechselwirkung nur in konkreten Situationen verstanden werden. Ideen prägen die Wahrnehmung des situativen Kontextes, die materielle Position indiziert, welche Aspekte der Situation eine besondere Handlungsrelevanz bekommen.“ (Münnich 2011, S. 384).

Die Unterschiede zwischen den beiden Prozessperspektiven auf Interessen, die Swedberg und Münnich entwerfen, erklären sich vor allem dadurch, dass sie auf unterschiedliche Fragen antworten. Bei Münnich geht es in erster Linie um die Frage der Interferenzen von Interessen mit anderen Handlungsorientierungen, bei Swedberg hingegen um die Frage der Besonderheiten des Interessenhandelns in Abgrenzung zu anderen Handlungsorientierungen. Hierin haben beide Ansätze ihre Stärken, aber auch ihren Grenzen. Bei Swedberg werden Quellen und Formung von Interessen als mehr oder weniger gegeben hingenommen; er tendiert zu einem subjektiven Interessenbegriff, den er mit vagen Annahmen über die individuelle Formung von Interessen verbindet. Dabei spielen soziale oder kulturelle Faktoren keine Rolle; sie kommen nur als Wegmarken ins Spiel, denen das Individuum auf seinem individuellen Lebenspfad begegnet. Der Interessenbegriff bei Münnich ist deutlich komplexer, denn er verbindet positionale und intentionale Quellen des Interessenhandelns mit ihrer situativen Formung. Doch ist diese Formung nur auf Individuen, nicht aber auf soziale Gruppen bezogen, und zugleich wird das Besondere des Interessenhandelns gegenüber anderen Handlungsorientierungen kaum beleuchtet. Beide Ansätze weisen zudem das Defizit auf, dass sie die Sozialtheorie nur punktuell anhand weniger Autor*innen rezipieren, aus denen sie ihre Konzepte entwickeln.

Diese Leerstellen sollen im Folgenden eingehender behandelt werden. Zum einen wird die Analyse der Sozialtheorie deutlich *ausgeweitet*. Insgesamt werden mit dem Strukturfunktionalismus, der Konflikttheorie, dem Neutilitarismus, der

Interpretativen Soziologie, dem Neomarxismus sowie integrativen und neueren Ansätzen sechs Theorietraditionen genauer beleuchtet. Ihnen wird eine Untersuchung der drei Klassiker der Sozialtheorie, Marx, Weber und Durkheim, vorangestellt. Diese Traditionen werden zudem, wenn auch nicht mit Anspruch auf Vollständigkeit, so doch anhand einer signifikant größeren Zahl verschiedener Ansätze untersucht. Diese umfassendere Betrachtung erlaubt es, sowohl Unterschiede und Gemeinsamkeiten der Nutzung des Interessenkonzepts zwischen den Traditionen genauer zu bestimmen, als auch die Unterschiede innerhalb der Traditionen exakter zu benennen und den Interessenbegriff und seine Verwendung in der Breite der Sozialtheorie zu rekonstruieren.

Zum anderen sollen auf diese Weise konzeptionelle Ansatzpunkte für die Entwicklung eines integrierenden Interessenkonzepts erarbeitet werden. Neben das Ziel der Rekonstruktion tritt damit das Ziel der *Konstruktion* eines neuen Interessenkonzepts. Die Rekonstruktion ist dafür eine zentrale Voraussetzung, weil sie eine kritische Sicht auf Defizite, aber auch auf sinnvolle und weiter zu verfolgende Ansätze der Verwendung eines Konzepts produzieren kann.

„Concept reconstruction is a highly needed therapy for the current state of chaos of most social sciences. Nonetheless, the fact remains that concept reconstruction is a means whose ultimate purpose is to provide a cleaned-up bases for construction – that is, for the formation of concepts.“ (Sartori 2009a, S. 122).

Die Rekonstruktion eröffnet die Möglichkeit, verschiedene Dimensionen und Bestandteile eines Konzepts zu identifizieren, zu vergleichen, abzuwägen und zu verbinden. Die Konstruktion eines Konzepts ist in diesem Sinne die Synthese verschiedener konzeptioneller Bausteine, die auf neue Weise verknüpft und mit neuen Elementen angereichert werden können.

In der Rekonstruktion des Interessenkonzepts werden auch andere Zuordnungen einzelner Autor*innen vorgenommen, als sie von Swedberg und Münnich vorgestellt werden. Um zwei Beispiele zu nennen: Swedberg zählt Parsons zu der Gruppe von Autor*innen, bei denen das Interessenkonzept nur eine schwache Rolle spielt. In dieser Studie wird hingegen zu zeigen versucht, dass Parsons im Gegenteil die große Bedeutung von Interessen betont und sogar ein ziemlich ausführliches Konzept von Interessen im Rahmen seiner Analyse der Bedürfnisdispositionen erarbeitet hat. Seine Fokussierung auf Werte und Normen lässt sich überhaupt nur durch die Relevanz erklären, die Interessen als Handlungsmotiv aus seiner Sicht zukommt. Im Unterschied zur Deutung von Münnich wiederum werden in der Theorietradition der Interpretativen Soziologie zwar auch die Wissensvorräte und ihre Behandlung als wichtige ideelle Quelle von Interessen betont, die situative und konstruktive Dimension von Interessen jedoch anhand anderer,

mehr auf soziale Interaktionen orientierter Ansätze innerhalb der interpretativen Tradition festgemacht.

2.2 Interessen als multidimensionales Konzept

Lassen sich die Unschärfen des Interessenbegriffs nicht einfach dadurch beseitigen, Interessen eindeutig zu definieren? Könnte nicht eine genauere Bestimmung von „Interesse“ und des damit gemeinten Inhalts das Problem der Vernachlässigung des Begriffs als „Proto-Konzept“ kurzerhand lösen? Diese Strategie ist in der Sozialtheorie tatsächlich häufiger angewendet worden. Viele Autor*innen der Sozialtheorie haben den Interessenbegriff zwar ohne weitere Klärungen genutzt, manche haben sich aber die Mühe gemacht, zu definieren, was sie unter Interessen verstehen. Die Auseinandersetzung mit der Sozialtheorie in den folgenden Kapiteln wird deshalb einige Definitionen von Interessen aufdecken. Doch sind diese nur selten kompatibel. Definitionen werden meistens ohne wechselseitigen Bezug auf andere Definitionen von Interessen eingeführt. Ein gemeinsames Verständnis oder eine gemeinsame Definition findet sich in der Disziplin daher nicht.

Wie sehen diese Definitionen von Interessen aus? Und wo liegen ihre Grenzen? Stellvertretend sollen dazu kurz zwei Definitionsansätze aus den 1960er Jahren vorgestellt werden. *Brian Berry* (1990) hat im Rahmen seiner Untersuchung politischer Konzepte und ihrer Nutzung Interessen in einer „ersten Annäherung“ definiert als

„... *an action or a policy... in a man's interests if it increases his opportunities to get what he wants.*“ (Berry 1990, S. 176).

Interessen zielen demnach also auf die *Vergrößerung von Handlungsmöglichkeiten*. Die Voraussetzung dafür ist Berry zufolge die Verfügung über Mittel wie Reichtum und Macht, die als Guthaben gespart oder verwendet werden können. Verwendungsmöglichkeiten sind Investitionen mit dem Ziel, die Mittel zu erhöhen, sie an eine andere Person zu transferieren oder sie zu konsumieren und damit direkt zur Realisierung der eigenen Bedürfnisse (‘Wants’) einzusetzen. Trotz ihrer Nähe zu Bedürfnissen sind Interessen aber Berry zufolge nicht deckungsgleich damit zu verwenden. Dafür macht er einige Gründe geltend, mit denen er die Definition von Interessen weiter einkreist. Ein Grund lautet, dass mit Interessen nicht die unmittelbaren Bedürfnisse gestillt, sondern nur die Möglichkeiten verbessert werden, die Bedürfnisse zu befriedigen. Ein anderer Grund ist, dass Bedürfnisse auch den Interessen zuwiderlaufen können, wenn Mittel für sie verausgabt werden, die dann nicht mehr für andere Verwendungen zur Verfügung stehen – in

dieser Situation wäre es im eigenen Interesse, weniger Mittel zur Verfügung zu haben.

So einfach diese Definition auf den ersten Blick scheint, so kompliziert ist sie aber im Detail, weil sie Interessen durch „Bedürfnisse“ erklärt und dann gefordert ist, zu zeigen, warum das eine nicht mit dem anderen identisch ist. Definitionen mit Bezug auf andere Begriffe ziehen weiteren Definitionsbedarf nach sich. Würden Bedürfnisse in einem weiteren Schritt als subjektive Empfindungen oder körperliche Notwendigkeiten bestimmt, entstünde wiederum das Problem, Definitionen für Empfindungen oder Notwendigkeiten vorzunehmen. Am Ende stünde ein unendlicher Definitionsregress.

Die zweite Definition vermeidet den Bezug auf Bedürfnisse. Sie entstammt der Untersuchung zur Sozialtheorie von *Percy S. Cohen* (1968). Hier bestimmt Cohen in seiner Auseinandersetzung mit der Kritik von Lockwood an Parsons' Theorie der normativen Integration – darauf wird im vierten Kapitel dieser Studie ausführlicher eingegangen – Interessen wie folgt:

„To say that an action is partly or wholly governed by interests is to say that one of the aims of action is to ensure that certain means are kept or made available for the pursuit of particular goals, whatever these may be.“ (Cohen 1968, S. 115–116).

Auch in dieser Definition stehen die *Erweiterung der Handlungsfähigkeit* und die dazu nötige *Verfügung über Mittel* zur Erreichung von Zielen im Zentrum des Interessenhandelns. Der Begriff des Bedürfnisses als Kriterium für die Verwendung der Mittel wird durch den allgemeineren Begriff der Ziele ersetzt. Auf diese Weise vermeidet Cohen zwar den Definitionsregress auf Bedürfnisse, doch entsteht ein neuer Definitionsbedarf durch Rückgriff auf andere Begriffe, ohne die der Interessenbegriff nicht verständlich ist. Interessen lassen sich nämlich, so argumentiert Cohen, so einfach doch nicht bestimmen, denn sie werden nicht unabhängig von Normen gebildet. Ohne die kulturelle Prägung von Interessen würde sich nicht erklären lassen, warum Menschen an sozialen Systemen partizipieren und nicht revoltieren oder austreten, sobald ihre Interessen gegenüber denen anderer Akteure benachteiligt werden. Normen prägen die Erwartungen und Ansprüche, die Akteure an die Erfüllung ihrer Interessen stellen. Interessen zu definieren setzt damit voraus, auch Normen zu definieren und Annahmen über ihren Zusammenhang zu formulieren.

Beide Ansätze zeigen das grundlegende Problem der Versuche auf, Konzepte mit Definitionen zu klären. Zwar sind Definitionen ein wichtiger Bestandteil wissenschaftlicher Konzepte, denn sie spezifizieren die Bedeutung eines Begriffs, sie grenzen ihn – im Idealfall – von anderen Begriffen ab, und sie ermöglichen es, den Begriff zu kommunizieren (Sartori 1990b, S. 88). Dennoch aber reichen

sie nicht hin. Beide Definitionen geben keine Hinweise darauf, woher eigentlich Interessen kommen, wie Interessen individuell oder auch kollektiv geformt werden und welche Inhalte damit verbunden sind. Die zentralen Fragen dieser Untersuchung lassen sich mit diesen Definitionen daher nicht beantworten. Mehr noch, Definitionen können darauf auch keine erschöpfenden Antworten liefern. Die Frage beispielsweise, was eigentlich Interessen erzeugt und bestimmt – ob eine soziale Position und die damit verbundene Ausstattung mit Ressourcen, Macht und Status, ob subjektive Bedingungen oder ob soziale Interaktionen und die Verständigung und Interpretation von Interessen und ihren Bedeutungen – kann nicht durch eine Definition geklärt werden. Sie verweist vielmehr auf einen komplexen *theoretischen* Zusammenhang der Stellung von Individuen in ihrer sozialen Welt und der Verbindungen zwischen Strukturen, sozialen Interaktionen und sozialem Handeln. Definitionen helfen zwar, einen ersten Zugriff darauf zu bekommen, was Interessen sein könnten; doch ein vertieftes Verständnis von Interessen ermöglichen sie nicht.

Daraus folgt, dass Interessen nicht als Definition, sondern als *Konzept* betrachtet werden sollten. Ein Konzept ist mehr als eine Definition. Es baut zwar auf einer Definition auf, geht aber darüber hinaus, weil es den Begriff auch theoretisch bestimmt und eine „Theorie der Ontologie“ eines Phänomens enthält (Goertz 2005, S. 27). Mehr noch, Konzepte bilden „Container“ sowohl für theoretische Überlegungen als auch für empirische Daten (Sartori 1990b, S. 74). Sie formen das Bindeglied zwischen Theorie und Empirie und sind damit, wie es *Herbert Blumer* formuliert, der Dreh- und Angelpunkt der soziologischen Analyse und das Tor, das sie zur sozialen Welt öffnet.

„This consists in the difficulty of bringing social theory into a close and self-correcting relation with its empirical world so that its proposals about that world can be tested, refined and enriched by the data of that world. This difficulty, in turn, centres in the concepts of theory, since the concept is the pivot of reference, or the gateway, to this world.“ (Blumer 1969, S. 151).

Dies entspricht der Stellung von Konzepten, die *Jeffrey Alexander* im Rahmen seines Modells des „wissenschaftlichen Kontinuums“ präzisiert hat (Alexander 1982a, S. 2). Das Kontinuum spannt sich zwischen zwei Polen des wissenschaftlichen Denkens auf: empirischen Aussagen, die auf die präzise Beschreibung empirischer Beobachtungen zielen; und nicht-empirischen Aussagen, die theoretische Annahmen über kausale Zusammenhänge formulieren. Alexander spricht deshalb von einem Kontinuum, weil wissenschaftliche Aussagen immer, wenn auch in unterschiedlichen Gewichtungen, beide Elemente enthalten. Empirische Beobachtungen werden durch theoretische Annahmen gerahmt und angeleitet, während theoretische Annahmen ohne empirische Referenz nur idealistische

Konstruktionen wären. Der empirische Pol wird durch konkrete Hypothesen, methodologische Annahmen und Beobachtungen gebildet, während der theoretische Pol aus allgemeinen Vorannahmen und Modellen besteht. Theorien verknüpfen unterschiedliche Konzepte wie Normen, Interessen, Klassen oder Herrschaft und verbinden sie zu Erklärungen sozialen Handelns und sozialer Ordnung und, so könnte man anfügen, sozialer Dynamik. Zugleich bilden Konzepte den Rahmen für Definitionen und Klassifikationen, die wiederum Gesetze und empirische Annahmen – wie z. B. das Gesetz des tendenziellen Falls der Profitrate bei Marx, das im folgenden Kapitel behandelt wird – befruchten. Es sind dann diese Gesetze oder empirischen Hypothesen, auf die sich empirische Methoden und Beobachtungen beziehen.

Konzepte weisen zudem unterschiedliche *Konzeptebenen* auf. *Giovanni Sartori* (1990c, S. 21–23) hat dafür den Begriff der „Abstraktionsleiter“ von Konzepten geprägt. Konzepte höherer Abstraktion sind universelle Konzepte, die theoretische Annahmen über globale, in Raum oder Zeit oder beidem gültige Zusammenhänge enthalten. Darunter sind Konzepte angesiedelt, die unterschiedliche Dimensionen der Konzepte bestimmen, dabei Klassen von Phänomenen sortieren und die zugleich festlegen, welche empirischen Tatsachen als Daten betrachtet werden.

„*Without general concepts, science cannot generalize, and without the ability to generalise science cannot theorize. A social science composed purely of concrete concepts would be a series of disconnected facts and micromechanisms.*“ (Gerring 2012, S. 115).

Für die Konzepte der höheren Ebene ist es demnach unabdingbar, dass sie auch eine Negation enthalten müssen – also einen Bereich bestimmen müssen, für den sie *nicht* gelten. Dass Konzepte diese *Scharnierfunktion* zwischen Theorie und Empirie einnehmen, ist in der Soziologie weitgehend unumstritten. Umstritten ist allerdings die Frage, wie genau diese Funktion aussieht und was Konzepte konkret leisten müssen, um diese Funktion zu erfüllen. Beispielhaft dafür stehen die Standpunkte von Robert K. Merton und Herbert Blumer, der eine Vertreter eines positivistischen Verständnisses von Konzepten, der andere Verfechter eines interaktionistischen Zugangs. Beide betonen die Bedeutung von Konzepten der unteren Abstraktionsebene, bewerten die Leistung und den Stellenwert dieser Konzepte aber sehr unterschiedlich. *Merton* zufolge sind Konzepte ein unverzichtbarer Bestandteil von Theorien als Schemata der Verbindung von Konzepten. Die Aufgabe der Theorie besteht darin, empirische Hypothesen zu inspirieren, empirische Generalisierungen als Befunde aufzunehmen und Hypothesen daraufhin zu präzisieren oder zu reformulieren. Konzepte bieten zugleich Vorschriften und Definitionen, die als Variablen fungieren und damit das Bindeglied zur Empirie herstellen.