

HANS-PETER MÜLLER
Die Einbettung des Handelns.
Pierre Bourdieus Praxeologie

KLAUS KRAEMER
Charismatischer Habitus. Zur sozialen Konstruktion
symbolischer Macht

MARGIT WEIHRICH
Die Rationalität von Gefühlen, Routinen und Moral

ANDRÉ BRODOCZ
Institution als symbolische Form

URSULA MENSE-PETERMANN
Kontinuität und Wandel. Zum Erklärungspotenzial
institutionalistischer Ansätze in der
Transformationsforschung

AXEL T. PAUL
Money Makes the World Go Round.
Über die Dynamik des Geldes und die Grenzen
der Systemtheorie

LUDGER PRIES
Transnationalisierung der sozialen Welt?

**Herausgegeben
von:
Hans-Peter Müller
Hans Bertram
Klaus Eder
Frank Ettrich
Hildegard M. Nickel**

**VERLAG
LESKE + BUDRICH
OPLADEN**

Sonderdruck

Money Makes the World Go Round. Über die Dynamik des Geldes und die Grenzen der Systemtheorie

Der Aufsatz untersucht die Stärken und Schwächen einer systemtheoretischen Konzeption der Wirtschaft. Im Unterschied zu einer allein mit dem Datenkranz oder der sozialen Einbettung ökonomischer Prozesse befassten Wirtschaftssoziologie erhebt die Systemtheorie den Anspruch, auch Theorie der Wirtschaft zu sein. Es wird argumentiert, dass sie diesen Anspruch im Wesentlichen einlöst und die moderne Ökonomie im Unterschied zu herkömmlichen Modellen der Neoklassik als Geldwirtschaft zu verstehen erlaubt. Während die Systemtheorie auf der einen Seite die dem Kommunikationsmedium Geld selbst inhärente Dynamik erhellt, welche (zumindest) das Wirtschaftssystem zur permanenten Selbstüberwindung treibt, muss auf der anderen Seite der von Luhmann behauptete Systemrelativismus, demzufolge die moderne Gesellschaft kein Zentrum mehr kenne, in Frage gestellt werden.

Ganz zweifellos muss eine soziologische Theorie der Wirtschaft nach den sozialen, das heißt konkret: den rechtlichen, moralischen, politischen oder sonstigen nicht-ökonomischen Voraussetzungen sowohl der Ausdifferenzierung wie des laufenden Betriebs der Wirtschaft fragen. Dieses Thema wird heute wieder unter dem Stichwort „Einbettung“, verhandelt (Granovetter 1985; Zukin/DiMaggio 1990). Die interessante Entdeckung ist dabei weniger, dass auch unsere moderne kapitalistische Ökonomie sozial eingebettet ist, als dass die Formen und Mechanismen der Einbettung sich im Laufe der Zeit gewandelt haben und heute beispielsweise nicht länger in der sozialen Verantwortung der Eigentümer als vielmehr in personalen Netzwerken, informalen Mitgliedschaften oder subpolitischen Aushandlungsprozessen aufscheinen (Beckert 1999). Angesichts einer funktional differenzierten, in spezialisierte und verselbständigte Teilbereiche zergliederten Gesellschaft wird sich eine soziologische Wirtschaftstheorie allerdings mit einer derartigen Außenperspektive – so wichtig sie ist – nicht zufrieden geben dürfen; ebenso kommt es darauf an, wirtschaftliche Prozesse als soziale Prozesse zu verstehen, sie mit Mitteln der soziologischen Theorie zu beschreiben und das Funktionieren (oder Nicht-Funktionieren) der Wirt-

schaft nicht allein den Ökonomen zu überlassen.

Dies zu leisten, beansprucht das Programm der Systemtheorie Niklas Luhmanns. Ebenso freilich erhebt sie – ähnlich wie die Bourdieu'sche „Feld“-Forschung – den Anspruch, das politische System, das Rechtssystem, das Erziehungssystem oder welches gesellschaftliche Subsystem auch immer, nicht allein in seiner jeweiligen Funktion für die Gesellschaft, sondern gleichermaßen als integralen und doch einer je eigenen Logik gehorchenden Teil der Gesellschaft zu begreifen. Ein derartiger Anspruch wird natürlich durch ein entsprechendes Maß an Abstraktion erkaufte. Das ist unvermeidlich. Ja, man kann sagen, dass Reichweite und Abstraktionsgrad einer Theorie sich wechselseitig bedingen und steigern – gegebenenfalls bis der Gegenstand hinter den Begriffen verschwindet. Dieser Vorwurf ist der Systemtheorie im Allgemeinen und Luhmann im Besonderen immer wieder gemacht worden: Möglicherweise seien die „Sozialen Systeme“ (Luhmann 1984) große Philosophie, als theoretisches Instrumentarium zur Analyse empirischer Phänomene hingegen taugten sie kaum. Entsprechend haben Richard Münch (1990) und Karl-Heinz Brodbeck (1991) für den Bereich der Wirtschaft argumentiert, dass bei Luhmann Erkenntnis und

Darstellung der Sache einer vorgeblichen Strenge der Theorie zum Opfer fielen. An dieser Kritik ist zwar richtig, dass sich dem Leser auch der materialen Studien Luhmanns zum Recht, zur Politik, zur Erziehung oder eben zur Wirtschaft, deren Gehalt in der Tat nur mit einigem hermeneutischen Aufwand erschließt; falsch daran ist jedoch, dass Luhmann bestenfalls alten Wein in neue Schläuche fülle. Einmal ganz abgesehen davon, dass allein schon die verfremdende Darstellung eines Gegenstands Wahrnehmungsroutinen und vermeintliche Selbstverständlichkeiten aufbricht (Šklovski 1972), damit einen Erkenntnisgewinn darstellt und von Luhmann deshalb auch zum Programm der soziologischen Aufklärung gerechnet wird (Luhmann 1970a: 68f.), kann sich die Systemtheorie im Unterschied zu rein dekonstruktiven Verfahren (Fahlbusch 1996) in Hinblick auf die Konsistenz und Kohärenz ihrer Analysen durchaus mit dem gleichermaßen universalistisch auftretenden Theorieangebot der Neoklassik (oder ihrer soziologischen Schwester, der Rational Choice-Theorie) messen.

Mit dieser teilt sie zwar die funktionale Perspektive, der zufolge es in der Wirtschaft nicht um bestimmte, sozusagen von Haus aus wirtschaftliche Dinge geht, sondern um einen speziellen Handlungstyp (Luhmann 1970b: 206; Robbins 1984: 16). Im Gegensatz zur Neoklassik fasst sie diesen aber erstens nicht als den einzig relevanten, beziehungsweise den Idealtyp des sozialen Handelns auf (Luhmann 1999a: Kap. 7), verwechselt zweitens die Selbstausslegung des zweckrationalen oder nutzenmaximierenden Handelns nicht mit dessen Realität (Luhmann 1988a: Kap. 8), schenkt drittens der Dimension des „sozialen Erlebens“ neben der des Handelns ebenso große Aufmerksamkeit (Luhmann 1981a) und spricht deshalb von Kommunikationen und nicht von Handlungen als Letztelelementen sozialer Systeme. Soziale Systeme sind grundsätzlich Kommunikationssysteme, deren jeweilige Funktion, aber auch deren Identität zum einen an den jeweils benutzten Codes oder Leitunterscheidungen (Luhmann 1987a) und zum anderen an der jeweiligen Koppelung oder Verschaltung von Handeln und Erleben hängt (Luhmann 1976). Sowohl

die Codierung oder Binarisierung von Handlungen und Wahrnehmungen wie die Koppelung und Standardisierung von Handlungs- und Erlebnissequenzen wird durch Medien ermöglicht und erwartbar gemacht. Entscheiden Medien mithin über den Charakter und die Identität eines Systems, liegt es nahe, etwa die Wirtschaft vom Vorrang des Geldes her zu begreifen, anstatt dieses, wie in der Neoklassik üblich, einer zunächst geldlos konzipierten Produktions- und Tauschsphäre aus technischen Gründen im Nachhinein überzustülpen (Heinsohn/Steiger 1996: Kap. A/1-2). In der Ökonomie geht diese bis heute nicht recht verstandene Umkehrung des herkömmlichen Bedingungs- und Begründungsverhältnisses von Tausch und Geld auf das Konto von Keynes (Minsky 1990). Nun hat in der Soziologie allerdings gerade die Keynes-Rezeption Parsons (1953; Parsons/ Smelser 1957) auf die fruchtbare Idee gebracht, seine Gesellschaftstheorie von Normen auf Medien als der Zentralinstanz sozialer Integration umzustellen (Wenzel 2001: 273ff.); eine Umstellung aber, die gleichzeitig und mit bis heute spürbaren Folgen zur Banalisierung des Geldmediums geführt hat (Deutschmann 1999: Kap. 3).

Nach Dekaden des Schweigens oder bestenfalls harmlosen Beiträgen (Heinemann 1969; Burghardt 1977) wird das Geld seit einigen Jahren auch von der Soziologie als Thema (Zelizer 1994; Ganßmann 1996; Berliner Journal für Soziologie 3/2000; Deutschmann 2002) und sogar als wichtiger Bestandteil der Gesellschaftstheorie wiederentdeckt (Haesler 1995; Deutschmann 1999). Aber auch die ambitionierte Wirtschaftspresse (Brand Eins 2001), Feuilletons und Zeitschriften (Kursbuch 1997; Der blaue Reiter 2000; Neue Rundschau 2001), die Literaturwissenschaft (Hörisch 1996) und andere nicht-ökonomische Disziplinen schreiben über und erforschen das Geld (Haubl 1998; Hart 2000). Von einer *Wiederentdeckung* muss gesprochen werden, weil die kulturhistorische und gegenwartsanalytische Bedeutung des Geldes für die Klassiker des Fachs – in gewisser Hinsicht mit Durkheim als Ausnahme (siehe jedoch Simiand 1934; grundsätzlich zur Rolle des Geldes in der Durkheim-Schule Paul 2000) – selbstver-

ständig war. Für Marx war das Geld, wenn einerseits auch nur eine Form des Kapitals, andererseits jedoch sowohl logische wie historische Voraussetzung des Kapitalismus (Dodd 1994: 14ff.). Für Weber war das Geld einerseits technische Bedingung ökonomischer Rationalität, andererseits, als objektiver und doch unsichtbarer Reichtum, das perfekte Objekt der protestantischen Begierde (Poulain 1998: 284ff.). Und Simmel hat dem Geld bekanntlich ein großes Buch gewidmet (1989), das weder, wie viele Rezensenten meinten und meinen (Frisby 1990a, 1990b), ein bloßes Feuerwerk von Metaphern und Assoziationen darstellt noch, wie ein unter Ökonomen weit verbreitetes Vorurteil lautet (Backhaus 1999), einen lediglich soziologisch „interessanten“, wirtschaftswissenschaftlich jedoch belanglosen Text, sondern ein schwieriges und wohl nicht zuletzt deswegen nach wie vor unabgeholtes Werk, aus dem alle avancierte Geldsoziologie schöpft und das ersten, durchaus vielversprechenden Anläufen zum Trotz (Grenier et al. 1993; Flotow 1995) immer noch der Systematisierung hart.

Luhmann hingegen ist einer der wenigen modernen Soziologen, der in mehr oder minder offener Frontstellung gegen den Marxismus weder dessen kapitaltheoretischen Exzessen gefolgt noch dessen anschließender Ermattung erlegen ist,¹ sondern der sich bereits seit Ende der sechziger Jahre um eine eigenständige Theorie der Wirtschaft bemüht hat, in welcher dem Geld von Beginn an eine Schlüsselrolle zufiel (Luhmann 1970b, 1972, 1981b, 1988a, 1991: Kap. 9). „Eigenständig“ heißt dabei freilich nicht aus dem Nichts geschaffen denn auch Luhmann greift – wie zu zeigen sein wird – wesentlich auf die „Philosophie des Geldes“ zurück, wenn er über Wirtschaft schreibt. Dabei ist seine Wirtschaftstheorie bei allen Um- und Anbauten im Detail durchaus aus einem Guss. Die Einführung des Begriffs der Autopoiesis beziehungsweise dessen Übertragung aus einem konstitutionstheoretischen in einen wirtschaftlichen Zusammenhang (Luhmann 1988a: Kap. 2) ist dementsprechend eher terminologischer Natur als Ausdruck einer veränderten Sicht auf die Dinge (Paul 1999). Und dennoch markiert eben dieser Begriff

zugleich den Punkt, an dem eine Soziologie, oder besser: Theorie des Geldes über Luhmanns allzu beiläufige Behauptung der Selbstreproduktion des Wirtschaftssystems hinauszugehen hat. Anders gesagt, insofern man die Autopoiesis mit Luhmann als ein gewissermaßen immer schon gelöstes Problem versteht, an das weitere Beobachtungen angeschlossen werden können (Baecker 1988), bleibt der Begriff zu harmlos und stumpf; insofern jedoch die Autopoiesis der Wirtschaft radikaler als bei Luhmann, als prekärer, durch das Geldmedium selbst gesetzter Systemimperativ gefasst wird, erschließen sich der inhärente Wachstumszwang sowie die insbesondere finanzielle Entwicklungsdynamik des Kapitalismus, d.h. empirische Phänomene, welche die Neoklassik entweder gar nicht oder nur in der Besenkammer unterzubringen zu weiß (Binswanger 1999: Kap. 1-2).

Mir geht es im Folgenden mithin um die Begründung der doppelten These, dass einerseits die systemtheoretische Fassung unseres Wirtschaftssystems eine weitgehend sachgerechte Beschreibung unseres Wirtschaftssystems darstellt, andererseits jedoch empirische Gründe und solche der Theorie selbst für eine Verschärfung der Luhmann'schen Vorlage sprechen. Noch einmal die Wirtschaft der Systemtheorie zu rekonstruieren heißt deshalb nicht, lediglich Altbekanntes zu wiederholen, sondern Blockaden aufzuheben, Anschlüsse herzustellen und vor allem den Kapitalismus als Geld- und nicht als Tausch- oder Marktwirtschaft zu dechiffrieren. Ich gehe dabei in vier Schritten vor: Abschnitt I skizziert, warum und wie Luhmann die Wirtschaft im Kern als Kommunikation über Knappheit konzipiert. Ich plausibilisiere seinen Knappheitsbegriff unter Rückgriff auf Simmel und reinterpretiere seine Wirtschaftstheorie als Geldtheorie. In Abschnitt II verschärfe ich – wiederum in Anlehnung an Simmel – Luhmanns noch zu harmlosen Geldbegriff und ergänze das systemtheoretische Bild um eigentumstheoretische Elemente. Abschnitt III thematisiert die besondere Dynamik der Geldwirtschaft, das heißt ihre „Teleologie“ sowie ihren inhärent spekulativen Charakter. In Abschnitt IV schließlich diskutiere ich die Leistung und

die Leistungsgrenzen der Reduktion wirtschaftlicher Komplexität durch Organisation sowie die der Systemtheorie selbst.

I.

Das generelle Bezugsproblem psychischer oder sozialer Systeme – das ist Luhmanns ontologische These – ist die übermäßige Komplexität der Welt. Das Problem lässt sich phänomenologisch in eine sachliche, eine zeitliche und eine soziale Dimension aufgliedern (Luhmann 1989: Kap. 1-3). Sachlich geht es, allgemein gesprochen, um die Herstellung von konsistenten Weltentwürfen, zeitlich um die Synchronisation von Handlungen und Erfahrungen Einzelner und sozial um Konsens – nicht unbedingt um Einverständnis, wohl aber um Akzeptanz oder Duldung des Verhaltens anderer. In der Sozialdimension geht es, begrifflich genauer gefasst, um die Lösung und Reproduktion des Problems der doppelten Kontingenz (Luhmann 1984: Kap. 3). „Reproduktion“ deshalb, weil ein für alle Mal gelöstes Problem dem System seine *raison d'être* entzöge. Doppelte Kontingenz bedeutet im Unterschied sowohl zur allzu selbstverständlichen Auffassung, dass der Mensch ein Tauscher sei, als auch zur allzu harmonischen Gegenansicht, dass sich über alles reden lasse, dass Ego sein Verhalten vom Alter abhängig macht, der wiederum sein Tun und Lassen an Ego orientiert, so dass zunächst einmal gar nichts geschieht. Die Konstitutionstheorie Luhmanns ist gewissermaßen ein rousseauistischer Hobbesianismus (Ellrich 1992).

Im Wirtschaftssystem kleidet sich dieses Problem der doppelten Kontingenz in das Gewand der Knappheit (Luhmann 1988a: Kap. 6). Knappheit ist für Luhmann nicht zu verwechseln mit natürlichem Mangel – ohne den es sie freilich nicht gäbe. Insofern hat also auch die Wirtschaft ein reales Substrat. Sie ist auch kein Gegen- oder Komplementärbegriff zum Bedürfnis, sondern ein abstrakter Term, mit dem Bedürfnisse situationsunabhängig und zeitbeständig bezeichnet werden sollen. Sie entspricht in etwa dem (oder „ist“ eingedenk Luhmanns freizügiger

und nicht immer ausgewiesenen Übernahme „fremder“ Theoreme vielleicht sogar das) Begehren, wie Simmel es in seiner „Philosophie des Geldes“ thematisiert (Simmel 1989: Kap. 1). Das Begehren ist bei Simmel nicht etwa auf schon bestimmte Gegenstände gerichtet, sondern entzündet sich vielmehr nur und gerade an dem Widerstand, den ein anderer – eigentlich: ein anderes Begehren – ihm entgegensetzt. Wenn das Begehren aber, wie sich mit einer zwar erst später in der Psychoanalyse entwickelten (Lacan 1991: 108), von Simmels Ausführungen allerdings voll aufgedeckten Formel sagen lässt, das Begehren des Anderen ist (Simmel 1989: 56, 1992: 407f.), bedarf es eines aus dem Spiegelspiel des Begehrens ausgeschlossenen Dritten oder wenigstens einer Ausschlussregel, damit es auf Gegenständliches umgelenkt und so zuallererst in besondere Bedürfnisse transformiert werden kann. Diese Funktion des Dritten spielt nun das Geld (Simmel 1989: 122f.) beziehungsweise, wie man mit Rücksicht auf geldlose Gesellschaften genauer sagen muss, das Geld vermag diese Funktion zu erfüllen. Alternative und soziokulturell frühere Figuren des Dritten sind etwa das Opfer oder der Richter-König (Girard 1987; grundsätzlich zur Figur des Dritten Fischer 2000). Worauf es hier jedoch zunächst einmal ankommt, ist die Einsicht, dass der Tausch, anders als die liberale Fabel annimmt, kein spontaner und natürlicher Ausweg aus einer Situation doppelter Kontingenz oder besser: keine Stoppregel für die Mimesis des Begehrens ist.

In der Tat ist nicht recht einzusehen, wie zwei tauschwillige Subjekte A und B ohne die Erfindung eines ihrem Begehren äußerlichen Maßstabs übereinkommen können, x Einheiten der Ware a gegen y Einheiten der Ware b herzugeben. A weiß um den Wert von a , nur weil B diese Ware begehrt, B hingegen kennt den Wert von b , nur weil diese Ware A etwas bedeutet. Wenn aber das Begehren von A durch das Begehren von B bestimmt wird und umgekehrt, dann ist im Prinzip jede Wertrelation möglich. Der Tausch, wenn er denn stattfindet, schreibt den Wert von a und b fest. Dieser Wert – eigentlich: diese Wertrelation – wird nun jedoch mit anderen möglichen Tauschrela-

tionen verglichen und erzeugt so dasselbe Dilemma noch einmal. Der Prozess führt somit, wenn er zu etwas führt, zum Ausschluss einer Ware aus dem Kreis der Waren oder zu Geld. Diese schon von Marx zu Beginn des „Kapitals“ entwickelten Widersprüche der Wertform (1982: 62ff.) sind im Unterschied zur Arbeitswertlehre keine theoretische Sackgasse, sondern das Kernproblem aller Ökonomie (Aglietta/Orléan 1984: Kap. 1). Auf jeden Fall ist der Waren- oder Gütertausch nicht die harmlose und selbstverständliche Interaktion, als welche der wirtschaftstheoretische Mainstream ihn bis heute missversteht.

Ein möglicher Ausweg aus einer doppelt kontingenten und das heißt wechselseitig blockierten Situation wäre eine erste, einseitige, freilich immer mit dem Risiko des Scheiterns behaftete Gabe (Mauss 1989; Luhmann 1989: Kap. 4; Paul 2001: 383ff.). Doch selbst wenn sich in der Folge ein Zyklus des Nehmens und Gebens einspielen sollte, taugt das Reziprozitätsprinzip nicht, tauschwirtschaftliche Verhältnisse zu stimulieren oder gar zu erzeugen, weil es in seiner Verteilungs- und Versorgungsfunktion nicht aufgeht (Lévi-Strauss 1981: Kap. 5; 1989). Die Multifunktionalität des Gabentauschs steht der Ausdifferenzierung einer wirtschaftlichen, von individuellen Bedarfskalkulationen beherrschten Sphäre vorerst im Wege. Ja, es ist anzunehmen, dass positive oder negative Reziprozität, so sehr sie das Knappheitsproblem auf der einen Seite löst oder wenigstens handhabbar macht, auf der anderen Seite verhindert, dass Knappheit als besonderes Problem von den Betroffenen überhaupt wahrgenommen wird (Sahlins 1973: Kap. 5). Das ändert sich grundsätzlich erst, sobald Eigentum entsteht, das heißt: nicht bloß die freie Nutzung, sondern vor allem die freie Veräußerlichkeit von Gütern, institutionalisiert wird. Jetzt erst wird Knappheit erfahren als Ausschluss vom Eigentum anderer. Jetzt erst wird Knappheit zu dem paradoxen Wahrnehmungsschema, als das Luhmann sie anspricht (1988a: 179ff.; Dumouchel 1979). Die Paradoxie der Knappheit besteht darin, dass jeder Versuch, Knappheit zu beseitigen, neue Knappheit schafft. Auf was ich zugreife, um meine Knappheit zu lin-

dern, steht anderen nicht mehr zur Verfügung. Knappheit ist damit ein, und zwar das *wirtschaftliche* Dauerproblem, das zwar bearbeitet, nicht aber aus der Welt geschafft werden kann.

Der Warentausch als früheste Gestalt spezifisch wirtschaftlichen Handelns ist allerdings keine spontane und gewissermaßen natürliche Form des Umgangs mit Knappheit, sondern vielmehr eine unvorhergesehene Folge der Erfindung des Eigentums (Luhmann 1988a: 190). Dieses ist der Rechtstitel, durch den das Problem der doppelten Kontingenz zuallererst umgeschrieben und gesondert traktiert werden konnte. Unter welchen sozialstrukturellen Bedingungen Eigentum entstanden ist oder überhaupt nur entstehen konnte, bleibt bei Luhmann selbst, wie immer wenn es um genetische Fragen geht, weitgehend ungeklärt. Er belässt es bei der These, dass Eigentum, welches als Institution heute in den meisten Verfassungsstaaten grundrechtlich geschützt ist, als Inklusionsgarantie, als formale Teilnahmevoraussetzung an der Wirtschaft fungiert (Luhmann 1999b: 115-131).² Sieht man sich jedoch seine Bestimmung des Geldes als eines Kommunikationsmediums an, wird deutlich, dass er die mit dem Eigentum auftauchenden *Akzeptanzprobleme* sehr wohl sieht.

Sowohl in der ökonomischen als auch in der soziologischen Theorie gilt Geld weithin als Tauschmittel, auch wenn man natürlich um seine weiteren Funktionen als Recheninheit und Wertspeicher weiß. Gelegentlich wird diese Liste noch um die – wie man sehen wird: eigentlich relevante – Zahlungsmittelfunktion ergänzt. Damit ist gemeint, dass Geld dazu dient, Steuern zu bezahlen und Schulden zu tilgen. Geld gilt weithin als glückliche Entdeckung zur Erleichterung des Tauschs. Diese Auffassung aber ist unbefriedigend, um nicht zu sagen falsch. Geld ist nicht neutral – sowenig wie der Tausch selbstverständlich. Ganz zweifellos erleichtert es diesen, ja, man wird sogar sagen müssen, dass es den Tausch auf der Basis von Eigentum zuallererst in Schwung bringt und zu einer gesamtgesellschaftlich relevanten Interaktionsform werden lässt. Schon deswegen ist es kein Schleier, der den wahren Tauschbeziehungen einfach übergeworfen

wird. Das alles entscheidende Argument gegen die Neutralität des Geldes liegt jedoch darin, dass Geld einen Eigenwert hat beziehungsweise einen solchen im Zahlungsverkehr nolens volens erwirbt, dass es folglich um seiner selbst willen begehrt wird und dass die Wertspeicher- und Tauschmittelfunktion sich potenziell behindern. Dies war das Keynes'sche Thema (1973a; Davidson 1994: 86ff.). In der Soziologie gebührt Simmel das Verdienst, mit der Vorstellung von Geld als einem harmlosen Tauschmittel gebrochen zu haben.³ Von ihm stammt der Vorschlag, Geld vielmehr als Substanz gewordene Relation und diese als *Subjekt* des sozialen Wandels zu verstehen. In ähnlicher Weise, nämlich als eigengesetzliches Kommunikationsmedium, wird das Geld von Luhmann gefasst (Luhmann 1989: Kap. 7, 1988a: Kap. 7).⁴ Rätselhaft ist nur, warum er die von Simmel erreichte Einsicht in die Ambivalenz und vor allem die Dynamik des Geldes verspielt, obwohl die Systemtheorie sie vielleicht sogar präziser zu denken erlaubt.

Symbolisch generalisierte Kommunikationsmedien – im Folgenden kurz Medien genannt – sind Mechanismen, welche Komplexität im Unterschied zu Recht oder Organisation nicht oder wenigstens nicht in erster Linie durch mehr oder minder fixierte Erwartungsstrukturen, sondern im Kommunikationsprozess selbst reduzieren oder, anders gesagt, die Ablehnungswahrscheinlichkeit einer Kommunikation durch die Respezifizierung ihres Kontexts vermindern (Luhmann 1976, 1997: 313ff.). Für Luhmann besteht die Gesellschaft aus Kommunikationen und nicht aus Handlungen, da man darüber, was eine soziale Handlung ist, kommunikativ entscheidet, oder genauer: als Handlung nur gilt, was als absichtsvoller Eingriff in die Welt ausgelegt wird (Luhmann 1984: 225ff.). Gesellschaft ist dann in einem konstitutionstheoretischen Sinne möglich, wenn mittels Kommunikationen an Kommunikationen angeschlossen werden kann. Das grundlegende Kommunikationsmedium ist natürlich die Sprache. Luhmann nimmt plausiblerweise jedoch an, dass keine Gesellschaft allein über sprachliche Verständigungsprozesse integriert werden kann. Das

wäre nicht nur zu zeitaufwendig, sondern angesichts der Möglichkeiten, mit Sprache zu täuschen, auch viel zu gefährlich. In vormodernen Gesellschaften sorgten deshalb religiös verbürgte Weltbilder und an die ganze Person adressierte Moralcodices für die Koordination und Normalisierung der babylonischen Sprachverwirrung (Luhmann 1997: Kap. 2/III-IV). In funktional differenzierten Gesellschaften hingegen treten symbolisch generalisierte Kommunikationsmedien als auf Standardsituationen zugeschnittene Zusatzeinrichtungen zur Sprache an die Stelle einer generalisierten normativen Orientierung (Wenzel 2001: Kap. 5). Die wichtigsten, aber nicht einzigen dieser Medien sind Liebe, Macht, Wahrheit und Geld. Es handelt sich um die prominentesten Medien, weil sie auf die vier prinzipiellen Formen zugeschnitten sind, in denen Kommunikation in Situationen doppelter Kontingenz zugerechnet werden kann (Luhmann 1976: 515). Psychische Systeme können sowohl erleben als auch handeln und sich dies wechselseitig unterstellen. Das heißt, um die Blockade aufzuheben, kann Alter auf eine (mutmaßliche) Handlung oder ein (von Ego vermeintlich als Erlebnis markiertes) Erlebnis Egos mit einer Handlung oder mit einem Erlebnis reagieren. Den Fall, dass Alter mit einer Handlung auf eine Handlung Egos „antwortet“, nennt Luhmann Macht, den Fall, dass Alter handelnd auf Egos Erleben reagiert, Liebe, den Fall, dass Alter Egos Erleben bestätigt, Wahrheit und den Fall schließlich, dass Alter Egos Tun erlebt beziehungsweise tatenlos hinnimmt, Geld. Macht, Liebe, Wahrheit und Geld sind mithin Kürzel oder Symbole, welche der Verhaltenskoordination dienen (können), ohne dass Sprache eingeschaltet werden müsste.

Wie die Mitgliedschaft in formalen Organisationen dazu dient, sich innerhalb eines gewissen Rahmens „blinde“ Zustimmung zu erkaufen (Luhmann 1999a: Kap. 7) – man tut, was man gesagt bekommt, auch wenn man aktuell noch gar nicht weiß, worum genau es sich handelt –, sind Medien im Prinzip funktional äquivalente Lösungen desselben Problems. Sie sollen zur Annahme einer Kommunikation dadurch motivieren, dass sie sprachlos zu verstehen geben, wie eine be-

stimmte Kommunikation gemeint ist. In Luhmanns Worten: sie motivieren durch erhöhte Selektivität (1976: 511f., 1988a: 240f.). In dieser (abstrakten) Fassung vermag seine These allerdings nicht unbedingt zu überzeugen. Denn es ist fraglich, ob der Umstand, dass etwas funktioniert – man zum Beispiel mit Geld bezahlt –, als hinreichender Grund dafür angesehen werden kann, dass eine neue Kommunikationstechnik sich auch durchsetzt (so wie umgekehrt Dysfunktionalität bekanntermaßen kein Grund dafür ist, dysfunktionale Praktiken aufzugeben). Er benennt diesen Sachverhalt zwar, wenn er alle Kommunikation für unwahrscheinlich erklärt (1984: 217ff.), belässt jedoch im Dunkeln, welche besonderen Eigenschaften der Medien, wenn nicht deren bloße Brauchbarkeit, diese Unwahrscheinlichkeit überwinden helfen sollen. Das Problem besteht, technisch gesprochen, darin, wie die aus Gründen der „präsumptiven Vollständigkeit“ (Luhmann 1988b: 44) der von ihnen bezeichneten Optionen binär schematisierten Mediencodes – „wahr oder falsch“ für die Wissenschaft, „stark oder schwach“ für die Politik, „Du und kein anderer“ im Falle der Liebe und „haben oder nicht haben“ im Bereich der Ökonomie – so weit asymmetrisiert werden können, dass strukturell jeweils einer der beiden Optionen der Vorzug gegeben wird. Nur dann nämlich, wenn wahre Aussagen systematisch an wahre Aussagen geknüpft werden, entsteht Wissenschaft; nur wenn Macht sich nicht verausgabt, sondern zu erhalten und zu steigern versucht, wird sie zu Politik; nur wenn man sein Handeln nicht an diesem oder jenem Erlebnis, sondern am Erleben eines Anderen orientiert, kann man von Liebe sprechen; und nur wenn, wie man in Hinblick auf die Zweitcodierung des Eigentums durch Geld sagen muss, Zahlungen an Zahlungen anschließen oder zumindest die Zahlungen den Nicht-Zahlungen gegenüber die Oberhand behalten, kommt es zur Ausdifferenzierung eines Wirtschaftssystems.

Soweit er sich nicht ohnehin systemtheoretischen Figuren anschließt, setzt Habermas (1981) an dieser für jede Konstitutionstheorie des Sozialen wichtigen Stelle den in aller sprachlichen Kommunikation immer schon erhobenen, gewissermaßen protonormativen

Geltungsanspruch ein, verstanden werden zu wollen. Für Luhmann hieße das, die Sprache zu überfordern. Er unterscheidet zur Lösung dieses Problems vielmehr zwischen Medien-codes und Programmen (1997: Kap. 2/XI). Letztere erst gäben an, warum, beziehungsweise unter welchen Bedingungen eine medial codierte Kommunikation angenommen werden soll. Das Programm des Wirtschaftssystems zum Beispiel heiße Profit (Luhmann 1988a: 55ff.). Mit diesem Begriffsmanöver schmuggelt er jedoch die aus guten Gründen aus der Theorie verbannten Handlungsmotive der Subjekte (Luhmann 1973: 7ff.) wieder in die Theorie hinein. Mehr noch, er behauptet, dass erst das Profitmotiv die Autopoiesis der Wirtschaft erzwingt. Autopoiesis jedoch heißt „für das System selbst unbeendbares Weiterlaufen der Produktion von Elementen des Systems durch Elemente des Systems. (...) Die Einheit des Systems kann nicht bezweckt werden, weil sie sich als Selbstproduktion von selbst versteht und Bedingung dafür ist, daß überhaupt etwas geschieht“ (Luhmann 1988a: 71). Auch wenn Formulierungen wie diese vorderhand kaum etwas zum Verständnis der Besonderheiten eines Systems – in diesem Falle des Wirtschaftssystems – beitragen, will ich mit der Gegenüberstellung von Handlungsintention und Systemlogik nicht suggerieren, dass das Konzept der Autopoiesis unbrauchbar sei, um unsere Ökonomie zu begreifen. Im Gegenteil. Anstatt jedoch zu wirtschafts-„fremden“ Motiven Zuflucht zu nehmen, muss – und kann – klarer herausgearbeitet werden, welche Eigenarten des Geldes es sind, die es über seine technischen Vorteile hinaus begehrenswert und auf diese Weise im Übrigen zuallererst tauglich machen, das durch das Eigentum ja nur verschärfte Knappheitsproblem einer Lösung zuzuführen. Mit anderen Worten, ich halte die Unterscheidung von Codes und Programmen – zumindest für den Fall der Ökonomie – für eine theoretische Sackgasse, eine möglicherweise durch die allzu leichtfertige Behauptung der Autopoiesis der Wirtschaft provozierte Verlegenheitslösung für das praktische Problem, wie sichergestellt werden kann, dass wirtschaftliche Kommunikation nicht abreißt.

II.

Das übliche ökonomische Argument (Menger 1892; Samuelson 1973: 274ff.), dass die marktgängigste Ware einst zu Geld geworden und man daraufhin auf die Edelmetalle verfallen sei, weil sie von Natur aus knapp, haltbar und beliebig teilbar sind, verkennt, dass der Warentausch keine natürliche Interaktionsform ist (Dalton 1982). Historische und ethnographische Untersuchungen haben gezeigt, dass das Geld außerökonomische Wurzeln hat (Laum 1924; Servet 1984). Genauer gesagt muss man davon ausgehen, dass die einzelnen Geldfunktionen verschiedene Ursprünge haben (Schumpeter 1971: Kap. 2), die von der Neoklassik marginalisierte Zahlungsmittel- oder Schuldentilgungsfunktion jedoch den Kern bildet, dem sich die übrigen Funktionen anlagern (Wray 1993). Das ausgemünzte oder sonstwie materialisierte Geld, *money proper* in Keynes'scher Terminologie, ist nichts anderes als symbolischer Ausdruck eines Kreditvertrags, einer auf ein *money of account*, also auf einen zwischen Gläubiger und Schuldner vereinbarten Wertstandard bezogenen Schuld (Keynes 1971: 3ff.). Die andauernde Verwechslung von *money proper* mit dem Wesen des Geldes hat freilich einen realgeschichtlichen Grund. Denn wie es aussieht, hat erst die Verschmelzung von Zahlungsmittel- und Tauschmittelfunktion den Startschuss für die Erfolgsgeschichte des Geldes gegeben (Hutter 1994). Die historisch neuartige Attraktivität des Münzgeldes lag demnach in der zuerst in der griechischen Antike vollzogenen Verwandlung persönlichen Kredits in ein weiträumig akzeptiertes, weil staatlich-religiös legitimes Wertversprechen. Erst diese Revolution setzte den Handel frei und ließ Märkte entstehen, denen zusehends die Versorgung der gesamten (städtischen) Bevölkerung oblag. Dass das geldförmige Wertversprechen über Jahrhunderte hinweg durch Edelmetalle gedeckt wurde, steht außer Frage. Aber selbst das „an sich“ wertvolle Geld war Kredit, insofern man erstens auf die Echtheit des Metalls (beziehungsweise der Münzen) und zweitens darauf vertraute, das im Tausch angenommene Geld auch wieder loszuwerden (Simmel

1989: 215). Man müsste eigentlich also davon sprechen, dass die Edelmetalle den Geldwert „zudeckten“. Ihre tatsächliche Bedeutung liegt denn auch nicht in ihrem materiellen Wert – einen solchen gibt es nicht –, sondern in ihrer natürlichen Knappheit. Nur als knappes ist das Geld wertvoll.

Die zweite Revolution der Geldgeschichte, vielleicht die, sicherlich aber eine wesentliche Bedingung der Industrialisierung, bestand in der Übersetzung dieser natürlichen in eine künstliche Knappheit (Parker 1979). Um den Handel zu stimulieren und auf diesem Wege den Staatshaushalt zu sanieren, konnte man, so die nach einigen fehlgeschlagenen Versuchen gemachte Entdeckung, das Geldvolumen durch die Einführung von Banknoten beliebig ausweiten, solange nur sichergestellt blieb, dass Geld im Prinzip weiterhin knappgehalten wurde (Hutter 1993). Diese Paradoxie wurde und wird von den Banken verwaltet, deren seit einigen Jahren zu beobachtende institutionelle Desintegration (Swary/Topf 1992), deren Herabsinken vom Kreditmarktmonopolisten zu einem unter vielen Finanzintermediären, das Problem der kontrollierten Ver- und Entknappung von Knappheit nicht etwa obsolet macht, sondern, wie Ereignisse der jüngsten Vergangenheit dokumentieren (Dunbar 2001), vielmehr verschärft. Liquiditätskrisen, die immer dann auftreten, wenn die Pyramide der auf der fundamentalen Differenz von *money of account* und *money proper* aufgestuften Geldsubstitute kollabiert, verschwinden nicht dadurch, dass man die besagte Differenz hinwegdeklariert.

Zu sagen, dass die Knappheit das Geld in Wert setzt, ist aber noch zu kurz gegriffen, denn, wie Simmel (1989: Kap. 2) gezeigt hat, wächst dem Geld in dem Maße, in dem es seinen „Substanzwert“ verliert (eigentlich: die Geldnutzer der intrinsischen Wertlosigkeit des Geldes gewahr werden), ein neuartiger „Funktionswert“ zu. Gerade indem es, oder genauer: ein bestimmtes Geld, zum allgemein gebräuchlichen Tauschmittel wird und den Tausch damit zuallererst aus seinen situationalen Fesseln befreit, wird es zum Wert der Werte. Ihm wächst zu, was Simmel (1989: 268) sein „Wertplus“, Keynes (1973a: 226) seine „Liquiditätsprämie“ und Luh-

mann (1989: 53) seine „bestimmte Unbestimmtheit“ nennt. Für Luhmann (und im Grunde auch schon für Simmel) ist das Geld nur ein Medium unter anderen. Daran ist nicht zu zweifeln. Ebenso können und müssen in systemtheoretischer Perspektive Wahrheit, Macht oder Liebe als symbolisch generalisierte Medien konzipiert werden. Die von Luhmann (im Unterschied zu Simmel) wenn auch nicht übersehene, so doch eher abgeblendete Sonderstellung des Geldes rührt nun aber daher, dass es erstens neben der Verbreitung von formalen Organisationen die zweite unverzichtbare Voraussetzung für die Entwicklung und Durchsetzung funktional differenzierter Vergesellschaftung war (Luhmann 1999a: 91ff.) und dass zweitens Wissenschaft, Politik und Familie zwar finanziert, Produktionsprozesse und Handelsströme jedoch nicht rational begründet, kollektiv verbindlich festgelegt oder auf das Gefühlsleben seiner Liebsten hin abgestimmt werden müssen. Deutlich wird die Dominanz des Geldes auch daran, dass es zwar nicht das einzige, wohl aber das treibende – wenn man will: das überzeugendste, mächtigste und begehrteste – Medium ist, das der Weltgesellschaft Gestalt verleiht (Strange 1986).

Es wäre erstaunlich und schwächte die Luhmann'sche Medientheorie, wenn derartige Befunde sich nicht einholen ließen. Doch auch wenn Luhmann dies nicht in gebührendem Maße tut, lassen sich sehr wohl zwei medientheoretische Gründe beziehungsweise formale Spezifika anführen, die erklären oder wenigstens plausibilisieren, woher diese Dynamik, dieses Unfassbare des Geldmediums rührt. Erstens der Umstand, dass Geld im Unterschied zu Macht, Wahrheit oder Liebe tatsächlich übertragen wird, es dafür jedoch Komplexität nicht nur reduziert, sondern erhält; und zweitens die Tatsache, dass das Geld schon als Geld reflexiv ist und offensichtlich beliebig oft auf sich selbst bezogen werden kann.

Medien sollen die Annahmewahrscheinlichkeit einer Sinnofferte dadurch erhöhen, dass sie auf Standardsituationen bezogen sind – bei allem Risiko gerade deswegen missverstanden zu werden: etwa dann, wenn der Mann auf das überraschende Lächeln des fremden Mädchens auf der Strandpromenade

mit der Frage nach dem Preis reagiert –, oder, anders gesagt, dadurch, dass sie bereits reduzierten Sinn übertragen. Übertragen wird natürlich bloß eine Information, „a difference that makes a difference“, wie Luhmann mit Bateson sagt, und kein Sinnpartikel. Das ist im Falle des Geldes jedoch anders. Es wechselt tatsächlich die Hände, ist zwar auch reduzierte, nämlich in Geldform gebrachte, zugleich jedoch ungebändigte Komplexität. Geld bedeutet „sehr hohe *Sicherheit der beliebigen Verwendung* (...) für den (...) Geldeigentümer (...) und zugleich sehr hohe *Unsicherheit der bestimmten Verwendung* für alle anderen“ (Luhmann 1988a: 21). Es ist wie gesagt „bestimmte Unbestimmtheit“ und als solche ein Unruhefaktor im Innern des Systems. Man kann es zu allem gebrauchen, weiß aber noch nicht, wozu andere es einsetzen. Das gilt nicht für Liebe, Macht und Wahrheit. Entweder die Kommunikation wird verstanden oder aber die Information verpufft. Wer hingegen Geld hat und vor allem andere um sich weiß, die Geld haben, muss sich auf Überraschungen gefasst machen.

Zweitens ist Geld im Unterschied zu den übrigen Medien in sich reflexiv. Reflexivität heißt, dass Kommunikationscodes oder andere Mechanismen der Komplexitätsreduktion auf sich selber angewandt werden (Luhmann 1970c). Man kann zum Beispiel das Lernen lernen, über Entscheidungen entscheiden oder das Denken denken. Reflexivität versteht sich nicht von selbst, sie ist nicht naturgegeben, sondern eine soziokulturelle Errungenschaft, die dazu dient, Komplexität – im Sinne von Wahlmöglichkeiten – in speziellen Hinsichten zu steigern. In Bezug auf Wahrheit bedeutet sie die Absonderung erkenntnistheoretischer Probleme von Sachurteilen. In Bezug auf Macht bedeutet Reflexivität Machtentfaltung durch Selbstkonditionierung etwa in Form der Gewaltentrennung. Liebe wird reflexiv, wenn sie sich wie in der Romantik als Selbstwert feiert. Geld hingegen muss – anders als Luhmann (1970b: 216) meint – nicht erst auf sich selbst angewandt oder bezogen werden, es ist *immer schon* reflexiv, insofern die Zahlung im Unterschied zum bloßen Gütertausch das Eintauschen von Tauschchancen bedeutet. Das heißt

natürlich nicht, dass die Reflexivität des Geldes sich nicht weiter steigern ließe. Im Gegenteil. Wie die Geldgeschichte zeigt, sind der Möglichkeit, durch Kauf von Geld „Geld zu machen“, keine absehbaren Grenzen gesetzt. Ja, die Geschichte des Geldes und der Geldsubstitute ist nichts anderes als die Geschichte der Entdeckung, Erfindung und permanenten Mobilmachung von Werten, so wie die Geschichte überhaupt vielleicht zwar eine der Klassenkämpfe ist, nur dass sich nicht die Bourgeoisie und das Proletariat, sondern Gläubiger und Schuldner bekriegen.⁵ Ob Liebe demgegenüber mehr sein kann als Passion, ist fraglich. Und die Geschichte der Erkenntnistheorie sollte trotz aller (konstruktivistischen) Fortschritte wohl eher als Abfolge von Paradigmen denn als sukzessive Lösung objektiver Probleme gelesen werden. Am ehesten kann man vielleicht von der Macht sagen, dass sie keine Grenzen kennt. Doch wird man in Rechnung stellen müssen, dass eins der Vehikel, derer sie sich bedient, längst das Geld ist (Luhmann 1988b: 103f.).

Einmal etabliert, ist Geld nicht einfach ein Tauschmittel, sondern das Tauschmittel schlechthin. Es generalisiert Tauschchancen in sachlicher, zeitlicher und sozialer Hinsicht – der Geldbesitzer kann anders als der Wareneigentümer kaufen was immer er will, wann immer er will und von wem immer er will – und ist darum jeder anderen Wertform überlegen. Weil es Repräsentant aller Werte ist, ist es ein Wert, auch wenn es „an sich“ wertlos ist. Und das ist nicht alles. Wie Keynes (1973b) und im Anschluss an diesen Shackle (1992: 206f.) immer wieder betonen, stellt Geld zu haben (wohlgemerkt auf der Grundlage, dass Geld gilt und dadurch wertvoll ist) heute schon sicher, dass ich meine Bedürfnisse morgen befriedigen kann, ohne dass ich mich jetzt schon festzulegen hätte, welche es sind. Luhmanns Funktionsbestimmung der Wirtschaft, „eine zukunftsstabile Vorsorge mit je gegenwärtigen Verteilungen“ zu verknüpfen (1988a: 64) oder präziser „die Möglichkeit [zu generieren], eine Entscheidung über die Befriedigung von Bedürfnissen zu vertagen, die Befriedigung trotzdem gegenwärtig schon sicherzustellen und die damit gewonnene Dispositionszeit zu nutzen“ (1970b: 206), ist deshalb nur eine

scheinbar zeitlose und geldfreie Formel, die in Wahrheit die spezifische Rationalität und Problematik des Geldes beschreibt. Abstrakte Vorsorge wird erst dort möglich und nötig, wo traditionale Bande reißen oder, positiv gewendet, aufgelöst werden können. Geld ist ein „Gewissheitsäquivalent“ (Luhmann 1989: 54) und ersetzt als solches Vertrauen. Es ist der Totengräber der Reziprozität (Paul 2002). Es verwandelt Schuld in Schulden, und anders als jene lassen diese sich befragen *und löschen*. Diese „unschätzbaren“ Vorteile des Geldes verstärken sich wechselseitig und erzeugen einen Sog, der alles in seinen Bann schlägt. Es ist deshalb unnötig, die Menschen dazu zu zwingen, ihre Bedürfnisse in Geld auszudrücken; Gelderwerb ist vielmehr die einzige Form der Bedürfnisbefriedigung, die der Lust einigen Spielraum lässt (Blumenberg 1976). Nichts beruhigt die Nerven und stimuliert die Phantasie auf gleiche Weise wie ein wohlgefülltes Bankkonto. Wie Luhmann vor diesem Hintergrund sagen kann, dass Geld keinen Eigenwert habe (1988a: 16), bleibt unerfindlich.

Man muss sich also nicht, nein: man *darf* sich nicht mit der Auskunft bescheiden, Geld erhöhe die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Kommunikation, weil es von vornherein zu verstehen gebe, was eigentlich gemeint sei. Dem Geld ist eine Attraktivität eigen, die es erübrigt dem Code Zahlen oder Nicht-Zahlen noch ein (Profit-)Programm beizugesellen, das zur Regeneration von Zahlungsfähigkeit motivieren soll. Außerdem: wäre Geld nicht auch ein Wertversprechen, könnte es die pazifizierende Funktion, die (auch) Luhmann ihm attestiert – „Geld ist der Triumph der Knappheit über die Gewalt“ (1988a: 253) –, überhaupt nicht erfüllen. „Es geht, mit anderen Worten, nicht nur um die Frage, wie jemand zur Abgabe von Gütern oder zur Arbeit motiviert werden könne – das besorgt das Geld quasi von selbst [sic!]. Die fundamentalere Frage ist: Unter welchen Bedingungen *andere*, die ebenfalls interessiert wären, es hinnehmen, daß jemand auf knappe Ressourcen zugreift. (...) Die Frage ist: Wie kann eine derart unwahrscheinliche friedliche Lösung erreicht und sogar erwartbar gemacht werden?“ (Luhmann 1988a: 252f.) Ruft man sich die Konstellation „Ego handelt – Alter

erlebt“ in Erinnerung, die zu überbrücken Luhmann das Geld eingesetzt hatte, erkennt man, dass dieses nicht einfach die Interaktion zweier Tauschpartner vermittelt, sondern die Position des Dritten einbezieht oder auch der Dritte ist. Allerdings kann es nur der friedensstiftende Dritte sein – und dies herauszustreichen zögert Luhmann erneut –, weil der Käufer einer Ware nicht nur diese erhält, sondern Kaufkraft einbüßt. Die Zweitcodierung der Knappheit durch Geld „klappt“ nur deshalb, weil der Käufer, der als Eigentümer alle anderen von seinem Eigentum ausschließt, eine „Ware“ verliert, die besser ist als jedes Eigentum: Geld.

Was bei Luhmann schließlich unerhell bleibt beziehungsweise sich mit Hilfe der knappheitsbewältigenden Kraft des Geldes nicht befriedigend aufklären lässt, ist der Wachstumszwang der Geldwirtschaft. Luhmann kann zwar plausibel machen, dass der Tausch ein unbeabsichtigter Nebeneffekt der Institutionalisierung des Eigentums gewesen ist. Auch gegen seine monetäre (genauer: nur als monetäre mögliche) Konzeption der Tauschwirtschaft habe ich keine Einwände vorzubringen. Was jedoch fehlt, ist ein Theoriestück, das erklärt, wie der Reichtum, gewissermaßen als unbeabsichtigter Nebeneffekt des Geldes, in die Welt gelangt. Denn eine effizientere Verteilung der Güter bedeutet nicht automatisch eine zugleich vermehrte Produktion von Gütern.

Ich halte es allerdings für möglich, an dieser Stelle die neokeynesiansche Eigentumstheorie von Otto Steiger und Gunnar Heinsohn (1996) zu inserieren. Der zentrale Gedanke besteht darin, dass Geld nur auf der Basis von Eigentum entstehen kann und – das ist die Pointe – immer schon zinsbelastet ist. Alles Geld ist Steiger und Heinsohn zufolge ein durch Eigentum und nur deshalb überhaupt gedeckter Schuldschein. Der Gläubiger steht mit seinem Eigentum, das er verlieren kann, für den an niemanden speziell adressierten Wechsel in Händen des Schuldners ein. Ein solcher Wechsel ist potenziell Geld. Als Ausgleich nicht etwa für die Lieferung einer Ware oder den Konsumverzicht des Gläubigers – Güter werden schließlich überhaupt nicht bewegt –, sondern als Ausgleich für das zeitweilige Vorhalten, den be-

fristeten Nicht-Verkauf des Gläubigereigentums, zahlt der Schuldner einen Zins. Der Zins ist folglich ein zunächst nur nomineller, vom Schuldner wie auch immer zu erwirtschaftender Mehrwert. Dies mag durch Handel oder aber, da die Möglichkeiten, auf dem Wege des Tauschs einen Profit zu erzielen, beschränkt sind, über eine gesteigerte Produktion geschehen. Der Zins ist mit anderen Worten die Hohlform, die zur Produktion von Reichtum zwingt. Auf die Ungereimtheiten der Eigentumstheorie, vor allem ihren durchaus neoklassischen „Modell-Platonismus“ (Hans Albert), brauchen wir hier nicht weiter eingehen; ich halte sie für zu beheben, im Vergleich zur wirklichkeits- oder, vorsichtiger: phänomenerschließenden Kraft ihres Vorschlags, die Wachstumsdynamik der Geldwirtschaft als system-, das heißt zinsbedingten Wachstumszwang zu dechiffrieren, allerdings auch für marginal. Meines Erachtens schließt sie eine Lücke in der Systemtheorie der Wirtschaft, ohne dass an dieser größere Revisionen vorgenommen werden müssten. Mehr noch: das Zins-„Motiv“ plausibilisiert auf seine Weise allererst die Autopoiesis der Geldwirtschaft. Es erklärt, warum das Ungleichgewicht nicht von Angebot und Nachfrage – das wäre viel zu naturalistisch gedacht –, sondern von in Geld ausgedrückten Wertgrößen den Regelfall darstellt und warum Zahlungen an Zahlungen anschließen müssen. Deshalb nämlich, weil es stets darum geht, Schulden zu tilgen, die, solange Geld umläuft, in *ihrer Gesamtheit* nicht getilgt werden können.

III.

Doch auch wenn die Systemtheorie für den eigentümlichen Wachstumszwang blind ist, welchen der Zins der Wirtschaft aufbürdet, stellt sie sehr wohl die Mittel bereit, die Geldwirtschaft als dynamisch oder genauer: als notwendig instabil zu begreifen. Die Monetarisierung der Knappheit nämlich hat Konsequenzen, die über die Entschärfung des Eigentums als Privatrechtstitel hinausgehen. In dem Maße, in dem das Geld das Eigentum mobilisiert und zum Standard und

– zumindest einseitig – Gegenstand der Tauschgeschäfte wird, unterspült es das Prinzip, dass Geld durch Eigentum gedeckt sei (Luhmann 1970b: 218, 1988a: 201). Nicht die Idee der Deckung selbst, wohl aber die Art und Weise der Deckung steht zur Disposition. In der Annahme, dass der Wert des Geldes durch materielles Eigentum verbürgt werde, leben substanzialistische, von der Realität überholte – ja, wie man rückblickend sagen kann: im Grunde niemals gedeckte – Vorstellungen fort. Unser Geld ist wie gesehen nicht wertlos, nur empfängt es seinen Wert nicht von den Dingen, die es repräsentiert, sondern aus den Diensten, die es erfüllt. Und zwar mit Konsequenzen für den Wert der Dinge. Hinter einigen, die heutigen Finanzmärkte freilich nicht mehr dominierenden Vermögenstiteln wie Aktien mag sich zwar noch mehr oder weniger unmittelbar Sacheigentum verbergen. Als „innerer Wert“ dieser Titel figuriert dann ein wie immer anspruchsvoll errechnetes Produkt aus Investitionskosten, Ausstoßgrößen und Diskontraten (Williams 1956), allein zum Ausdruck gelangt er jedoch im Preis, zu welchem die Aktie aktuell gehandelt wird. Da dem Preis nun aber nicht anzusehen ist, ob er den inneren Wert des von ihm bezeichneten Eigentums spiegelt oder Resultat zufälliger, unter Umständen an nichts als an der Preisgeschichte selbst orientierter Kauf- und Verkaufsentscheidungen ist (Luhmann 1988a: 33-35), verwandelt er sich tendenziell – und zwar desto leichter, je mittelbarer ein Vermögenstitel sich auf Sacheigentum bezieht – aus einem Spiegel in einen Standard der Werte (Soros 1994: Kap. 2-4). Wenn aber Geldpreise nicht durch objektive Werte gedeckt sind, sondern umgekehrt alles Eigentum seinen Wert erst aus den Preisen, das heißt als veräußerliches, liquidierbares, in Geld zu verwandelndes Eigentum, erhält, dann ist Geld nur noch durch Geld gedeckt.

Geldkrisen im engeren Sinne, Inflationen und Deflationen also, dürfen deshalb nicht als ein Zuviel oder Zuwenig an Geld, gemessen am – in Geld gemessenen! – Bruttosozialprodukt missverstanden werden. Es handelt sich vielmehr um im Geld erscheinende Vertrauenskrisen, um eine im Vergleich zum Status quo ante maßlose Schrumpfung bezie-

hungsweise Erweiterung des *Zeithorizonts*, innerhalb dessen die Geldeigentümer den Wert des Geldes durch Kaufkraftvergleiche oder Wiederveranlagung auf die Probe stellen. So sehr auch funktional ausdifferenzierte Teilsysteme der Gesellschaft auf Systemvertrauen beruhen (Luhmann 1989: Kap. 7) – als Teilnehmer an der Wirtschaft ist man nachgerade dazu gezwungen, auf den Geldmechanismus zu setzen –, so sehr hängt die konkrete wirtschaftliche Aktivität vom Vertrauen der Akteure ab, ihr Geld zeitweise zu binden. Systemvertrauen tritt mithin nicht einfach an die Stelle von Vertrauen, macht es nicht etwa überflüssig zu vertrauen, sondern überdeckt es und verschiebt seine für einfache Gesellschaften konstitutive Funktion gewissermaßen ins Akzidentelle. Es ist jedoch nicht grundsätzlich ausgeschlossen, dass Vertrauenskrisen sich zu System(vertrauens)krisen auswachsen, wenn die wirtschaftliche Aktivität unter ein Minimum sinkt, unterhalb dessen das System gewissermaßen einschläft (Luhmann 1988c: 103f.). Bricht eine Währung zusammen und wird sie durch keine andere ersetzt wie nach dem 2. Weltkrieg in Deutschland oder – um ein drastischeres Beispiel anzuführen – gegen Ende der Herrschaft Mobutus in Zaire (Wrong 2001: 121-126), muss Vertrauen einspringen, um den Tausch nicht völlig abreißen zu lassen. Das Ergebnis einer solchen Katastrophe sind Märkte, von denen die Lehrbücher meinen, das sie den Regelfall darstellten.

Wenn Wirtschaftskrisen „Zeitkrisen“ sind, dann haben Banken es nicht mit der Verwaltung von fixen Geldvolumina, sondern mit Fristentransformation zu tun (Baecker 1991). Das gilt mutatis mutandis auch für die Zentralbanken, denen es letztendlich obliegt, das System einerseits mit genügend Liquidität zu versorgen, das Geld andererseits jedoch knapp zu halten. Ihre Sonderstellung verdanken die Zentralbanken dem Umstand, dass sie ihre Marktinterventionen – wie immer sie diese technisch betreiben: ob durch Zins- oder Offenmarktpolitik oder durch die Kunst der Verführung (Woodward 2000) –, nicht unter Gesichtspunkten des Eigenprofits, sondern der Selbstreproduktionsfähigkeit des Wirtschaftssystems planen und durchführen. „Die Zentral-

bank ist gewissermaßen das Ich des Systems, das alle seine Zahlungen muß begleiten können“ (Luhmann 1988a: 147). Aus der Perspektive des Systems kommt es mithin darauf an, Zahlungserwartungen zu koordinieren. Man kann auch sagen, langfristige Geldanlagen müssen kurzfristige Geldanlagen decken. Geldwirtschaftlich geht es – von der Bearbeitung des Knappheitsproblems einmal abgesehen – eben nicht um die Produktion von Reichtum, sondern um Zeitgewinn. Nun wird einerseits zwar die Vorstellung einer offenen, gestaltbaren und entscheidungsabhängigen Zukunft (Nassehi 1993: 304-322) eine Voraussetzung für die Herausbildung der Geldwirtschaft gewesen sein, andererseits jedoch dürfte gerade die Monetarisierung der Wirtschaft einen wesentlichen Grund für die Verschiebung von Problemen in die Zukunft darstellen. Geld potenzialisiert die Realität zum einen, indem es Entscheidungen zu vertagen hilft, zum anderen, indem es Möglichkeiten anzeigt, die ohne es unentdeckt bleiben. Der „Zeit-Geist“ einer Geldwirtschaft – oder darf man sagen: unserer Gesellschaft? – hat deshalb das Janusgesicht einer permanent appräsentierten Zukunft, deren gesteigerten Unwägbarkeiten man sich durch die Futurisierung der Gegenwart zu entziehen sucht – was freilich nur zum erneuten Eintritt in die Spirale zwingt.

Die Entstehung und der Erfolg von Aktien- und Finanzmärkten liegt damit gewissermaßen auf der Hand. Sie treiben die schon von Simmel beobachtete Entsubstanzialisierung des Geldes über das Geld hinaus. Ja, sie liegen ganz auf der Linie der von diesem oder auch Schumpeter (1939: 613) diagnostizierten *Teleologie* des Geldes. Sie vollbringen ein „logische[s] Wunder“ (Luhmann 1989: 55), denn sie erlauben, Investitionen, also die Aufgabe von Liquidität zu Zwecken des Profits oder der Vermögenssicherung mit den Vorteilen von Liquidität, nämlich der jederzeitigen Rücknahme der Investition, des Verkaufs des jeweiligen Vermögenstitels, zu kombinieren. Um präzise zu sein: Aktien, Renten, Kredite, Derivate oder was immer an den Börsen gehandelt wird, sind kein Geld; die Liquidität dieser Titel ist Barem gegenüber eingeschränkt – *pagar en efectivo*, heißt die Barzahlung bezeichnenderweise auf

Spanisch –, ihre Verkäuflichkeit jedoch ist anders als die eines Eigenheims durch die Börsennotierung prinzipiell gewährleistet. Bemerkenswerterweise stehen die Organisation eines Marktes, das heißt die Standardisierung von Qualitäten und Fälligkeiten sowie die Zentralisierung und laufende Veröffentlichung handelsrelevanter Daten einerseits und die Effizienz oder genauer: die Reagibilität desselben andererseits nicht etwa in Gegensatz, sondern vielmehr in einem Steigerungsverhältnis (Baecker 1988: 240ff., 1999: 297ff.). Das besondere Risiko einer Vermögensanlage in Titeln – aber eben auch ihr besonderer Reiz! – besteht deshalb in der Differenz von Einstands- und Wiederverkaufspreis – und nur in zweiter Linie in Höhe der Dividende. Wer Liquidität sagt, sagt Spekulation. Diese – und vor allem natürlich ihr Potenzial, gesamtwirtschaftliche und neuerdings sogar globale Krisen zu entfesseln (Kindleberger 1996; Eatwell/Taylor 2000) – ist der Preis, der für die Flexibilität und die Dynamik des Kapitalismus zu entrichten ist.

Wenn jedoch das Geld, genauer: wenn die „Monetarisierung der Zeit“ die Finanzmärkte gewissermaßen aus sich hervortreibt, dann liegt es nahe, Börsen nicht als bessere Bauernmärkte, sondern Märkte überhaupt als defiziente Börsen zu analysieren oder, anders gesagt, die Spekulation mit und über Shackle hinaus (1992: 155-165) nicht als Auswuchs, sondern als Kernprozess der Marktwirtschaft zu beschreiben. Märkte sind zwar keine Selbstverständlichkeit (Polanyi et al. 1957), sehr wohl aber eine diskursive Realität der Moderne – oder mit Knorr Cetina ein „epistemisches Objekt“⁶ –, der jede Theorie der Wirtschaft Rechnung zu tragen hat. Um eine diskursive Realität handelt es sich, nicht etwa weil Märkte nur in ökonomischen Modellen existierten, sondern weil sie, systemtheoretisch gesprochen, ein durch die Beobachtung (der Beobachtung) der Zahlungs(entscheidungen) anderer erzeugtes Geflecht von Unterstellungen darstellen (Luhmann 1988a: Kap. 3; Baecker 1988; Kap. 5). Dieses Geflecht, obwohl „nur“ das Korrelat von Beobachtungen, ist alles andere als unwirksam. Es ist vielmehr die Realität (genauer: das Bild der Wirtschaft, das diese von sich selbst entwirft), in der die wirtschaftlichen Akteure

mit Hilfe des Kosten-Nutzen-Kalküls zu navigieren versuchen (Baecker 1988: Kap. 2). Dass die jeweiligen Investitions- und Konsumentscheidungen, unabhängig davon, was die Entscheider sich einbilden, dabei faktisch nicht oder wenigstens nicht im herkömmlichen Sinne rational getroffen werden können, erhellt, wenn man sich vor Augen führt, dass gar nicht berücksichtigt werden kann, dass und wie andere auf der Basis der eigenen Entscheidungen entscheiden. Rational im Sinne des Systems ist deshalb allein die Orientierung an Ereignissen und Beständen unter Maßgabe ihrer Übersetzbarkeit in die Sprache des Geldes (Luhmann 1988a: 38ff.). Dieses oder genauer: sein eigentümliches Verhältnis zur Zeit, einerseits immer neue Handlungsoptionen anzuzeigen, andererseits aber Entscheidungen vertagen zu helfen, macht den Markt zu einer hoch empfindlichen „Struktur“, oder in einer Formulierung von Dirk Baecker, zur „Strukturvorgabe auf Strukturverzicht“ (1988: 198).

IV.

Man kann denselben Sachverhalt auch abstrakter ausdrücken: die Geldwirtschaft ist überkomplex. Und darum braucht sie: Organisation. Seit Coase (1988) kann man wissen, dass Organisationen sich nicht zugunsten von Marktbeziehungen auflösen lassen. Die Begründung muss freilich radikaler als bei Coase lauten, dass es nicht nur Unsicherheit im Sinne von Marktschwankungen gibt, gegen die man sich lieber durch die Gründung einer Firma „versichert“, sondern dass alles Handeln die Unsicherheit, auf die es einerseits reagiert und die es bewältigen soll, auf der anderen Seite zugleich reproduziert (Arendt 1981). Das gilt a fortiori für wirtschaftliche beziehungsweise monetäre Kommunikation, in der Komplexität weniger reduziert als vielmehr übertragen beziehungsweise neu verteilt wird. Gerade die Wirtschaft, in der über das Geld potenziell alles mit allem verbunden ist, braucht deshalb Organisationen. Diese können nicht nur nicht durchgehend wirtschaftlich handeln, sondern sie dürfen es nicht, wenn das

Wirtschaftssystem nicht an seiner eigenen, systemintern durch das Geld erzeugten Komplexität ersticken soll (Luhmann 1960, 1981b; Deutschmann 1999: Kap. 10-12). Organisationen der Wirtschaft, vor allem Unternehmen, dienen dem Erhalt oder der Wiedergewinnung von Handlungsfähigkeit, dem Durchhalten von Produktionsplänen auch dann, wenn sich nicht sofort ein Gewinn einstellt. Das Spezifische der Wirtschaftsorganisationen ist natürlich ihre Ausrichtung an der Funktion der Wirtschaft, in der Gegenwart schon sicherzustellen, dass im Einzelnen unbekannte Bedürfnisse in der Zukunft befriedigt werden können. Aber anders als auf dem Markt, auf dem das Geld nach Anlageformen sucht, die mehr Geld abwerfen, geht es in Unternehmen zusätzlich um die Produktion von Waren und Dienstleistungen, von denen noch ungewiss ist, ob sie einen Abnehmer finden. Unternehmen, die sich selbstverständlich gegen ihre Konkurrenten behaupten, also Profit erzielen müssen, sind deswegen keine Garantie oder kein Schutz gegen den Abfluss des gesamten Kapitals in Finanz- und Zukunftsmärkte, wohl aber die Bedingung der Umsetzung von Kapital in Waren. Außerdem sind sie die Instanzen, welche die von Haus aus allzu volatilen, also flatterhaften Bedürfnisse der Konsumenten in stabile Bedürfnislagen, das heißt in die Wahrscheinlichkeit überführen, denselben Joghurt auch noch in einem Jahr absetzen zu können. Sie fungieren also nicht allein als Interdependenzunterbrecher, sondern auch – und hier macht der Begriff Sinn – als Programmagenturen der Wirtschaft. Zudem machen sie die Wirtschaft, die streng genommen nur aus Zahlungen besteht, für Dritte sichtbar und tragen auf diese Weise historisch zur Ausdifferenzierung der Wirtschaft aus Politik und Familie und strukturell zum Fortbestand des Systems bei.

Über diese Leistungen hinaus attestiert Luhmann der Organisation im Allgemeinen jedoch zwei Eigenschaften, die er seinen gewöhnlichen Bemühungen um theoretische Strenge zum Trotz nicht näher begründet und auf Grundlage seines Konzepts von Autopoiesis meiner Ansicht nach auch gar nicht begründen kann. Beide Eigenschaften betreffen das Problem, wie autopoietisch *geschlos-*

sene Systeme, die einerseits ihrer Umwelt gegenüber blind operieren, die nur mit sich selbst kommunizieren und auf diese Weise ihre Grenze und ihre Einheit realisieren, andererseits aus sich herauskommen, beziehungsweise wie man in sie hineinkommt. Konkret geht es um die Frage, wie der empirische Sachverhalt erklärt werden kann, dass Systeme sich wechselseitig stören und gelegentlich sogar aufeinander abgestimmt werden können. Wie sind intersystemische Koordination und Interferenz möglich? Luhmanns Antwort lautet: durch Organisation. Zum einen sollen diese Medien ineinander transformieren können, etwa Geld in Macht oder Macht in Geld (Luhmann 1988a: Kap. 9); zum anderen – und diese These ist erstaunlich – „haben Organisationen (...) die Möglichkeit, mit Systemen in ihrer Umwelt zu kommunizieren. Sie sind der *einzig* Typ sozialer Systeme, der diese Möglichkeit hat, und wenn man dies erreichen will, muss man organisieren“ (Luhmann 1997: 834).

Selbstverständlich ist nicht zu bezweifeln, dass ein Unternehmen Folgebereitschaft kaufen oder das Finanzamt Steuern eintreiben kann; auch habe ich keine Schwierigkeiten, mir vorzustellen, dass der Arbeitgeberverband und das Gewerbeaufsichtsamt miteinander verhandeln und nicht „die“ Wirtschaft mit „der“ Politik. Wieso jedoch Organisationen, die, autopoietisch gesprochen, Entscheidungen mittels Entscheidungen herstellen, mittels dieser Entscheidungen zugleich auf Systeme in ihrer Umwelt zugreifen können sollen, bleibt unerklärt. Entweder man räumt ein – und dies scheint mir die angemessene Option –, dass nicht nur „organisationelle“ Kommunikationen jenseits der Systemgrenzen, innerhalb derer sie hergestellt werden, verstanden werden können, ohne dass deswegen überall dort, wo entschieden wird, immer schon Organisation, oder überall dort, wo man zahlt, immer schon Wirtschaft wäre. Nur so lassen sich Interferenzphänomene wie zum Beispiel die Korruption – nicht nur die aktive Bestechung, sondern vor allem die andere Codes korrumpierende Kraft des Geldes – überhaupt einfangen. Oder man bleibt dabei und lässt auch für Organisationen gelten, dass alles, was außerhalb eines Systems geschieht, für dieses bloßes Rauschen ist.

Erneut stoßen wir hier auf Schwierigkeiten, die Luhmann sich mit *seinem* Begriff von Autopoiesis einhandelt, darauf, dass dieser Begriff die Sache eher verdeckt als erschließt. Hatte Luhmann die Autopoiesis des Wirtschaftssystems auf der einen Seite nur deklariert, anstatt zu begründen, wie sichergestellt oder wenigstens wahrscheinlich gemacht werden kann, dass Zahlungen an Zahlungen anschließen, so führt sie auf der anderen Seite auf das Problem, wie intersystemische Kommunikation – über die bloße „Interpenetration“ von Wirtschaft und Politik hinaus – möglich sein soll. Luhmann nun „löst“ dieses Rätsel unter Hinweis auf die Zauberkräfte der Organisation. Heikel ist selbstverständlich nicht, die Theorie im Namen der Empirie zu modifizieren, wohl aber, dass mit diesen Retouchen die analytische Kraft eines systemtheoretischen Schlüsselbegriffs fragwürdig wird. Ich schlage deshalb zwar nicht vor, auf das Konzept der Autopoiesis zu verzichten, doch wird man es strenger fassen beziehungsweise empirisch konkretisieren müssen, um die jeweilige Eigendynamik sozialer Systeme in den Blick zu bekommen. Nur dann nämlich wird es anzeigen können, dass es im Prozess der evolutionären *Entpassung* der Systeme zu einer möglicherweise irreparablen *Verdifferenzierung* der modernen Gesellschaft gekommen ist.

Damit rede ich keineswegs einem Relativismus der Systeme das Wort. Ganz im Gegenteil. Ich denke, dass sich auch und gerade mit Hilfe der Systemtheorie zeigen lässt – jedenfalls verdanke ich meiner Luhmann-Lektüre dieses für mich fruchtbare Missverständnis –, dass die Ökonomie vielleicht nicht die Infrastruktur im Marx'schen Sinne, aber eben doch ein in der Hierarchie der Systeme privilegiertes System unserer Gesellschaft ausmacht, und zwar weil sie Geld- und nicht Tauschwirtschaft ist. Das Medium Geld war nicht allein wesentliche Voraussetzung und ist nicht bloß ein gewissermaßen metafunktionales Erfordernis zur Integration funktional differenzierter Gesellschaften, sondern auch die weithin registrierten und beklagten Phänomene der Beschleunigung beziehungsweise des Zeitdrucks und der Virtualisierung von Objekt- und Sozialbe-

ziehungen müssen ihm zugerechnet werden. In Geldwirtschaften – das sind selbstverständlich nicht alle Wirtschaftssysteme, in denen Münzen oder bedruckte Zettel umlaufen, sondern nur solche, deren rechtliche Basis das Eigentum und deren Wachstumsmotor der Kredit ist – gerät das an sich „bloß“ paradoxe Knappheitsproblem zur strukturell unlösbaren Aufgabe, stellen Ungleichgewichts- und nicht Gleichgewichtszustände den Regelfall dar und sind Spekulation und Investition nur noch begrifflich zu trennen. Die Schwäche der systemtheoretischen Beschreibung der Geldwirtschaft besteht deshalb nicht nur und schon gar nicht an erster Stelle darin, dass sie das Problem der Einbettung weitgehend ausspart (Münch 1994) – die Kritik so anzusetzen, hieße, offene Türen einzurennen –, sondern darin, dass Luhmann die Autopoiesis der Wirtschaft zugleich als zu selbstverständlich und nicht radikal genug auffasst und damit den Imperialismus des Geldes herunterspielt. Diesem Mangel war jedoch zum Teil unter Rückgriff auf Luhmann'sche Figuren selbst – die formalen Spezifika des Mediums Geld sowie die Monetarisierung des Eigentums –, zum Teil unter Rückgriff auf eigentumstheoretische Argumente abzuweichen, ohne dass eine grundsätzliche Revision des systemtheoretischen Bildes erforderlich wurde, so dass die „eigentlichen“ Grenzen der Systemtheorie weniger der Theorie selbst als vielmehr Luhmanns Weigerung angelastet werden müssen, die Wirtschaft diagnostisch zu privilegieren.

Dass Luhmann Andeutungen in dieser Richtung im Laufe der Jahre zugunsten konstitutionstheoretisch gewiss anspruchsvoller, analytisch jedoch unscharfer Formulierungen aufgibt und, wie ich meine: unnötigerweise, Zuflucht zum Profitmotiv als der romantischen Liebe, der Erkenntnistheorie und der Demokratie vergleichbaren Programmen nimmt, kann ich mir nicht anders erklären, als dadurch, dass er das Muttermal der Soziologie, Theorie oder sogar Kritik der *bürgerlichen Gesellschaft* zu sein, auszuradieren versucht. Dabei ist es ihm vermutlich weniger darum zu tun – zumindest dem späten, ironischen Luhmann nicht (Balke 1999) –, die Systemtheorie gegen ihre politische In-

strumentalisierung zu immunisieren als vielmehr darum, *ihren* funktionalen Primat zu behaupten. Räumte er zu Beginn der siebziger Jahre noch ein, dass gegenwärtig das Wirtschaftssystem ein Höchstmaß an Komplexität zu verarbeiten imstande sei und diesem folglich eingedenk aller multiplen Interdependenzen der Teilsysteme der in der Theorie der bürgerlichen Gesellschaft vorgedachte Vorrang gebühre (Luhmann 1972), vertauscht er diese Ansicht – bezogen auf das Problem der Komplexitätsverarbeitung – sukzessive gegen einen Führungsanspruch des Wissenschaftssystems beziehungsweise der Systemtheorie. An Luhmanns frühem Programm der soziologischen Aufklärung, ungewohnte Positionen zu beziehen und die Welt von dort aus in Vergleichsperspektiven zu rücken, um funktionale Äquivalente und Latenzen aufzudecken, kann man festhalten, nur muss man über den Gewinn von Vergleichsgesichtspunkten hinaus unterstreichen, wo die Unterschiede liegen. In Hinblick auf die Wirtschaft oder spezieller das Geld als deren Zentrum, um das herum sie sich organisiert, heißt das, den intrinsisch motivationalen Charakter des Geldes herauszuarbeiten.

Gewiss ist es schöner, zu lieben und geliebt zu werden als umgekehrt – aber wer liebt schon? Macht zu haben und auszuüben, ist gewiss verlockend – aber eine nicht unwesentliche Errungenschaft liegt gerade darin, Macht durch Sachzwänge zu ersetzen. Und Wahrheit motiviert ohnehin nur die Philosophen. Genau genommen, nicht einmal mehr die. Das Geld hingegen ist wie keins der anderen *Teilnahmebedingung* (an) unserer Gesellschaft. Mehr noch: es ist ihr Lebenselixier. Funktionale Differenzierung, darauf weist Luhmann selber hin, ist ohne Geld und Organisation nicht denkbar. Ohne Recht wohl ebenso wenig. Auf Liebe, Wahrheit und vielleicht auch Macht im klassischen Sinne aber kann man verzichten. Das Geld hingegen ist eine, wenn nicht die treibende Kraft der Irrealisierung unserer Welt – und damit „materielle“ Bedingung für Luhmanns romantisches Projekt ihrer Wieder- verzauberung.

Anmerkungen

- Das Gros der kapitaltheoretischen Literatur ist glücklicherweise ebenso schnell wieder aus den Literaturlisten und Köpfen der Autoren verschwunden, wie es aufgetaucht ist. Nach wie vor lesenswert sind hingegen die vielmehr erkenntniskritischen als ökonomischen Arbeiten von Reichelt (1973), Müller (1981) und Backhaus (1997) sowie, allen voran, die meisterlichen Studien Sohn-Rethels (1970, 1976, 1985).
- 2 Das steht ähnlich natürlich auch schon bei Hegel oder Marx. Das Besondere der Luhmann'schen Deutung liegt darin, dass er die Grundrechte insgesamt als Garanten für die Entfaltung bereichsspezifischer Kommunikationsformen sieht (Luhmann 1987b: Kap. 3).
 - 3 Seit Frankel (1977) hat es sich eingebürgert, Simmel und Keynes als Antipoden zu sehen. Diese Ansicht ist unzutreffend. Immerhin gebührt Frankel das Verdienst, Simmel neben Keynes als zweiten großen Geldtheoretiker des 20. Jahrhunderts entdeckt zu haben.
 - 4 Zwei weitere wichtige „Fortsetzungen“ Simmels stammen von Haesler (1995) und Deutschmann (1999). Zur Auseinandersetzung mit den beiden Autoren siehe Paul (2002).
 - 5 Eine derartige Geschichte des Geldes ist erst noch zu schreiben. In die richtige Richtung zielt jedoch Davies (1996).
 - 6 „Epistemic objects are characteristically open, question-generating and complex; they are processes and projections rather than definitive things. Observations and inquiry ‚reveal‘ them by increasing rather than reducing their complexity“ (Knorr Cetina 1997: 19).

Literatur

- Aglietta, Michel/André Orléan (1984): *La Violence de la monnaie*. 2. Aufl. Paris: PUF.
- Arendt, Hannah (1981): *Vita activa. Oder vom tätigen Leben*. München: Piper.
- Backhaus, Hans G. (1997): *Dialektik der Wertform. Studien zur Marx'schen Kritik der politischen Ökonomie*. Freiburg: Ça ira.
- Backhaus, Jürgen G. (1999): *Georg Simmels Philosophie des Geldes*. In: Hans-Joachim Stadermann/Otto Steiger (Hrsg.), *Herausforderung Geldwirtschaft. Theorie und Praxis wirtschaftspolitischer Ereignisse*. Marburg: Metropolis, S. 51-63.
- Baecker, Dirk (1988): *Information und Risiko in der Marktwirtschaft*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

- Baecker, Dirk (1991): *Womit handeln Banken? Eine Untersuchung zur Risikoverarbeitung in der Wirtschaft*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Baecker, Dirk (1999): *Die Preisbildung an der Börse*. In: *Soziale Systeme* 5, S. 287-311.
- Balke, Friedrich (1999): *Dichter, Denker und Niklas Luhmann. Über den Sinnzwang in der Systemtheorie*. In: Albrecht Koschorke/Cornelia Vismann (Hrsg.), *Widerstände der Systemtheorie. Kulturtheoretische Analysen zum Werk von Niklas Luhmann*. Berlin: Akademie Verlag, S. 135-157.
- Beckert, Jens (1999): *Ökonomische Rationalität und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns*. In: Axel T. Paul (Hrsg.), *Ökonomie und Anthropologie*. Berlin: Berlin Verlag, S. 89-110.
- Berliner Journal für Soziologie (2000): *Die Macht des Geldes – 100 Jahre „Philosophie des Geldes“*, 10, Heft 3.
- Binswanger, Mathias (1999): *Stock Markets, Speculative Bubbles and Economic Growth. New Dimensions in the Co-Evolution of Real and Financial Markets*. Cheltenham/Northampton, Mass.: Elgar.
- Blumenberg, Hans (1976): *Geld oder Leben. Eine metaphorologische Studie zur Konsistenz der Philosophie Georg Simmels*. In: Hannes Böhringer/Karlfried Gründer (Hrsg.), *Ästhetik und Soziologie der Jahrhundertwende*: Georg Simmel. Frankfurt a.M.: Klostermann, S. 121-134.
- Brodbeck, Karl-Heinz (1991): *Wirtschaft als autopoietisches System? Anmerkungen zu N. Luhmanns Buch „Die Wirtschaft der Gesellschaft“*. *Zeitschrift für Politik* 38, S. 317-326.
- Brand Eins (2001): *Geld – das überschätzte Werkzeug*, Jg. 3, H. 7.
- Burghardt, Anton (1977): *Soziologie des Geldes und der Inflation*. Wien: Böhlau.
- Coase, Ronald H. (1988): *The Nature of the Firm*. In: Ders., *The Firm, the Market and the Law*. Chicago/London: UP of Chicago, S. 33-55.
- Dalton, George B. (1982): *Barter*. *Journal of Economic Issues* 16, S. 181-190.
- Davidson, Paul (1994): *Post-Keynesian Macroeconomic Theory. A Foundation for Successful Economic Policies for the Twenty-first Century*. Aldershot: Elgar.
- Davies, Glyn (1996): *A History of Money from Ancient Times to the Present Day*. 2. Aufl., Cardiff: UP of Wales.
- Der blaue Reiter (2000): *Geld*, H. 11.
- Deutschmann, Christoph (1999): *Die Verheißung des absoluten Reichtums. Zur religiösen Natur des Kapitalismus*. Frankfurt a.M./New York: Campus.

- Deutschmann, Christoph (Hrsg.) (2002): Geld und Gesellschaft. Sonderheft 21 des Leviathan. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag (i.E.).
- Dodd, Nigel (1994): The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society. Cambridge: Polity Press.
- Dumouchel, Paul (1979): L'Ambivalence de la rareté. In: Ders., Jean P. Dupuy: L'Enfer des choses: René Girard et la logique de l'économie. Paris: Seuil, S. 137-254.
- Dunbar, Nicholas (2001): Inventing Money. The Story of Long-Term Capital Management and the Legends Behind it. Chichester: Wiley.
- Eatwell, John/Lance Taylor (2000): Global Finance at Risk. The Case for International Regulation. New York: New Press.
- Ellrich, Lutz (1992): Die Konstitution des Sozialen. Phänomenologische Motive in N. Luhmanns Systemtheorie. In: Zeitschrift für philosophische Forschung 46, S. 24-43.
- Fahlbusch, Jürgen (1996): Tausch-Akte. Dekonstruktive Interventionen zur Freilegung der ungedachten Voraussetzungen in ökonomischen und anthropologischen „Theoriebildern“. Essen: Blaue Eule.
- Fischer, Joachim (2000): Der Dritte. Zur Anthropologie der Intersubjektivität. In: Wolfgang Eßbach (Hrsg.), wir / ihr / sie. Identität und Alterität in Theorie und Methode. Würzburg: Ergon, S. 103-136.
- Flotow, Paschen von (1995): Geld, Wirtschaft und Gesellschaft. Georg Simmels „Philosophie des Geldes“. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Frankel, S. Herbert (1977): Two Philosophies of Money. The Conflict of Trust and Authority. New York: St Martin's Press.
- Frisby, David (1990a): Introduction to the Translation. In: Georg Simmel: The Philosophy of Money. 2. Aufl. London/New York: Routledge, S. 1-49.
- Frisby, David (1990b): Preface to the Second Edition. In: Georg Simmel: The Philosophy of Money. 2. Aufl. London/New York: Routledge, S. XV-XLI.
- Ganßmann, Heiner (1996): Geld und Arbeit. Wirtschaftssoziologische Grundlagen einer Theorie der modernen Gesellschaft. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Girard, René (1987): Das Heilige und die Gewalt. Zürich: Benzinger.
- Granovetter, Mark (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: American Journal of Sociology 91, S. 481-510.
- Grenier, Jean-Yves et al. (1993): „A propos de philosophie de l'argent“ de Georg Simmel. Paris: L'Harmattan.
- Habermas, Jürgen (1981): Theorie des kommunikativen Handelns. 2 Bde. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Haesler, Aldo J. (1995): Sociologie de l'argent et postmodernité. Recherches sur les conséquences sociales et culturelles de l'électronisation des flux monétaires. Genf: Drosz.
- Hart, Keith (2000): Money in an Unequal World. New York/London: Texere.
- Haubl, Rolf (1998): Geld, Geschlecht, Konsum. Zur Psychopathologie ökonomischen Alltagshandelns. Gießen: Psychosozial Verlag.
- Heinemann, Klaus (1969): Grundzüge einer Soziologie des Geldes. Stuttgart: Enke.
- Heinsohn, Gunnar/Otto Steiger (1996): Eigentum, Zins und Geld. Ungelöste Rätsel der Wirtschaftswissenschaften. Reinbek: Rowohlt.
- Hörisch, Jochen (1996): Kopf oder Zahl. Die Poesie des Geldes. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Hutter, Michael (1993): The Emergence of Bank Notes in 17th Century England. A Case Study of Communication Theory of Exchange. In: Sociologia Internationalis 31, S. 24-39.
- Hutter, Michael (1994): Communication in Economic Evolution: The Case of Money. In: Richard W. England (Hrsg.), Evolutionary Concepts in Contemporary Economics. Ann Arbor: UP of Michigan, S. 111-136.
- Keynes, John M. (1971): A Treatise on Money. Bd. 1. London/Basingstoke: Macmillan.
- Keynes, John M. (1973a): The General Theory of Employment, Interest and Money. London/Basingstoke: Macmillan.
- Keynes, John M. (1973b.): The General Theory of Employment. In: Ders., Collected Writings. Bd. 14. London/Basingstoke: Macmillan, S. 109-123.
- Kindleberger, Charles P. (1996): Manias, Panics and Crashes. A History of Financial Crises. 3. Aufl. Basingstoke: Macmillan.
- Knorr Cetina, Karin (1997): Sociality with Objects. Social Relations in Postsocial Knowledge Societies. In: Theory, Culture and Society 14, S. 1-30.
- Kursbuch (1997): Das liebe Geld. H. 130.
- Lacan, Jacques (1991): Funktion und Feld des Sprechens in der Psychoanalyse. In: Ders., Schriften. Bd. 1, 3. Aufl. Weinheim/Berlin: Quadriga, S. 71-169.
- Laum, Bernhard (1924): Heiliges Geld: Eine historische Untersuchung über den sakralen Ursprung des Geldes. Tübingen: Mohr.
- Lévi-Strauss, Claude (1981): Die elementaren Strukturen der Verwandtschaft. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Lévi-Strauss, Claude (1989): Einleitung in das Werk von Marcel Mauss. In: Marcel Mauss,

- Soziologie und Anthropologie. Bd. 1. Frankfurt a.M.: Fischer, S. 7-41.
- Luhmann, Niklas (1960): Kann die Verwaltung wirtschaftlich handeln? *Verwaltungsarchiv* 52, S. 97-115.
- Luhmann, Niklas (1970a): Soziologische Aufklärung. In: Ders., *Soziologische Aufklärung*. Bd. 1. Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 66-91.
- Luhmann, Niklas (1970b): Wirtschaft als soziales System. In: Ders., *Soziologische Aufklärung*. Bd. 1. Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 204-231.
- Luhmann, Niklas (1970c): Reflexive Mechanismen. In: Ders., *Soziologische Aufklärung*. Bd. 1. Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 92-112.
- Luhmann, Niklas (1972): Knappheit, Geld und die bürgerliche Gesellschaft. In: *Jahrbuch für Sozialwissenschaften* 23, S. 186-210.
- Luhmann, Niklas (1973): Zweckbegriff und Systemrationalität. Über die Funktion von Zwecken in sozialen Systemen. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas (1976): Generalized Media and the Problem of Contingency. In: Jan J. Loubser/Rainer C. Baum/Andrew Effrat/Victor M. Lidz (Hrsg.), *Explorations in General Theory in Social Science. Essays in Honour of Talcott Parsons*. Bd. 2. New York: Free Press, S. 507-532.
- Luhmann, Niklas (1981a): Erleben und Handeln. In: Ders., *Soziologische Aufklärung*. Bd. 3. Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 67-80.
- Luhmann, Niklas (1981b): Organisationen im Wirtschaftssystem. In: Ders., *Soziologische Aufklärung*. Bd. 3. Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 390-414.
- Luhmann, Niklas (1984): *Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas (1987a): „Distinctions directrices“. Über die Codierung von Semantiken und Systemen. In: Ders., *Soziologische Aufklärung*. Bd. 4. Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 13-31.
- Luhmann, Niklas (1987b): *Rechtssoziologie*. 3. Aufl. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Luhmann, Niklas (1988a): *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas (1988b): *Macht*. 2. Aufl. Stuttgart: Enke.
- Luhmann, Niklas (1988c): Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives. In: Diego Gambetta (Hrsg.), *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Blackwell, S. 94-107.
- Luhmann, Niklas (1989): *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. 3. Aufl. Stuttgart: Enke.
- Luhmann, Niklas (1991): *Soziologie des Risikos*. Berlin/New York: de Gruyter.
- Luhmann, Niklas (1997): *Die Gesellschaft der Gesellschaft*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas (1999a): *Funktion und Folgen formaler Organisation*. 5. Aufl., Berlin: Duncker & Humblot.
- Luhmann, Niklas (1999b): *Grundrechte als Institution. Ein Beitrag zur politischen Soziologie*. 4. Aufl. Berlin: Duncker & Humblot.
- Marx, Karl (1982): *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie*. Bd. 1. Berlin: Dietz.
- Mauss, Marcel (1989): Die Gabe. Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften. In: Ders., *Soziologie und Anthropologie*. Bd. 2. Frankfurt a.M.: Fischer, S. 11-144.
- Menger, Carl (1892): On the Origin of Money. In: *The Economic Journal* 2, S. 239-255.
- Minsky, Hyman P. (1990): John Maynard Keynes. Finanzierungsprozesse, Investition und Instabilität des Kapitalismus. Marburg: Metropolis.
- Müller, Rudolf W. (1981): *Geld und Geist. Zur Entstehungsgeschichte von Identitätsbewußtsein und Rationalität seit der Antike*. 2. Aufl. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Münch, Richard (1990): Die Wirtschaft der Gesellschaft – ein autopoietisches System? In: *Soziologische Revue* 15, S. 381-388.
- Münch, Richard (1994): Zahlung und Achtung. Die Interpenetration von Ökonomie und Moral. In: *Zeitschrift für Soziologie* 23, S. 388-411.
- Nassehi, Armin (1993): *Die Zeit der Gesellschaft. Auf dem Wege zu einer soziologischen Theorie der Zeit*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Neue Rundschau (2001): *Geld und Spiele*. 102. Jg., H. 1.
- Parker, Geoffrey (1979): Die Entstehung des modernen Geld- und Finanzwesens in Europa 1500-1730. In: Carlo M. Cipolla/Knut Borchardt (Hrsg.), *Europäische Wirtschaftsgeschichte*. Bd. 2. Stuttgart/New York: Fischer. S. 335-379.
- Parsons, Talcott (1953): *The Integration of Economic and Sociological Theory*. Marshall Lectures. University of Cambridge. Uppsala: Research Reports of the Department of Sociology, University of Uppsala.
- Parsons, Talcott/Neil J. Smelser (1957): *Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. London: Routledge.

- Paul, Axel T. (1999): *Wirtschaft als Gesellschaft. Über den geldwirtschaftlichen Kern der Luhmannschen Systemtheorie*. In: Ders., *Ökonomie und Anthropologie*. Berlin: Berlin Verlag, S. 103-121.
- Paul, Axel T. (2000): *Don et économie monétaire*. In: *Mana*, Nr. 7, S. 255-266.
- Paul, Axel T. (2001): *Organizing Husserl. On the Phenomenological Foundations of Luhmann's Systems Theory*. In: *Journal of Classical Sociology* 1, S. 371-394.
- Paul, Axel T. (2002): *Die Legitimität des Geldes*. In: Christoph Deutschmann (Hrsg.), *Geld und Gesellschaft. Sonderheft 21 des Leviathan*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag (i. E.).
- Polanyi, Karl/Conrad Arensberg/Harry Pearson (1957): *Trade and Market in the Early Empires*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Poulain, Edouard (1998): *Les Usages de la monnaie: donner, contribuer, échange*. In: Jean-Michel Servet/Jérôme Mancourant/André Tiran (Hrsg.), *La Modernité de Karl Polanyi*. Paris: L'Harmattan, S. 273-297.
- Reichelt, Helmut (1973): *Zur logischen Struktur des Kapitalbegriffs bei Karl Marx*. 4. Aufl. Frankfurt a.M.: Europäische Verlagsanstalt.
- Robbins, Lionel (1984): *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. 3. Aufl. London: Macmillan.
- Sahlins, Marshall (1973): *Stone Age Economics*. New York: de Gruyter.
- Samuelson, Paul (1973): *Economics*. 9. Aufl. New York: McGraw-Hill.
- Schumpeter, Joseph A. (1939): *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. Bd. 2. New York: McGraw-Hill.
- Schumpeter, Joseph A. (1971): *Das Wesen des Geldes*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Servet, Jean-Michel (1984): *Nomismata. Etat et origines de la monnaie*. Lyon: PU de Lyon.
- Shackle, George L. S. (1992): *Epistemics and Economics. A Critique of Economic Doctrines*. New Brunswick/London: Transaction Publishers.
- Simiand, François (1934): *La Monnaie, réalité sociale*. In: *L'Année sociologique*. Reihe D, S. 1-58.
- Simmel, Georg (1989): *Philosophie des Geldes*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Simmel, Georg (1992): *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Šklovski, Victor (1972): *Der Zusammenhang zwischen den Verfahren der Sujetführung und den allgemeinen Stilverfahren*. In: Jurij Striedter (Hrsg.), *Russischer Formalismus. Texte zur allgemeinen Literaturtheorie und zur Theorie der Prosa*. 2. Aufl. München: Fink, S. 37-121.
- Sohn-Rethel, Alfred (1970): *Geistige und körperliche Arbeit. Zur Theorie gesellschaftlicher Synthesis*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Sohn-Rethel, Alfred (1976): *Das Geld, die bare Münze des Apriori*. In: Paul Mattick/Alfred Sohn-Rethel/Hellmut G. Haasis, *Beiträge zur Kritik des Geldes*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, S. 35-117.
- Sohn-Rethel, Alfred (1985): *Soziologische Theorie der Erkenntnis*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Soros, George (1994): *The Alchemy of Finance. Reading the Mind of the Market*. New York: Wiley.
- Strange, Susan (1986): *Casino Capitalism*. London: Blackwell.
- Swary, Itzhak/Barry Topf (1992): *Global Financial Deregulation. Commercial Banking at the Crossroads*. Cambridge, Mass./Oxford: Blackwell.
- Wenzel, Harald (2001): *Die Abenteuer der Kommunikation. Echtzeitmassenmedien und der Handlungsraum der Hochmoderne*. Weilerswist: Vellbrück.
- Williams, John B. (1956): *The Theory of Investment Value*. 2. Aufl. Amsterdam: North Holland Publications.
- Woodward, Bob (2000): *Greenspan. Dirigent der Weltwirtschaft*. Hamburg/Wien: Europa Verlag.
- Wray, L. Randall (1993): *The Origins of Money and the Development of the Modern Financial System*. Jerome Levy Economics Institute Working Paper Nr. 86, Annandale.
- Wrong, Michela (2000): *In the Footsteps of Mr. Kurtz. Living on the Brink of Disaster*. London: Fourth Estate.
- Zelizer, Viviana A. (1994): *The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books.
- Zukin, Sharon/Paul DiMaggio (1990): *Introduction*. In: Dies., *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, S. 1-36.