

Koordination und Rationalität: einige Anmerkungen aus wirtschaftssoziologischer Sicht

Hirsch-Kreinsen, Hartmut

Forschungsbericht / research report

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

SSG Sozialwissenschaften, USB Köln

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Hirsch-Kreinsen, H. (2004). *Koordination und Rationalität: einige Anmerkungen aus wirtschaftssoziologischer Sicht*. (Soziologische Arbeitspapiere, 8). Dortmund: Technische Universität Dortmund, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät, Fachgebiet Soziologie Lehrstuhl Wirtschafts- und Industriesoziologie. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-109820>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Koordination und Rationalität

Hartmut Hirsch-Kreinsen

Arbeitspapier Nr. 8 (Oktober 2004)

ISSN 1612-5355

Herausgeber:

Prof. Dr. Hartmut Hirsch-Kreinsen
Lehrstuhl Wirtschafts- und Industriosozologie
is@wiso.uni-dortmund.de
www.wiso.uni-dortmund.de/IS

Prof. Dr. Johannes Weyer
Fachgebiet Techniksoziologie
johannes.weyer@uni-dortmund.de
www.wiso.uni-dortmund.de/TS

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät
Universität Dortmund
D-44221 Dortmund

Ansprechpartnerin:

Dipl.-Päd. Martina Höffmann, e-mail: m.hoeffmann@wiso.uni-dortmund.de

Die Soziologischen Arbeitspapiere erscheinen in loser Folge. Mit ihnen werden Aufsätze (oft als Preprint), sowie Projektberichte und Vorträge publiziert. Die Arbeitspapiere sind daher nicht unbedingt endgültig abgeschlossene wissenschaftliche Beiträge. Sie unterliegen jedoch in jedem Fall einem internen Verfahren der Qualitätskontrolle. Die Reihe hat das Ziel, der Fachöffentlichkeit soziologische Arbeiten aus der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Dortmund vorzustellen. Anregungen und kritische Kommentare sind nicht nur willkommen, sondern ausdrücklich erwünscht.

Koordination und Rationalität

Einige Anmerkungen aus wirtschaftssoziologischer Sicht¹

1. Soziales und wirtschaftliches Handeln

Eine Grundfrage sozialwissenschaftlicher Analyse ist, wie dauerhafte soziale Ordnungen durch das Handeln verschiedenster Akteure mit sehr unterschiedlichen Interessen und Ressourcen entstehen können. Diese Frage nach der Konstitution sozialer Ordnungen zielt auf die Probleme, wie aufeinander abgestimmtes Handeln verschiedener Akteure zu Stande kommt, welche Formen sich hierbei einspielen und welche Bedingungen dafür relevant sind. In diesem Sinn richtet sich soziologische Analyse nicht auf die Handlungen einzelner Akteure, sondern auf generalisierte und wiederkehrende *Handlungsmuster* oder mit den Worten Max Webers: „Mit ...*Typen* des Ablaufs von Handeln befasst sich die Soziologie...“ (1976, S. 14 – Hervorh. im Orig.). Ausgangspunkt für diese Analyse ist der Begriff soziales Handeln, der wirtschaftliches Handeln im Regelfall einschließt.

Diese abstrakten Zusammenhänge sollen zunächst an Hand von einem Beispiel konkretisiert werden. Handeln, jedoch zunächst kein soziales Handeln, bezeichnet der folgende Fall:²

Ein Angler bahnt sich einen Weg durch dichtes Gestrüpp hindurch und sucht einen schattigen Platz an einem Teich. Er unternimmt das, weil ihm das Angeln Freude macht, weil er sich gerne in den Besitz einer reichen Beute bringen will und weil, seiner Meinung nach, an einer schattigen Stelle die Aussichten auf das Anbeißen der Fische günstig sind. Die Fische wissen nun, das kann angenommen werden, von dem Angler und seinen fischverachtenden räuberischen Absichten nichts. Und der Angler muss für den Erfolg seines Tuns nicht beachten, dass die Fische in Rechnung stellen könnten, er wäre hinter ihnen her. Er weiß, dass sie so schlau nicht sind. Er muss nur vorsichtig sein und darf sie nicht durch das Knacken im Gebüsch verschrecken. Der einsame Angler befindet sich in einer keineswegs seltenen Art von Situation. Er verfolgt mit seinem Handeln einen bestimmten Zweck, nämlich Fische fangen und setzt sich dabei mit der Natur auseinander, mit widerspenstigen Brombeerbüschen, mit dem stummen Teich und mit (möglicherweise) dummen Fischen. Es gibt aber keine Personen, die auf ihn, seine Absichten und sein Tun als sinnhaft handelnde Subjekte reagieren und auf die er sich umgekehrt einstellen muss.

¹ Der vorliegende Text ist die gekürzte Fassung des einleitenden Kapitels einer demnächst erscheinenden Buchpublikation „Einführung in die Wirtschafts- und Industriesoziologie“.

² Der erste Teil dieses Beispiels ist von Esser (2000, S. 1) übernommen, der damit seine Ausführungen zu sozialem Handeln einleitet. Die Fortsetzung des Beispiels ist davon inspiriert worden.

Der einsame Angler interagiert zweckorientiert mit der Natur, nicht jedoch mit einem anderem menschlichen Akteur, einem anderen Angler oder gar einem Angelscheinkontrolleur. Mit seinem Verhalten verfolgt er zwar einen bestimmten durchaus sozial bestimmten Sinn, er bezieht sich dabei jedoch nicht auf das Verhalten anderer und orientiert sich nicht daran. Anders ist die Situation in der folgenden Fortsetzung des Beispiels:

Der Angler fängt nun überraschenderweise mehr Fische als er für seinen Eigenbedarf benötigt und beschließt daher, die überschüssigen Fische auf einem nahe gelegenen Wochenmarkt anzubieten und zu verkaufen. Dies setzt allerdings voraus, dass er bestimmte Marktregeln erfüllt, die ggf. vom zuständigen Ordnungsamt kontrolliert werden: er benötigt einen Gewerbeschein, er muss vermutlich Standgebühren bezahlen und die Größe seines Verkaufsstandes darf eine vorgegebene Größe nicht überschreiten. Zudem muss er sicherlich bestimmte Hygienevorschriften erfüllen. Weit wichtiger für den beabsichtigten Verkauf ist aber die Höhe des Preises, den er für die Fische verlangt. Ihn kann er nicht ohne weiteres nach eigenem Gutdünken, etwa nach Abschätzung seines Aufwandes für das Fangen der Fische oder seinem Bedarf an Geld festlegen, sondern er muss sich auch an den Preisen der Waren seiner Konkurrenten orientieren. Er darf vom gerade herrschenden Preisniveau für Fische bestimmter Art nicht allzu flagrant nach oben wie aber auch nach unten abweichen. Und schließlich ist die Interaktion mit potentiellen und tatsächlichen Käufern entscheidend: Er muss bereit sein, sich auf diese einzustellen, auf ihr Verhalten reagieren und es im Sinne seiner Verkaufsabsicht zu beeinflussen suchen. Wenn der Angler geschickt agiert und die Nachfrage vorhanden ist, hat er bald seinen Fang an die Frau und an den Mann gebracht.

Der Angler agiert nun nicht mehr einsam in und mit der Natur, sondern in einer Situation, in der außer ihm auch noch andere Akteure – Marktkontrolleure, Konkurrenten und Käufer - vorkommen. Sie wissen nicht nur voneinander, sondern beziehen ihr Handeln aufeinander, um bestimmte Ziele zu erreichen. Sie stellen sich dabei auf das erwartete und tatsächliche Handeln anderer Akteure ein und befolgen zugleich mehr oder weniger reflektiert bestimmte Regeln für ihr Handeln. Kurz, ihr Handeln folgt einem bestimmten Muster wie es für einen Wochenmarkt typisch ist und an das sich jeder, der auf dem Wochenmarkt aktiv ist, mehr oder weniger hält. Wiederum Max Weber folgend kann Handeln in solchen Situationen als *soziales Handeln* gefasst werden: „Soziales' Handeln...soll ein solches Handeln heißen, welches seinem von dem oder den Handelnden gemeinten Sinn nach auf das Verhalten *anderer* bezogen wird und daran in seinem Ablauf orientiert ist.“ (Weber 1976, S. 1 – Hervorheb. im Orig.)

Die „anderen“ Akteure können konkrete einzelne und dem Handelnden unmittelbar bekannte Personen sein, es können aber auch unbestimmt Viele und gänzlich Unbekannte sein. Max Weber verdeutlicht diesen Zusammenhang am Beispiel des Geldes, welches der Handelnde beim Tausch deshalb annimmt, weil er die Erwar-

tung hat, dass sehr zahlreiche, ihm aber unbekannte und unbestimmte „Andre“ es ihrerseits künftig in Tausch zu nehmen bereit sind (ebd., S. 11). Für soziales Handeln reicht es daher aus, dass der oder die Handelnde sich die Anderen nur vorstellt und den Sinn und Zweck des Handelns darauf abstellt. Es können abstrakte Akteure, Gruppen einzelner Akteure und komplette soziale Gebilde sein: eine Universität, das Finanzministerium oder ein Unternehmen. Grundsätzlich ist soziales Handeln der Regelfall des gesellschaftlichen Alltags. Fast immer haben es die Akteure, wenn sie bestimmte Absichten verfolgen mit anderen Akteuren zu tun, die ebenfalls bestimmte Ziele und Interessen verfolgen (Esser 2000, S. 5). Erforderlich ist daher Abstimmung und Koordination, wobei Konflikte und Probleme unvermeidlich sind.

Wirtschaftliches Handeln kann ebenso als soziales Handeln begriffen werden, sofern – was wohl die Regel ist – dabei andere mit in Betracht gezogen werden. Mit Max Weber gesprochen, „...indem es auf die Respektierung der eigenen faktischen Verfügungsgewalt über wirtschaftliche Güter durch Dritte reflektiert. In materialer Hinsicht: indem es z.B. beim Konsum den künftigen Begehrt Dritter mitberücksichtigt und die Art des eigenen „Sparens“ daran mitorientiert. Oder indem es bei der Produktion einen künftigen Begehrt Dritter zur Grundlage seiner Orientierung macht...“ (Weber 1976, S. 11). Aktivitäten auf einem Markt beim Kauf einer Ware, die Anlage von Geld bzw. Kapital, das Erwirtschaften von Gewinn in einem Unternehmen sind alles Aktivitäten, die direkt oder auch indirekt auf andere Handelnde bezogen sind und mit ihnen abgestimmt werden müssen. Folgt man weiterhin Max Weber, so kann ein Handeln dann als „wirtschaftlich orientiert“ bezeichnet werden, wenn es an einem „Begehrt nach Nutzleistungen“ orientiert ist; anders formuliert, es geht um die Verfügungsgewalt über Sachgüter und Leistungen, die als Mittel für Bedürfnisbefriedigung wie aber auch als Handlungsressourcen zu begreifen sind. Insgesamt gesehen umfasst wirtschaftliches Handeln sowohl Prozesse des Tauschs von Gütern und Ressourcen als auch der kollektiven Produktion von Gütern und Ressourcen (Esser 2000, S. IX). Insofern kann es als eine wesentliche Grundlage für die Reproduktion von Mensch und Gesellschaft angesehen werden. Wirtschaftliches Handeln erfolgt dabei in hohem Maße, vielfach in Unterschied zu weiteren Formen sozialen Handelns zweckrational, d.h. die Mittel und die Zwecke der Aktivitäten werden „planvoll“ gegeneinander abgewogen (Weber 1976, S. 31/34).

Fraglos handelt es sich dabei um eine besondere Form sozialen Handelns, die hier im Vordergrund steht und die auch als *Transaktion* bezeichnet wird und bei der es um den Tausch materieller und immaterieller Güter, Leistungen und Rechte geht. Davon zu unterscheiden ist *Interaktion* als eine weitere Form sozialen Handelns, die wechselseitige kommunikative, symbolische, kulturelle und normativ geprägte Beziehungen bezeichnet und die sich nicht nur auf den gezielten Tausch von Ressourcen richten, diesen aber einschließen kann (Esser 2000, S. 16ff.). Dabei sind Transaktionen stets mit Interaktionen verschränkt, insofern als kulturelle und normative Bedingungen die unentbehrliche Voraussetzung für wirtschaftliches Handeln sind.

Die Frage ist nun, wie sich soziales und wirtschaftliches Handeln einspielen, wie ein geregeltes, für die Beteiligten kalkulierbares, möglichst konfliktfreies soziales Handeln tatsächlich zu Stande kommt und wie sich wiederkehrende Handlungsmuster ergeben. Denn mit sozialem Handeln können sich vielfältige Probleme verbinden, die für die beteiligten Akteure nicht ohne weiteres übergebar sind und die aufeinander abgestimmtes und regelhaftes Handeln sehr erschweren.

Als Grundprobleme können hier die folgenden hervor gehoben werden (Esser 2000, S. 56ff.): Zum einen ist das Problem der Kooperation zu nennen, das heißt Akteure können ihre Ziele nur erreichen, wenn sie sich abstimmen und längere Zeit zusammen arbeiten. Ein Beispiel hierfür ist der in der Industriesoziologie viel diskutierte Fall von Unternehmensnetzwerken, in deren Rahmen verschiedene Unternehmen bestimmte Produktions- oder Entwicklungsziele über längere Zeit gemeinsam zu realisieren versuchen. Wie nicht nur jeder Betriebspraktiker weiß, kommen solche Kooperationen in der Regel nicht ohne weiteres zu Stande. Denn entweder sind die Interessen der Beteiligten unklar, oder, gravierender, sie sind widersprüchlich, weil die Netzwerkpartner zugleich, etwa in einem anderen Geschäftsfeld, Konkurrenten sind. Zum zweiten geht es um die Lösung von Dilemmata. Diese treten dann auf, wenn Akteure die Wahl zwischen gleich problematischen Lösungen haben; entweder man läuft bei bestimmten mit anderen abgestimmten und koordinierten Aktivitäten Gefahr, von einem anderen ausgenutzt zu werden, oder man verzichtet aus diesem Grund darauf und kann deswegen seine eigentlichen Interessen nicht realisieren. Im Fall von Innovationsvorhaben heißt das, dass man einerseits Engagement und Investitionen in Netzwerkbeziehungen zu anderen Unternehmen vermeidet, um die Gefahr eines „Know-how Diebstahls“ durch die anderen von vorneherein zu vermeiden. Man verzichtet damit andererseits auf Entwicklungsvorhaben, die man eigentlich verfolgen wollte, aber allein nicht realisieren kann. Im Sinne der Rationalitätshypothese (s.u.) handelt es sich hierbei um eine Strategie, die Gefahr opportunistischen Handelns von Akteuren zu vermeiden, die ihren eigenen Nutzen auf Kosten anderer zu maximieren suchen.³ Drittes Grundproblem sind Konflikte, die auftreten, wenn die Interessen der beteiligten Akteure auseinander fallen. Ein aufeinander abgestimmtes koordiniertes Handeln ist hier nur schwer möglich; im Fall des völligen Auseinanderfallens der Interessen ist die Folge eher Anarchie denn ein stabiles Handlungsmuster.

Die Bewältigung dieser Probleme erfordert ganz offensichtlich Regelungen, Übereinkünfte oder auch Normen. Kurz, es geht um die Frage, in welcher Weise Handeln, insbesondere wirtschaftliches Handeln angesichts der skizzierten Probleme koordiniert werden kann. Mit dem Begriff der *Koordination* sollen grundle-

³ Spieltheoretisch wird diese Dilemmasituation mit dem berühmten Gefangenendilemma modelliert (z.B. Axelrod 1987).

gend die Mechanismen der wechselseitige Abstimmung von Handeln verschiedener Akteure und die Bewältigung damit verbundener Abstimmungsprobleme, Dilemmata und Konflikte bezeichnet werden.⁴ Anders formuliert, es geht um die Frage, wie die Ungewissheit darüber, wie der jeweils andere reagiert und welche Handlungsergebnisse tatsächlich eintreten, reduziert werden kann, so dass kalkulierbares und aufeinander abgestimmtes Handeln möglich wird. Die Lösung dieser Probleme kann die Emergenz bestimmter dauerhafter Koordinationsformen implizieren, die wiederum als objektive Handlungsbedingungen den einzelnen Akteuren gegenüberstehen und damit maßgeblich soziales Handeln beeinflussen. Dieses Koordinationsproblem und die Analyse und Erklärung je verschiedener Koordinationsmuster stehen im Zentrum der folgenden Ausführungen.

2. Zur ökonomischen Theorie

Versucht man dieser Frage genauer nachzugehen, so gibt vor allem die neuere wirtschaftssoziologische Debatte einigen Aufschluss.⁵ Ihr theoretischer Ausgangspunkt ist die Auseinandersetzung mit den neoklassischen „mainstream economics“ (Smelser/Swedberg 1994, S. 3), die in den letzten Jahrzehnten wissenschaftlich wie auch politisch sehr einflussreich geworden sind. Daher sollen im Folgenden zunächst diese Debatte und ihre Ergebnisse resümiert werden. Zwar lässt sich die neoklassische Theorie strenggenommen kaum auf ein konsistentes theoretisches Lehrgebäude zurückführen, doch weist es durchaus einem paradigmatischen Kern auf. Er lässt sich zurückverfolgen bis zur Gründungsphase der modernen Wirtschaftswissenschaften in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhundert, bis hin zu Adam Smith. Folgt man dem klassischen Lehrbuch der Volkswirtschaftslehre von Samuelson und Nordhaus, so bezeichnet die Volkswirtschaft die Wissenschaft vom Einsatz knapper Ressourcen durch die Gesellschaft zur Produktion wertvoller Wirtschaftsgüter und von der Verteilung dieser Güter unter ihren Mitgliedern (1998, S. 28). In dieser Definition verbirgt sich durchaus das oben angesprochene Problem der Handlungskoordination: Nach welchen Kriterien und Mustern regelt sich wirtschaftliches Handeln und welche typischen Handlungsmuster bilden sich dabei heraus und nach welchen Regeln werden dabei Ressourcen verteilt?

⁴ Vgl. zu diesem Begriff beispielsweise die neuere institutionentheoretische Governance-debatte (z.B. Hollingsworth/Boyer 1997).

Konstitutiv für die neoklassische Herangehensweise an dieses Problem ist ihre Mikrofundierung, das heißt wirtschaftliche Prozesse auf den unterschiedlichsten sozialen und ökonomischen Ebenen werden immer als Folge von individuellen Entscheidungen und Handlungen erklärt (ebd., S. 29). Die Basis hierfür sind zwei Hypothesen: Die *Rationalitätshypothese* und die *Markthypothese*, die im Folgenden kritisch resümiert werden sollen.

2.1 Zur Rationalitätshypothese

Der Rationalitätshypothese zu Folge suchen Akteure unter den Bedingungen knapper Ressourcen stets ihren Nutzen zu maximieren und verhalten sich in diesem Sinn rational. Danach ist jeder Akteur mit einer eindeutig definierten und überschaubaren Menge von Entscheidungsalternativen konfrontiert, aus der er auf der ihm zur Verfügung stehenden Ressourcen eine auswählt. Diese Wahl trifft er auf der Grundlage einer konsistenten Ordnung von Präferenzen, die für alle denkbaren Situationen nutzbar sind. Weiterhin ist der Akteur in der Lage, die Wahrscheinlichkeit der Konsequenzen seiner Entscheidungen in der Zukunft genau einzuschätzen. Er ist dabei vollständig informiert.

Unter diesen Voraussetzungen kann ein Akteur diejenige Alternative auswählen, die gemessen an seinen Präferenzen, seinen verfügbaren Ressourcen und den möglichen Konsequenzen seinen Nutzen maximiert; bzw. umgekehrt, versucht einen bestimmten Nutzen mit möglichst wenig Ressourceneinsatz zu erreichen. Zu berücksichtigen ist dabei allerdings das Prinzip des sinkenden Grenznutzens. Danach verringert jeder Schritt der Nutzenrealisierung die Bedeutung des nächsten, einfach weil ein Akteur mit jedem Schritt seinen Nutzen zunehmend realisiert und der jeweils nächste Schritt für ihn weniger einbringt; vice versa gilt diese Betrachtung für den Aufwand bzw. den Preis, den ein Akteur für einen jeweils weiteren Schritt der Nutzenrealisierung bereit ist zu zahlen (Frank 1997, S. 21f.).

Sehr zugespitzt lässt sich die Rationalitätsannahme im bekannten Handlungsmodell des *Homo Oeconomicus* bündeln: Er richtet seine Entscheidungen und Handlungen einzig und allein an den damit verbundenen Kosten und Nutzen aus. Es dominiert eine nutzenorientierte bzw. *utilitaristische* Handlungsperspektive und Sentimentalität, Moral oder gemeinschaftlich orientiertes Handeln interessieren ihn nicht. So wird dieser Mensch eine verloren gegangene Briefftasche, die er gefunden hat, allein aus Uneigennützigkeit nicht

⁵ Vgl. dazu z.B. Granovetter (1985), Friedland/Robertson (1990) und Smelser/Swedberg (1994).

an den Eigentümer zurück geben. Er wird freiwillig keine Spenden an soziale oder öffentliche Einrichtungen geben und er hält Versprechungen nur ein, wenn diese Haltung sich für ihn auszahlt. Schließlich wird er an seinem Auto, sofern er nicht zur Verwendung des Katalysators gezwungen wird, ohne Rücksicht auf mögliche Umweltschäden diesen funktionsunfähig machen, um Benzin zu sparen usw. usw. (Frank 1997, S. 20). Es handelt sich hierbei um den klassischen Fall *opportunistischen Handelns* oder *Trittbrettfahrerhandelns*, indem Einzelne ihren Nutzen auf Kosten anderer und der Allgemeinheit zu maximieren suchen.

Dieses Konzept der Erklärung sozialer Sachverhalte durch rationales Handeln individueller Akteure wird zusammenfassend auch als das der *Rationalen Wahl* bzw. *Rational Choice* bezeichnet. Das Handlungsprinzip der Nutzenmaximierung wird dabei, folgt man den einschlägigen Lehrbüchern, als Gesetzmäßigkeit der menschlichen Natur, ja als psychologischer Sachverhalt, unhinterfragt vorausgesetzt.

Die Rationalitätshypothese ist seit langer Zeit Gegenstand kritischer Diskussionen gerade auch innerhalb der ökonomischen Theorie, die zu vielfältigen Modifikationen und begrifflichen Erweiterungen geführt hat. Gleichwohl wird ihr nach wie vor ein großer Stellenwert in der ökonomischen Theorie eingeräumt, denn sie wird als eine der konzeptionellen Voraussetzungen für die flexible Modellierbarkeit ökonomischer wie aber auch generell sozialer Zusammenhänge und ein darauf basierendes konsistentes theoretisches Lehrgebäude angesehen (The Economist 2003). Die kritischen Argumente lassen sich wie folgt bündeln:

Erstens ist auf den von dem Kognitionspsychologen, Informatiker und Ökonomen Herbert A. Simon geprägten Begriff der *begrenzten Rationalität* (bounded rationality) zu verweisen (1945; 1955). Danach sind Akteure zwar an optimalen Handlungsergebnissen interessiert, doch ist es für sie auf Grund ihrer begrenzten kognitiven Kapazitäten nicht möglich, die Komplexität ihrer Situation wirklich zu durchschauen und alle Handlungsalternativen abzuwägen. Wirklich optimale Entscheidungen i.S.d. obigen Grundannahmen werden deshalb als extrem unwahrscheinlich angesehen. Statt dessen wird angenommen, dass Akteure bereits mit einer Entscheidung zufrieden sind, die gemessen an ihrem Anspruchsniveau eine befriedigende Alternative darstellt. Solche Wahlentscheidungen sind dieser Annahme zufolge sowohl von persönlichen wie auch sozialen Kriterien abhängig und das Wahlkriterium ist nicht die Maximierung des Nutzens, sondern die Möglichkeit, dass sich ein Akteur erhalten und reproduzieren kann. Entscheidend ist danach das jeweilige Anspruchsniveau des Akteurs, das von aktuellen Bedürfnissen, Traditionen und Erwartungen – mithin nicht-ökonomischen Einflüssen - bestimmt wird.

Zweitens wird die Frage formuliert, inwieweit der ökonomische Rationalitätsbegriff wirtschaftliches Verhalten wirklich hinreichend erfasst, verschiedentlich wird auch in der ökonomischen Debatte vom „naiven Rationalismus“ gesprochen (Selten 2001, S. 13). Denn Marktteilnehmer müssen als Akteure mit unterschiedlichen Ambitionen, Wertvorstellungen und Informationshorizonten begriffen werden, die keinesfalls in einem eng gefassten auf Nutzenmaximierung abstellenden Handlungsbegriff aufgehen. Man stelle sich nur einmal Unternehmer vor, ein kaum eindeutig zu definierender Akteurstypus. Vielmehr reicht hier das Spektrum von Großindustriellen, Tycoons, wie Rockefeller über Spitzenmanager großer Aktiengesellschaften bis hin zu mittelständischen Patriarchen, Handwerkern und Kleingewerbebetreibenden, die in völlig unterschiedlichen Situationen agieren und völlig unterschiedliche Entscheidungspräferenzen haben; so versuchen die einen den Umsatz zu vergrößern, andere streben nach einem möglichst hohen Gewinn. Zudem zeigen viele Beobachtungen, dass entgegen den Vorhersagen der ökonomischen Theorie, Akteure Kosten freiwillig auf sich nehmen oder aber günstige Gelegenheiten für eine Nutzenmaximierung nicht wahrnehmen. Und sie handeln oftmals so, obwohl sie auf die vermeintliche Irrationalität ihres Handelns aufmerksam gemacht worden sind. Viel zitiertes Beispiel hierfür ist das Bezahlen eines Trinkgeldes in einem Restaurant, das man sicherlich nicht noch einmal besuchen wird (z.B. Granovetter 2000, S. 184). Solche Beispiele verweisen darauf, dass rationales Handeln und die ihm zugrunde liegenden Präferenzen als Variable verstanden werden müssen und nicht als konstantes Set zu begreifen sind. Neben rein utilitaristischen Motiven ist die Welt der Ideen, Werte, Normen und kulturellen Überzeugungen zu sehen, die als nicht-ökonomische Motive ökonomische Entscheidungen und Handlungen prägen – ein Bündel von Faktoren, das das Rational-Choice-Konzept nur schwer erfassen kann (Münch 2003, S. 124ff.).

Drittens ist nach den von den ökonomischen Annahmen völlig ausgeblendeten Konstitutionsbedingungen rationalen Handelns zu fragen (z.B. Granovetter 2000; Mayntz 1999). Denn nicht erklärt wird, *warum* ein Akteur einen bestimmten Zweck verfolgt, wo er doch auch andere hätte verfolgen können. Warum will beispielsweise ein Unternehmer sein Unternehmen durch Zukauf eines anderen vergrößern, anstatt die Kosten und die Preise seiner Produkte zu senken? Für die neoklassische Ökonomie sind die Präferenzen, Alternativen und die Nutzeneffekte der Alternativen gegebene Größen, deren Beschaffenheit sie nicht erklären kann.

Für eine soziologische Analyse aber ist der wechselseitige Zusammenhang von Handlungsmotiven und –zielen Einzelner mit ihren sozialen, kulturellen oder institutionellen Kontextbedingungen in die Betrachtung einzubeziehen.

2.2 Zur Markthypothese

Unmittelbar mit der Rationalitätsannahme ist die Markthypothese verknüpft (z.B. Samuelson/Nordhaus 1998, S. 50f.; Homann/Suchanek 2000, S. 254ff.). Koordiniert werden rational handelnde Akteure durch den Preismechanismus auf einem *perfekten Markt*, insofern als sie über den preisvermittelten Austausch von Gütern, Dienstleistungen und Geld ihren jeweiligen Nutzen zu maximieren suchen. Angenommen wird dabei, dass die Marktteilnehmer vollständig über alle Marktvorgänge informiert und in der Lage sind, ohne Zeitverzögerung auf eine Änderung der Marktlage zu reagieren. Es herrscht das Äquivalenzprinzip, d.h. es findet ein zeitlich punktueller Austausch möglichst vollständig spezifizierter Leistungen statt. Hinzu kommt, dass keine Störungen von außen an einen Markt herangetragen werden. Denn, so die Annahmen weiter, Märkte funktionieren umso besser, je unbeeinflusster von politischen Faktoren und weiteren nicht-ökonomischen Einflüssen sie sind (Samuelson/Nordhaus 1998, S. 318ff.). Dabei wird postuliert, dass unter den Bedingungen eines perfekten Marktes rationales Handeln nicht nur die Interessen einzelner Akteure zufrieden stellt, sondern auch zu einer Situation, in der kein Beteiligter besser gestellt werden kann, ohne dass zugleich ein anderer Beteiligter schlechter gestellt werden würde. Die Gleichgewichtsprozesse tendieren danach zu einer Ordnung, die als „effizient“ bzw. „pareto-optimal“ bezeichnet wird. Den neoklassischen Grundannahmen zu Folge handelt es sich dabei zwar um eine Situation eines allgemeinen und allseitigen Ausgleichs von Interessen, jedoch verbinden sich damit nicht unbedingt „sozial gerechte“ oder „wünschenswerte“ ökonomische und soziale Zustände wie etwa Verteilungsgerechtigkeit. Diese Frage klammert die ökonomische Theorie aus und verweist auf ihren theoretisch nicht lösbaren, politisch-normativen Charakter (ebd., S. 176ff.).

Metaphorisch wird die Verknüpfung der individuellen nutzenmaximierenden Entscheidungen mit den aggregierten Gleichgewichtseffekten Adam Smith folgend mit der Vorstellung von der „invisible hand“ umschrieben. Danach sind individuell-nutzenmaximierende Akteure sich völlig im Unklaren über die kollektiven

Effekte ihres Handelns, sie produzieren aber zugleich dabei unbeabsichtigt größten sozialen Nutzen. Zur Erläuterung dieses Zusammenhangs wird verschiedentlich auf ein prominentes Beispiel aus Adam Smith's „The Wealth of Nations“ (1776) verwiesen, wonach kein Metzger, Bierbrauer oder Bäcker aus Motiven der Menschlichkeit und Nächstenliebe andere Leute mit einem Dinner versorgt, vielmehr aus Eigeninteresse und zum eigenen Nutzen.

Im ökonomischen Marktmodell werden demnach Einzelhandlungen unmittelbar zu einem makroökonomischen Gleichgewicht aggregiert. Beide Ebenen fallen tendenziell zusammen und das Problem der Aggregation von Einzelhandlungen stellt sich nicht, sondern wird mit dem Verweis auf die Metapher der „invisible hand“ als gelöst angesehen (Frank 1997, S. 26f.). Freilich verweist die ökonomische Theorie selbst darauf, dass dieses Marktmodell kritisch zu betrachten sei. Unter dem Stichwort *Marktversagen* wird vor allem auf folgende Aspekte verwiesen:⁶ Zum einen können durch Marktprozesse marktexterne Effekte bzw. *Externalitäten* entstehen, die durch den Markt nicht kompensiert werden und u.U. zu nicht beabsichtigten im ökonomischen Sinn Ineffizienzen führen. Als typisches Beispiel für solche negativen externen Effekte wird die Umweltverschmutzung angeführt. Denn der Preismechanismus bewirkt keine Kontrolle von Umweltverschmutzern, die zu Lasten Dritter ihre Abfälle kostenfrei zu entsorgen suchen.⁷ Damit zusammenhängend wird zum zweiten das Problem der kollektiven bzw. *öffentlichen Güter* diskutiert, die, wie eine saubere Umwelt, jedem Marktteilnehmer kostenfrei zur Verfügung stehen und vielfach Voraussetzung für Markteffizienz sind. Das Problem ist, dass der Erhalt solcher Güter zwar an Investitionen Einzelner gebunden ist, doch Marktprozesse können solche Investitionen nicht erzwingen und opportunistisches Handeln, unentgeltlich an diesen Gütern zu partizipieren, nicht verhindern. Zum dritten wird auf das Problem einer asymmetrischen Verteilung von Informationen zwischen Marktpartnern hingewiesen, d.h. eine Situation, in denen ein Tauschpartner über Informationen verfügt, die für den anderen nicht zugänglich sind. Denn eine einseitig verteilte Verfügung über bestimmte für Marktprozesse relevante Informationen eröffnet Machtpotentiale, die

⁶ Vgl. hierzu z.B. Samuelson/Nordhaus (1998, S. 189ff.), Fritsch u.a. (2003), Berg u.a. (2003, S. 193ff.).

⁷ Grundsätzlich müssen allerdings auch positive externe Effekte in Rechnung gestellt werden, die allerdings nicht als Marktversagen begriffen werden, sondern als Steigerung allgemeiner

zum Aufbau von Oligopolen und Monopolen genutzt werden können. Ein gewiss extremes Beispiel für die dysfunktionalen Wirkungen von Informationsasymmetrien auf Marktprozesse ist der sog. Insiderhandel an einer Börse, bei dem mit bestimmten Unternehmensinterna Vertraute ihren Informationsvorsprung nutzen, um auf Kosten anderer Anleger Spekulationsgewinne zu realisieren. Schließlich ist die Triftigkeit des Marktmodells angesichts des Problems der *Ungewissheit* wirtschaftlichen Handelns in Frage zu stellen (z.B. Beckert 1997, S. 60ff.). Gemeint ist damit einerseits eine Situation, in der ein Akteur nicht die mit verschiedenen Handlungsalternativen verbundenen Kosten und Nutzen abwägen und daher keine optimalen Entscheidungen treffen kann.⁸ Andererseits können die Kosten, die bei der Beschaffung der erforderlichen Informationen und der Bewertung von Entscheidungsalternativen so hoch sein, dass ein Akteur auf seine Teilnahme am Marktprozess verzichtet und bestimmte Transaktionen anderen überlässt.⁹ Typisch hierfür ist etwa die komplexe Situation des Innovationsprozesses eines neuen Produktes, dessen Verlauf und Resultat technisch wie ökonomisch oftmals sehr vielfältige Risiken und Ungewissheiten impliziert, die im Kontext von Marktprozessen kaum bewältigt werden können, sondern andere Formen der Koordination nahe legen.

Insgesamt sollte damit deutlich geworden sein, dass Marktprozesse auf zusätzliche, nicht-ökonomische Regelungsmechanismen angewiesen sind, um negative Externalitäten zu kompensieren, öffentliche Güter zu erhalten und opportunistisches Handeln zu vermeiden. Schon Adam Smith bestreitet in seiner „Theory of Moral Sentiments“ aus dem Jahr 1759 nicht, dass für das Zustandekommen von Gleichgewichtseffekten allein durch den Preis abgestimmte eigennützige Handlungsmotive nicht ausreichend seien. Danach sind Märkte auch eingebunden in „natürliche Gefühle“ der gegenseitigen Sympathie, des Bedürfnisses nach sozialer Anerkennung sowie des Pflichtgefühls gegenüber allgemein einsichtigen Regeln

Wohlfahrt. Als Beispiel hierfür kann man die durch Marktprozesse angestoßene Innovation neuer Produkte ansehen.

⁸ Während mit dem Begriff Risiko (oder Unsicherheit) ein zufällig eintretender Fall mit dann bekannten Konsequenzen angesprochen wird, stellt der Begriff Ungewissheit auf eine Situation mit völlig unbekanntem Ausgang ab (z.B. Amit u.a. 1993, S. 824).

⁹ Angesprochen ist hier das Problem der Transaktionskosten. Sie werden als die Kosten der „Produktion“ einer Koordinationsleistung verstanden, d.h. sie umfassen beispielsweise die Kosten der Information, Kommunikation und des Managements, die zur Vorbereitung, Durchführung und Überwachung einer Transaktion erforderlich sind (Picot et al. 1996, S. 22).

ethischen Verhaltens.¹⁰ Die ökonomische Diskussion verweist darüber hinaus besonders auf die regulative Rolle des Staates, um etwa öffentliche Güter wie eine saubere Umwelt zu schützen. Das Marktmodell und die ihm implizite Rationalitätshypothese können demnach die Voraussetzungen für koordiniertes wirtschaftlichen Handelns bestenfalls für sehr genau zu spezifizierende Transaktionen erfassen, insgesamt aber können sie als unterkomplexes Modell wirtschaftlicher Realität angesehen werden. Denn es ist davon auszugehen, dass wirtschaftliches Handeln an sehr verschiedene ökonomische und nicht-ökonomische Voraussetzungen gebunden ist und dass es auch in nicht-marktlichen Kontexten stattfinden kann, soll es zu ökonomisch effizienten Ergebnissen führen.

Im Kontext der ökonomischen Theoriediskussion wird dieser Zusammenhang seit längerem von der sog. *Neuen Institutionellen Ökonomie* thematisiert. In kritischer Auseinandersetzung mit dem neoklassischen Axiom vollständig informierter und rational handelnder Akteure, die vermittelt über den Preismechanismus jederzeit ihren Nutzen maximieren, verweist dieses auf Ronald H. Coase (1937; 1984) und Oliver E. Williamson (1975; 1985) zurückgehende Konzept auf die große Bedeutung institutioneller Regelungen und nicht-marktförmiger, nämlich hierarchisch verfasster Koordinationsmechanismen für die Effizienz wirtschaftlichen Handelns.

3. Soziale „Einbettung“ wirtschaftlichen Handelns

In wirtschaftssoziologischer Perspektive wird nun der Zusammenhang des Handelns mit den sozialen, kulturellen oder institutionellen Bedingungen der jeweiligen Handlungssituation, generell dem gesellschaftlichen und sozialen Kontext verknüpft. Zentrale Kategorie ist die der sozialen *Einbettung* (embeddedness) wirtschaftlichen Handelns. Mit Rückgriff auf Karl Polanyi wird damit auf die Bedeutung von formalen und informellen institutionellen Regeln, sozialen Netzwerkstrukturen sowie Normen und Macht als regulative Bedingungen für wirtschaftliches Handeln abgestellt. Freilich bleibt diese Kategorie der Einbettung zunächst unpräzise, ja sie kann als Metaphorik begriffen werden. Im Folgenden sollen daher einige grundlegende soziologische Kategorien diskutiert werden, mit deren Hilfe dieser Zusammenhang präzisiert werden kann.

¹⁰ Dieser Zusammenhang werde von modernen Ökonomen, so diese verschiedentlich durchaus selbstkritisch, zugunsten der analytischen Präzision ihrer Modelle vielfach vernachlässigt (Frank 1997, S. 16f.; Samuelson/Nordhaus 1998, S. 53ff.). Zudem liefere das Marktmodell durchaus schlüssige Erklärungen, da es zeige, dass bessere Entscheidungen getroffen werden könnten, wenn die Fallgruben der Realität vermieden würden (Frank 1997, S. 267).

3.1 Tradition, Gewohnheiten und Routinen

Die Kategorie des gewohnheitsmäßigen Handelns kann als eines der zentralen Konzepte zur Erklärung von stabilen Handlungsmustern angesehen werden. Indem Akteure im Rahmen von Gewohnheiten und eingespielten Routinen handeln, vermeiden sie Organisations- und Kalkulationskosten, also Transaktionskosten und machen damit ihr Handeln für Dritte berechenbar. Zudem stabilisieren Routinen soziale Interaktionen, indem Reflexionsnotwendigkeiten weitgehend unnötig werden. Tradition meint in diesem Kontext, dass sich bestimmte Handlungsweisen an als richtig erachteten überlieferten Regeln orientieren. So sah Max Weber die Beziehungen zwischen wirtschaftlichen Akteuren durch Tradition und Gewohnheit stark bestimmt und seine Definition traditionellen Handelns besagt, dass dieses Handlungsmuster „durch eingelebte Gewohnheit“ bestimmt sei (Weber 1976, S. 12).

Insbesondere Gewohnheiten und Routinen erweisen sich beispielsweise im Fall von Innovationsprozessen, in deren Rahmen neue Produkte entwickelt werden, als Effizienz steigernd. Denn durch den Rückgriff auf den „Stand der Technik“ und damit zusammenhängende eingespielte Entwicklungsmethoden, Arbeitsweisen und Erfahrungen kann vielfach ein unnötiger und teurer Aufwand an Organisation, Entscheidung und Kalkulation vermieden werden. Einfacher gesagt, jedes Mal das „Rad neu zu erfinden“ ist sicherlich sehr viel teurer als auf vorhandene Konstruktionen zurückzugreifen.

3.2 Institutionen

Der Begriff der Institution bezeichnet ein grundlegendes Konzept soziologischen Denkens seit der Entstehung der Disziplin. In einer weiten Definition (Scott 2001, S. 48) werden mit diesem Begriff soziale Strukturen bezeichnet, die sich durch ein hohes Maß an Stabilität auszeichnen, zugleich aber auch inkrementellen wie diskontinuierlichen Wandlungsprozessen zugänglich sind. Sie umfassen regulative, normative und kulturelle Aspekte (ebd., S. 51ff.), die in Wechselwirkung mit bestimmten Handlungsmustern, sozialen Ordnungen Stabilität und Sinn verleihen.¹¹ Der Erhalt der sozialen Ordnung wird sowohl durch ein je spezifisches Sanktionspotential als auch die Legitimität und Anerkennung, die sich mit Institutionen

¹¹ Verschiedentlich wird in einer sehr weiten Fassung der Begriff der Institution auch auf soziale Entitäten ausgeweitet, die über die Fähigkeit zu zweckorientiertem Handeln verfügen und einen angebbaren Mitgliederkreis haben. Für diese Bedeutung soll im Folgenden der Begriff der Organisation bzw. des korporativen Akteurs und expliziter Abgrenzung zum Institutionenbegriff verwendet werden. Freilich können Organisationen, wie andere Akteure auch institutionelle Regelungen gleichsam übernehmen und reproduzieren.

verbinden, gewährleistet. Sie werden durch Normen, Artefakte, Rollen und Routinen repräsentiert und werden auf diese Weise zu erfahrbarer Realität. Ungewissheit, Risiken und Komplexität sozialen Handelns werden durch institutionalisierte Regelungen und daran geknüpfte Erwartungen, dass die Regeln eingehalten werden, reduziert. In diesem Sinn kann Institutionen eine Orientierungsfunktion, eine Ordnungsfunktion und eine Sinnstiftungsfunktion zugeschrieben werden (Esser 2000a, S. 14ff.).

Zugleich haben Institutionen aber auch prozessuale Eigenheiten und zwar nicht nur in dem Sinn, dass sie sich selbst verändern (können), sondern auch, weil sie als relationale Systeme von Erwartungsmustern die Verhaltensweise von eigensinnigen Akteuren sowohl begrenzen als auch ermöglichen. „Normative und kognitive Erwartungen, von denen man weiß, dass andere um sie wissen, regulieren das gesellschaftliche Miteinander auf grundlegende Weise.“ (Hasse/Krücken 1999, S. 54).

Typisches Beispiel die Wirkungen von Institutionen sind Handelsgeschäfte, die von Prinzipien wie „Treu und Glauben“ oder der „Ehrbarkeit eines hanseatischen Kaufmanns“ bestimmt werden. Mit dem Verweis auf solche Normen und Konventionen kann die Sicherheit eines Geschäftes hergestellt werden. Denn im Fall, dass ein Handelspartner eingegangenen Verpflichtungen nicht nachkommt, drohen ihm nicht nur rechtliche Sanktionen, sondern insbesondere der Verlust seiner Reputation. Handelsgeschäfte wird mit ihm dann wohl kaum noch jemand aus dem früheren Kreis seiner Geschäftspartner abschließen.

Ein Beispiel für eine ökonomische Transaktion unter den Bedingungen fehlender Verlässlichkeit der Akteure und nicht vorhandener institutioneller Regulationsbedingungen ist der sog. Doppelgriff der Schwarzhändler, ein Phänomen das in der völlig chaotischen Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg anzutreffen war: amerikanische Zigaretten wurden dem Tauschpartner genau in dem Moment in die Hand gegeben, in dem der Händler mit der anderen Hand den Geldschein entgegennahm. Niemand hätte riskiert, dem unbekanntem Partner beide Dinge gleichzeitig in die Hand zu geben. Der ganze Tausch war illegal, es gab keine (legalen) Regelungen und keine Überwachungsinstanz (Bahrtdt 1987, S. 118f.). Dieser Markt basierte auf unregulierten Machtverhältnissen, Not und Misstrauen. Das heißt, die Funktionsfähigkeit dieses Marktes war extrem begrenzt. Allenfalls war eine ad hoc Versorgung möglich, aber keine längerfristige ökonomische Entwicklung.

3.3 Macht

Traditionen, Gewohnheiten, Routinen wie insbesondere Institutionen sind immer auch mit Macht verbunden. Denn damit werden oftmals Handlungserwartungen und Regeln transportiert, die im Interesse nur bestimmter Akteure liegen, und von diesen daher erhalten und ausgebaut werden. Von anderen Akteuren hingegen

werden sie möglicherweise nur sehr widerwillig und unter dem Druck drohender Sanktionen akzeptiert, letztlich strukturiert aber Macht Handeln.

Mit den Begriffen Macht und Herrschaft werden ganz generell asymmetrische soziale Beziehungen angesprochen. Der klassischen Definition von Max Weber folgend, meint *Macht* „...jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel worauf diese Chance beruht.“ (1972, S. 28). Gemeint ist hiermit Macht über Menschen, die sich gegebenenfalls, nicht immer gegen den Widerstand von Menschen durch soziales Handeln durchsetzt. Hervorzuheben ist der amorphe Charakter des Machtbegriffs. Es kann sich um ökonomische Macht in Form eines Monopols oder Oligopols auf dem Markt handeln, die Anbieter über längere Zeit in die Lage versetzt, Nachfragern bestimmte Kaufbedingungen aufzuzwingen. Die oben erwähnte Informationsasymmetrie zwischen verschiedenen Akteuren auf einem Markt kann zu ganz erheblichen Machtungleichgewichten führen. Macht kann aber auch aus dem Eigentum über Produktionsmittel resultieren, welche diejenigen, die keine besitzen, zwingt, ihre Arbeitskraft an den Produktionsmittelbesitzer zu verkaufen und ein Beschäftigungsverhältnis einzugehen (Bahrtdt 1987, S. 163).

In vielen Fällen verfestigt sich Macht zu *Herrschaft*. Max Weber: „Herrschaft soll heißen die Chance, für einen Befehl bestimmten Inhalts, bei angebbaren Personen Gehorsam zu finden.“ (1976, S. 28) Zu Herrschaft gehört eine gewisse Dauerhaftigkeit, die in vielen Fällen, Anerkennung und Akzeptanz des Herrschaftsverhältnisses bei den Beherrschten einschließt. In der Soziologie wird dann von legitimer Herrschaft gesprochen, wenn die Beherrschten die Ausübung von Herrschaft einer bestimmten Form und einem Inhalt nach in einer bestimmten Situation als gerechtfertigt erachten und die Herrschenden versuchen, Legitimität herzustellen (Bahrtdt 1987, S. 166ff.). Max Weber hat bekanntlich seine Herrschaftstypologie (1976, S. 551ff.) über die Dimension der Legitimität gefasst.

Herrschaft umfasst daher stets ein zweiseitiges Verhältnis: die Anweisungsbefugnis vorgesetzter Personen und die Akzeptanz und das „Mitspielen“ der Untergebenen. Bei einem Herrschaftssystem handelt es sich also nicht um ein offenes Machtverhältnis, sondern um eine eingespielte soziale Beziehung, die auf bestimmten allgemein akzeptierten Regeln und Konsens zwischen „Herrschern“ und „Beherrschten“ basiert. Offene Machtausübung ist dabei immer nur das letzte Mittel, ein Herrschaftssystem aufrechtzuerhalten. Funktionierende Herrschaft bedarf allerdings der strukturellen Absicherung durch organisatorische und bürokratische Regeln. Zudem ist Herrschaft an *Autorität* gebunden: der Anerkennung und Zuschreibung bestimmter Fähigkeiten, um eine hierarchisch herausgehobene Position auch tatsächlich ausführen zu können.

Die Kategorie der Macht spielt in der ökonomischen Debatte kaum eine Rolle. Unter den klassischen Soziologen betonte insbesondere Max Weber die Bedeutung von Staatsmacht, Herrschaftsbeziehungen und Marktmacht als zentral für das Verständnis wirtschaftlicher Prozesse. Einerseits reduziert Macht des einen Akteurs über den anderen Handlungsmöglichkeiten und macht Verhalten vorhersehbar. Die Androhung von Zwang begrenzt Wahlmöglichkeiten des anderen ganz erheblich und lässt ihm nur noch die Wahl zwischen Fügsamkeit oder Widerstand (Beckert 1996, S. 142). Andererseits kommt ungleichen Machtbeziehungen insofern eine Austauschbeziehungen regulierende und stabilisierende Funktion zu, als die Vorgaben dominanter Akteure für weniger Mächtige Komplexitäten und Un-

sicherheiten reduzieren. Ja, für die schwächeren Partner können die Vorgaben und die Verlässlichkeit des stärkeren eine wichtige Ressource, vielleicht eine Überlebensgarantie sein; denn sie kann ihm Risiken und Kosten ersparen, die er als unabhängig agierender Akteur bewältigen müsste.

4. Handlungssituation und Rationalität

Grundsätzlich ist nun davon auszugehen, dass das Zusammenspiel dieser sozialen Strukturbedingungen Handeln verschiedenster Akteure in einer Weise beeinflusst, dass koordiniertes Handeln zu Stande kommt. Wie dies geschieht, lässt sich grundlegend an Hand eines analytischen Modells erläutern, das die jeweilige *soziale Situation* als Ausgangspunkt für die Analyse von Handlungskoordination nimmt.¹² Danach ist ihr zentrales Merkmal eine bestimmte *Logik*, die in spezifischer Weise die strukturellen Bedingungen mit typischen Handlungsmustern verknüpft. Anders formuliert, es geht um ein dialektisches Verhältnis zwischen dem Menschen und den ihn umgebenden sozialen Bedingungen, letztlich der Gesellschaft. Das Handeln von Akteuren erklärt sich damit nicht wie in der strengen Fassung des Rational-Choice-Konzeptes letztlich aus der psychischen Verfasstheit Einzelner und sich darin begründenden Annahmen über utilitaristisches Verhalten. Sondern in der hier vertretenen Perspektive wird Handeln stets mit den Bedingungen einer spezifischen Situation, eben ihrer Logik verbunden. Sie bezeichnet die jeweilige gesellschaftliche Lage von Akteuren, in deren Rahmen sie Probleme ihres Alltags lösen müssen. Sie prägt, was die Akteure wollen, was sie können und wie sie die Welt subjektiv sehen (Esser 1999, S. 399).

Eine der theoretischen Grundfragen der Soziologie ist damit angesprochen, nämlich das *Verhältnis von Struktur und Handlung*: eine gesellschaftliche Ordnung wird als objektive Struktur bezeichnet, die für das Handeln einzelner bestimmend ist. Generell (und ohne auf theoretische Differenzierungen eingehen zu können) werden folgende Merkmale mit dem Begriff *Struktur* verbunden: eine Zahl von Elementen ist in einer nicht zufälligen Weise miteinander verbunden, wobei sich Regelmäßigkeiten bzw. eine bestimmte Ordnung zeigen (Bahrndt 1987, S. 108). Es geht um relativ stabile, konstante überpersönliche, objektive Zusammenhänge. Ein Beispiel hierfür ist der Begriff der objektiven Gesellschafts- und Sozialstruktur. Mit dem Begriff Struktur wird oftmals in einer relativ simplen Weise ein Bild verknüpft, das dem Skelett oder dem Tragbalken eines Gebäudes ähnelt. Struktur erscheint als dem menschlichen Handeln äußerlich, als eine Quelle von Einschränkungen der Spontaneität des Subjekts.

¹² Die folgenden Überlegungen beziehen sich besonders auf das zuletzt von Hartmut Esser (1999) präzipierte Konzept der Situationsanalyse als ein Modell soziologischer Erklärung, das an Max Weber und Karl R. Popper anknüpft.

Eine avancierte und wohl auch sozialen Realitäten angemessenere Perspektive ist die hier vertretene: Strukturen stellen Handlungsoportunitäten und -restriktionen der verschiedensten Art dar, die von Akteuren in ihrem Interesse genutzt werden und dabei zugleich verändert und weiterentwickelt werden. Das heißt Akteure beziehen sich einerseits auf Strukturen und verändern sie zugleich durch ihr zielgerichtetes Handeln. Gesprochen wird auch von der „Dualität von Strukturen“: Sie sind zugleich Voraussetzung und Resultat von Handlungen; sie bestimmen Handlungen bzw. geben ihnen eine bestimmte Richtung vor und werden zugleich durch diese verändert (Giddens 1988).

Davon ausgehend kann nun ein analytisches Modell entworfen werden, welches eine soziale Ordnung durch und auf dem Weg über das Handeln von Akteuren zu verstehen sucht.¹³ Drei Schritte sind hierzu notwendig, die den Zusammenhang grob aufschließen: erstens die Rekonstruktion der strukturellen Bedingungen einer spezifischen sozialen Situation, zweitens die Analyse und Interpretation des Handelns von Akteuren in dieser Situation und drittens die Untersuchung der Konsequenzen der Handlungen für die soziale Situation und ihrer strukturellen Bedingungen. In seiner grundlegenden Struktur lässt sich ein solches Erklärungsmodell graphisch wie in der folgenden Abbildung (Abb. 1.1) darstellen.

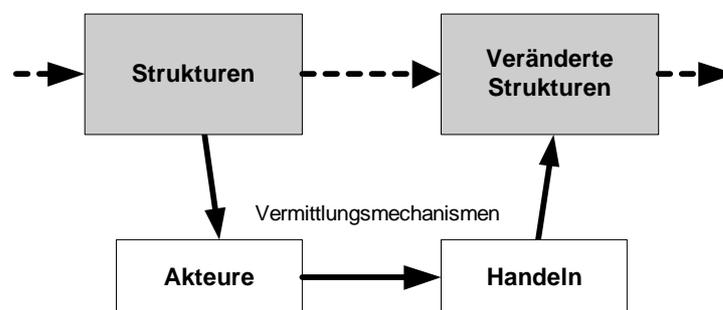


Abb. 1.1: Modell der Handlungssituation

Die Frage nach den *Vermittlungsmechanismen* zwischen den Bedingungen der Ausgangssituation, den Handlungsmustern von Akteuren und den aggregierten Konsequenzen für die dann veränderte Situation bezeichnet das zentrale Analyse-

¹³ Vgl. zum Folgenden insbesondere Esser (1999, S. 15ff. und 385ff.) sowie Hedström/Swedberg (1998).

und Erklärungsproblem des Modells.¹⁴ Wesentlich sind in dem Modell drei voneinander unterscheidbare Mechanismen: zum einen jener, der den Zusammenhang der strukturellen Gegebenheiten einer Situation, Traditionen, Konventionen, Institutionen, Machtverhältnisse etc. mit den Orientierungen, Interessen und Handlungen der Akteure verknüpft - auch als *situativer Mechanismus* bezeichnet; zum zweiten der Mechanismus, der die situationsorientierten Handlungsentscheidungen der Akteure erklärt - *handlungsgenerierender Mechanismus* - und zum dritten der Vermittlungsmechanismus oder *Transformationsmechanismus*, der abgibt, wie die Handlungen der Akteure sich auf die strukturellen Gegebenheiten einer Situation auswirken bzw. sich zu Strukturbedingungen verdichten. Die Beschreibung und Analyse der drei Vermittlungsmechanismen muss dabei stets die speziellen strukturellen und historischen Bedingungen der je konkreten Situation berücksichtigen. Sie prägen nicht nur die Handlungsmöglichkeiten, sondern auch die Interessen und Überzeugungen der Akteure.

Zugleich werden freilich in der Literatur einige Hinweise auf generelle Zusammenhänge gegeben: So ist zwar die Beeinflussung und Veränderung der strukturellen Gegebenheiten einer Situation durch Akteure nicht unmöglich, jedoch ist dies in der Regel schwierig und langwierig. Einerseits kommen diese Gegebenheiten zu Stande als Resultat von Entscheidungen und des Handelns verschiedener Akteure im Zusammenhang mit ihren laufenden sozialen und wirtschaftlichen Aktivitäten. Insofern sind Anpassungen und Veränderungen an jeweils neue Probleme unvermeidlich. Andererseits aber hat die soziale Situation oftmals einen ausgeprägt institutionalisierten Charakter und zeigt mithin Momente einer sozialen Ordnung, die dem Einfluss Einzelner kaum zugänglich sind. Diesen rekursiven Zusammenhang zwischen Handlungsvoraussetzungen, Handlungen und ihren strukturellen Effekten hat Max Weber geradezu apokalyptisch in seiner Interpretation des Einflusses religiöser Motive auf die Entwicklung der kapitalistischen Gesellschaft beschrieben:

„Der Puritaner *wollte* Berufsmensch sein – wir *müssen* es sein. Denn indem Askese aus den Mönchszellen heraus in das Berufsleben übertragen wurde und die innerweltliche Sittlichkeit zu beherrschen begann, half sie in ihrem Teile mit daran, jenen mächtigen

¹⁴ Mit dem Begriff „Mechanismus“ sollen wiederkehrende Prozesse bezeichnet werden, die bestimmte Ursachen mit bestimmten Wirkungen verbinden. Thematisiert wird damit der zeitliche und dynamische Charakter sozialer Wirkungszusammenhänge. Unterscheiden kann man davon eine statische Analyse von Kausalzusammenhängen zwischen bestimmten Variablen (Mayntz 2002, S. 24f.).

Kosmos der modernen, an die technischen und ökonomischen Voraussetzungen mechanisch-maschineller Produktion gebundenen, Wirtschaftsordnung erbauen, der heute den Lebensstil aller einzelnen, die in dieses Triebwerk hineingeboren werden – *nicht* nur der direkt ökonomisch Erwerbstätigen –, mit überwältigendem Zwange bestimmt und vielleicht bestimmen wird... . Indem die Askese die Welt umzubauen und in der Welt sich auszuwirken unternahm, gewannen die äußeren Güter dieser Welt zunehmende und schließlich unentrinnbare Macht über den Menschen, wie niemals zuvor in der Geschichte.“ (Weber 1988, S. 203f. – Hervorheb. im Orig.)

Man mag dieser Interpretation, wonach der moderne Kapitalismus ein unentrinnbares „stahlhartes Gehäuse“ sei, nicht unbedingt folgen, doch lässt sich mit diesem Beispiel verdeutlichen, dass es sich dabei um eine objektive Wirklichkeit handelt, mit der Akteure konfrontiert sind und an der sie sich in spezifischer Weise mit ihren Handlungen orientieren. Gleichwohl, auch wenn Akteure gegebene strukturelle Regelungen weitgehend habitualisiert „abspulen“, sind sie doch auch in der Lage, damit verbundene Handlungsrouninen zu reflektieren, diese unter bestimmten Bedingungen zu verlassen und neue zu schaffen.

Dies kann mit einem soziologischen Begriff von Handlungsrationalität gefasst werden: Akteure handeln situationsorientiert, indem sie sich einerseits an den gegebenen Bedingungen orientieren, andererseits aber auch versuchen, eigene Interessen zu realisieren. Sie handeln dabei rational im Sinne Max Webers, indem sie bestimmte Absichten *intentional* verfolgen. Allerdings folgen sie dabei einer „Pluralität von Präferenzen und Bewertungsmaßstäben“ (Wiesenthal 1987, S. 443), die sie situationsbedingt variieren. So kann zwar davon ausgegangen werden, dass wirtschaftliches Handeln generell zweckorientiert, das heißt im weitesten Sinn durchaus nutzenorientiert ausgerichtet ist (Mayntz 1999, S. 8ff.). Doch lässt sich diese Zweckorientierung allenfalls abstrakt als funktionaler Imperativ bestimmen und erst mit Bezug auf eine konkrete Situation lässt sich klären, was Rationalität dann konkret bedeutet, erst in einer bestimmten Situation und ihrer Logik konkretisieren sich die Interessen, Ziele, Bewertungen und Erwartungen von Akteuren, die zu bestimmten Handlungsentscheidungen führen. Das Handeln von Akteuren ist allerdings keineswegs nur als an objektive Bedingungen sich anpassendes, adaptives Verhalten zu verstehen, sondern auch als *strategisches* Handeln, das durch seine Zielsetzungen gegebene Strukturbedingungen in Frage stellt und jenseits eines dadurch begründeten Spektrums von Handlungsalternativen bestimmte Ziele verfolgt (Wiesenthal 1987, S. 444) - in der sozialwissenschaftlichen Debatte als *choice* gefasst. Im Kern meint dann zweckrationales Handeln, dass ein Akteur

die möglichen Folgen seines situationsbezogenen Handelns an Hand des Kriteriums des möglichen Nutzens beurteilt und entsprechend Handlungsalternativen auswählt (Esser 1999, S. 248f.).

Ein augenfälliges Beispiel für situationsspezifisch zweckorientiertes Handeln ist der empirische Befund, wonach technologisch durchaus vergleichbare Unternehmen aus verschiedenen Ländern, die auf dem gleichen Weltmarktsegment agieren, im einzelnen sehr verschiedene Strategien verfolgen und Strukturen aufweisen. Sie reichen von weitreichender Dezentralisierung und Fokussierung auf sog. Kernkompetenzen bis hin zu den ausgeprägt hierarchischen Strukturen eines klassischen Konglomerats. Der Grund hierfür ist, dass die Unternehmen in sehr unterschiedlichen Situationen agieren, in denen sich die generellen Strukturbedingungen des Weltmarktes, insbesondere auch von Kapitalmarktstrukturen mit den je spezifischen Bedingungen ihrer Home base wie die Regulation von Arbeitsmärkten, industrielle Beziehungen oder spezifische Formen der Corporate Governance verschränken. Die daraus sich ergebende spezifische Handlungssituation prägt nicht nur die vom Management der Unternehmen jeweils erwarteten Entscheidungen und Strategien, sondern auch die konkrete Definition von Aufgaben und Zielen und die damit verbundenen von einflussreichen Akteuren wie Beratungsunternehmen, Investmentbanken oder institutionellen Anlegern als legitim erachteten Wege, Ressourcen einzusetzen.

Es ist daher Granovetter (2000, S. 202f.) zuzustimmen, wenn er feststellt, dass Rationalitätsannahmen durchaus dann eine sinnvolle Arbeitshypothese darstellen können, wenn man bei der Analyse die situationalen Bedingungen berücksichtigt. Danach lässt sich wirtschaftliches Handeln weniger als eine Anwendung von generellen Rationalitätskriterien als vielmehr die „vernünftige“ Reaktion auf die Bedingungen der jeweiligen Situation begreifen. Zweckorientierung des Handelns umfasst danach nicht nur unmittelbar ökonomische Ziele, sondern es geht auch um Fragen von Anerkennung, Status, Macht und, durchaus auch im normativen Sinn, um ein in einer Situation angemessenes Handeln (Scott 2001, S. 67f.).

In diesem Sinn intentionales Handeln kann schließlich unintendierte Folgen nach sich ziehen, die die Strukturbedingungen aus der Sicht der Akteure unbeabsichtigt verändern. Gemeint ist damit, dass der Wandel der strukturellen Gegebenheiten einer Situation nicht Ergebnis absichtsvollen Handelns ist, sondern stets das indirekte und ungeplante Resultat solcher Handlungen. Es handelt sich dabei um eine „unentrinnbare Eigenlogik“ der Handlungsfolgen, „... die dafür sorgt, dass sich die sozialen Prozesse oft genug auch *gegen* die Absichten, Wünsche und Bedürfnisse der Menschen nachhaltig *durchsetzen*...“ (Esser 1999, S. 390 – Hervorheb. im Orig.).

Dass Handeln unbeabsichtigte Folgen hat, ist im Grunde eine alltägliche Erfahrung. Gleichwohl kommt diesem Tatbestand in der soziologischen Theorie eine prominente Rolle zu, da er eine systematische Verknüpfung von Handlungen und Strukturen er-

laubt.¹⁵ Ein instruktives Beispiel hierfür findet sich bei Robert K. Merton, der den unerwarteten Niedergang der Millingville Bank in den USA im Jahr 1932 beschreibt. Es handelte sich eigentlich um ein florierendes Unternehmen mit ausreichender Liquidität. In Folge des Zusammenbruchs verschiedener benachbarter Fabriken kam nun ein Gerücht über die drohende Zahlungsunfähigkeit auch der Bank auf. Die Folge waren ständig länger werdende Schlangen angstvoller Kunden, die alle fieberhaft versuchten, ihr bei der Bank angelegtes Geld abziehen und zu retten. Dies führte dazu, dass sich trotz der günstigen Liquiditätslage der Bank innerhalb von zwei Tagen sich ihre Zahlungsunfähigkeit einstellte. Merton resümiert: „Die stabile Finanzstruktur der Bank war abhängig von einer ganz bestimmten Situationsdefinition gewesen: von dem Glauben an die Verlässlichkeit jenes Systems der ineinandergreifenden ökonomischen Versprechungen, von dem die Menschen leben. Hätten die Anleger die Situation erst einmal anders definiert, stand die Wahrscheinlichkeit, diese Versprechungen erfüllt zu sehen, in Frage...“ (1995, S. 400). Keiner der Anleger hatte die Absicht, die Bank in die Pleite zu drängen, jeder einzelne wollte nur sein vermeintlich gefährdetes Geld retten. Das unbeabsichtigte kollektive Resultat der vielen einzelnen Handlungen war der Niedergang der Bank, in den damaligen Zeiten der Weltwirtschaftskrise beileibe kein Einzelfall. Diesen Fall sah Merton als exemplarisch für ein grundlegendes Problem an, dem er einen berühmt gewordenen Namen gab: *self-fulfilling prophecy*. Er bezog sich damit auf das sog. Thomas-Theorem mit seiner ebenso berühmt gewordenen Formulierung: „If men define situations as real, they are real in their consequences.“¹⁶

Durch Handeln werden mithin Folgen erzeugt, die in ihren Wirkungen ungeplant sind und die Akteure selbst nicht mehr unter Kontrolle haben. Es handelt sich, diesmal im soziologischen und nicht nur im ökonomischen Sinn um *externe Effekte* des Handelns, die sich in Strukturveränderungen einer Situation niederschlagen.

Zusammengefasst: mit dem skizzierten Modell einer sozialen Situation werden drei grundlegende miteinander verschränkte Sachverhalte angesprochen, die Gegenstand soziologischer Analyse sind:

- Zum einen geht es um alle jene strukturellen Gegebenheiten, mit denen Akteure konfrontiert sind, seien es die erwähnten Traditionen, Gewohnheiten und Routinen, Machtbeziehungen, bestimmte Institutionen oder auch unübergehbare technische Bedingungen. Der Straßenverkehr und seine verschiedensten Anforderungen, Regeln und Restriktionen, die dem Einzelnen vorgegeben sind, sind hierfür ein instruktives Beispiel. Oder im obigen Anglerbeispiel sind es die vom Ordnungsamt überwachten und durchgesetzten Marktregeln und die eingespielten Verhaltensweisen der Marktbeteiligten, über die sich der Angler kaum hinweg setzen kann, will er seinen Fang wirklich verkaufen.

¹⁵ Zur Begründung dieses Konzepts der „unanticipated consequences of purposive action“ vgl. Merton (1936).

¹⁶ Zur soziologischen Bedeutung und den verschiedenen Lesarten des Thomas-Theorems vgl. beispielsweise Esser (1999, S. 63ff.).

- Zum zweiten werden Akteure mit ihren Interessen, Überzeugungen und Handlungsweisen durch die strukturellen Bedingungen einer bestimmten Situation in Masse erst konstituiert. Verkehrsteilnehmer werden erst zu einem solchen, wenn sie sich in den Verkehr begeben, mit den Gegebenheiten des Verkehrs konfrontiert werden und in der Regel abgestimmt handeln. Gleiches gilt für den Fischverkäufer, der ohne die skizzierten Marktbedingungen überhaupt nicht denkbar wäre.
- Zum dritten konkretisiert sich eine solche Situation mit ihren strukturellen Bedingungen erst in der subjektiven Wahrnehmung und der Deutung der durch die damit konfrontierten Akteure und deren Handeln, mit dem sie bestimmte Absichten und Ziele verfolgen. Verkehrsregeln oder Verhaltensnormen stehen nicht unverrückbar fest. Sie bilden selten eindeutige Handlungsrestriktionen, sondern sind oft widersprüchlich und bedürfen der Interpretation und sind auf diesem Wege einer subjektiven Beeinflussung durch Akteure zugänglich.

Insgesamt wird damit eine soziale Situation geschaffen, die durch spezifische strukturelle Umstände und durch die daran ausgerichteten und koordinierten Handlungsweisen von Akteuren gekennzeichnet ist. Peter L. Berger und Thomas Luckmann sprechen von drei dialektisch zusammen wirkenden Elementen der gesellschaftlichen Wirklichkeit: „Jedes von ihnen ist ein wesentliches Merkmal der sozialen Welt. *Gesellschaft ist ein menschliches Produkt. Gesellschaft ist eine objektive Wirklichkeit. Der Mensch ist ein gesellschaftliches Produkt.*“ (1977, S. 65 – Hervorheb. im Orig.).

Literatur

- Amit, R.; Glosten, L.; Mulle, E. 1993: Challenges to Theory Development in Entrepreneurship Research. In: *Journal of Management Studies* Vol. 30, September, pp. 815-834
- Axelrod, R. 1987: *Die Evolution der Kooperation*. München
- Bahrdt, H. P. 1987: *Schlüsselbegriffe der Soziologie*. 3. Aufl., München
- Beckert, J. 1996: Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? In: *Zeitschrift für Soziologie*, Jg. 25. H. 2, S. 125–146
- Beckert, J. 1997: *Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz*. Frankfurt/New York
- Berg, H.; Cassel, D.; Hartwig, K. H. 2003: *Theorie der Wirtschaftspolitik*. In: Bender, D. u.a.: *Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik*. Bd. 2., 8. Aufl., München, S. 173-295
- Berger, J. 1978: *Soziologische Handlungstheorie und politische Ökonomie*. In: Hondrich, K. O.; Matthes, J. (Hg.): *Theorievergleich in den Sozialwissenschaften*. Darmstadt/Neuwied, S. 146-157
- Berger, P. L.; Luckmann, T. 1977: *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit*. Frankfurt/M.
- Coase, R. H. 1937: *The Nature of the Firm*. In: *Economica*, Vol. 4, No. 16, pp. 386-405
- Coase, R. H. 1984: *The New Institutional Economics*. In: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, Nr. 140, S. 229-231
- Esser, H. 1999: *Soziologie. Spezielle Grundlagen, Bd. 1: Situationslogik und Handeln*. Frankfurt/New York
- Esser, H. 2000: *Soziologie. Spezielle Grundlagen, Bd. 2: Die Konstruktion der Gesellschaft*. Frankfurt/New York
- Esser, H. 2000a: *Soziologie. Spezielle Grundlagen, Bd. 3: Soziales Handeln*. Frankfurt/New York
- Frank, R. H. 1997: *Microeconomics and Behavior*. Boston
- Friedland, R.; Robertson, A. F. 1990: *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*. New York
- Fritsch, M.; Wein, T.; Ewers, H. J. 2003: *Marktversagen und Wirtschaftspolitik*. 5. Aufl., München
- Giddens, A. 1988: *Die Konstitution der Gesellschaft*. Frankfurt/New York
- Granovetter, M. 2000 (zuerst 1985): *Ökonomisches Handeln und soziale Struktur: Das Problem der Einbettung*. In: Müller, H.-P.; Sigmund, S. (Hrsg.): *Zeitgenössische amerikanische Soziologie*. Opladen, S. 175–207
- Hasse, R.; Krücken, G. 1999: *Neo-Institutionalismus*. Bielefeld
- Hedström, P.; Swedberg, R. 1996: *Social Mechanisms*. In: *Acta Sociologica*, Vol. 39, No. 3, pp. 281-308
- Hollingsworth, J. R.; Boyer, R. 1997: *Coordination of Economic Actors and Social Systems of Production*. In: dies. (Eds.): *Contemporary Capitalism*. Cambridge, pp. 1–48
- Homann, K.; Suchanek, A. 2000: *Ökonomik. Eine Einführung*. Tübingen
- Mayntz, R. 1999: *Rationalität in sozialwissenschaftlicher Perspektive*. Vortragsreihe *Lectiones Jenenses*, H. 18, Schriftenreihe des Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen. Jena
- Mayntz, R. 2002: *Zur Theoriefähigkeit makro-sozialer Analysen*. In: Mayntz, R. (Hrsg.): *Akteure - Mechanismen - Modelle*. Frankfurt/New York, S. 7-43
- Merton, R. K. 1936: *The unanticipated consequences of purposive social action*. In: *American Sociological Review* I, S. 894–904
- Merton, R. K. 1995 (zuerst 1949): *Soziale Theorie und soziale Struktur*. Berlin/New York
- Münch, R. 2003: *Soziologische Theorie. Bd. 2: Handlungstheorie*. Frankfurt/New York
- Picot, A.; Reichwald, R.; Wigand, R. T. 1996: *Die grenzenlose Unternehmung*. Wiesbaden
- Samuelson, P. A.; Nordhaus, W. D. 1998: *Volkswirtschaftslehre*. Übersetzung der 15. Aufl., Frankfurt/Wien
- Scott, R. W. 2001: *Institutions and Organizations*. 2nd Ed., Thousand Oaks

- Selten, R. 2001: Die konzeptionellen Grundlagen der Spieltheorie einst und jetzt. In: Gröske, K.-D. (Hg.): Vademecum zu dem Klassiker der Spieltheorie. Düsseldorf, S. 81-101
- Simon, H. A. 1945: Administrative Behavior. New York (deutsch 1981: Entscheidungsverhalten in Organisationen. Landsberg/Lech)
- Simon, H. A. 1955: A Behavioral Model of Rational Choice. In: Quarterly Journal of Economics, Vol. 69, pp. 99–118
- Smelser, N. J.; Swedberg, R. 1994: The Sociological Perspective on the Economy. In: Smelser, N. J.; Swedberg, R. (Eds.): The Handbook of Economic Sociology. Princeton/New York, pp. 3-23
- The Economist 2003: Economist focus: Behaviorists at the gates. May 10th, p. 71
- Wannöffel, M. 2002: Renaissance der Wirtschaftssoziologie? Ms., Bochum
- Weber, M. 1976: Wirtschaft und Gesellschaft. Studienausgabe. Tübingen
- Weber, M. 1988: Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. In: ders.: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie. Bd. 1., 9. Aufl., Tübingen, S. 17–206 (zuerst 1920)
- Wiesenthal, H. 1987: Rational Choice. In: Zeitschrift für Soziologie, Jg. 16, H. 6, S. 434–449
- Williamson, O. E. 1975: Markets and Hierarchies. New York
- Williamson, O. E. 1985: The economic institutions of capitalism. New York

Bereits erschienene Soziologische Arbeitspapiere

- 1/2003 Hartmut Hirsch-Kreinsen, David Jacobsen, Staffan Laestadius, Keith Smith
Low-Tech Industries and the Knowledge Economy: State of the Art and Research Challenges
(August 2003)
- 2/2004 Hartmut Hirsch-Kreinsen
"Low-Technology": Ein innovationspolitisch vergessener Sektor
(Februar 2004)
- 3/2004 Johannes Weyer
Innovationen fördern – aber wie? Zur Rolle des Staates in der Innovationspolitik
(März 2004)
- 4/2004 Konstanze Senge
Der Fall Wal-Mart: Institutionelle Grenzen ökonomischer Globalisierung"
(Juli 2004)
- 5/2004 Tabea Bromberg
New Forms of Company Co-operation and Effects on Industrial Relations
(Juli 2004)
- 6/2004 Gerd Bender
Innovation in Low-tech – Considerations based on a few case studies in eleven European countries
(September 2004)
- 7/2004 Johannes Weyer
Creating Order in Hybrid Systems. Reflexions on the Interaction of Man and Smart Machines
(September 2004)

Bereits erschienene Arbeitspapiere des Fachgebiets Techniksoziologie

- 1/2003 Johannes Weyer
Von Innovations-Netzwerken zu hybriden sozio-technischen Systemen. Neue Perspektiven der Techniksoziologie
(Juni 2003)
- 2/2003 Johannes Weyer/Stephan Cramer/Tobias Haertel
Partizipative Einführung von Methoden und Techniken in der Projektorganisation eines Softwareherstellers
(Projekt-Endbericht – nur zum internen Gebrauch)
(Juli 2003)
- 3/2003 Stephan Cramer
How safety systems made seafaring risky. Unintended acceleration in the 19th century
(August 2003)

Bereits erschienene Arbeitspapiere des Lehrstuhls Wirtschafts- und Industriesoziologie (vormals Technik und Gesellschaft)

- 1/1998 Hartmut Hirsch-Kreinsen
Industrielle Konsequenzen globaler Unternehmensstrategien
(Juni 1998)
- 2/1998 Gerd Bender
Gesellschaftliche Dynamik und Innovationsprojekte
(Juli 1998)
- 3/1999 Staffan Laestadius
Know-how in a low tech company - chances for being competitive in a
globalized economy
(März 1999)
- 4/1999 Hartmut Hirsch-Kreinsen/Beate Seitz
Innovationsprozesse im Maschinenbau
(Juni 1999)
- 5/1999 Howard Davies
The future shape of Hong Kong's economy: Why low technology
manufacturing in China will remain a sustainable strategy
(November 1999)
- 6/2000 Hartmut Hirsch-Kreinsen
Industriesoziologie in den 90ern
(Februar 2000)
- 7/2000 Beate Seitz
Internationalisierungsstrategien und Unternehmensreorganisationen
(Februar 2000)
- 8/2000 Gerd Bender/Horst Steg/Michael Jonas/Hartmut Hirsch-Kreinsen
Technologiepolitische Konsequenzen "transdisziplinärer" Innovationsprozesse
(Oktober 2000)
- 9/2001 Marhild von Behr
Internationalisierungsstrategien kleiner und mittlerer Unternehmen
(März 2001)
- 10/2002 Gerd Bender/Tabea Bromberg
Playing Without Conductor: the University-Industry Band in Dortmund –
Networks, Spin-offs and Technology Centre
(Januar 2002)

- 11/2002 Michael Jonas/Marion Berner/Tabea Bromberg/A. Kolassa/Sakir Sözen
'Clusterbildung' im Feld der Mikrosystemtechnik – das Beispiel Dortmund
(Januar 2002)
- 12/2002 Hartmut Hirsch-Kreinsen
Wissensnutzung in dynamischen Produktionsstrukturen. Ergebnisse eines
Workshops am 15. Oktober 2002, Universität Dortmund
(November 2002)
- 13/2002 Hartmut Hirsch-Kreinsen
Knowledge in Societal Development: The Case of Low-Tech Industries
(November 2002)

Die Arbeitspapiere sind über den Lehrstuhl erhältlich.