Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie?

Ungewißheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns*

Jens Beckert

Freie Universität Berlin, John F. Kennedy Institut, Lansstr. 5–9, D-14195 Berlin

Zusammenfassung: Insbesondere in den USA hat sich die Wirtschaftssoziologie während der letzten fünfzehn Jahre zu einem herausragenden Forschungsgebiet innerhalb der Soziologie entwickelt. Der Beitrag fragt nach einem theoretischen Ausgangspunkt für die Wirtschaftssoziologie in Abgrenzung zur ökonomischen Theorie. Das Problem der Ungewißheit erweist sich als zentrale Grenze für wirtschaftswissenschaftliche Ansätze, die von der Annahme des Maximierungshandelns von Akteuren ausgehen. Der hier vorgeschlagene Ansatz der Wirtschaftssoziologie stellt nicht die Handlungsmotive der Akteure in den Vordergrund, sondern vielmehr die Struktur der Handlungssituation. Durch Ungewißheit wird das Ordnungsproblem wieder in die Ökonomie eingebracht und es läßt sich die Frage stellen: 'Wie handeln intentional rationale Akteure, wenn sie nicht wissen, durch welche Alternativenwahl sie ihren Nutzen maximieren können?' Mit der Verbindung von Ungewißheit mit dem Problem sozialer Ordnung kann ein systematischer Anschluß der Wirtschaftssoziologie an die soziologische Theorie hergestellt werden.

Die Wirtschaftssoziologie hat sich während der letzten fünfzehn Jahre zu einem der lebhaftesten Bereiche der Soziologie entwickelt. Insbesondere in den USA gibt es seit den achtziger Jahren einen regelrechten Boom wirtschaftssoziologischer Forschung, der seine Anfänge bereits in den siebziger Jahren mit Arbeiten unter anderem von Mark Granovetter (1973), Allan Fox (1974), Fred Hirsch (1975) und Viviana Zelizer (1979) nahm.¹ Ein wichtiges Merkmal der Forschung in diesem Bereich besteht in der thematischen, theoretischen sowie methodologischen Vielfalt der Arbeiten und dem gleichzeitigen Selbstverständnis der Autoren, dennoch zu einem gemeinsamen Forschungsziel beizutragen. Die „neue Wirtschaftssoziologie“ zielt positiv auf ein soziologisches Verständnis ökonomischer Strukturen und Prozesse und hat

ihren gemeinsamen Nenner in der Mißbilligung zentraler Elemente der Erklärung ökonomischer Phänomene in den Wirtschaftswissenschaften. Unter diesem breiten Selbstverständnis entwickelten sich verschiedene Richtungen innerhalb der neuen Wirtschaftssoziologie, die alle wirtschaftlichen Institutionen untersuchen und dabei soziale Beziehungen, Kultur, Kognition, Normen, Strukturen, Macht und Institutionen als erklärende Variablen für das Verständnis wirtschaftlicher Phänomene verwenden. Das breite, sowohl positive als auch kritische Selbstverständnis der Wirtschaftssoziologie läßt sich in dem wegweisenden Aufsatz *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness* von Mark Granovetter (1985) erkennen. Im ersten Teil des Aufsatzes entwickelt Granovetter das Konzept der Einbettung, während sich der zweite Teil der Kritik an dem Transaktionskostenansatz von Oliver Williamson widmet.

Die Heterogenität der unterschiedlichen Ansätze der Wirtschaftssoziologie läßt die Frage aufkommen, ob es möglich ist, einen theoretischen Kern für die Wirtschaftssoziologie zu identifizieren, der eine Alternative zu wirtschaftswissenschaftlichen Ansätzen bieten kann. Worin besteht der spezifisch soziologische Beitrag für das Verständnis ökonomischer Phänomene? Die wohl am weitesten verbreitete Antwort auf diese Frage besteht in der soziologischen Zurückweisung der im Zentrum der ökonomischen Theorie stehenden Maximierungsannahme. Seit der Formierung der Disziplin im letzten Jahrhundert haben sich Soziologen gegen das handlungstheoretische Modell eines in-

* Ich möchte mich bei den Teilnehmern des Workshop on economic sociology (JOIE) am Department of Sociology der Princeton University und bei den Mitgliedern des Kolloquiums Moderne soziologische Theorie von Hans Joas am John F. Kennedy Institut der FU Berlin für ihre hilfreichen Kommentare bedanken. Außerdem möchte ich Paul DiMaggio, Mark Granovetter, Hans Joas und Arthur Stinchcombe für ihre ausführlichen Hinweise zu einer früheren Version des Beitrags danken. Die finanzielle Unterstützung der Forschung für diesen Aufsatz durch ein Stipendium der Gottlieb Daimler- und Karl Benz Stiftung wird dankbar vermerkt. Der vorliegende Text ist die veränderte und leicht gekürzte Fassung eines Aufsatzes, der am Ende des Jahres in *Theory and Society* erscheinen wird.

¹ Für die wirtschaftssoziologische Debatte in den achtziger Jahren sei insbesondere auf die Sammelbände Granovetter/Swedberg (1992), Swedberg (1993) und Zukin/DiMaggio (1990) hingewiesen.

dividualisierten *homo oeconomicus* gewandt, der rastlos nach der Maximierung seines Nutzens strebt. Die Beobachtung, daß Akteure sich nicht an die Vorschriften dieses Handlungsmodells halten, sondern „irrational“ handeln, wird als ein zentrales Argument für die Zurückweisung der orthodoxen Ökonomie verwendet.

In diesem Aufsatz soll argumentiert werden, daß eine so begründete Zurückweisung der ökonomischen Theorie keinen überzeugenden Ansatzpunkt für ein soziologisches Verständnis wirtschaftlicher Phänomene bietet. Nicht das Handlungsmodell des *homo oeconomicus* per se sollte der Fokus der Kritik an ökonomischen Modellen sein, sondern vielmehr die darin enthaltene Annahme, Akteure könnten sogar in hochgradig kontingenten Handlungssituationen ihre Entscheidungen von einer Präferenzordnung ableiten und so ihren Nutzen maximieren. Der Beitrag versucht zu zeigen, daß die ökonomische Theorie die Maximierungsannahme in durch Ungewißheit charakterisierten Situationen nicht aufrechterhalten kann. Ungewißheit wird dabei als Merkmal einer Situation verstanden, in der Akteure das Ergebnis einer Entscheidung nicht antizipieren und möglichen Handlungsergebnissen keine Wahrscheinlichkeiten zurechnen können. Es wird argumentiert, daß das Problem der Ungewißheit einen theoretischen Ansatzpunkt für die soziologische Untersuchung wirtschaftlicher Prozesse bietet. Die Aufgabe der Wirtschaftssoziologie besteht nach der hier vorgeschlagenen Konzeptualisierung nicht darin, zu zeigen, daß Akteure intentional von ihren eigennützigen Zielen abweichen und durch „irrationale“ Ziele geleitet werden, sondern vielmehr in der Entwicklung theoretischer Konzepte und der Durchführung empirischer Untersuchungen, die darlegen, wie intentional rationale Akteure Entscheidungen unter Bedingungen treffen, in denen sie nicht wissen, welches die optimale Alternative ist. Die Beobachtung von Abweichungen von den Handlungspräskriptionen der ökonomischen Theorie wird damit nicht aus den Handlungsmotiven erklärt, sondern vielmehr aus der Handlungssituation.

Für die Darlegung der zentralen These dieses Aufsatzes ist es notwendig, zunächst mit einigen eher technischen Diskussionen ökonomischer Gleichgewichtsmodelle zu beginnen. Dies ist unabdingbar, um zu rechtfertigen, weshalb eine soziologische Beschäftigung mit der Ökonomie zum Verständnis ökonomischer Prozesse auch dann beitragen kann, wenn akzeptiert wird, daß Akteure in wirtschaftlichen Kontexten versuchen, ihre eigen-

nützigen Ziele zu erreichen. Es muß hierfür gezeigt werden, weshalb das wirtschaftswissenschaftliche Modell universeller Maximierung nicht in der Lage ist, mit situationalen Strukturen umzugehen, die durch Ungewißheit charakterisiert sind. Im ersten Teil des Aufsatzes werden daher einige der wichtigsten Beiträge der Wirtschaftswissenschaften zum Problem der Ungewißheit dargestellt. Aus dieser Diskussion werden zwei Schlußfolgerungen gezogen: Erstens, die Einbeziehung von Ungewißheit in die ökonomische Gleichgewichtsanalyse geht in einer Weise vor, die das Modell rationalen Handelns als zentrale handlungstheoretische Annahme der ökonomischen Theorie beibehält, indem Ungewißheit als Risiko reinterpretiert wird, dem Wahrscheinlichkeiten zugeordnet werden können (Hirshleifer/Riley 1992; Machina 1990). Zweitens, die Gleichgewichtstheorie widmet sich seit den siebziger Jahren Problemen, die aus der unvollständigen oder asymmetrischen Verteilung von Informationen herrühren, wodurch die Reichweite der erklärten ökonomischen Phänomene zunimmt und die Theorie Themenfelder berührt, die zuvor lediglich Gegenstand der Soziologie, des Institutionalismus und der Politischen Ökonomie waren.

Der zweite Teil des Aufsatzes setzt sich auf dieser Grundlage kritisch mit der Betrachtung von Ungewißheit in der ökonomischen Theorie auseinander. Dabei wird gezeigt, daß Ungewißheit in dem Sinn der oben angeführten Definition ein ernsthaftes Problem für die ökonomische Handlungstheorie darstellt. Zugleich wird damit eine vom Problem der Ungewißheit ausgehende soziologische Betrachtung wirtschaftlichen Entscheidungshandelns gerechtfertigt: In durch Ungewißheit charakterisierten Situationen können Akteure keine rationalen Strategien von ihrem gegebenen Ziel der Nutzen- bzw. Gewinnmaximierung ableiten. Während sämtliche Diskussionen von Ungewißheit in der ökonomischen Theorie versuchen, diese Schwelle nicht zu überschreiten, besteht eine grundlegende Annahme der Soziologie darin, daß Akteure ihre Handlungen nicht auf der Grundlage individueller Präferenzordnungen ableiten können. Wir können daher den unterschiedlichen Umgang mit Ungewißheit als eine zentrale Unterscheidung zwischen den beiden Disziplinen anführen, der zugleich einen systematischen Ansatzpunkt für eine soziologische Betrachtung der Ökonomie bietet.

Der letzte Teil des Aufsatzes baut auf dem im zweiten Teil entwickelten Argument auf, daß das Problem der Ungewißheit eine theoretische Perspektive anbietet, die es ermöglicht, die große

Vielfalt wirtschaftssoziologischer Ansätze stärker zu integrieren. Zunächst wird gezeigt, daß das Problem der Ungewißheit eine systematische Verbindung zwischen soziologischer Theorie und Wirtschaftssoziologie ermöglicht. Ungewißheit kann in soziologischer Terminologie als Problem doppelter Kontingenz reformuliert werden, also als eine Situation, in der Akteure ihre Handlungen in wechselseitige Abhängigkeit voneinander bringen (Parsons/Shils 1951). Dies stellt eine Verbindung zum Problem sozialer Ordnung her und dadurch auch zur soziologischen Theorie. Die Wiedereinführung des Ordnungsproblems eröffnet die soziologische Frage, was Akteure tun, wenn sie nicht wissen, wie sie ihren Nutzen optimieren können. Darauf aufbauend wird eine Heuristik entworfen, in der soziale „Mechanismen“ angeführt sind, auf die Akteure zurückgreifen, um Handlungsblockaden aufzulösen, ohne dabei allerdings die Annahme intentionaler Rationalität der Handelnden aufzugeben. Gleichzeitig wird betont, daß die Soziologie sich bewußt sein muß, nicht über eine normative Entscheidungstheorie zu verfügen, die eindeutig zeigen würde, wie Akteure unter Bedingungen handeln sollten, in denen die Theorie rationalen Handelns versagt.

1. Ungewißheit in der ökonomischen Theorie

In der neoklassischen Standardtheorie wird angenommen, Akteure verfügten über vollständige Kenntnis von Zweck-Mittel Beziehungen und handelten auf der Basis dieses Wissens mit dem Ziel der Nutzenmaximierung. Die Annahme vollständigen Wissens ist Voraussetzung für die Funktionsweise von Märkten in Übereinstimmung mit dem neoklassischen Modell und für die Ausbildung von Gleichgewichten, die der Bedingung der Paretooptimalität entsprechen. Unter der Bedingung von perfekten und vollständigen Märkten kann die ökonomische Theorie als normative Theorie dienen, von der ausgehend die zu markträumenden Gleichgewichten führende Allokation von Ressourcen durch rationale Akteure bestimmt werden kann. Ein großer Teil wirtschaftswissenschaftlicher Forschung in diesem Jahrhundert, besonders die Allgemeine Gleichgewichtstheorie, befaßte sich mit der mathematischen Formulierung der Funktionsweise des ökonomischen Systems unter diesen Bedingungen (Arrow/Debreu 1954; Weintraub 1974).

Wenngleich die Möglichkeit unvollständigen Wissens der Akteure bereits mit der Grenznutzenre-

volution Eingang in den wirtschaftswissenschaftlichen Diskurs fand, kam die Analyse unvollkommener Märkte als Resultat unvollständiger Informationen erst in jüngerer Zeit in das Zentrum der ökonomischen Aufmerksamkeit. Sei es, daß Ökonomen meinten, sie hätten alle Probleme unter den restringierten Bedingungen bereits gelöst, oder aufgrund der Diskrepanzen zwischen Vorhersagen und tatsächlicher Marktentwicklung, jedenfalls brachte die Einbeziehung unvollständiger Informationen eine ganze Reihe neuer Probleme und Lösungen in die wirtschaftswissenschaftliche Analyse. Stimuliert wurden dadurch auch jüngere Modellierungsstrategien wie die Transaktionskostenanalyse, die Signaling-Theorie, die Agency-Theorie und suchtheoretische Ansätze. Diese Schulen haben ihren gemeinsamen Ausgangspunkt in der Analyse von Märkten und wirtschaftlichen Institutionen als rationalen Reaktionen auf Situationen mit informationalen Begrenzungen, aufgrund derer die Akteure mit Ungewißheit konfrontiert sind.

1.1 Ungewißheit im wirtschaftlichen Denken des frühen zwanzigsten Jahrhunderts

Das Problem der Ungewißheit hielt bereits mit der Grenznutzenrevolution Einzug in das wirtschaftswissenschaftliche Denken. Carl Menger (1871), und nach ihm die Österreichische Schule der Nationalökonomie, betrachtete das Wissen wirtschaftlicher Akteure über die kausale Beziehung zwischen einem Ding und seiner Kapazität zur Erfüllung menschlicher Bedürfnisse als eine von vier Qualitäten, durch die ein Ding ein ökonomisches Gut wird. Dieses kausale Wissen ist im Unterschied zu der Gleichgewichtstheorie von Walras nicht bereits in den Prämissen der Theorie unterstellt. Statt dessen betrachtet die Österreichische Schule die Begrenzungen menschlicher kognitiver Kapazitäten als Quelle von Ungewißheit im Produktionsprozeß. Wirtschaftliche Beziehungen sind durch die Ungewißheit von Ergebnissen und durch nichtintendierte Handlungsergebnisse charakterisiert. Die Einbeziehung von Ungewißheit begründet den indeterminierten Charakter wirtschaftlicher Entscheidungen, weil es für Akteure nicht möglich ist, die Konsequenzen ihrer Handlungen vollständig zu antizipieren. Die Indeterminiertheit des Entscheidungshandelns macht wirtschaftliche Situationen kontingent und eröffnet damit den Raum für unternehmerische Tätigkeit. Der Unternehmer nimmt die Rolle eines risikobereiten Ak-

teurs ein, der über größeres Wissen verfügt. Akteure orientieren sich in kontingenten Handlungssituationen an Regeln, die sich als Institutionen sozial kristallisieren können und die Kontingenz der Welt reduzieren. Die größte Bedeutung hat die Annahme eines nur begrenzten Wissens über zukünftige Zustände der Ökonomie jedoch für die Zurückweisung jeglicher staatlicher Planungsaktivitäten: In Anbetracht von Ungewißheit kann auch eine staatliche Planungsbehörde nicht über das für eine rationale politische Determination des Produktionsprozesses notwendige Wissen verfügen (Hayek 1948). Die Schlußfolgerung ist, daß die Verteilung von Wissen über relevante Tatbestände Preise zu dem rationalen Mechanismus für die Koordination voneinander unabhängiger Entscheidungen macht.

Der wichtigste konzeptionelle Beitrag zum Problem der Ungewißheit läßt sich in Frank Knights Unterscheidung zwischen Risiko und Ungewißheit erkennen. In dem Buch *Risk, Uncertainty, and Profit* (1921) versuchte Knight eine Erklärung für das Bestehen von Profiten in Marktwirtschaften zu geben. Unter der Annahme des Bestehens von perfekten Märkten mit vollständigem Wissen, polypolistischer Marktstruktur und der Abwesenheit von Zeit, kann die ökonomische Theorie Profit nicht erklären, weil ein Markt solange neue Anbieter anziehen wird, bis der Preis des Gutes den marginalen Produktionskosten entspricht. Dieses Marktmodell baut für Knight auf der Annahme „of practical omniscience on the part of every member of the competitive system“ (Knight 1921: 197) auf. Knight hält es aus diesem Grund für unrealistisch. Akteure sind mit der Ungewißheit der zukünftigen Zustände der Ökonomie konfrontiert und können deshalb in einer dynamischen Wirtschaft keine Entscheidungen treffen, die zu den effizienten Gleichgewichtsergebnissen führen. Er unterscheidet zwischen Veränderungen der Ökonomie, denen Wahrscheinlichkeiten zugeordnet werden können und solchen, für die Akteure keine Informationen zur Verfügung haben, auf deren Grundlage sie Wahrscheinlichkeiten berechnen könnten. Erstere nennt Knight Situationen mit Risiko, zweite mit Ungewißheit. „The practical difference between the two categories, risk and uncertainty, is that in the former the distribution of the outcome in a group of instances is known (either through calculation *a priori* or from statistic of past experience), while in the case of uncertainty this is not true, the reason being in general that it is impossible to form a group of instances, because the situation dealt with is in a high degree unique“

(ebd.: 229). Auch ökonomischer Wandel kann nicht *per se* eine Erklärung für Profite darstellen, weil unter der Bedingung der Vorhersehbarkeit des Wandels in der Ökonomie kein Disequilibrium entsteht. Situationen mit Risiko können in Situationen mit Gewißheit transformiert werden, indem sich die Akteure gegen die Risiken versichern. Die Versicherungskosten sind dann Teil der Produktionskosten sämtlicher Produzenten, weshalb es keinen Gewinn oder Verlust geben kann. Es sind demnach durch Ungewißheit charakterisierte Situationen, die für die Erklärung von Profit zentral sind. Ungewißheit bringt die Frage „what to do and how to do it“ (ebd.: 268) in den Vordergrund ökonomischer Analysen und macht die eigentliche Exekution von Entscheidungen zu einem zweitrangigen Problem. Für ihr Handeln müssen Akteure sich auf „Mechanismen“ verlassen, die aus den situativen Bedingungen der Ungewißheit entstehen und helfen, Entscheidungen unter den Bedingungen informationaler Begrenzungen zu treffen. Knight verweist hierfür insbesondere auf die Spezialisierung von Funktionen in Unternehmungen durch hierarchische Strukturen und berufliche Rollendifferenzierung.²

Im gleichen Jahr, in dem Knights Theorie des Profits erschien, publizierte Keynes das Buch *Treatise on Probability* (1921/1973). Keynes setzt sich darin mit epistemologischen Aspekten des Problems von Wahrscheinlichkeit und Ungewißheit auseinander.³ Er definiert Ungewißheit in deutlicher Parallele zu Knight als eine Situation, in der die Wahrscheinlichkeit des Eintritts eines bestimmten Ereignisses „is unknown to us through our lack of skill in arguing from given evidence. The evidence justifies a certain degree of knowledge, but the weakness of our reasoning power prevents our knowing what the degree is“ (Keynes 1921/1973: 34).⁴ Keynes' Begriff der Ungewißheit ist gegen

² Dies ist ein lange Zeit wenig beachteter Aspekt der Theorie Knights, der erst durch Williamson (1975 und 1985) Aufmerksamkeit erhielt.

³ Für Sekundärliteratur, die sich mit Keynes' Begriff von Ungewißheit beschäftigt, siehe insbesondere Shackle (1978), Lawson (1985) und Hodgson (1988).

⁴ In einem Aufsatz von 1937, der auf Kritiken an dem Hauptwerk *A General Theory of Employment, Interest and Money* antwortet, erläutert Keynes seinen Begriff von Ungewißheit: „By 'uncertain' knowledge, let me explain, I do not mean merely to distinguish what is known for certain from what is only probable. The game of roulette is not subject, in this sense, to uncertainty; nor is the prospect of a Victory bond being drawn. Or, again, the expectation of life is only moderately uncertain. Even the wheth-

die Annahme vollständigen Wissens in der orthodoxen Ökonomie gerichtet (Keynes 1937/1973: 112) und erhält seine Relevanz in der Diskussion von Investitionsverhalten. Kapitalinvestitionen sind durch einen hohen Grad an Ungewißheit charakterisiert, woraus sich die Frage ergibt, wie Investoren eine Investitionsentscheidung treffen. In der *General Theory* (1936/1966: 128) betont Keynes die Bedeutung von Konventionen, insbesondere die Erwartung von Investoren, „daß die Geschäftslage unendlich andauern wird.“ Darüber hinaus hebt er die Relevanz von Mimesis (Keynes 1937/1973: 114), Beratung, Mode und Gewohnheit (ebd.: 117) für die Aufrechterhaltung von Handlungsfähigkeit in Situationen der Ungewißheit hervor. Jeder dieser „Mechanismen“ ermöglicht ein Verhalten, „which saves our faces as rational, economic men“ (ebd.: 114), doch zugleich sind sie alle durch plötzliche und gewaltsame Veränderungen geprägt. Die Ungewißheit der Rendite von Kapitalinvestitionen beeinflusst die Höhe der Investitionen in irrationaler und unberechenbarer Weise, weil die Liquiditäts-Präferenz-Kurve instabil und elastisch wird. Ungewißheit läßt damit die Erwartungen von Investoren zu einer zentralen Variable für die Bestimmung der Zinsrate in Keynes' Theorie werden. Dies ermöglicht zugleich die Entstehung von Unterbeschäftigungsgleichgewichten. Die Einführung von Ungewißheit ist für Keynes zentral, um ein Verständnis für real stattfindende ökonomische Prozesse zu erlangen: „If ... our knowledge in the future was calculable and not subject to sudden changes ... a small decline in money income would lead to a large fall in the rate of interest, probably sufficient to raise output and employment to the full. In these conditions we might reasonably suppose that the whole of the available resources would normally be employed; and the conditions required by the orthodox theory would be satisfied“ (ebd.: 119).

er is only moderately uncertain. The sense in which I am using the term is that in which the prospect for a European war is uncertain, or the price of copper and the rate of interest in twenty years hence, or the obsolescence of a new invention, or the position of private wealth owners in 1970. About these matters there is no scientific basis on which to form any calculable probability whatever. We simply do not know. Nevertheless, the necessity for action and for decision compels us as practical men to do our best to overlook the awkward fact and behave exactly as we should if we had behind us a good Benthamite calculation of a series of prospective advantages and disadvantages, each multiplied by its appropriate probability, waiting to be summed“ (Keynes 1937/1973: 114).

1.2 Ungewißheit in der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie

Die Betrachtung von Ungewißheit in der Österreichischen Schule sowie in den Arbeiten von Knight und Keynes zeigt, daß dieses Thema in den Wirtschaftswissenschaften des zwanzigsten Jahrhunderts eine wichtige Rolle spielte und für die betreffenden Theorien von zentraler Bedeutung war. Zugleich muß deren Stellung innerhalb des ökonomischen Diskurses jedoch so eingeschätzt werden, daß sie zwar wichtige und respektierte Beiträge ökonomischer Forschung lieferten, aber zugleich außerhalb des Kerns der Disziplin standen, der sich entlang der auf Walras zurückgehenden Allgemeinen Gleichgewichtstheorie entwickelte und eine viel stärker mathematische Orientierung hatte.

Die Allgemeine Gleichgewichtstheorie, deren wichtigste Entwicklungen auf die Arbeiten von Kenneth Arrow und Gerald Debreu (1954) in den fünfziger Jahren zurückgehen, sah ihre Aufgabe im Nachweis der Möglichkeit eines allgemeinen Wettbewerbsgleichgewichts in der Ökonomie und in dem Beweis, daß ein solches Gleichgewicht die Bedingung der Paretooptimalität erfüllt.⁵ Arrow und Debreu konnten beide Ansprüche mathematisch beweisen und in das Gleichgewichtsmodell auch eine Modellierung von Ungewißheit einfügen, die allerdings auf äußerst anspruchsvollen Prämissen beruht. Sie verwenden für das Gleichgewichtsmodell sogenannte „dated, contingent commodities“, durch die vollständige Zukunftsmärkte „ermöglicht“ werden. Güter werden durch vier Attribute definiert: die physischen Eigenschaften, den Ort, den Zeitpunkt der Übergabe und die externen Bedingungen zum Zeitpunkt der Verfügbarkeit. Für jedes so definierte Gut besteht ein besonderer Markt. So gibt es einen Preis für Regenschirme, die in Princeton am 24. März 2005 geliefert werden, wenn es regnet.

Unter der Bedingung des Bestehens sämtlicher Zukunftsmärkte können Firmen und Haushalte „determine their entire production and consumption plans, for they know the prices of all goods in all future periods, and they can insure themselves against all eventualities“ (Backhouse 1985: 290). In dem Arrow-Debreu Modell finden sämtliche Tauschprozesse zu einem Zeitpunkt statt, weil Ungewißheit über den Zustand der Welt in zukünfti-

⁵ Für eine zusammenfassende Darstellung der Argumentation der allgemeinen Gleichgewichtstheorie siehe Hahn (1980) und Weintraub (1974).

gen Perioden durch kontingente Verträge bereits zum Zeitpunkt t_0 berücksichtigt werden kann. Die Ökonomie wird auf ein statisches Equilibrium reduziert, in dem Zeit und Ungewißheit nicht als Probleme erscheinen.

Wenn Märkte für alle möglichen Merkmale zukünftiger Situationen spezifiziert sind, wird Ungewißheit in einer Weise modelliert, die dieselben Marktmechanismen ermöglicht, wie unter Bedingungen von Gewißheit (Arrow 1969). Die Annahmen, auf denen das Modell basiert, implizieren umgekehrt, daß sich kein Wettbewerbsgleichgewicht in der Wirtschaft ausbildet, wenn die Märkte für Zukunftsgüter nicht oder nur unvollständig bestehen. Unter den Bedingungen unvollständiger Märkte können nicht alle Akteure sämtliche Güter mit anderen Akteuren tauschen (direkt oder indirekt), mit dem Ergebnis, daß die Güterallokation nicht paretoeffizient ist. Es stellt sich daher die Frage, unter welchen Bedingungen muß mit unvollständigen Märkten gerechnet werden?

Arrow (1969) selbst lenkte die Aufmerksamkeit auf Grenzen der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie angesichts von asymmetrischer Informationsverteilung, also Situationen, in denen ein Tauschpartner über Informationen verfügt, die für den anderen unzugänglich sind. Asymmetrische Informationsverteilung führt zu moral hazard, adverser Selektion und Agency-Problemen, mit der Möglichkeit strategischen Handelns.⁶ Durch asymmetrische Informationsverteilung bedingte Ungewißheit stand während der letzten 25 Jahre im Zentrum der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie. Ein großer Teil dieser Forschung war auch durch

die Entwicklung der Spieltheorie stimuliert. Spiele können als ein spezieller Fall von Ungewißheit aufgrund asymmetrischer Informationsverteilung interpretiert werden: In einem Spiel mit unvollständigen Informationen⁷ besteht Ungewißheit über die strategischen Entscheidungen der anderen Spieler, die zwar für den pay-off entscheidend sind, nicht aber kontrolliert oder antizipiert werden können und für die auch keine Wahrscheinlichkeiten angegeben werden können (Harsanyi 1986). Das durch die Spieltheorie eingeführte Problem besteht in der Möglichkeit multipler Gleichgewichte, die entstehen, wenn ein Spieler gleichgültig gegenüber zwei Alternativen ist: Viele Spiele haben eine unendliche Anzahl an Gleichgewichtspunkten und die Theorie rationaler Wahlhandlungen kann nicht erklären, weshalb ein spezifisches Gleichgewicht entsteht und nicht ein anderes (Kreps 1990). Dieses Problem gefährdet die Theorie rationaler Wahlhandlungen in ihrer Vorhersagefähigkeit für eindeutige Gleichgewichte. Spieltheoretiker reagieren auf die Herausforderung durch multiple Gleichgewichte, indem sie entweder durch Verfeinerung der Definition von Gleichgewichten die Zahl möglicher Gleichgewichtspunkte reduzieren oder aber durch die Technik des „mechanism design“ ungewünschte Gleichgewichte als unplausibel ausgrenzen (Palfrey/Srivastava 1989).

Die Kritik an den Annahmen des Arrow-Debreu Modells begründete ein neues Forschungsprogramm, in dem die Annahme symmetrischer Informationsverteilung aufgegeben wurde. Das Problem der Ungewißheit unter Bedingungen unvollständiger aber symmetrischer Informationsverteilung wird als gut verstanden betrachtet. Die Theorie rationaler Erwartungen geht mit Ungewißheit um, indem sie annimmt, Akteure könnten auf der Grundlage der Beobachtung früherer Entscheidungen rationale Erwartungen über das zukünftige Handeln von Akteuren ausbilden. Die Modelle unterstellen, Akteure verhielten sich als würden sie die Struktur der Ökonomie kennen, so daß sie optimale Vorhersagen machen können, obwohl sich die Struktur der Ökonomie ständig verändert (Schiller 1987). Wenn keine objektiven Wahrscheinlichkeiten kalkuliert werden können, werden die Erwartungen der Akteure auf der Grund-

⁶ Moral hazard kann als Handeln ökonomischer Akteure definiert werden, die ihren Nutzen maximieren „to the detriment of others, in situations where they do not bear the full consequences or, equivalently, do not enjoy the full benefits of their action due to uncertainty and incomplete or restricted contracts which prevent the assignment of full damages (benefits) to the agent responsible“ (Y. Kowitz 1987: 549). Agency Probleme lassen sich besonders gut in Organisationen beobachten, in denen der Eigentümer oder Manager (principal) von den Arbeitsresultaten des Mitarbeiters (agent) nicht auf die Erfüllung vertraglicher Vereinbarungen im Arbeitsvertrag schließen kann. Dies ermöglicht Drückebergerei des Mitarbeiters. Das Agency Problem wurde z. B. in Effizienzlohnmodellen der Arbeitsökonomie für die Erklärung der „Klebrigkeit“ von Löhnen eingeführt (Akerlof 1984). Ein mittlerweile klassisches Beispiel für die Entstehung eines ineffizienten Gleichgewichts aufgrund adverser Selektion ist Akerlofs Beschreibung des Gebrauchtwagenmarktes (Akerlof 1970).

⁷ In einem Spiel mit unvollständigen Informationen verfügen die Spieler nicht über die Kenntnis aller das Spiel definierenden Parameter, also die pay-off Funktionen, die Strategiemöglichkeiten und die Informationen, über die andere Spieler verfügen.

lage der Bayesianischen Entscheidungstheorie modelliert, die subjektive Wahrscheinlichkeiten zugrundelegt. Daher verändert sich das ökonomische Modell zur Handhabung von Ungewißheit nicht wesentlich durch die Einbeziehung subjektiver Wahrscheinlichkeiten, vorausgesetzt, die Akteure verfügen über dieselben Informationen und dieselben subjektiven Wahrscheinlichkeiten. „Bayesian rationality“ (Harsanyi 1978) kann in eine statische ökonomische Analyse integriert werden (Hammond 1987). Diese Behauptung wurde jedoch empirisch mit dem Argument bestritten, das in diesen Modellen den Akteuren unterstellte Wissen sei so groß, daß es immer unwahrscheinlicher werde, daß Akteure auch sämtliche Variablen in dem Modell richtig verstehen. Die Argumentation kann allerdings nicht gegen die theoretische Validität der ökonomischen Entscheidungsmodelle angeführt werden, wenn diese zeigen können, daß es auch unter Bedingungen von Ungewißheit zu paretooptimalen Marktgleichgewichten kommen kann, vorausgesetzt, die Akteure folgten auch den theoretisch deduzierten Präskriptionen.⁸

Dies ändert sich allerdings durch die Einführung asymmetrischer Informationsverteilung. Unter dieser Bedingung läßt sich nicht eindeutig sagen, ob eine Veränderung der Situation durch weiteren Tausch zumindest einen Akteur besser stellen würde, ohne einen anderen schlechter zu stellen, also paretoeffizient wäre. Dies ist kein Problem unter Bedingungen von Gewißheit oder von Ungewißheit, die alle Akteure gleichermaßen betrifft. Dann ist es nämlich allen Akteuren bekannt, ob weiterer Tausch die Paretoeffizienz erhöhen wird, und der Tausch hängt kontingent an der Erfüllung dieser Bedingung. „When each agent has different information the problem becomes more complicated. Some agents may know that certain events cannot happen while others might not know this. What probabilities should be used to calculate an agent's expected utility – his own beliefs, those of the best informed agent, the totality of the information held by all agents or some entirely different probability?“ (Postlewaite 1987: 134).

1.3 Die Vermischung von Risiko und Ungewißheit in der modernen ökonomischen Theorie

Die Einführung asymmetrischer Informationsverteilung in die Modelle der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie bringt die Wirtschaftswissenschaften in zweifacher Weise in größere Nähe zur Soziologie. Zum einen öffnet sich die wirtschaftswissenschaftliche Analyse gegenüber Erscheinungen der wirtschaftlichen Realität, die im neoklassischen Standardmodell ausgegrenzt werden. Beispiele hierfür sind die Betrachtung von Marktversagen aufgrund von moral hazard und adverser Selektion, die Erklärung von Arbeitslosigkeit in Effizienzlohnmodellen und die Einführung von Kontrollproblemen (Akerlof 1970; Kreps et al. 1982; Rosen 1985). Die neue Mikroökonomie verweist auf Defizite in dem Arrow-Debreu Modell; die Paretoeffizienz von Gleichgewichten ist nicht unbedingt gesichert. Zum anderen beschränkt sich die Informationsökonomie nicht auf das Verhältnis zwischen einem Akteur und einem ökonomischen Gut, sondern bezieht die spieltheoretische Intuition des strategischen Charakters der Beziehung mehrerer Akteure ein: die Handlungen anderer Akteure werden zu einem relevanten Bestandteil der „Situation“.

Ein weiterer Schritt wird von der neuen institutionellen Ökonomie vollzogen, die alternative Organisationsprinzipien wirtschaftlicher Tätigkeiten als transaktionskosteneffiziente Resultate im Licht von Ungewißheit und opportunistischem Handeln in Marktkontexten interpretiert (Williamson 1975 und 1985). Die Transaktionskostenanalyse sucht nach einer Erklärung für das Bestehen von Organisationen, die in neoklassischen Modellen, die vollständiges Wissen sämtlicher Akteure annehmen, nicht vorkommen. Während der Schwerpunkt der neuen Mikroökonomie bei der Institution des Marktes und der Erklärung ineffizienter Gleichgewichte liegt, untersucht die neue institutionelle Ökonomie spezifische Organisationsformen als Resultat von Marktversagen. Der institutionelle Ansatz in der Ökonomie fügt ein weiteres Element zur wirtschaftswissenschaftlichen Analyse hinzu, das diese noch einen Schritt näher an die Soziologie heranführt: betrachtet werden Institutionen, die die möglichen Wahlhandlungen der Akteure begrenzen und die Ungewißheit der Situation reduzieren. Dies erweitert den Betrachtungshorizont wirtschaftswissenschaftlicher Analysen noch einmal: Institutionen wie die Firma und Eigentumsrechte werden als wichtige erklärende Variablen für ökonomische Phänomene aner-

⁸ Für eine theoretische Kritik an der Verwendung der Bayesianischen Entscheidungstheorie in der Spieltheorie siehe Gul (1991).

kannt. Zugleich werden die institutionellen Formen von den meisten Ökonomen allerdings als effiziente Lösungen des Ungewißheitsproblems analysiert.⁹

Zwar können die theoretischen Entwicklungen der neuen Mikroökonomie und der neuen institutionellen Ökonomie als substantielle Annäherungen an die Soziologie verstanden werden, zugleich wird die Distanz zu soziologischen Ansätzen jedoch beibehalten, weil die Annahme rational handelnder Akteure bestehen bleibt. Die neue Mikroökonomie und die Spieltheorie sehen Ungewißheit aufgrund von Informationsbegrenzungen und multipler Gleichgewichte als theoretische Komplizierung. Die Reaktionen halten jedoch an dem Modell rationaler Wahlhandlung als dem normativen Kern der ökonomischen Entscheidungstheorie fest. Auf der Grundlage von bayesianischen Lösungen wird das Bestehen einer rationalen Strategie unterstellt. Hirshleifer und Riley (1992) weisen Knights Unterscheidung zwischen Risiko und Ungewißheit zurück und operieren alleine mit subjektiven Wahrscheinlichkeiten. Die mathematischen Modelle für die Deduzierung optimaler Wahlentscheidungen sind immer ausgeklügelter, doch entfernen sich zugleich von dem beobachteten Handeln der Akteure (Kahneman et al. 1982). In der Spieltheorie werden die Anzahl der Gleichgewichtspunkte durch die Techniken der Gleichgewichtsverfeinerung und des „mechanism design“ reduziert. An diesen Modellierungen läßt sich erkennen, daß im Unterschied zu den früheren Ökonomen (Menger, Knight, Keynes) das Konzept der Ungewißheit nicht mehr als Kritik am Modell rationaler Wahlhandlungen angeführt wird, sondern so umformuliert wird, daß dieses Handlungsmodell immunisiert werden kann.¹⁰

⁹ Eine wichtige Ausnahme hiervon sind die jüngeren Arbeiten des Wirtschaftshistorikers Douglas North (1990). North erklärt die Entstehung ökonomischer Institutionen im Kontext von deren Funktion der Limitation von Handlungskontingenz. Institutionen erleichtern Marktbeziehungen, weil sie „reduce uncertainty by creating a stable structure of exchange“ (ebd.: 394). Während Williamson (1985) annimmt, ökonomische Institutionen seien transaktionskosteneffiziente Lösungen, bezieht North die Rolle von Staatsinteressen und Pfadabhängigkeit mit ein, wodurch auch das Bestehen ineffizienter institutioneller Strukturen erklärt werden soll.

¹⁰ Es kann beobachtet werden, daß Ökonomen beinahe feindlich auf diese frühen Betrachtungen von Ungewißheit reagieren. Coddington (1982: 480) behauptet etwa, Keynes Begriff der Ungewißheit in wirtschaftlichen Entscheidungsprozessen sei „... as an analytical issue...

2. Eine soziologische Interpretation von Ungewißheit

Die Darstellung der Betrachtung von Ungewißheit und asymmetrischer Informationsverteilung in der ökonomischen Theorie zeigt zweierlei: Zum einen wird in der neuen Mikroökonomie die Möglichkeit in Betracht gezogen, daß Akteure unter Bedingungen von Ungewißheit keine paretooptimalen Ergebnisse erzielen können. Dies eröffnet neue Möglichkeiten in der Untersuchung empirischer ökonomischer Phänomene: Arbeitslosigkeit, die Firma, Eigentumsrechte und Kontrollprobleme sind Beispiele hierfür. Die Wirtschaftswissenschaften nähern sich damit in einem substantiellen Sinn an die Soziologie an. Zugleich wird in der neuen Mikroökonomie mit dem Problem der Ungewißheit in einer Weise umgegangen, die diese zwar als Komplizierung nicht aber als grundsätzliches infragestellen des handlungstheoretischen Kerns der ökonomischen Theorie betrachtet. Das Modell des rational handelnden Akteurs bleibt unangefochten bestehen, indem Ungewißheit als Risiko im Sinne der Unterscheidung von Frank Knight reformuliert wird (Hirshleifer/Riley 1992; Machina 1990; Williamson 1993). Das Vorgehen früherer Ökonomen, Ungewißheit als Ansatzpunkt für die Zurückweisung des Handlungsmodells des *homo oeconomicus* zu verwenden, wird nicht weiter verfolgt.

Im Unterschied dazu soll hier argumentiert werden, daß die Annahme von Ungewißheit, definiert als eine Situation, in der Akteure Handlungsergebnisse nicht vorhersagen und auch keine Wahrscheinlichkeitszurechnungen vornehmen können, tatsächlich die Fähigkeit der Akteure in Frage stellt, in Tauschakten knappe Ressourcen nutzenmaximierend zu verteilen. Dadurch wird der Begriff des rationalen Handelns als zentrales handlungstheoretisches Paradigma der ökonomischen Theorie bedroht. Wenn sich von einer theoretischen Perspektive darlegen läßt, daß die Komplexität kausaler Beziehungen in der Wirtschaft Ungewißheit erzeugt und es daher unmöglich ist, Entscheidungen alleine auf der Grundlage von Präferenzen zu treffen, dann wird es wichtig, die kognitiven, strukturellen und kulturellen Mechanismen zu betrachten, auf die Akteure zurückgreifen, wenn sie Entscheidungen treffen, ohne dabei zu wissen, wie sie ihren Nutzen maximieren können.

either innocuous or else quite indiscriminately destructive“. Hirshleifer und Riley (1992: 10) „disregard Knight's distinction, which has proved to be a sterile one“.

Der Begriff der Ungewißheit würde damit als viel grundsätzlichere Herausforderung der ökonomischen Theorie interpretiert: Entscheidungsprozesse werden nicht nur kompliziert, sondern die Optimierungsannahme selbst wird in Frage gestellt. Die Probleme der Theorie rationalen Handelns als einer normativen Entscheidungstheorie öffnet einen Raum für die soziologische Frage, wie Akteure Ungewißheit reduzieren und hochgradig kontingente Interaktionssituationen stabilisieren.

2.1 Soziologische Kritiken der Theorie rationalen Handelns

Um darzulegen, weshalb das Problem der Ungewißheit einen systematischen Ausgangspunkt für die Wirtschaftssoziologie darstellt, werde ich zunächst soziologische Kritiken an der ökonomischen Handlungstheorie diskutieren. Daran soll deutlich werden, daß diese Kritiken unter der Annahme vollständigen Wissens keine überzeugende Zurückweisung des Modells rationalen Handelns darstellen. Jedoch wird die systematische Bedeutung dieser Kritiken durch die Einführung von Ungewißheit aufgrund der situationalen Differenzen verändert.

Soziologische Kritiken an der orthodoxen ökonomischen Theorie betonen die Diskrepanz zwischen den Handlungsvorhersagen des Modells und empirischen Beobachtungen tatsächlichen Handelns von Akteuren (Etzioni 1988; Kahneman et al. 1986; Polanyi 1944).¹¹ Der Befund, daß Akteure nicht an die theoriegeleiteten Vorhersagen herantreten, sondern „irrational“ handeln, wird als zentrales Argument der Zurückweisung der ökonomischen Theorie angeführt. Dieses empirische Argument hat zwei Ausrichtungen, die mit dem amerikanischen Ökonom Robert Frank (1990) als

irrationales Handeln mit Bedauern und irrationales Handeln ohne Bedauern bezeichnet werden können. Irrationales Handeln mit Bedauern bezieht sich auf Handlungen, die die Vorhersagen der ökonomischen Theorie verletzen, aber „people usually want to act differently once the consequences of their behavior have become clear to them“ (Frank 1990: 54f.). Irrationales Handeln ohne Bedauern stellt eine bewußte Abweichung von der ökonomischen Rationalität dar, die ihre Ursache jedoch in normativen Überzeugungen der Gerechtigkeit oder der Angemessenheit hat, von denen die Akteure ihre Handlungen leiten lassen.¹² Wenngleich kaum ein Ökonom das Bestehen beider Handlungsformen bestreiten würde (Sen 1977) und die Theorie rationalen Handelns bei ihrer Erklärung versagt (Elster 1986), ist es dennoch schwierig, darauf basierend eine soziologische Alternative zur ökonomischen Rationalitätsannahme zu entwerfen.

Im Fall irrationalen Handelns mit Bedauern ist die Abweichung des Handelns von den Empfehlungen der ökonomischen Theorie allenfalls Anlaß für die Forderung nach einem rationaleren Handeln, weil Irrationalität uns schlechter stellt als erforderlich. Jon Elster hat dies in dem Satz formuliert, „we take little pride in our occasional or frequent irrationality“ (Elster 1990: 41). Daraus leitet sich die Forderung ab, die Mechanismen zu lokalisieren, die Akteure von der optimalen Erreichung ihrer Handlungsziele abhalten und zu versuchen, diese zu beseitigen oder aber Akteure zumindest darüber aufzuklären, so daß sie in die Lage versetzt werden, rationaler zu handeln. Dies führt zu interessanten Erkenntnissen hinsichtlich der Ursachen irrationalen Handelns (Kahneman et al. 1986), läßt aber die Theorie rationaler Wahlhandlungen als normative Entscheidungstheorie unbeschadet.¹³

Das grundsätzlichere Problem des rationalen Handlungsmodells besteht in irrationalem Handeln ohne Bedauern. Viele Beobachtungen zeigen, daß Akteure entgegen den Vorhersagen der ökonomischen Theorie freiwillig Kosten auf sich nehmen oder aber günstige Gelegenheiten der Nut-

¹¹ Damit soll nicht ausgedrückt werden, es gebe in der soziologischen Theorie nur empirische Kritiken an der ökonomischen Theorie. Parsons (1949) etwa wendet sich in seinem Frühwerk gegen diesen Kritiktypus und wirft der utilitaristischen Theorie vor, das Problem sozialer Ordnung nur um den Preis der Aufgabe von Handlungsautonomie lösen zu können. Diese Kritiken werden hier nicht diskutiert, weil sie m.E. für die in der *Allgemeinen Gleichgewichtstheorie angenommenen Bedingungen* nicht zeigen, daß soziale Ordnung (ein effizientes Gleichgewicht) nicht zustande kommt. Hintergrund der Kritik Parsons' ist ein im Vergleich zur Ökonomie anspruchsvolleres Ordnungskonzept, dessen Zugrundelegung die Notwendigkeit der Einführung normativer Handlungsorientierung rechtfertigt.

¹² Diese Unterscheidung und der darin enthaltene Begriff von Rationalität basiert natürlich auf einer Entscheidungsheuristik und nicht auf soziologischen Faktoren. Daher wird darin nicht die wichtige Frage thematisiert, wie Rationalität sozial konstituiert wird.

¹³ Dies ist nicht der Fall, wenn gezeigt werden kann, daß die Abweichung von den Präskriptionen der Theorie rationalen Handelns zu *überlegenen* Handlungsergebnissen führt. Dies unterminiert die Theorie nämlich als normative Entscheidungstheorie. Vgl. hierfür March (1986).

zenmaximierung nicht wahrnehmen, jedoch nichtsdestoweniger erneut so handeln würden, auch nachdem sie auf die Irrationalität ihres Handelns aufmerksam gemacht worden sind. Typische Beispiele hierfür sind die Stimmabgabe bei Wahlen, Spenden und das Bezahlen eines Trinkgeldes in einem Restaurant, zu dem man nicht wieder zurückkehren wird. Dieses Handeln verweist auf das Problem, daß Rationalität als eine Variable verstanden werden muß, die individuell oder sozial definiert wird, nicht aber als eine Konstante, wie dies in der ökonomischen Theorie vorgeschlagen wird (Etzioni 1988). Irrationales Handeln ohne Bedauern weist die ökonomische Theorie als normative Entscheidungstheorie zurück: 'wir möchten nicht unter allen Umständen unseren individuellen Nutzen optimieren, auch wenn wir wissen, was wir hierfür zu tun hätten'.

Nichtsdestoweniger bestehen zumindest zwei Argumente, die zur Verteidigung der Maximierungsannahme angeführt werden können: Unter den von der neoklassischen Theorie angenommenen Bedingungen (Wettbewerbsmärkte) kann ein Unternehmen nur überleben, wenn es die Produktion in Abhängigkeit der Preise der Produktionsfaktoren und des antizipierten Marktvolumens organisiert. Die Produktionsfunktion wird extern determiniert und eine Abweichung würde die Auslöschung des Unternehmens durch den Wettbewerb nach sich ziehen. Dies verweist auf *systemische Limitationen* irrationalen Handelns von Unternehmen. Für Haushalte scheint eine solche systemische Begrenzung nicht zu bestehen oder zumindest nur in dem stark abgeschwächten Sinn der physischen und sozialen Reproduktion. Dies führt zu dem zweiten Argument. Die meisten Beispiele wertrationalen Handelns beziehen sich auf das Verhalten von Haushalten und beinhalten nur geringe Kosten (z.B. Trinkgelder) oder sind sogar außerhalb des Bereichs der Ökonomie angesiedelt (Stimmabgabe). Darüber hinaus kann häufig gezeigt werden, daß irrationales Handeln einen Nutzen für den Akteur hat: Dieser Nutzen kann von der Freude an der Teilnahme der Erstellung eines öffentlichen Gutes herrühren, von der moralischen Bestätigung, die der Handelnde dadurch erfährt, durch selektive Anreize oder durch Prozesse der Identitätsbildung motiviert sein (Etzioni 1988; Hollis/Vossenkuhl 1992; Mansbridge 1990; Olson 1965). Tauschhandlungen, die nach Auffassung der Soziologie Vertrauen voraussetzen (Durkheim 1992), können zumindest teilweise spieltheoretisch erklärt werden, vorausgesetzt die Akteure erwarten die Fortsetzung der Tauschbeziehung (Axel-

rod 1984).¹⁴ Darüber hinaus kann gezeigt werden, daß traditionsgebundenes Verhalten sich verändert, wenn sich für die Akteure neue Möglichkeiten ergeben (Boudon 1986; Popkin 1986). Aus dieser Diskussion kann die Schlußfolgerung gezogen werden, daß irrationales Handeln ohne Bedauern zwar in vielen Fällen beobachtet werden kann, daß sich darauf aber kaum eine soziologische Kritik ökonomischer Rationalität aufbauen läßt.

Die Erklärungskraft einer Theorie, die annimmt, daß Akteure in wirtschaftlichen Kontexten moderner, differenzierter Gesellschaften durch ihre Handlungen normalerweise ihren Nutzen erhöhen wollen, ist viel größer als die einer Theorie, die versuchen würde, wirtschaftliches Handeln ausgehend von der Annahme einer *bewußten* Abweichung vom Prinzip der Nutzenmaximierung zu erklären. Fälle, in denen Akteure bewußt irrational handeln, sind eher Abweichungen von einer Norm. Zu versuchen, eine soziologische Kritik an den Annahmen der ökonomischen Theorie auf diesen Ausnahmen aufzubauen, würde die Soziologie auf „abweichende“ Fälle festlegen und dabei ironischerweise die Geltung der Theorie rationalen Handelns für das „normale“ Handeln der Akteure anerkennen. Auf der Grundlage dieser Argumente möchte ich behaupten, daß die ökonomische Handlungstheorie eine robuste Theorie für die Erklärung des Handelns in wirtschaftlichen Kontexten darstellt, *allerdings nur unter den Bedingungen perfekter Märkte und vollständigen Wissens*.

2.2 Ungewißheit als Ausgangspunkt für die Wirtschaftssoziologie

Auf die Schwierigkeiten einer soziologischen Kritik an der ökonomischen Handlungstheorie hinzuweisen, bedeutet natürlich nicht zwangsläufig auch anzunehmen, daß die Wirtschaftswissenschaften eine angemessene Vorstellung wirtschaftlichen Handelns hätten und „irrationales“ Handeln unberücksichtigt bleiben sollte. Die Diskussion soll nur die theoretische Schwäche einer soziologi-

¹⁴ Allerdings muß der Anspruch der Spieltheorie auf eine vollständige Erklärung des Kooperationsproblems zurückgewiesen werden. Ohne dies hier zeigen zu können, läßt sich argumentieren, daß in dem Überwinden von Kooperationsparadoxien der zweite systematische Ansatzpunkt, neben dem Problem der Ungewißheit, für die Wirtschaftssoziologie besteht. Die Frage lautet dann: 'Durch welche sozialen Mechanismen werden wir in die Lage versetzt, „irrational“ zu handeln und erreichen genau dadurch überlegene Handlungsergebnisse?'

schen Alternative zur ökonomischen Theorie darlegen, die rationales und irrationales Handeln gegenüberstellt und die Rechtfertigung eines soziologischen Ansatzes für die Betrachtung wirtschaftlicher Phänomene in der Beobachtung von Handlungen erkennt, die dem ökonomischen Handlungsmodell widersprechen. Damit soll nicht das Bestehen und die Bedeutung normativ angeleiteten Handelns in wirtschaftlichen Kontexten bestritten werden, sondern lediglich die Aufmerksamkeit auf die Frage gelenkt werden, weshalb „irrationales“ Handeln in ökonomischen Kontexten Bedeutung erlangen kann, obwohl eine rationale Handlungsorientierung dort fest institutionalisiert ist. Solange wir annehmen, daß Akteure ihre Entscheidungen tatsächlich von einer Präferenzordnung herleiten können und dadurch zu nutzenmaximierenden Entscheidungen gelangen, muß eine soziologische Kritik, die auf irrationales Handeln ohne Bedauern verweist annehmen, daß Akteure bewußt ihre Interessen transzendieren, um ihre Handlungen an normativen Überzeugungen auszurichten. Wenngleich ich nicht bestreiten möchte, daß dies tatsächlich auch vorkommt, würde ein solches Handeln, um systematisch Einfluß auf Entscheidungsprozesse nehmen zu können, doch eine extrem starke moralische Ordnung in der Gesellschaft voraussetzen, damit kooperierende Akteure nicht durch Trittbrettfahrer ausgebeutet würden. Dies kann aber in modernen Gesellschaften nicht erwartet werden, weil die Legitimation instrumenteller Handlungsorientierungen und systemische Mechanismen von der Abweichung von instrumenteller Rationalität abhalten.¹⁵ Statt dessen möchte ich vorschlagen, die Rationalität von Handlungen in wirtschaftlichen Kontexten als eine Variable zu betrachten, die von der situationalen Struktur abhängt, mit der Akteure konfrontiert sind. Im Mittelpunkt der Kritik an ökonomischer Theoriebildung steht nicht das Handlungsmodell des *homo oeconomicus* per se, sondern die unterliegende Annahme, Akteure könnten sogar in hochgradig kontingenten Handlungssituationen ihre Entscheidungen von einer Präferenzordnung ableiten und so ihren Nutzen maximieren. Die Anerkennung von Ungewißheit in der weiter oben eingeführten Definition ermöglicht einen viel überzeugenderen soziologischen Ansatzpunkt für theoretische Betrachtungen der Ökonomie, weil dadurch

die Dichotomie von rational versus irrational selbst transzendiert wird. Unter Bedingungen von Ungewißheit ist es *ex ante* unmöglich zu bestimmen, ob ein gewähltes Mittel rational oder irrational für die Erreichung des Ziels ist. Daraus folgt, daß wir Ressourcen nicht rational allokalieren können, weil wir nicht in der Lage sind, die bestehenden Opportunitätskosten zu bestimmen. Es wird unvermeidlich, daß wir richtige und falsche Entscheidungen auf der Basis von richtigen und falschen Annahmen treffen, ohne jemals *ex ante* zu wissen, ob wir unsere Entscheidungen *ex post* bedauern oder uns dafür rühmen werden (Luhmann 1988: 119).

Ein Beispiel hierfür ist die Erklärung von Arbeitslosigkeit in der Suchtheorie, die davon ausgeht, daß rationale Akteure ihren Arbeitsvertrag kündigen, um nach einer besseren Arbeit Ausschau zu halten. Diese Entscheidung kann nicht rational getroffen werden, wenn wir die damit verbundenen Kosten nicht kennen, wenn wir also nicht wissen, wie lange es dauern wird, bis wir eine neue Arbeit gefunden haben und wie die Stelle dotiert sein wird. Selbst wenn wir annehmen, daß eine optimale Strategie mathematisch abgeleitet werden kann, bleibt doch ein inverses Verhältnis zwischen der Komplexität der Situation und der Chance, die richtige Entscheidung zu treffen, bestehen: Je größer die situationale Ungewißheit, desto geringer ist die Chance, die richtige Situation zu erkennen, in der eine Handlungsalternative zu wählen ist und desto größer ist die Chance, die falsche Situation für die Alternativenwahl zu selektieren (Heiner 1983). Die strukturellen Eigenschaften von Ungewißheit verhindern rationale Entscheidungen im Sinne der ökonomischen Theorie.

Ungewißheit zieht die ökonomische Theorie als normative Entscheidungstheorie in Zweifel, weil die Möglichkeit der Definition der rationalen Wahlhandlung nicht besteht.¹⁶ Das durch Unge-

¹⁵ Die Rede ist hier nur von wirtschaftlichen Kontexten. Der Nutzen der Theorie rationaler Wahlhandlung für die Analyse anderer sozialer Situationen muß separat davon betrachtet werden und in vielen Fällen weitaus kritischer. Ein Beispiel sind natürlich die Arbeiten von Gary Becker.

¹⁶ Die Bedeutung dieses Arguments läßt sich an zwei Bemerkungen von Vertretern der Theorie rationaler Wahlhandlungen ablesen, die übereinstimmend auf Ungewißheit als Achillesferse der ökonomischen Theorie verweisen: „Assuming that we are facing a choice under uncertainty, does rational-choice theory tell us anything about what we ought to do? The answer is: very little“ (Elster 1986: 6). In der gleichen Richtung verweist der Ökonom Charles Schultze auf die Bedeutung der Annahme der Möglichkeit rationalen Handelns für die ökonomische Theorie: „When you dig deep down, economists are scared to death of being sociologists. The one great thing we have going for us is the premise that individuals act rationally in trying to satisfy their preferences. That is an incredibly powerful tool, because you can model it“ (Schultze, zit. nach Kuttner 1985).

wißheit eingeführte Problem kann in der Frage formuliert werden: 'Was tun wir, wenn wir nicht wissen, was zu tun das Beste wäre?' Dies läßt eine Kategorie entstehen, die die einfache Dichotomisierung von rationalem versus irrationalen Handeln transzendiert und die sich als *intentionale Rationalität* bezeichnen läßt. Im Unterschied zu jenen Kritiken am ökonomischen Handlungsmodell, die auf die Bedeutung selbstloser Handlungsziele verweisen, steht im Mittelpunkt intentionaler Rationalität nicht die Kategorie der Handlungsziele, sondern die der Zweck-Mittel Beziehungen. Intentional rational handeln Akteure, die ein Ziel erreichen wollen, durch das sie ihren Nutzen maximieren, die aber zugleich nicht wissen, welche Mittel sie für die Realisierung einzusetzen hätten. Der Begriff des rationalen und des irrationalen Handelns setzt die Kenntnis des Verhältnisses von Zweck und Mittel logisch voraus, da es andernfalls unmöglich wäre, die beiden Kategorien voneinander zu unterscheiden, ohne in eine tautologische Begrifflichkeit von offenbarten Präferenzen zu geraten. Daran läßt sich erkennen, daß Ungewißheit eine tatsächliche Bedrohung der ökonomischen Handlungstheorie darstellt, weil die Kausalität von Handlungen in Zweifel gezogen wird. Dies erklärt auch, weshalb Ökonomen vor Ungewißheit (im Sinne von Knight) zurückschrecken und versuchen, diese in die Kategorie Risiko zu transformieren (Hirshleifer/Riley 1992; Peseran 1987).

Ich möchte in Absetzung zu dem von Ökonomen gewählten Weg der Behandlung von Ungewißheit argumentieren, daß intentional rationale Akteure für die Bewältigung von Ungewißheit nicht ihre kalkulativen Fähigkeiten der Bestimmung von Wahrscheinlichkeiten erhöhen, sondern sich vielmehr auf soziale „Mechanismen“ stützen, die ihre Flexibilität *einschränken* und zu *rigiden* Reaktionen auf Veränderungen in einer ungewissen Umwelt führen.¹⁷ Der Begriff der sozialen Mechanismen umfaßt sämtliche Regeln, soziale Normen,

Konventionen, Institutionen, soziale Strukturen und Machtverhältnisse, die die Auswahlmöglichkeiten von Akteuren begrenzen und damit soziale Situationen zugleich berechenbar machen. Die Logik für diese Abweichung von den Entscheidungsnormen der Theorie rationalen Handelns liegt in Ungewißheit begründet. Wenn in einer hinreichend komplexen Situation die Wahrscheinlichkeit des Erkennens einer optimalen Strategie gering ist, wird es rational, zu „rigidly structured solving procedures that employ a small repertoire of solving patterns“ (Heiner 1983: 564) überzugehen. Wenngleich das regelbestimmte Handeln nicht das Optimierungskriterium erfüllt, stellt es bei einer hohen Wahrscheinlichkeit der Fehlinterpretation der situationalen Struktur die überlegene Strategie dar. „The reason is that uncertainty produces mistakes about distinguishing the right from the wrong conditions to select an action, which condition is necessary to determine the right probabilities of choosing an action“ (ebd: 565). Rigidität, also die Begrenzung von Reaktionsmustern, ist demnach unter bestimmten Bedingungen gegenüber Flexibilität vorzuziehen, weshalb wir eine positive Korrelation zwischen Ungewißheit und regelbestimmtem Handeln unterstellen können.¹⁸ Die Rede von einer Abweichung von Optimierungsentscheidungen setzt noch immer die *Möglichkeit* der Berechnung von Wahrscheinlichkeiten voraus, und das Argument ist verhaltenswissenschaftlich in dem Sinne, daß es die Diskrepanz zwischen vorgeschriebenem und faktischem Handeln beschreibt. Betrachten wir Ungewißheit, bei der Möglichkeit einer optimalen Strategie per se ausgeschlossen wird, dann können Akteure nur unter Rückgriff auf Regeln handeln oder aber kreative Lösungswege einschlagen (Innovationen), deren Effizienz nicht antizipiert werden kann.

Der Schwerpunkt der Argumentation lag bisher bei der kausalen Struktur der Situation, mit der

¹⁷ Dies soll allerdings nicht im Sinne eines normativen Determinismus verstanden werden. Von seiten des interpretativen Paradigmas der Ethnomethodologie wurde ja bereits in den sechziger Jahren gezeigt, daß Akteure ihre Handlungen nicht auf der Grundlage internalisierter sozialer Normen eindeutig ableiten können. Insbesondere Garfinkel hat in seinen Experimenten die Notwendigkeit kontinuierlicher Kreativität der Akteure für die Aufrechterhaltung von Handlungssequenzen dargelegt. Die Orientierung von Akteuren an „sozialen Mechanismen“ ist hier in dem lockeren Sinne einer Handlungsorientierung gemeint, die keinesfalls die intentionalen Handlungsaspekte ausschaltet.

¹⁸ Dies würde auch eine Erklärung ermöglichen, weshalb – trotz anderslautender Erwartungen der Modernisierungstheorie – auch moderne Ökonomien sozial eingebettet bleiben. Wir können die Hypothese verfolgen, daß in modernen Marktökonomien, in denen Gewinn ein legitimes Motiv wirtschaftlichen Handelns ist, Institutionen unter zunehmenden Druck geraten, die diesem Ziel entgegenstehen. Zugleich bewirkt die Zerstörung dieser Institutionen Ungewißheit in der Regulation wirtschaftlicher Aktivitäten, die jetzt eine Notwendigkeit für eine erneute institutionelle Orientierung erschafft. Mit Giddens (1994) könnte man hier von „manufactured uncertainty“ sprechen.

Handelnde konfrontiert sind: Wenn wir von Situationen mit Ungewißheit ausgehen, können wir dem Modell rationalen Handelns nicht die Informationen für eine effiziente Mittelallokation zur Erreichung optimaler Ergebnisse entnehmen. Die Ursache von Ungewißheit liegt in der Komplexität kausaler Beziehungen in der sozialen Welt begründet, wodurch es zu nichtintendierten Handlungsfolgen kommt, die die Antizipation von Handlungsergebnissen verhindern. Dies führt zu einem Scheitern der ökonomischen Theorie als einer Theorie der sozialen Ordnung und führt das Ordnungsproblem wieder ein, weil zumindest einige Akteure keine optimalen Resultate erzielen und Märkte keine eindeutigen und stabilen Gleichgewichte ausbilden, die der Bedingung der Paretoeffizienz entsprechen. Es ist möglich, ökonomische und soziologische Perspektiven der Entscheidungsfindung in wirtschaftlichen Kontexten an ihrem jeweiligen Umgang mit dem Problem der Ungewißheit zu unterscheiden: Die ökonomische Theorie legt ihre Aufmerksamkeit auf die Transformation von Ungewißheit in Risiko. Die Soziologie geht davon aus, Akteure könnten ihre Entscheidungen nicht auf eine Präferenzordnung stützen, die Nutzenmaximierung ermöglicht, sondern nimmt vielmehr an, daß Akteure in einer sozial strukturierten Welt leben, die es ihnen erlaubt, trotz der Ungewißheit von Handlungssituationen hinsichtlich des Maximierungsziels sinnvoll zu handeln.

2.3 Begrenzte Rationalität und das Problem der Ungewißheit

Die stärkste Unterstützung für die Anerkennung des Problems der Ungewißheit in der ökonomischen Theorie der Nachkriegszeit findet sich in den verhaltenswissenschaftlichen Modellen der Carnegie-Schule. Herbert Simon (1945) führte den Begriff der begrenzten Rationalität ein, durch den die Maximierungsannahme der ökonomischen Theorie aus der Perspektive der Kognitionspsychologie bestritten wird. Simon argumentiert, daß Entscheidungsträger aufgrund ihrer begrenzten kognitiven Kapazität nicht versuchen, die optimale Alternative zu erkennen, sondern bereits eine Entscheidung treffen, wenn sie eine ihr Anspruchsniveau befriedigende Alternative identifiziert haben. Das Anspruchsniveau ist durch Ambitionen, wahrgenommene Bedürfnisse, zukünftige Pläne usw. definiert. „The limits of rationality have been seen to derive from the inability of the hu-

man mind to bring to bear upon a single decision all the aspects of value, knowledge, and behavior that would be relevant. The pattern of human choice is often more nearly a stimulus-response pattern than a choice among alternatives. Human rationality operates, then, within the limits of a psychological environment“ (Simon 1945: 108). Die Theorie der begrenzten Rationalität verweist auf drei für die soziologische Betrachtung von Ungewißheit bedeutsame Aspekte: Erstens, Akteure sind zwar an optimalen Resultaten interessiert, doch ist es für sie aufgrund begrenzter kognitiver Fähigkeiten nicht möglich, sämtliche Alternativen rational gegeneinander abzuwägen. Zweitens, der Punkt, an dem Akteure „befriedigende“ Entscheidungen treffen, reflektiert sowohl persönliche als auch soziale Kriterien. Drittens, das objektive Kriterium auf systemischer Ebene ist nicht die Erreichung eines paretooptimalen Gleichgewichts, sondern die Reproduktion des Akteurs (Individuum, Organisation). Die Schwäche des Begriffs der befriedigenden Entscheidung liegt darin, daß Simon nicht operationalisieren kann, an welcher Stelle Entscheidungsträger die Suche nach weiteren Alternativen einstellen. Dies gab Anlaß zu der Kritik aus dem Lager der orthodoxen Ökonomen, die Beendigung weiterer Suche nach Alternativen sei eine Form des Maximierungshandelns in Anbetracht der Kosten weiterer Informationsbeschaffung (Riker/Ordeshook 1973). Es sollte aber von der vorhergehenden Argumentation her klar sein, daß diese Kritik das in der Definition von Ungewißheit enthaltene Problem ignoriert, daß der payoff einer Investition in Informationsbeschaffung *ex ante* nicht bestimmt werden kann. Daher bleibt das Problem bestehen. Aus der Perspektive der Theorie der begrenzten Rationalität läßt sich nicht in operationalisierter Form bestimmen, an welchem Punkt die Suche nach weiteren Alternativen beendet wird.

Das Problem der Ungewißheit entsteht aus der Diskrepanz zwischen der Komplexität der kausalen Struktur der Situation und dem kognitiven Potential der Akteure. Während die auf Knight's Definition von Ungewißheit fußende Kritik an der Optimierungshypothese sich auf die *Situationsstruktur* konzentriert, liegt der Schwerpunkt der Theorie begrenzter Rationalität bei dem Akteur. Simon zieht die ökonomische Theorie nicht als normative Handlungstheorie in Zweifel, weil die Grenzen für Optimierungsverhalten von kognitiven Begrenzungen herrühren, die prinzipiell durch die Steigerung der Informationsverarbeitungskapazitäten der Akteure überwunden werden könnten.

Diese Überzeugung drückt sich in Simons Interesse an Computertechnologie als Mittel zur Verbesserung von Entscheidungsprozessen und der Überwindung der Grenzen menschlichen Denkens aus (Simon 1992). Zwar kann bestritten werden, daß Ungewißheit durch Erhöhung der technischen Kompetenz reduziert werden kann (Hodgson 1985), doch verweist der Begriff der begrenzten Rationalität auf die Bedeutung des kognitiven Potentials der Akteure für Entscheidungsprozesse. Eine soziologische Betrachtung von Ungewißheit als Begrenzung rationaler Entscheidungsfindung muß sowohl den Akteur als auch die Situation in Betracht ziehen: Kognitive Prozesse sind nicht nur quantitativ begrenzt, sondern produzieren auch systematische Voreingenommenheit in Denkprozessen (Kahneman et al.: 1986) und sind darüber hinaus sozial beeinflusst (Hodgson 1988). Gleichzeitig ist es auch die Komplexität kausaler Beziehungen, die zu nichtintendierten Handlungsfolgen führt und Optimierungshandeln verhindert.

Um die Differenz zwischen dem Umgang mit Ungewißheit in der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie und in der Soziologie hervorzuheben, ist es hilfreich, soziologische Kritiken an Simons Theorie zu betrachten. Wie oben bereits angeführt, bezweifelt Simon nicht die Möglichkeit optimaler Lösungen als solche, sondern erklärt suboptimale Entscheidungsfindung aus kognitiven Grenzen, die prinzipiell überwunden werden können. Dies hat zu der Kritik geführt, Simon betrachte nur ungenügend die sozialen Einflüsse auf Entscheidungsprozesse. Geoffrey Hodgson, ein Vertreter der Institutionellen Ökonomie, argumentierte, Simons Kritik sei ein „incomplete challenge“ (Hodgson 1985: 826) weil sie ökonomische Rationalität lediglich als begrenzt betrachte und nicht den Begriff objektiver Rationalität selbst zurückweise. Hodgson betont die kulturelle Ausformung von Wissen und die Beeinflussung von Informationen durch bereits vorhandene interpretative Schemata (ebd.: 842). Solche Schemata bestehen aus Konventionen oder routinisierten Verhaltensweisen, die dazu führen, daß Entscheidungsprozesse sozial legitimierte Mustern folgen. In gleicher Stoßrichtung, aber vor einem eher philosophischen Hintergrund hat John W. Murphy (1992) die Möglichkeit von Optimierungshandeln auf der Grundlage epistemologischer Überlegungen bestritten, die auf die interpretative Natur von Vernunft verweisen. Wissen, so das Argument, leitet sich von Sprachspielen (Lyotard) oder dem sozialen Milieu der Lebenswelt (Habermas) ab und ist damit durch

eine konkrete soziale Umgebung und nicht nur durch inadäquate kognitive Fertigkeiten begrenzt. Wenn man diesem Argument folgt, dann wird aus dem Begriff der Optimierung selbst ein Sprachspiel, und der positivistische Charakter des Begriffs wird aufgegeben.

Die Gegenüberstellung von orthodoxer ökonomischer Kritik an Simons Theorie begrenzter Rationalität und soziologischen oder philosophischen Kritiken zeigt erneut die wesentliche Differenz der beiden Disziplinen in dem Umgang mit Ungewißheit. Ökonomen versuchen das Problem zu negieren und dadurch den Begriff des Optimierens zu retten; Soziologen negieren das Konzept des Optimierungshandelns selbst und erweitern damit das Problem der Ungewißheit soweit, das es zur allumfassenden Bedingung wirtschaftlichen Handelns wird: es kann keine optimalen Lösungen geben, weil Rationalität lokal ist. Die Öffnung der Büchse der Pandora durch jene Ökonomen, die versuchen, die enge Umgrenzung ihrer Theorie auszuweiten, wird übernommen und radikalisiert.

3. Ungewißheit, soziologische Theorie und das Problem sozialer Ordnung

Soweit habe ich versucht zu zeigen, daß das Problem der Ungewißheit eine systematische Begrenzung für Erklärungen des Handelns unter Zugrundelegung des Modells rationaler Wahlhandlungen darstellt. Das durch die Ungewißheit von Zweck-Mittel Beziehungen aufgeworfene Problem kann in der Frage formuliert werden: „Was machen Akteure, wenn sie nicht wissen, wie sie optimieren können?“ Ungewißheit bringt die Regeln des sozialen Lebens, auf die sich Akteure in ihren Entscheidungen stützen, in das Zentrum der analytischen Aufmerksamkeit. Der soziologische Ansatz geht davon aus, daß Akteure sehr viel weniger kalkulatativ handeln, auch wenn sie sich intentional rational verhalten. Simons Begriff der begrenzten Rationalität zeigt aus der Perspektive des Akteurs, daß Agenten in wirtschaftlichen Kontexten sich als „Befriedigter“ und nicht als Maximierer verhalten. Soziologische und ökonomische Betrachtungen von Entscheidungsprozessen unterscheiden sich demnach nicht primär in der Dimension von Handlungszielen, sondern in der Annahme, optimale Mittel für die Erreichung gegebener Zwecke zu erkennen. Die Formulierung von Zwecken muß selbst eher als Versuch von Akteuren betrachtet werden, sinnvoll in einer komplexen und ungewissen Umwelt zu handeln und dient der Funktion

der Reduktion von Ungewißheit.¹⁹ Diese Konzeption weist Versuche zurück, Soziologie und Ökonomie an der Achse rationalen versus irrationalen Handelns zu unterscheiden²⁰ und stellt die Unterschiede der Ansätze im Verhältnis von Mitteln zu Zwecken in den Vordergrund.²¹

Im letzten Teil des Aufsatzes wird nun argumentiert, daß sich das Problem der Ungewißheit als Problem sozialer Ordnung reformulieren läßt und sich über diesen Umweg das ökonomische Problem der Allokation knapper Ressourcen mit der soziologischen Theorie verbinden läßt. Das Ziel ist zu zeigen, daß Konzepte der soziologischen Theorie systematisch für das Verständnis ökonomischer Prozesse Verwendung finden können. Im Rahmen dieses Beitrags muß ich mich dabei auf einige theoretische Bemerkungen und Beispiele beschränken, die die Verwendung der soziologischen Theorie für die Analyse ökonomischer Probleme illustrieren.

3.1 Maximierungshandeln und das Problem sozialer Ordnung

Die Annahme nutzenmaximierenden Handelns in der ökonomischen Theorie steht in theoriegeschichtlichem Zusammenhang mit dem Problem sozialer Ordnung, das sich im Zentrum der Gesellschaftstheorie des achtzehnten und neunzehnten Jahrhunderts befand. Der Markt als zentrale Institution der Koordination individueller Handlungen wurde von der liberalen Gesellschaftstheorie auf der Basis der Verbindung der Sicherung optimaler Wohlfahrt aller Beteiligten und deren individueller Freiheitsrechte gerechtfertigt. Zugleich wurde erwartet, der Markt habe pazifizierende Auswirkungen auf soziale Beziehungen bei nur geringfüg-

igen moralischen Anforderungen an die Akteure (Hirschman 1977). Die Hypothese der natürlichen Interessenidentität löst das Problem der Ordnung, indem sie in Anspruch nimmt, die Verfolgung individueller Interessen befördere unter der Bedingung des Bestehens von Märkten, Geld und Verträgen auch die Interessen aller anderen Gesellschaftsmitglieder. Unter den von der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie formulierten Bedingungen „order is grounded in each agent acting rationally to maximize his or her own preferences within the constraints of a competitive economy“ (Gould 1991: 92 f.). Indem auf den Markt als hinreichende Institution zur Koordination individuellen Handelns und der Ausbildung eines stabilen Gleichgewichts verwiesen wurde, wies die liberale Gesellschaftstheorie jene Vertragstheorien zurück, die auf der Idee der Abgabe individueller Souveränität an einen Leviathan basierten.²² Ein großer Teil der in der klassischen Phase der Soziologie (1890–1920) entstandenen soziologischen Theorie entwickelte sich als Kritik an diesen liberalen Prämissen.

Der Argumentation von Peter Wagner (1990) folgend, kann die klassische Soziologie als Versuch der Verteidigung des Liberalismus zu einer Zeit verstanden werden, zu der das liberale Versprechen der Entwicklung einer harmonischen Sozialordnung aus der Vorfolgung von Eigeninteressen auf dem Markt von marxistischer Seite attackiert wurde und die Notwendigkeit sozialer Reform offenbar wurde. Es ist nicht überraschend, daß zeitgenössische Beobachter der Industrialisierungsprozesse im neunzehnten Jahrhundert angesichts der vehementen sozialen Konflikte den Markt als ungenügende Institution für die Reproduktion sozialer Ordnung betrachteten und die Auffassung vertraten, es bedürfe regulatorischer Eingriffe für den Erhalt oder die Wiederherstellung einer stabilen sozialen Entwicklung. Gleichzeitig verfügte die

¹⁹ Die Hervorhebung dieses Funktionsaspekts der Zwecksetzung geht auf Luhmann (1968) zurück.

²⁰ Als Beispiele für diesen Vorschlag der Differenzierung von Soziologie und Wirtschaftswissenschaften siehe Pareto (1955) und Samuelson (1947).

²¹ Damit argumentiere ich natürlich auch gegen Parsons' in *The Structure of Social Action* (1949) vorgenommene Unterscheidung zwischen Soziologie und Ökonomie. Parsons sah die Rolle der Soziologie bekanntlich in der Bestimmung letztendlicher Ziele (ultimate ends) und die der Ökonomie in der Untersuchung von Zweck-Mittel-Relationen unter Berücksichtigung der Maximierungsannahme. Diese analytische Unterscheidung ermöglichte es Parsons, auf der einen Seite die orthodoxe ökonomische Theorie anzuerkennen und auf der anderen eine systematische Rolle für die Soziologie in dem allgemeinen Handlungsschema festzulegen.

²² Ich verwende nicht den Begriff Utilitarismus, wenn gleich die soziologische Kritik am rationalen Handlungsmodell sich hauptsächlich gegen die utilitaristische Gesellschaftstheorie richtete. Charles Camie (1979) hat überzeugend gezeigt, daß die Lesart der utilitaristischen Theorien von Hume, Smith, Bentham und Mill in der soziologischen Kritik unzulässig verkürzt ist und wichtige Aspekte der Schriften der Autoren unberücksichtigt läßt. Im Gegensatz zu der soziologischen Lesart ist die utilitaristische Konzeption sozialer Ordnung nicht ausschließlich auf atomisierten und eigennützigen Individuen aufgebaut. Trotz dieser wichtigen Korrektur kann die soziologische Kritik allerdings gegen die Annahmen der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie aufrecht erhalten werden.

liberale ökonomische Theorie nicht über eine Basis, von der aus interventionistische Strategien hätten entwickelt werden können (Clarke 1991). Die deutsche Historische Schule, der amerikanische Institutionalismus und die Soziologie Durkheims entwickelten sich als Reaktion auf diese soziale sowie wissenschaftliche Krise und versuchten mithilfe von Vorschlägen zu sozialökonomischen Reformen Wege zur Beendigung der sozialen Anomie aufzuzeigen (Clarke 1991; Reuter 1994). Die sich neu entwickelnden soziologischen Theorien sozialer Ordnung waren aber genauso kritisch gegenüber dem von marxistischen Theorien verfolgten revolutionären Wandel eingestellt und behielten die liberale Perspektive einer differenzierten Sozialordnung bei. Die klassische Soziologie führt insofern das Hobbessche Ordnungsproblem wieder in die Gesellschaftstheorie ein, setzt dabei aber nicht auf den Staat als zentrale Institution sozialer Konfliktregulation. Die soziologische Theorie betrachtete vielmehr neben den Eingriffsmöglichkeiten des Staates insbesondere kulturelle, strukturelle, institutionelle und kognitive Momente in ihrer Funktion der Stabilisierung sozialer Beziehungen unter den Bedingungen der Moderne.

Auf einer abstrakten Ebene und in Abgrenzung zur ökonomischen Theorie läßt sich die Soziologie als Wissenschaft begreifen, die der Frage nachgeht, wie Akteure durch ihre Handlungen soziale Ordnung reproduzieren können, ohne dabei auf eine Präferenzordnung zurückzugreifen, die ihnen, basierend auf einer individuellen Nutzenfunktion, eindeutig vorschreibt, wie sie zu handeln hätten. Unter systematischen Gesichtspunkten nimmt die Frage nach sozialer Ordnung die Stellung von Gleichgewichten in der ökonomischen Theorie ein. Die Allgemeine Gleichgewichtstheorie benennt die Voraussetzungen, unter denen die ihre individuellen Ziele verfolgenden Akteure nicht mit dem Ordnungsproblem konfrontiert sind, weil die Situation in einer Weise strukturiert ist, die „single exit“ Lösungen ermöglicht.²³ Nur

durch das Problem der Ungewißheit und das Auftreten multipler Gleichgewichte scheint das Problem sozialer Ordnung in der ökonomischen Theorie wieder auf. Unter Bedingungen von Ungewißheit können Akteure nicht in rationaler Weise Mittel für ihre Handlungszwecke auswählen, müssen aber dennoch unter diesen Bedingungen handeln.²⁴ Dies führt zu der Frage, wie Akteure die Komplexität der Handlungssituation reduzieren.

Für die Ökonomen Knight und Keynes war dies bereits die sich vom Problem der Ungewißheit her stellende Frage. Ihr Interesse an Mechanismen zur Reduktion von Handlungskontingenz wie hierarchischen Strukturen, Rollendifferenzierung, Beratung und Gewohnheit verbindet ihr Denken mit den soziologischen Ansätzen der Betrachtung des Problems sozialer Ordnung. Da das Problem sozialer Ordnung jedoch im Zentrum der soziologischen Theorie steht, kann erwartet werden, daß die soziologische Theorie eine besonders gut geeignete Quelle zum Auffinden von Konzepten ist, die auf die Analyse ökonomischer Prozesse unter Bedingungen von Ungewißheit angewendet werden können. Die soziologische Theorie als Quelle für die Wirtschaftssoziologie ist nicht auf soziologische Konzeptualisierungen der Ökonomie begrenzt. Vielmehr können allgemeine soziologische Konzepte, die sich mit dem Problem der Koordination sozialen Handelns und dem Verhältnis von Handlung und Struktur befassen, für das Verständnis der Strukturierung jener ökonomischer Prozesse herangezogen werden, für die situationale Merkmale gelten, die Maximierungshandeln und die Harmonisierung sozialer Beziehungen durch die Identität von Handlungsinteressen nicht zulassen.

Die allgemeinste Formulierung des Problems sozialer Ordnung wurde von Parsons und Shils (1951) in dem Begriff der doppelten Kontingenz sozialen Handelns vorgelegt. Doppelte Kontingenz meint,

²³ Von verschiedenen Autoren wurde bemerkt, daß die neoklassische Theorie in einer Weise konstruiert ist, die nur eine Wahlmöglichkeit offen läßt: den Nutzen, den man mit einem Gut verbindet (Loasby 1976). Wenn einmal die Präferenzen bestimmt sind, handeln die Akteure in ihren Tauschaktivitäten nach einem vorgefertigten Skript, das durch die Präferenzordnung und das Optimierungsziel determiniert ist. Unternehmen haben keine Entscheidungsfreiheit, weil das Ziel der Profitmaximierung ihre Produktionsfunktion und damit ihre Faktornachfrage und die Produktionshöhe bestimmen. Spiro Latsis (1972) hat diesen Mangel an Wahlmöglichkeiten in der ökonomischen Theorie als „situational determinism“ bezeichnet.

²⁴ Als Beispiel: Wenn ein Unternehmer kein vollständiges Wissen bezüglich der tatsächlichen Arbeitsleistung des Mitarbeiters hat, kann die Bezahlung nicht oder nur zufällig dessen Grenzprodukt entsprechen. Dies führt zu dem Problem der Kontrolle des Mitarbeiters und der Androhung von Sanktionen bzw. dem Versprechen positiver Anreize. Wenn jedoch, wie in dem Konzept der Ungewißheit angenommen, es nicht möglich ist, den pay-off einer Investition bereits ex ante zu bestimmen, dann ist es nicht möglich, principal-agent Probleme einfach in die Theorie rationalen Handelns zu integrieren, indem die Kontrollkosten zu den Grenzkosten des erstellten Produktes hinzugefügt werden.

daß auf andere bezogenes Handeln nicht nur von Ego abhängig ist, sondern auch von Alter, der in seinen Entscheidungen genauso frei und unberechenbar ist wie Ego. Unter den Bedingungen doppelter Kontingenz werden Handlungen nur unter der Bedingung stattfinden, daß die Akteure wechselseitig Erwartungen hinsichtlich ihrer jeweiligen Reaktionen ausbilden, die vom jeweils anderen antizipiert werden können. Demnach ist soziales Handeln und die Entstehung sozialer Ordnung von der Reduktion von Ungewißheit abhängig. Im Unterschied zu dem strategischen Ansatz der Spieltheorie, die in der Analyse nichtkooperativer Spiele das Problem doppelter Kontingenz durch die Annahme rationalen Handelns der beteiligten Spieler löst (Harsanyi 1986), erkennen Parsons und Shils in der normativen Orientierung der Akteure die Voraussetzung für soziales Handeln.

„If punishment or reward by alter is repeatedly manifested under certain conditions, this reaction acquires for ego the meaning of an appropriate consequence of ego's conformity with or deviation from the norms of a *shared symbolic system*. A shared symbolic system is a system of 'ways of orienting,' plus those 'external symbols' which control these ways of orienting, the system being so geared into the action system of both ego and alter that the external symbols bring forth the same or a complimentary pattern of orientation in both of them. Such a system with its mutuality of normative orientations, is logically the most elementary form of culture. In this elementary social relationship, as well as in a large-scale social system, culture provides the standards (value-orientations) which are applied in evaluative processes. Without culture neither human personalities nor human social systems would be possible“ (Parsons/Shils 1951: 16).

Wenngleich man Parsons' und Shils' Behauptung, das Problem doppelter Kontingenz sei nur durch ein geteiltes Wertesystem zu überwinden, nicht teilen muß, ist es doch das Problem selbst, das die Basis für einen soziologischen Ansatz des Verständnisses von Entscheidungsfindung in wirtschaftlichen Kontexten bei Ungewißheit abgibt: Wir bedürfen für die Reproduktion sozialer Ordnung Erwartungsstrukturen, die die prinzipielle Kontingenz sozialer Interaktionen reduziert. Die spieltheoretische Lösung der Annahme rationalen Handelns ist unter Bedingungen von Ungewißheit und des Auftauchens multipler Gleichgewichte keine überzeugende Lösung. Der unverkennbar soziologische Beitrag der Wirtschaftssoziologie läßt sich dann in der Analyse der Erwartungs-

strukturen erkennen, auf die sich Akteure für die Reduktion von Ungewißheit in Entscheidungsprozessen beziehen.

3.2 Soziale Mechanismen der Ungewißheitsreduktion

Solche als Mechanismen bezeichnete Erwartungsstrukturen können in einer Heuristik von vier umfassenden Kategorien systematisiert werden, deren gemeinsamer Nenner in ihrer Funktion besteht, Alters Handlungen für Ego berechenbar zu machen. Alle vier Kategorien haben eine bedeutende Tradition in der soziologischen Theorie.

1. *Tradition, Gewohnheit und Routine.* Der Begriff gewohnheitsmäßigen Handelns kann als eines der bedeutendsten Konzepte zur Erklärung von Handlungen in komplexen Situationen betrachtet werden. Dessen Wichtigkeit wurde in der klassischen soziologischen Theorie (Camic 1986) sowie in wirtschaftswissenschaftlichen Diskussionen des Handelns unter Ungewißheit erkannt (Knight 1921; Keynes 1937/1973) und ist auch in gegenwärtigen Diskussionen der Wirtschaftssoziologie zentral (Zukin/DiMaggio 1990). Indem Akteure auf der Grundlage von Gewohnheiten und Routinen handeln, vermeiden sie Kosten der Kalkulation und machen ihr Handeln für Dritte berechenbar. Routinen stabilisieren soziale Interaktion indem auf die Möglichkeit der Reflexion verzichtet wird. Bereits Durkheim (1992) verwies in seiner Diskussion der anomischen Arbeitsteilung darauf, daß der schnelle soziale Wandel während der Industrialisierung traditionale Formen sozialer Interaktion zerstörte, ohne Zeit für die Entstehung neuer Gewohnheiten zu lassen. Durkheim erwartete, soziale Anomie würde mit sich verlangsamen dem sozialen Wandel schwinden, weil sich dann neue Gewohnheiten entwickeln könnten, die zu einer moralischen Kraft der Regulation wirtschaftlichen Lebens würden. Weber sah die Beziehungen zwischen wirtschaftlichen Einheiten durch Gewohnheit determiniert und seine Definition traditionellen Handelns besagt, daß dieser Handlungstypus „durch eingelebte Gewohnheit“ (Weber 1985: 12) bestimmt ist. Giddens (1984) macht das menschliche Bedürfnis nach „ontologischer Sicherheit“ für die Dominanz von routinisierten Handlungsmustern verantwortlich, die soziale Strukturen reproduzieren.

2. *Normen, Institutionen, Konventionen.* Normen und Institutionen sind grundlegende Konzepte soziologischen Denkens seit der Entstehung der Dis-

ziplin. Institutionen und Konventionen schaffen wechselseitige Erwartungen für Interaktionen und begrenzen die Handlungsmöglichkeiten von Akteuren, wodurch Ungewißheit reduziert wird. Das mit Normen verbundene Sanktionspotential reduziert das Risiko, daß Akteure eingegangene Verpflichtungen aus strategischen Überlegungen nicht einhalten. Indem Wahlhandlungen auf institutionellen Strukturen aufbauen, werden sie in den sozialen Kontext eingebunden (Hodgson 1988). Die Bedeutung von Institutionen hat während der letzten zwanzig Jahre auch in den Wirtschaftswissenschaften Aufmerksamkeit gefunden (North 1990; Williamson 1985). Allerdings untersucht die Soziologie, im Unterschied zu ökonomischen Ansätzen, Institutionen und ihre Dynamik nicht als durch Effizianzforderungen bestimmt. Vielmehr müssen Institutionen innerhalb einer gegebenen sozialen Ordnung legitimiert sein und werden dadurch in einen spezifischen sozialen Kontext eingebunden. Darüber hinaus betrachtet die Soziologie auch informelle Institutionen, die in die Lebenswelten spezifischer sozialer Gruppen eingebunden sind. Dies begrenzt die Möglichkeiten für ein allein durch Effizienzüberlegungen angetriebenes „institutional design“. Statt dessen läßt sich organisationaler Wandel, um ein Beispiel anzuführen, teilweise als mimetischer Prozeß verstehen, in dem bestehende organisationale Strukturen imitiert werden, weil aufgrund der Komplexität der Situation die Wahrnehmung optimaler Organisationsstrukturen nicht möglich ist (DiMaggio/Powell 1983). Institutionen haben ebenso wie der Begriff der Gewohnheit einen herausragenden Platz in der soziologischen Theorie und in der neuen Wirtschaftssoziologie. Durkheims Wirtschaftssoziologie betrachtete Institutionen wie Verträge, Preise, Eigentum, Technologie und Berufsgruppen. Weber (1985) sah das Bestehen „kalkulierbarer Regeln“ als Voraussetzung für die Entstehung der rationalen Wirtschaftsordnung des modernen Kapitalismus. Giddens (1984) analysiert Verhaltensregeln und Ressourcenallokation als von dem sozialen Kontext abgeleitete Struktureigenschaften, an dem Akteure teilhaben und der zugleich ihre Handlungen prägt.

3. Strukturelle Prädispositionen von Entscheidungen: Soziale Netzwerke, organisationale Strukturen und Pfadabhängigkeit. Strukturalistische Ansätze der Erklärung von Marktverhalten zeigen, wie die Aktivitäten von Unternehmen aus deren spezifischer Position innerhalb eines Netzwerks von Marktteilnehmern verstanden werden können (Burt 1992; White 1981). Dieser Ansatz steht in di-

rekter Verbindung mit dem Problem der Ungewißheit: „Structures exist and reproduce themselves in part because the information needed to pursue maximization and efficiency is not available. In other words, an individual frequently does not know in advance which option will produce, for example, the highest profits or the lowest costs. In these circumstances, the only tangible guidance available to the actor is that which can be inferred from the patterns and outcomes which emerge from the relations among actors“ (Leifer/White 1986). Organisationale Strukturen reduzieren Handlungsoptionen, indem sie Handlungsweisen vorschreiben und dadurch berufliche Rollen bestimmen. Bezüglich Pfadabhängigkeit sind es vergangene Entscheidungen, die aufgrund von Umstellungskosten, Lernkurveneffekten und fälschlich nicht ignorierten versunkenen Kosten zukünftige Wahlmöglichkeiten eingrenzen (David 1986). Das Argument der Pfadabhängigkeit kann auch Verwendung finden, um die Auswahl eines spezifischen Gleichgewichts zu erklären, wenn multiple Gleichgewichte theoretisch identifiziert werden.

4. Macht. Schließlich strukturiert Macht, die in der Gleichgewichtstheorie ausgeschlossen wird, soziale Beziehungen in der Wirtschaft. Unter den klassischen Soziologen betonte insbesondere Weber die Bedeutung von Staatsmacht, Herrschaftsbeziehungen in Organisationen und Marktmacht als zentral für das Verständnis wirtschaftlicher Prozesse. Das Konzept der Macht ermöglicht es auch, das Problem unvollständiger Information mit der Politischen Ökonomie in Verbindung zu bringen (Bowles 1985). Die Macht von Ego über Alter reduziert mögliche Reaktionen von Alter und macht Alters Handeln damit für die strategischen Überlegungen von Ego vorhersehbar. Die Androhung von Zwang reduziert die Wahlmöglichkeiten von Alter auf Fügsamkeit oder Widerstand.

Gewohnheit, Institutionen, Strukturen und Macht können als Formen der sozialen Einbettung von Akteuren in wirtschaftlichen Kontexten verstanden werden, die von der Wirtschaftssoziologie als Variablen für die Erklärung ökonomischer Prozesse verwendet werden. Sie reduzieren die Wahlmöglichkeiten der Akteure und ermöglichen in Situationen der Ungewißheit vorhersehbares Verhalten, indem sie stabile Handlungserwartungen entstehen lassen. Orthodoxe ökonomische Theoriemodelle reflektieren diese sozialen Mechanismen nicht, sondern konzeptualisieren ökonomische Akteure als untersozialisierte, von sozialen Beziehungen losgelöste Nutzenmaximierer (Granovetter 1985). Zwar hat die soziologische Kritik

am Modell rationaler Wahlhandlungen immer die soziale Einbettung ökonomischer Beziehungen auch für Marktgesellschaften betont (Granovetter 1985; Polanyi 1944), doch ermöglicht erst die Betrachtung von Ungewißheit ein Verständnis dafür, *weshalb* wirtschaftliches Handeln sowohl marktbestimmt als auch regelgeleitet ist, ohne daß angenommen werden müßte, Akteure würden in wirtschaftlichen Kontexten ihren Nutzen nicht maximieren wollen. Darüber hinaus wird es auf theoretischer Grundlage möglich, die Behauptung soziologischer Modernisierungstheorien zurückzuweisen, ökonomische Prozesse lösten sich mit der Entwicklung von Marktgesellschaften von ihrer sozialen Einbettung zunehmend ab. Die kulturelle De-regulation von Tauschbeziehungen in Marktökonomien erzeugt die Ungewißheit für Akteure, die umgekehrt die Notwendigkeit der Orientierung an sozialen Mechanismen schafft. Man kann sich einen dialektischen Prozeß vorstellen, in dem der Markt und soziale Strukturen als antagonistische Mechanismen sozialer Ordnung konzipiert sind, die sich wechselseitig bestärken und zunichte machen, dabei aber nichtsdestoweniger aufeinander angewiesen bleiben. Damit könnte es möglich sein, die Gefahr soziologischer Betrachtungen der Ökonomie zu überwinden, daß diese die Dynamik wirtschaftlicher Prozesse nur ungenügend verstehen, weil sie Konformität und nicht Wandel betonen (DiMaggio 1988). Nur wenn wir annehmen, daß Akteure in ihren Handlungen mit Ungewißheit konfrontiert bleiben und durch ihre Handlungen diese Ungewißheit immer wieder reproduzieren, können wir wirtschaftliche Prozesse als offen und im Wandel befindlich verstehen. Hierfür müssen wir den konflikthafter Charakter der unterschiedlichen Institutionen, Strukturen, Normen und Routinen einbeziehen, durch den Wahlentscheidungen integraler Bestandteil wirtschaftlichen Handelns werden.

Zwar kann die soziologische Kritik überzeugend zeigen, weshalb wirtschaftliche Akteure unter Bedingungen von Ungewißheit keine Maximierungsentscheidungen treffen können, doch muß zugleich betont werden, daß die soziologische Theorie über keine normative Entscheidungstheorie mit allgemeiner Vorhersagekraft für wirtschaftliche Prozesse verfügt. Recht gut verstanden ist auf systemischer Ebene, daß der Begriff der Reproduktion wirtschaftlicher Akteure (Individuen, Organisationen) unter Bedingungen von Ungewißheit als Ersatz für das Effizienzkriterium Verwendung finden kann (Leifer/White 1986; Oberschall/Leifer 1986). Dies eröffnet die Möglichkeit, das

Weiterbestehen ineffizienter Strukturen und sub-optimaler Entscheidungsprozesse zu verstehen (Meyer/Zucker 1988), bzw. diese Abweichungen als sinnvolle Formen der Entscheidungsfindung unter Bedingungen informationaler Begrenzungen (Heiner 1983) zu interpretieren. Die Aussage, daß die Ökonomie als ein System und ihre Elemente trotz irrationalen Handelns weiterbestehen können, führt allerdings nicht automatisch zu einem Verständnis für die Frage, wie Akteure eigentlich handeln, sondern tendiert vielmehr dazu, die Aufmerksamkeit auf die systemische Seite sozialer Reproduktion zu lenken.

Recht gut verstanden ist auch, wie Ungewißheit bezüglich der Handlungsergebnisse den Entscheidungsprozeß beeinflusst (March 1986). Konzepte wie das Mülleimermodell und organisationale Anarchie in der Organisationstheorie (March/Olson 1979), sowie inkrementales Entscheidungsverhalten und Durchwursteln in der politischen Theorie (Lindblom 1959) zeigen, wie intentional rationale Akteure in Entscheidungsprozessen mit Ungewißheit umgehen. Aber auf der Ebene ökonomischer Akteure ist es nicht systematisch verstanden, wie Gewohnheiten, Kultur oder institutionelle Erwartungen ökonomisches Handeln bestimmen. Die wirtschaftssoziologische Forschung verwendet institutionelle, kulturelle und strukturelle Variablen in vergleichenden Studien, ohne jedoch Ergebnisse zu erzielen, die hinreichend operationalisierbar sind, um wirtschaftliche Phänomene allgemein erklären zu können.

4. Schluß

In diesem Beitrag habe ich argumentiert, daß das Problem der Ungewißheit die zentrale Grenze für auf Effizienzüberlegungen fußende Ansätze der Erklärung und Vorhersage wirtschaftlicher Prozesse darstellt. Das Problem der Ungewißheit bringt das Hobbessche Ordnungsproblem in die Ökonomie und macht es möglich, wirtschaftliches Entscheidungshandeln mit Erkenntnissen der soziologischen Theorie zu verbinden. Im Unterschied zu den verhaltenswissenschaftlichen Modellen der Carnegie-Schule steht nicht die Bedeutung von Ungewißheit für den Entscheidungsprozeß im Vordergrund, sondern die sozialen „Mechanismen“ auf die sich Akteure stützen. Wenn Akteure den Nutzen einer Investition nicht vorhersagen können, werden Optimierungsentscheidungen im Sinne der ökonomischen Theorie unmöglich und es stellt sich die Frage, wie intentional

rationale Akteure unter diesen Bedingungen handeln. Darin läßt sich ein systematischer Ansatzpunkt der Wirtschaftssoziologie erkennen. Von unterschiedlichen theoretischen Perspektiven her argumentierende wirtschaftssoziologische Untersuchungen verweisen auf die Bedeutung von Ungewißheit und Zielambiguität und betrachten wirtschaftliche Institutionen als zentrale Mechanismen der Handlungskoordination. Der Beitrag versucht theoretisch zu reflektieren, weshalb die Wirtschaftssoziologie in dem Ausbau dieser Perspektive einen vielversprechenden Ansatz entwickeln kann, in dem die Bedeutung von Kultur, Macht, Institutionen, sozialen Strukturen und kognitiver Prozesse für moderne Marktwirtschaften verstanden werden kann. Ebenso klar ist dabei jedoch, daß dies nicht zu einer Entthronung des Maximierungsparadigmas der ökonomischen Theorie führen wird, solange sich das Verhältnis von intentionaler Rationalität und sozialen Mechanismen nicht in einer kausalen Theorie darlegen läßt.

Literatur

- Akerlof, G., 1970: The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics* 84: 488–500.
- Arrow, K./G. Debreu, 1954: Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy. *Econometrica* 22: 265–290.
- Arrow, K., 1969: The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation. S. 47–64 in: Joint Economic Committee: The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: the PPB System. Washington, DC: Government Printing Office.
- Axelrod, R., 1984: The Evolution of Cooperation, New York: Basic Books.
- Backhouse, R., 1985: A History of Modern Economic Analysis, New York: Blackwell.
- Boudon, R., 1986: The Logic of Relative Frustration. S. 171–196 in: J. Elster (Hg.): Rational Choice. New York: New York UP.
- Bowles, S., 1985: The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models. *American Economic Review* 75: 16–36.
- Burt, R., 1992: Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge Ma.: Harvard UP.
- Camic, C., 1979: The Utilitarians Revisited. *American Journal of Sociology* 85: 516–550.
- Camic, C., 1986: The Matter of Habit. *American Journal of Sociology* 91: 1039–1087.
- Clarke, S., 1991: Marx, Marginalism and Modern Sociology. London: Macmillan.
- Coddington, A., 1982: Deficient Foresight: A Troublesome Theme in Keynesian Economics. *American Economic Review* 72: 480–487.
- David, P.A., 1986: Understanding the Economics of OVERTY: The Necessity of History. S. 30–49 in: W.N. Parker (Hg.): Economic History and the Modern Economist. Oxford: Basil Blackwell.
- DiMaggio, P./W. Powell, 1983: The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review* 48: 147–160.
- DiMaggio, P., 1988: Interest and Agency in Institutional Theory. S. 3–22 in: L. Zucker (Hg.): Institutional Patterns and Organizations. Cambridge Ma.: Ballinger.
- Durkheim, É., 1992: Über soziale Arbeitsteilung. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Elster, J. (Hg.), 1986: Rational Choice. New York: New York UP.
- Elster, J., 1990: When Rationality Fails. S. 19–51 in: K.S. Cook/M. Levi (Hg.): The Limits of Rationality. Chicago: Chicago UP.
- Etzioni, A., 1988: The Moral Dimension, New York: Free Press.
- Fox, A., 1974: Beyond Contract. London: Faber and Faber.
- Frank, R., 1990: Rethinking Rational Choice. S. 53–87 in: R. Friedland/A.F. Robertson (Hg.): Beyond the Marketplace. New York: Aldine de Gruyter.
- Giddens, A., 1984: The Constitution of Society. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Giddens, A., 1994: Risk, Trust, Reflexivity. S. 184–197 in: U. Beck /A. Giddens/S. Lash, Reflexive Modernization. Stanford Ca.: Stanford UP.
- Gould, M., 1991: Parsons' Economic Sociology: A Failure of Will. *Sociological Inquiry* 61: 89–101.
- Granovetter M./Swedberg R. (Hg.), 1992: The Sociology of Economic Life. Boulder et al.: Westview.
- Granovetter, M., 1973: The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology* 78: 89–101.
- Granovetter, M., 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology* 91: 481–510.
- Gul, F., 1991: On the Bayesian View in Game Theory and Economics. Research Paper #1991. Stanford University.
- Hahn, F., 1980: General Equilibrium Theory. The Public Interest, Special Issue: 123–138.
- Hammond, P., 1987: Uncertainty. S. 728–733 in: J. Eatwell et al. (Hg.): The New Palgrave. London: The Macmillan Press, Bd.3.
- Harsanyi, J. C., 1978: Bayesian Decision Theory and Utilitarian Ethics. *American Economic Review, Papers and Proceedings* 68: 223–228.
- Harsanyi, J. C., 1986: Advances in Understanding Rational Behavior. S. 82–107 in: J. Elster (Hg.): Rational Choice. New York: New York UP.
- Hayek, F. A., 1948: Individualism and Economic Order, Chicago: Chicago UP.
- Heiner, R., 1983: The Origin of Predictable Behavior. The *American Economic Review* 73: 560–595.
- Hirsch, F., 1975: Social Limits to Growth, Cambridge Ma.: Harvard UP.

- Hirschman, A., 1977: *The Passions and the Interests*. Princeton N.J.: Princeton UP.
- Hirshleifer, J./J. G. Riley, 1992: *The Analytics of Uncertainty and Information*. Cambridge: Cambridge UP.
- Hodgson, G., 1985: The Rationalist Conception of Action, *Journal of Economic Issues* 19: 825–851.
- Hodgson, G., 1988: *Economics and Institutions*. Cambridge: Ashgate Publishing.
- Hollis, M./W. Vossenkuhl (Hg.), 1992: *Moralische Entscheidung und rationale Wahl*. München: R. Oldenbourg.
- Kahneman, D./J. L. Knetsch/R. Thaler, 1986: Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market. *American Economic Review* 76: 728–741.
- Kahnemann, D./P. Slovic/A. Tversky (Hg.), 1982: *Judgement under Uncertainty. Heuristics and Biases*. Cambridge Ma.: Cambridge UP.
- Keynes, J. M., 1921/1973: *Treatise on Probability*, London: AMS Press.
- Keynes, J. M., 1936/1966: *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*. Berlin: Dunker & Humblot.
- Keynes, J. M., 1937/1973: The General Theory of Employment. S. 109–123 in: *The Collected Writings of J.M. Keynes*, Bd. 14, London: Cambridge UP.
- Knight, F. H., 1921: *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston and New York: Kelley.
- Kotowitz, Y., 1987: Moral Hazard. S. 549–551 in: J. Eatwell et al. (Hg.): *The New Palgrave*. London: The Macmillan Press, Bd. 3.
- Kreps, D. M./P. Milgrom/J. Roberts/R. Wilson, 1982: Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoner's Dilemma. *Journal of Economic Theory* 27: 245–252.
- Kreps, D. M., 1990: *Game Theory and Economic Modeling*. Oxford: Oxford UP.
- Kuttner, R., 1985: The Poverty of Economics. *The Atlantic Monthly*, Feb.: 74–84.
- Latsis, S., 1972: Situational Determinism in Economics. *British Journal of Philosophy of Science* 23: 207–245.
- Lawson, T. 1985: Uncertainty and Economic Analysis. *The Economic Journal* 95: 909–927.
- Leifer, E. M./H. C. White, 1986: A Structural Approach to Markets. S. 85–108 in: M. Mizuchi/M. Schwartz (Hg.): *Interorganizational Relations*. Cambridge: Cambridge UP.
- Lindblom, C., 1959: The Science of 'Muddling Through'. *Public Administration Review* 2: 79–88.
- Loasby, B. 1976: Choice, Complexity and Ignorance: An Enquiry into Economic Theory and Practice of Decision Making. Cambridge: Books on Demand.
- Luhmann, N., 1968: *Zweckbegriff und Systemrationalität. Über die Funktion von Zwecken in sozialen Systemen*. Tübingen: Mohr.
- Luhmann, N., 1988: *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Machina, M., 1990: Choice under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved. S. 90–131 in: K. S. Cook/M. Levi (Hg.): *The Limits to Rationality*. Chicago: Chicago UP.
- Mansbridge, J. (Hg.), 1991: *Beyond Self-Interest*. Chicago: Chicago UP.
- March, J./J. Olson, 1979: *Ambiguity and Choice in Organizations*. Bergen et al.: Oxford UP.
- March, J., 1986: Behavior and the Concept of Preference. S. 60–81 in: J. Elster (Hg.): *Rational Choice*. New York: New York UP.
- Menger, C., 1871: *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Wien: Braumüller.
- Meyer, M./L. G. Zucker, 1988: *Permanently Failing Organizations*. Huntington Park: Sage.
- Murphy, J. W., 1992: Reason, Bounded Rationality, and the Lebenswelt. *American Journal of Economics and Sociology* 51: 293–304.
- North, D., 1990: Institutions and Their Consequences for Economic Performance. S. 383–401 in: K. S. Cook and M. Levi (Hg.): *The Limits of Rationality*. Chicago: Chicago UP.
- Oberschall, A./E. M. Leifer, 1986: *Efficiency and Social Institutions: Uses and Misuses of Economic Reasoning in Sociology*. *American Review of Sociology* 12: 233–253.
- Olson, M., 1965: *The Logic of Collective Action*, Cambridge Ma.: Harvard UP.
- Palfrey, T. R./S. Srivastava, 1989: Mechanism Design with Incomplete Information: A Solution to the Implementation Problem. *Journal of Political Economy* 97: 668–691.
- Pareto, V., 1955: *Allgemeine Soziologie*. Tübingen: Mohr.
- Parsons, T. (1949): *The Structure of Social Action*, New York: Free Press.
- Parsons, T./E. Shils (Hg.), 1951: *Toward a General Theory of Action*. Cambridge Ma.: Books on Demand.
- Peseran, M. H., 1987: *The Limits of Rational Expectations*. Oxford: Blackwell.
- Polanyi, Karl, 1944: *The Great Transformation*, Beacon Hill and Boston: Beacon Press.
- Popkin, S., 1986: The Political Economy of Peasant Society. S. 197–247 in: J. Elster, 1986: *Rational Choice*. New York: New York UP.
- Postlewaite, A., 1987: Asymmetric Information. S. 133–135 in: J. Eatwell et al. (Hg.): *The New Palgrave*. London Macmillan, Bd.1.
- Reuter, N., 1994: *Der Institutionalismus*. Marburg: Metropolis.
- Riker, W./P.C. Ordeshook, 1973: *An Introduction to Positive Political Theory*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- Rosen, S., 1985: Implicit Contracts: a Survey. *Journal of Economic Literature* 23: 1144–1175.
- Samuelson, P., 1947: *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge Ma.: Harvard UP.
- Schiller, R., 1987: Expectations. S. 224–229 in: J. Eatwell et al. (Hg.): *The New Palgrave*. London: Macmillan, Bd.2.
- Sen, A., 1977: Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. *Philosophy and Public Affairs* 6: 317–344.
- Shackle, G.L.S., 1978: Imagination, Formalism, and Choice. S. 19–31 in: M. J. Rizzo (Hg.): *Time, Uncertainty, and Disequilibrium*, Lexington, Ma.
- Simon, H., 1945: *Administrative Behavior*. New York: Macmillan.

- Simon, H., 1992: *Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution*. Brookfield: Asgate Publishing.
- Stigler, G. 1961: The Economics of Information, *The Journal of Political Economy* 69: 213–225.
- Swedberg, R. (Hg.), 1993: *Explorations in Economic Sociology*. New York: Russel Sage.
- Wagner, P., 1990: Science of Society Lost: On the Failure to Establish Sociology in Europe During the 'Classical' Period. S. 219–245 in: P. Wagner/B. Wittrock/R. Whitley (Hg.): *Discourses on Society*, Bd. 15.
- Weber, M., 1985: *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen: Mohr.
- Weintraub, E. R., 1974: *General Equilibrium Theory*. London: Macmillan.
- White, H. C., 1981: Where do Markets Come From? *American Journal of Sociology* 87: 517–547.
- Williamson, O., 1975: *Markets and Hierarchies*, New York: Free Press.
- Williamson, O., 1985: *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson, O., 1993: Calculativeness, Trust and Economic Organization. *Journal of Law & Economics* 36: 453–486.
- Zelizer, V., 1979: Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th century America. *American Journal of Sociology* 84: 591–610.
- Zukin, S./P. DiMaggio (Hg.), 1990: *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*. Cambridge: Cambridge UP.