

Dr. Jürgen Kädler

Konventionen als Grundlagen bedingt rationalen Handelns – oder: Wie man sich mit guten Gründen über die Komplexität der Welt hinweg setzt

Probevorlesung am 22. 06. 2005

Ich möchte Sie eingangs mit Herrn Jones bekannt machen, zuweilen auch Smith oder – ziemlich lieblos – als A oder B bezeichnet.

Herr Jones ist ein alter Bekannter aus den Anfängen meines Studiums, als ich mich darum bemühte, mit Hilfe der Wissenschaft zu Positionen zu gelangen, die man ohne den heimlichen Selbstzweifel würde vertreten können, es könne sich doch nur um eine unter ähnlich gut begründeten anderen handeln. Daß wissenschaftliches Arbeiten vor allem auch darauf beruht, diesen Zweifel auszuhalten, will ja erst einmal gelernt sein.

Bei dieser Gelegenheit geriet ich an die Debatte über Reasons and Causes, bei der es um die Frage ging, ob man als Außenstehender die Handlungen eines anderen allein durch genaue Beobachtung zureichend erfassen und beschreiben könne, oder ob man dabei auf überindividuelle Sinn- und Deutungszusammenhänge zurückgreifen müsse, so genannte ‚societal facts‘, die sozialen Tatsachen also, die Emile Durkheim ins Zentrum seiner Soziologie gestellt hat.

Herr Jones fungierte in diesem Zusammenhang als eine Art Laborhamster derjenigen, die die zweite Position vertraten. Er wurde immer über Straßen geschickt, um Zigaretten und Bücher zu kaufen, oder gar in Bankschalterhallen, um einen Scheck einzulösen. Der Clou der ganzen Aktionen: Durch noch so genaues, detailliertes Beschreiben ließ sich der Sinn der betreffenden Handlung – und damit die Handlung selbst – nicht wirklich erfassen. Oder aus der Perspektive des Betroffenen selbst: Hätte sich Herr Jones nur die Hälfte der Fragen gestellt, die man beantworten muß, um das was er da trieb, wirklich zu begreifen, er wäre niemals zu seinen Zigaretten oder Büchern gekommen, vom erfolgreichen Einlösen des Schecks einmal ganz zu schweigen.

Nun lehrt die Lebenserfahrung, daß die unmittelbar mit den betreffenden Handlungen befassten Akteure damit entschieden weniger Probleme haben als der unterstellte

außenstehende Beobachter mit der Erklärung. Die machen das einfach. Sie setzen sich über die wissenschaftlich dargelegte Komplexität der Welt einfach hinweg. Und sie tun das – da die Dinge meistens ganz gut klappen – im Regelfall mit guten Gründen.

Das wirft die Frage auf: Wie kommen sie zu diesen guten Gründen?

Entsprechend der Grundkonstellation – der oder die Einzelne und die Welt darum herum – gibt es zwei Ansatzpunkte für die Beantwortung. Zugespitzt formuliert: Die Rationalität des Handelns gründet entweder auf der Struktur der Welt; die damit dann gar nicht so verwirrend komplex wäre, wie es in der eingangs skizzierten Perspektive zunächst scheint. Oder die Rationalität wäre eine Fähigkeit der individuellen Akteure. Damit wären wir wieder bei der Frage: Wie kommen die dazu? Die Alternative wird verbreitet auch als die zwischen Normativität und Rationalität bzw. zwischen norm- oder interessegeleitetem Handeln diskutiert. Ich werde dahin gehend argumentieren, daß es diese Alternative zumindest zu relativieren gilt

Als paradigmatisch für die erste Variante – pointiert: die Vernunft liegt in der Struktur der sozialen Welt – kann die Position gelten, die Peter L. Berger und Thomas Luckmann in ihrem Klassiker über [d]ie gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit“ dargelegt haben. Als „oberste Wirklichkeit“ von Menschen erscheint dabei die „Alltagswirklichkeit“, die durch Eindeutigkeit bzw. unproblematische Intersubjektivität gekennzeichnet ist, in der „Jedermannswissen“ bzw. pragmatisches Rezeptwissen das individuelle Handeln bestimmen, in der die Akteure routinemäßig auf den selben Wissensvorrat zurückgreifen und das von einander auch wissen. Hauptverantwortlich dafür ist die typisierende Wirkung von Sprache, die Einzelereignisse und Erlebnisse unter allgemeine Sinnordnungen subsumiert, die damit zugleich subjektiv und objektiv wirklich sind. Die Alltagswirklichkeit wird auf dieser Grundlage als „kohärentes und dynamisches Gebilde von Typisierungen“ wahrgenommen, darüber hinaus aber auch als „Geflecht aus Ordnung, Gerichtetheit und Stabilität“.

Dieser Charakter sinnvoller Ordnung wiederum beruht auf gesellschaftlichen Verhaltensregelmäßigkeiten, die sich zunächst als Habitualisierung herausgebildet haben – bestimmte Handlungen erwiesen sich als praktisch wurden deshalb zu Kräfte und Aufmerksamkeit ersparender Routine, und die dann durch

Institutionalisierung Allgemeinverbindlichkeit erlangt haben. „Institutionalisierung findet [demnach] statt, sobald habitualisierte Handlungen durch Typen von Handelnden reziprok typisiert werden (etwas benutzerfreundlicher formuliert: sobald Verhaltensregelmäßigkeiten von allen Angehörigen einer Gruppe als solche identifiziert und als Allgemeingut angesehen werden). Jede Typisierung, die auf diese Weise vorgenommen wird, ist eine Institution“ (58). Es handelt sich somit um eine gesellschaftliche Ordnung, die zwar auf nichts anderes als menschliches Handeln zurückgeht, die aber – einmal etabliert – den einzelnen Akteuren als objektive Realität mit eigener Ordnung und eigener Sinnstruktur gegenübertritt.

Handeln in Übereinstimmung mit diesen Strukturen ermöglicht im jeweils anvisierten Sinne wirksames und in diesem Sinne rationales Handeln. Und konsequenterweise ist nicht der Akteur selbst, sondern die ihn einschließende Wissensordnung für die Klärung von Problemen zuständig, wo den welche auftreten:

„Wenn das eintritt, macht die Alltagswelt zunächst Anstrengungen, den problematischen Teil in das, was unproblematisch ist, hereinzuholen. Das Alltagswissen gibt eine Menge Instruktionen, wie man das machen kann“ (27).

Fragwürdig erscheint die eigentümliche Statistenrolle der Akteure in diesem Spiel. Soweit sie die gesellschaftliche Wirklichkeit eigenständig hervorbringen, geschieht das im außer- oder vorgesellschaftlichen Raum: durch die Entdeckung neuer Verhaltensweisen, die ggf. habitualisiert und schließlich institutionalisiert werden. Was aber bereits vergesellschaftet ist, wird lediglich reproduziert. Unterschiedliche Rationalitätsvorstellungen, konkurrierende Deutungen der Wirklichkeit, Bestrebungen gar, diese zu verändern erscheinen – bildlich gesprochen – als das Rauschen eines unscharf eingestellten Radios, ohne Einfluß auf die Frequenz, auf der der Sender liegt. Gesellschaftlicher Wandel etwa erscheint in dieser Perspektive auf der Ebene von Wissen und Handlungsorientierung entweder trivial – der Übergang von einer Alltagwirklichkeit in eine andere ist eben selbst auch nur Alltagwirklichkeit. Oder er beruht auf Impulsen aus dem außergesellschaftlichen Raum. Beides erscheint mit Blick auf die angesprochenen Themen wenig befriedigend

Ich komme damit zu der entgegen gesetzten Position, die Rationalität nicht Strukturen bzw. dem Handeln im Einklang mit ihnen zuschreibt, sondern darin eine Eigenschaft individuellen Handelns sieht. Im Fokus steht hier der mehr oder weniger

vollständig informierte Einzelne, der weiß was er will (man kann auch sagen: mit abschließenden und eindeutig geordneten Präferenzen), und der das tut, was unter den gegebenen Umständen geeignet ist, seine Ziele zu erreichen. Wir haben es hier mit dem rationalen Egoisten und seiner Strategiewahl zu tun, die vor allem der herrschenden Mikroökonomie, aber auch Teilen der soziologischen Handlungstheorie teuer sind, unter dem Begriff der Rational Choice. In den meisten Fällen bzw. in allen, die wir als gesellschaftliche begreifen, bekommt er es dabei aber mit anderen Einzelnen zu tun, die entsprechend ihren jeweiligen Zielen nachgehen. Und damit wird die Angelegenheit kompliziert. Denn in den allermeisten Fällen – einschließlich dem eingangs erwähnten Kaufen von Zigaretten und Büchern und erst recht dem Scheckeinlösen – ist man beim Verwirklichen eigener Ziele vom Verhalten aller möglichen anderen Leute abhängig. Konsequenz: Was individuell rationales Handeln ist oder sein kann, hängt maßgeblich davon ab, was andere treiben. Die rationale wird damit zur strategischen Wahlhandlung: Man muß sich vorab auf das mögliche bzw. erwartbare Verhalten anderer einstellen, um selbst rational handeln zu können.

Die Verwicklungen zu denen das führt, werden allgemein anhand zweier Typen von Problemen analysiert, zwischen denen es eine Vielzahl von Kombinationen und Übergängen gibt: Koordinationsproblemen und Kooperationsproblemen.

Ein Koordinationsproblem liegt vor, wenn Akteure übereinstimmend an gemeinsamem bzw. gleich gerichtetem Handeln interessiert sind, wenn ihnen aber Mittel und Gelegenheit fehlen, sich unmittelbar zu verständigen. Das Standardbeispiel – zugegeben aus der Vor-Handy-Zeit – sind zwei oder mehrere Personen, die sich innerhalb einer Stadt verabredet haben, die aber vergessen haben, sich auf einen bestimmten Ort zu verständigen. Jedem der Beteiligten ist es egal, wo er hingehet, wenn er nur die anderen dort trifft. Notgedrungen muß er aber allein entscheiden, wo er hin geht. Und seine Entscheidung ist nur dann richtig, wenn sie mit den ebenso einsamen Entscheidungen der anderen übereinstimmt. D. h. jeder der Beteiligten muß überlegen, wie die anderen sich verhalten werden und dabei berücksichtigen, daß die wiederum entsprechende Vermutungen über sein Verhalten anstellen, und dabei berücksichtigen, daß er das auch tut usw. Es ist leicht einzusehen, daß hier eine Endlosschleife aus wechselseitigen Erwartungen und Erwartungserwartungen entsteht, aus der immanent kein Weg heraus führt. Die

Beteiligten geben den Versuch auf, überlassen alles dem Zufall oder wenn sie nicht gestorben sind, dann reflektieren sie noch heute.

Ein Kooperationsproblem liegt demgegenüber vor, wo Akteure durch abgestimmtes Verhalten zu einem für alle und jeden einzelnen besseren Ergebnis gelangen, als wenn jeder einzelne versucht, für sich das Beste herauszuholen. Klassisch hier das von Mancur Olson analysierte Kollektivgutdilemma und das in einer Vielzahl von Varianten von der Spieltheorie traktierte Gefangenendilemma. Im ersten Fall geht es um Ziele, die nur von großen Kollektiven erreicht werden können, von deren Nutzung aber, sind sie einmal erreicht, niemand ausgeschlossen werden kann. Klassisches Beispiel: Die kollektive Durchsetzung von Tarifverträgen. Unter der Perspektive individueller Rationalität liegt Trittbrettfahren nahe, zumal der verschwindend geringe eigene Beitrag für das Ergebnis auch gar nicht wichtig ist. Da alle so rational handeln, kommt der Zug gar nicht erst zustande, und auch das Trittbrettfahren fällt dann aus. Im Fall des Gefangenendilemmas bekommen z. B. zwei Verhaftete, die eines gemeinsamen Verbrechens beschuldigt und getrennt verhört werden, das übereinstimmende Angebot, auszupacken und gegen Straffreiheit als Kronzeuge zu fungieren, verbunden mit der Drohung, lebenslang eingesperrt zu werden, wenn der andere den Deal an ihrer Stelle macht. Halten beide dicht, kann man ihnen nicht viel nachweisen, und es winkt eine Bagatelldeliktstrafe. Packen beide aus, braucht die Justiz keinen Kronzeugen und beide wandern lange, aber nicht lebenslänglich in den Knast. Da keiner sich mit letzter Sicherheit auf den anderen verlassen kann, werden beide auspacken und für lange Zeit hinter Gitter gehen. Das mag unter Gesichtspunkten der Rechtspflege befriedigend sein, zumindest wenn sie die Tat tatsächlich begangen haben. Allgemein gesprochen aber ist es ein Beispiel dafür, daß individuell rationales Handeln in vielen Fällen zu Ergebnissen führt, die kollektiv und individuell schlechter sind, als das, was man durch abgestimmtes Verhalten erreichen könnte.

Nun zeigen die bereits bemühte Lebenserfahrung wie psychologische Experimente, daß Menschen bei der Bewältigung von Koordinations- und Kooperationsproblemen im allgemeinen sehr viel besser abschneiden. Bei Koordinationsproblemen hat Schelling schon 1960 auf die Bedeutung sogenannter focal points hingewiesen. Die Akteure suchen sich irgendwelche auffälligen Punkte, von denen sie annehmen, daß die anderen sie auch als auffallend wahrnehmen und sich deshalb an ihnen

orientieren werden. Beispiel: US-Studenten, die mit dem Verloren-in-New-York-Problem konfrontiert wurden, stimmten zum großen Teil darin überein, daß sie zur Grand-Central-Station gehen würden. Interessanter vielleicht noch Ergebnisse zum Kooperationsproblem: Ein breites Spektrum experimenteller Studien mit Menschen aus unterschiedlichen sozialen und kulturellen Kontexten, das Fehr/Gächter und Ostrom in den letzten Jahren zusammenfassend interpretiert haben, zeigt unter anderen dreierlei:

- Es gibt durchweg eine hohe Anfangsbereitschaft zu kooperativem Verhalten (40-60%) anstelle des individuellen Opportunismus', der individuell rational wäre;
- diese Bereitschaft nimmt noch zu, wenn kooperationswillige Akteure Opportunisten bestrafen können – können sie es nicht, geht sie umgekehrt dramatisch zurück;
- und schließlich gilt beides auch dann, wenn das Ende der Beziehung von vorn herein absehbar ist.

Dieser letzte Punkt ist wichtig, weil Robert Axelrod in einem zu Recht berühmten Buch über die „Evolution der Kooperation“ dann und nur dann die Möglichkeit der kooperativen Auflösung von Gefangenendilemmata gesehen hatte, wenn das Ende der Beziehung nicht absehbar wäre, für jeden der Beteiligten also nach dem Spiel gleich vor dem Spiel wäre. Diese Voraussetzung ist ohne Zweifel sehr hilfreich, notwendig ist sie nach den Ergebnissen empirischer Forschung offenbar in vielen Fällen nicht. Diese legen vielmehr den Schluß nahe, daß Menschen in den meisten sozialen Kontexten entschieden mehr Kooperationsbereitschaft an den Tag legen, als von rationalen Egoisten erwartet werden kann. Sie machen aber zugleich auch deutlich, daß es von bestimmten, zusätzlichen Bedingungen abhängt – Stichwort: opportunistisches Verhalten bestrafen zu können, ob diese Bereitschaft stabil ist, gar zunimmt oder aber verfällt.

Fazit: Bei Koordinations- wie bei Kooperationsproblemen wählen die Akteure ihre Strategien selbst – es gibt überall Reziprozität und Opportunismus. Sie greifen dabei aber auf Orientierungshilfen aus ihrem situativen und institutionellen Umfeld zurück. Und worauf sie dabei im einzelnen zurückgreifen können, ist mitentscheidend dafür,

was für ein Verhalten im konkreten Fall als rational angesehen werden kann oder nicht. Ich spreche deshalb von bedingter Rationalität.

Damit greife ich ein Konzept auf, das Herbert Simon in der zweiten Hälfte der 1940er Jahre unter der Bezeichnung *bounded rationality* entwickelt hat, und das ebenso allgemein wie zu Unrecht als *begrenzte* Rationalität übersetzt und rezipiert worden ist. Simon bestreitet grundsätzlich die Möglichkeit, Kriterien optimaler Zielverwirklichung objektiv zu begründen und gemessen daran mehr oder weniger rational zu handeln. Daß scheitere zum einen daran, daß Menschen überhaupt nicht über die Kapazität verfügten, alle relevanten Informationen in der gebotenen Zeit zu verarbeiten. Schwerer aber noch wiege, daß sich über die Zukunft prinzipiell nicht verlässliches aussagen lasse. Denn diese werde ja durch das eigene Handeln beeinflusst, bei dem wiederum das Handeln anderer in Rechnung gestellt werden muß, die wiederum usw.... Sie merken schon: Wir sind wieder in einer Endlosschleife aus Erwartungen und Erwartungserwartungen, in der nun einmal kein fester Grund unter die Füße zu bekommen ist.

Rational wird eine Strategie somit nicht dadurch, daß sie per se optimale Lösungen realisiert, sondern dadurch, daß sie zu brauchbaren und in diesem Sinne befriedigenden Lösungen gelangt. Der springende Punkt: Wenn der Versuch, Rationalität über die optimale Verwirklichung von Zielen zu definieren, wie gezeigt, in unauflösbare Widersprüche führt, dann ist die bedingte Rationalität, die sich auf pragmatische Hinweise stützt, keine Rationalität minderen Ranges. Sie ist vielmehr die einzige Rationalität, die unter den Bedingungen gesellschaftlichen Handelns zu haben ist.

Welches sind nun die Bedingungen auf die sich in dem so verstandenen Sinne bedingt rationales Handeln stützen kann?

Ich möchte im Folgenden zeigen, daß dabei Konventionen eine grundlegende Rolle spielen und in diesem Zusammenhang die zunächst beiseite gelegten Institutionen wieder ins Spiel bringen.

- Als Konventionen bezeichne ich Verhaltensregelmäßigkeiten, die allein deshalb bestehen, weil 1) mehr oder weniger alle relevanten Akteure davon ausgehen, sich darauf verlassen, darauf vertrauen (können), daß die anderen

sich daran halten, und weil das 2) für sie selbst Grund genug ist, sich – bis auf weiteres – auch selbst daran zu halten. Eine stringente, sozusagen kanonische Definition des Konzepts entwickelt David Lewis in seinem zuerst 1969 erschienen Buch über „Conventions“.

- Unter Institutionen verstehe ich Komplexe von Verhaltensregelmäßigkeiten, die durch Verstetigung, explizite Hervorhebung, kollektive und in Teilen auch öffentliche Sanktionierung ein besonderes Maß an allgemeiner Verbindlichkeit erreicht haben. Ich gehe damit etwas über Powell/di Maggio hinaus, die Institutionen als spezielle Untergruppe von Konventionen begreifen, nämlich those conventions that, far from being mere conveniences, „take on a rulelike status in social thought and action“ (9). Die Bestimmung von Konventionen als „mere conveniences“ ist mir zu schwach. Deutlich ist aber, die Übergänge zwischen Konventionen und Institutionen sind fließend.

Erschienen Institutionen in der eingangs vorgestellten Version als kollektive Verhaltensregelmäßigkeiten, die einmal etabliert, nur mehr reproduziert werden, so kommen sie hier als Komplexe von Verhaltensregeln ins Spiel, die befolgt bzw. angewendet werden.

Wichtig an dieser Umakzentuierung: Es gibt keine Befolgung oder Anwendung von Regeln, die nicht zugleich Auslegung, Interpretation der Regel im Hinblick auf die jeweils konkrete Situation wäre. Regelanwendung ohne Ansehen der Situation gilt weder als Ausdruck sozialer Handlungskompetenz, noch als Ausweis gelungener sozialer Integration, eher im Gegenteil. Und jeder von Ihnen weiß: Eine Vorschrift definiert ganz ohne Zweifel eine Verhaltensregel, sogar rechtsverbindlich und institutionell mit Sanktionen belegt. Und doch ist „Dienst nach Vorschrift“ eines der geläufigsten Mittel, um Vorschriften ad absurdum zu führen.

„Eine Regel“, so der französische Soziologe Olivier Favereau, „ist niemals eine fertige Lösung – sie ist immer eine Heuristik“ (1994: 132), also ein Deutungs- oder Interpretationsschema, mit dem Menschen sich die Wirklichkeit strukturieren und erschließen, um sie kognitiv handhabbar zu machen, das dabei aber zugleich auch selbst reinterpretiert wird und sich bei der Erschließung der Wirklichkeit bewähren muß. Das heißt aber wiederum: Die Akteure müssen darauf vertrauen können, daß die übrigen Beteiligten ihren Interpretationsspielraum im Umgang mit der Regel auf

eine hinreichend übereinstimmende Weise nutzen. Eine Garantie außerhalb der wechselseitigen Beziehungen, einen Fixpunkt, an den man sich dabei halten könnte, gibt es aber nicht. Konventionen sind allein über wechselseitige Verhaltenszuschreibungen abgesicherte Regeln, und damit natürlich in der Gefahr, sich in unsere bereits bekannten Endlosschleifen zu verflüchtigen. Sie wissen schon; Erwartungen, Erwartungserwartungen usw.

Den Stammvater des Konventionenkonzepts hat das seinerzeit nicht weiter beunruhigt. Der englische Historiker und Philosoph David Hume hat ihn 1740 in seinem ‚Treatise on Human Nature‘ eingeführt, um am Beispiel zweier Ruderer in einem Boot eine spezifische Form von Handlungskoordination zu charakterisieren, die so aussieht, also ob sie auf einer stillschweigenden Übereinkunft beruhe, obwohl es eine solche Übereinkunft nicht gibt – es geht, wohlgemerkt, um das „Wie“, nicht um das „Ob“ der Koordination. Als anständigem Empiristen reichte Hume die Verdeutlichung aus, daß es das gab. Den Versuch, das Zustandekommen von Konventionen im Einklang mit den Prinzipien individueller Rationalität auch schlüssig zu erklären, hat David Lewis in seinem bereits erwähnten bahnbrechenden Werk unternommen. Dabei ging es ihm eigentlich nicht um soziologische Fragen, sondern um die Auflösung des Paradox, daß Sprache nach allgemeiner Überzeugung konventioneller Natur ist, daß aber niemand angeben kann, wie die betreffenden Konventionen ohne eine bereits verfügbare Sprache zustande gekommen sein können. Er hat sich zur Veranschaulichung des Problems aber einer Reihe netter, kleiner Interaktionsprobleme aus dem gesellschaftlichen Alltagsleben bedient und ist deshalb vor allem in Ökonomie und Sozialwissenschaften folgenreich gewesen.

Lewis löst das Problem, indem er die die oben resümierten Bedingungen einer Konvention – alle ziehen es vor unter mehreren möglichen einer bestimmten Regel zu folgen, gehen davon aus, daß die anderen das auch tun, folgen ihr deshalb auch, würden aber auch einer anderen folgen, wenn die anderen das täten – zu allgemeinem Wissen innerhalb der betreffenden Gruppe erklärt. Dagegen ist mit Recht eingewandt worden, daß diese Lösung der edlen Kunst entspringt, sich an den eigenen Haaren aus dem Sumpf zu ziehen. Denn wie können Individuen allein durch Interaktion bzw. reziproke Reflexion zu dem Wissen gelangen, daß etwas allgemeines Wissen ist – es geht hier wohlgemerkt um Wissen, nicht um Überzeugung.

Der Punkt ist nicht so haarspalterisch, wie er auf den ersten Blick vielleicht aussieht. Denn mit der Frage nach dem allgemeinen Wissen kommt ein weiteres, bislang ausgeblendetes Anwendungsproblem von Regeln ins Spiel. Denn noch vor der Frage, welches Verhalten einer Regel in einer konkreten Situation entspricht, stellt sich die andere, welche Regeln in dieser Situation tatsächlich gelten.

Das Problem wird spätestens dort deutlich, wo bei der Beantwortung dieser Frage etwas schief läuft: Ein Handeln nach Regeln, die im familiären Umkreis selbstverständlich sind und erwartet werden, gilt im beruflichen Umfeld oder im politischen Bereich als Vettern- oder Günstlingswirtschaft. Das Ausleben künstlerischer Spontaneität, das bei bestimmten Freizeit-, aber auch manchen beruflichen Aktivitäten ausdrücklich erwartet wird, kostet den Job, wenn es an der Leitwarte in einem AKW praktiziert wird. Ein freundliches Zutrosten, daß bei einer Geselligkeit als Ausdruck angemessener Beteiligung gilt, würde beim Abendmahl sicher nicht gern gesehen. Und innerhalb ein und desselben Personenkreises können völlig unterschiedliche Verhaltensweisen angebracht sein, je nachdem, ob die konkrete Situation als privates Treffen, als berufliche Zusammenkunft oder als rituelle Handlung definiert wird.

Situationen sind offenkundig potentiell mehrdeutig. Und damit Regeln greifen, Konventionen wirksam werden können, muß geklärt werden können, in was für einer Situation man sich befindet. Erst diese Spezifizierung des Handlungskontexts schafft die Voraussetzungen für konventionelles Handeln, nämlich hinreichende Klarheit in der Frage, auf welche Konventionen man sich bei der Begründung und Legitimierung seines Handelns in der betreffenden Situation beziehen kann. Ich spreche deshalb in diesem Zusammenhang von Begründungsordnungen. Der Doppelsinn von (rationaler) Begründung und (normativer) Legitimierung ist ausdrücklich intendiert. Denn der Unterschied zwischen norm- und interessegeleitetem Handeln lässt sich stimmig als Bezugnahme auf konkurrierende Begründungsordnungen in ein und derselben Situation analysieren.

Die Klärung der Situation aber, die Verständigung darüber, auf welche Begründungsordnungen hier und jetzt Bezug genommen werden soll, kann wiederum nur über gemeinsame Bedeutungszuschreibung erfolgen und ist damit selbst konventioneller Natur. Wir haben es hier also mit zwei Ebenen von Konventionen zu tun: Verhaltensregeln innerhalb eindeutig identifizierter

Begründungsordnungen – auch von Welten, Interpretationskontexten wird hier gesprochen; und Bedeutungszuschreibungen, über die diese Begründungsordnungen identifiziert werden. Hat man diese einmal identifiziert, so lässt sich rationales Handeln von Individuen als konventionelles Handeln innerhalb und als kompetentes Navigieren zwischen unterschiedlichen Begründungsordnungen analysieren. Bei der Frage, welche Begründungsordnungen es gibt, und warum, bleibt man aber im Prinzip auf den Humes'schen Empirismus zurückgeworfen. Entsprechend hat Lewis die sozialwissenschaftliche Handlungstheorie mit seiner Konventionenanalyse entscheidend vorangebracht; an seinem eigentlichen Problem, der Auflösung des Paradox' einer konventionellen Begründung von Sprache ohne Sprache, ist er gescheitert.

Ich will jetzt abschließend die Konkretisierung konventionentheoretischer Ansätze an bestimmten Themen und Gegenständen skizzieren.

Zunächst einmal gilt zwar, daß das gesellschaftliche Repertoire konventioneller Begründungsordnungen ebenso wenig wie Sprache aus Absprachen von Individuen erklären lässt. Nichtsdestoweniger lassen sich – wie bei Sprache – der Wandel dieser Strukturierungen und das Aufkommen neuer Kategorien systematisch analysieren. Das betrifft etwa die Entstehung und Konsolidierung sozialer Akteurskategorien. Robert Salais u. a. haben das für die Kategorie der Arbeitslosen bzw. der Arbeitslosigkeit (französisch: *chômeur*, *chômage*) analysiert, die im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts aus dem Umfeld von Arme, Armut heraus entsteht. Und Luc Boltanski hat entsprechend die Entstehung der Cadres in den 1930er Jahren untersucht, die vom Personenkreis her in etwa den Führungskräften (so die Übersetzung im Titel der deutschen Fassung) entsprechen, allerdings mit deutlich verschiedenen Selbst- und Fremdbeschreibungen dessen, was einen Cadre ausmacht. Beide Analysen zeigen, daß es sich bei diesen Neukategorisierungen um politisch-soziale Konstruktionsprozesse im durchaus praktischen Sinne handelt, wenn man so will, um Prozesse der Konstruktion gesellschaftlicher Wirklichkeit. Dabei entsteht zusammen mit einem neuen Begriff auch eine neue Kategorie von Akteuren, die es so vorher nicht gab. Es wäre durchaus reizvoll, die Entwicklung der Kategorie der Ingenieure in Deutschland und ihre Veränderung seit den 1990er Jahren unter einer ähnlichen Perspektive zu untersuchen.

Ein anderes Feld betrifft die – im übertragenen Sinne – Semantik und Grammatik sozialer Begründungsordnungen. Luc Boltanski und Laurent Thévenot haben in ihrer grundlegenden Arbeit „De la Justification“ von 1991 den anspruchsvollen Versuch unternommen, ein Repertoire der Begründungsordnungen aufzustellen, auf die in Unternehmen Bezug genommen wird. Tatsächlich handelt es sich m. E. um eines, das allgemein für die Analyse von Handlungskonstellationen westlichen Industriegesellschaften fruchtbar zu machen ist. Robert Salais und Michael Storper haben ein Konzept so genannter Produktionswelten entwickelt, unterschiedlicher Begründungsordnungen für im engeren Sinne ökonomisches Handeln, denen unterschiedliche Begriffe ökonomischer Rationalität entsprechen. Und André Orléan hat – unter Aufnahme früher Überlegungen bei Keynes – eine konventionelle Analyse der Finanzmarktrationalität und ihrer Voraussetzungen entwickelt. Ich gehe exemplarisch auf den Ansatz von Boltanski/Thévenot etwas genauer ein.

Boltanski/Thévenot unterscheiden sechs Begründungsordnungen, die auf unterschiedlichen Prinzipien beruhen:

- individueller Rationalität und Konkurrenz;
- persönlicher Nähe, Loyalität und Tradition,
- technisch-industrieller Effizienz und Leistungsfähigkeit,
- der Berufung auf allgemeine bzw. kollektive Interessen, Ansprüche und Rechte,
- Prestige, Meinung, Außendarstellung,
- schließlich individueller Genialität und Inspiration.

Auf welche davon in einer konkreten Situation Bezug genommen werden kann, hat auch etwas mit Machtverteilung zu tun. Der, dessen Rationalität in einer bestimmten Situation zählt, hat den anderen auch etwas zu sagen.

Unternehmen werden als komplexe, dynamische Montagen aus unterschiedlichen Handlungskontexten vorgestellt, in denen die Akteure auf unterschiedliche Begründungsordnungen Bezug nehmen. Entwickler z.B. stellen technische Exzellenz und Innovativität in den Vordergrund, Designer vielleicht ästhetische Inspiration,

Produktionsverantwortliche technische Zuverlässigkeit und Handhabbarkeit bei der Herstellung, Controller Kostengesichtspunkte, Marketingverantwortliche Kundenanforderungen, Personaler Aspekte der betrieblichen Sozialintegration, der Betriebsrat die berechtigten kollektiven Ansprüche der Beschäftigten und der Firmendirektor ggf. die Tradition des Hauses. Welche der betreffenden Begründungsordnungen in einer Situation und ggf. mit welchem Gewicht zum Tragen kommen, ist keineswegs gewiß. Hier handelt es sich vielmehr um die Konkurrenz unterschiedlicher bedingter Rationalitäten. Und diese geben von sich aus prinzipiell keine übergeordneten Kriterien dafür her, mit welcher Gewichtung, in welcher Balance sie im Rahmen einer Unternehmensstrategie zum Tragen kommen sollen. Deshalb hat der amerikanische Soziologe David Stark die Klärung dieser Ungewissheit in den Mittelpunkt seines Begriffs von Unternehmertum gestellt, das er – dieser Punkt ist wichtig – nicht als Persönlichkeits-, sondern als Organisationsmerkmal bestimmt:

„Organisationsformen unterscheiden sich danach, wie sie mit der andauernden Rivalität unterschiedlicher Begründungs- bzw. Bewertungsprinzipien zurecht kommen“ (5, mÜ).

Welchen Anteil daran der Dirigent oder die interne Abstimmungskompetenz des Orchesters haben, ist zweitrangig.

Die strategische Neuausrichtung vieler Unternehmen am Shareholder-Value kann als Entscheidung über eine Neugewichtung zwischen unterschiedlichen Begründungsordnungen interpretiert werden, zu Lasten industrieller und kollektiver und zugunsten marktbezogener Begründungen. Im Ergebnis kann es dann schon einmal vorkommen, daß bei den abschließenden Verhandlungen über Leistungspakete und Fristen für ein hoch innovatives High-Tech-Projekt nur noch Controller und Juristen am Tisch sitzen, aber kein Ingenieur oder Techniker mehr – mit den bekannten Folgen z. B. im Fall Toll Collect.

Drei Punkte sind hier wichtig:

- Die Neugewichtung geht im Kern auf eine Veränderung der Kriterien zurück, nach denen Managementverhalten als rational gilt und ist selbst konventioneller Natur.

- Diese grundlegende Neugewichtung hebt das situationsbezogene Bargaining zwischen den Trägern unterschiedlicher Rationalitäten nicht auf und klärt die Verhältnisse nicht ein für allemal. Wenn die Anlage nicht funktioniert oder das Produkt, wie im Fall Toll Collect, im kalkulierten Rahmen nicht realisiert werden kann, haben technische Problemdefinitionen Vorrang, und die Prioritäten zwischen Controllern, Juristen und Technikern werden zumindest temporär neu bestimmt. Und weitergehende Neujustierungen aus Anlaß solcher Friktionen sind zumindest nicht ausgeschlossen.
- Auch in finanzmarktorientierten besteht die Kernkompetenz von Unternehmen wie Akteuren darin, zwischen unterschiedlichen Begründungsordnungen kompetent navigieren zu können.

Schließlich – mein letzter Punkt – bietet der konventionentheoretische Ansatz auch einen Zugang zu dem von Wolfgang Streeck und Kathleen Thelen mit Blick auf die Pfadabhängigkeitsdebatte jüngst aufgeworfenen Problem inkrementellen, in der Konsequenz gleichwohl radikalen Institutionenwandels. Denn sie kann zeigen, wie und unter welchen Voraussetzungen eine neue Koordinations- oder Kooperationsorientierung partikularer Akteure auch umfassende Koordinations- und Kooperationszusammenhänge radikal verändern kann. Erinnerung sei hier an das ‚Aufrollen‘ einer kooperativen Mehrheit durch nichtkooperative Einzelne, wenn die Angehörigen der Mehrheit nicht in der Lage oder nicht willens sind, das abweichende Verhalten zu sanktionieren.

Aber da eine Vorlesung die für alle Beteiligten angenehme Eigenschaft hat, zeitlich begrenzt und in kommensurablen Happen präsentiert zu werden, werde ich dieses Faß hier und heute nicht aufmachen.

Literatur:

- Axelrod, R. (1995). *Die Evolution der Kooperation*. München: Oldenbourg.
- Batifoulier, P./de Larquier, G. (2001). La convention en théorie des jeux. In: P. Batifoulier (Hrsg.): *Théorie des conventions*, S. 99-126. Paris: Economica.
- Berger, P. L./Luckmann, T. (1989). *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie*. Frankfurt a. Main: Fischer.
- Boltanski, L. (1990). *Die Führungskräfte: die Entstehung einer sozialen Gruppe*. Frankfurt / New York: Campus.

- Boltanski, L./Thévenot, L. (1991). *De la justification. Les économies de la grandeur*. Paris: Gallimard.
- Favereau, O. (1994). Règles, organisation et apprentissage collectif: Un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes. In: A. Orléan (Hrsg.): *Analyse économique des conventions*, S. 113-138. Paris: Presses universitaires de France.
- Fehr, E./Gächter, S. (2000). Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity. *Journal of Economic Perspectives*, 14, S. 159-181.
- Lewis, D. (1975). *Konventionen*. Berlin / New York: Walter de Gruyter.
- Olson Jr., M. (1968). *Die Logik kollektiven Handelns: Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen*. Tübingen: Mohr.
- Orléan, A. (1999). *Le pouvoir de la finance*. Paris: Éditions Odile Jacob.
- Orléan, A. (Hrsg.) (1994). *Analyse économique des conventions*. Paris: Presses universitaires de France.
- Ostrom, E. (2000). Collective Action and the Evolution of Social Norms. *Journal of Economic Perspectives*, 14, S. 137-158.
- Salais, R./Baverez, N./Reynaud, B. (1999). *L'invention du chômage*. Paris: Presses universitaires de France.
- Salais, R./Storper, M. (1992). The four "worlds" of contemporary industry. *Cambridge Journal of Economics*, 16, S. 169-193.
- Salais, R./Storper, M. (1993). *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*. Paris: Éditions des Hautes Études en Sciences Sociales.
- Schelling, T. C. (1960). *The Strategy of Conflict*. Cambridge (Mass.) / London: Harvard University Press.
- Searle, J. R. (1997). *Die Konstruktion der gesellschaftlichen Wirklichkeit. Zur Ontologie sozialer Tatsachen*. Reinbek: Rowohlt.
- Stark, D. (2000). *For a sociology of worth. Prepared for the conference on the economics of convention, France, 1998 and revised for the conference on economic sociology at the edge of the 3rd millenium, Moscow 2000*. New York: Department of Sociology, Columbia University.
- Streeck, W./Thelen, K. (2005). Introduction: Institutional Change in Advanced Political Economies. In: W. Streeck / K. Thelen (Hrsg.): *Beyond Continuity. Institutional Change in Advanced Political Economies*, S. 1-39. Oxford New York: Oxford University Press.
- Wagner, P. (1993). Die Soziologie der Genese sozialer Institutionen. *Zeitschrift für Soziologie*, 22, S. 464-476.