

Beckert, Jens

Working Paper

Pragmatismus und wirtschaftliches Handeln

MPIfG Working Paper, No. 09/4

Provided in Cooperation with:

Max Planck Institute for the Study of Societies (MPIfG), Cologne

Suggested Citation: Beckert, Jens (2009) : Pragmatismus und wirtschaftliches Handeln, MPIfG Working Paper, No. 09/4, Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/41685>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

MAX-PLANCK-INSTITUT FÜR GESELLSCHAFTSFORSCHUNG
MAX PLANCK INSTITUTES FOR THE STUDY OF SOCIETIES



MPIfG Working Paper 09/4

Jens Beckert

Pragmatismus und wirtschaftliches Handeln

MPIfG Working Paper

anck Institute
for the Study of Societies

Jens Beckert
Pragmatismus und wirtschaftliches Handeln

MPIfG Working Paper 09/4
Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln
Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne
April 2009

MPIfG Working Paper
ISSN 1864-4341 (Print)
ISSN 1864-4333 (Internet)

© 2009 by the author(s)

Jens Beckert ist Direktor am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Köln.
beckert@mpifg.de

MPIfG Working Papers present ideas that could guide future scholarly research. They may also draw out the implications of available knowledge for a better understanding of public-policy issues. MPIfG Working Papers are refereed scholarly papers.

Downloads

www.mpifg.de
Go to *Publications / Working Papers*

Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung
Max Planck Institute for the Study of Societies
Paulstr. 3 | 50676 Cologne | Germany

Tel. +49 221 2767-0
Fax +49 221 2767-555

www.mpifg.de
info@mpifg.de

Abstract

What alternatives to rational choice theory do exist to explain economic phenomena? I argue that American pragmatism presents a viable alternative for the explanation of key economic incidences. First I illustrate the foundations of pragmatism using three problems regularly encountered in action theory. Then I show how innovation, institutional change, price formation and actors' preferences can be analyzed based on pragmatist premises. I conclude by reflecting on why pragmatism has found so little recognition in economics.

Zusammenfassung

Welche Alternative zur ökonomischen Handlungstheorie besteht für die Untersuchung wirtschaftlicher Phänomene? In dem Beitrag wird die These entwickelt, dass die Wirtschaftssoziologie im amerikanischen Pragmatismus eine handlungstheoretische Grundlage findet, die es ermöglicht, zentrale ökonomische Phänomene besser zu verstehen als ausgehend von der Theorie rationaler Wahl. Die Grundlagen des Pragmatismus werden zunächst anhand von drei handlungstheoretischen Problemstellungen erläutert. Im zweiten Teil des Beitrags wird dann gezeigt, wie sich auf dieser Grundlage Innovationen, institutioneller Wandel, Preisbildung und Präferenzen der Akteure verstehen lassen. Der Beitrag endet mit Überlegungen zur Frage, weshalb die pragmatistische Handlungstheorie eine nur geringe Bedeutung in den Wirtschaftswissenschaften erlangen konnte.

Inhalt

1	Einleitung	5
2	Handeln und Situation	7
3	Wirtschaftliches Handeln und Pragmatismus	11
	Innovationen	11
	Institutionen	12
	Preise	14
	Präferenzen	14
4	Schluss	16
	Literatur	19

1 Einleitung

In keiner anderen Sozialwissenschaft besteht eine so enge Verknüpfung zwischen dem von der Disziplin erforschten Gegenstandsbereich und einem spezifischen handlungstheoretischen Paradigma wie in der ökonomischen Theorie. Spätestens seit der Grenznutzenrevolution in den 1870er-Jahren und dem „Sieg“ eines nomologischen Wissenschaftsverständnisses im Methodenstreit ist wirtschaftswissenschaftliche Forschung aufs Engste mit dem Handlungsparadigma rational ihren Eigennutz verfolgender Akteure verbunden. Alternative handlungstheoretische Paradigmen spielen allenfalls eine Rolle an den Rändern der Disziplin. Hierin unterscheiden sich die Wirtschaftswissenschaften von sämtlichen anderen Sozialwissenschaften, die zum einen nicht in ähnlicher Weise auf *ein* handlungstheoretisches Modell festgelegt sind und die zum anderen zum Rationalmodell des Handelns kritische Distanz bewahren. Dies gilt für die Soziologie ebenso wie für die Anthropologie, die Geografie und – allerdings in geringerem Maß – für die Politikwissenschaften.

In weiten Teilen der Wirtschaftswissenschaften wird rationales Handeln naturalisiert. In der Vorstellung einer „natürlichen Neigung des Menschen zu handeln und Dinge gegeneinander auszutauschen“ (Smith [1776] 1999: 16) kommt eine Anthropologisierung am eigenen Nutzenvorteil ausgerichteten Handelns zum Ausdruck, die eine kritische Reflexion auf das zugrunde liegende Handlungsmodell geradezu überflüssig erscheinen lässt. Menschen handeln ihren eigenen Nutzen maximierend! Daraus legitimiert sich, sämtliches soziales Handeln als nutzenmaximierendes Handeln zu rekonstruieren – eine Vorstellung, die wohl ihre weitestreichende Fassung in den Arbeiten des Chicagoer Wirtschaftswissenschaftlers Gary Becker gefunden hat. Dabei werden für die Modellierungen eine Vielzahl Annahmen zugrunde gelegt: Die Akteure verfügen über fixe und geordnete Präferenzen und verfolgen Handlungsstrategien, mit denen sie unter den gegebenen Restriktionen ihren Nutzen beziehungsweise ihren Gewinn maximieren. Sind die in der Theorie gemachten Annahmen gegeben, so ist es möglich, das Handeln der Akteure mathematisch zu formalisieren. Aus der Ableitung formalisierter Kausalbeziehungen, auf deren Grundlage Vorhersagen sozialer Ereignisse möglich sein sollen und Handlungsempfehlungen gegeben werden, begründen die Wirtschaftswissenschaften ihre Überlegenheit gegenüber anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen. Wissenschaftshistorisch betrachtet zeigt sich darin die starke Orientierung der Wirtschaftswissenschaften an dem naturwissenschaftlichen Wissenschaftsideal des neunzehnten Jahrhunderts (Mirowski 1989), und etwas kritischer ausgedrückt lässt sich darin der „Physik-Neid“ (Hirschman 1992) der Ökonomen erkennen.

Dieser Text beruht auf einem Vortrag bei der Tagung „Handlung und Erfahrung“ am Max-Weber-Kolleg in Erfurt, die zum Anlass des sechzigsten Geburtstags von Hans Joas im November 2008 stattfand. Der Text wird auch in einer gleichnamigen von Matthias Jung, Wolfgang Knöbl und Bettina Hollstein herausgegebenen Anthologie erscheinen. Für hilfreiche Kommentare bedanke ich mich bei den Tagungsteilnehmern sowie bei Christoph Deutschmann.

Es ist nun nicht so, dass die simplifizierenden Annahmen der ökonomischen Handlungstheorie nicht auch innerhalb der Wirtschaftswissenschaften kritisiert worden wären. So gibt es eine lang anhaltende Diskussion innerhalb der Ökonomie, ob die Annahme rationalen Handelns eine empirische ist, Akteure also prinzipiell so handeln, wie in den Modellen vorhergesagt, oder es sich um eine normative Theorie handelt, Akteure also so handeln *sollen*, wie von den Modellen vorgeschlagen. Des Weiteren wurde in Anbetracht offensichtlicher empirischer Schwierigkeiten der Theorie empfohlen, den Nutzenbegriff so zu erweitern, dass dieser nicht nur am eigenen materiellen Vorteil ausgerichtetes Handeln umfasst, sondern beliebige Präferenzen der Akteure beinhalten kann. Wer die Präferenz hat, sein Geld zu verschenken, und dies dann tut, handelt ebenso rational wie derjenige, der sich emsig um dessen Mehrung müht. Gefordert ist nur die Konsistenz im Handeln. Eine weitere einflussreiche Modifikation des Rationalmodells des Handelns wurde von den Vertretern der Carnegie School, insbesondere von Herbert Simon (Simon 1957) mit dem Begriff der „begrenzten Rationalität“ vorgeschlagen. Abgerückt wird hier von der Vorstellung, Akteure hätten überhaupt die Fertigkeit, optimale Handlungsalternativen zu identifizieren. Vielmehr muss von kognitiven Unzulänglichkeiten ausgegangen werden. Akteure brechen, so der Vorschlag der Entscheidungsforscher, die Suche nach weiteren Alternativen ab, sobald sie auf eine Alternative gestoßen sind, die ihnen ein „befriedigendes“ Handlungsergebnis verspricht. Darüber hinaus haben sich in der ökonomischen Theorie evolutionstheoretische Ansätze verbreitet (Hodgson 2004; Nelson/Winter 1982), die für die Erklärung des Wandels wirtschaftlicher Ordnung von der handlungstheoretischen Perspektive ganz abrücken und dafür die evolutionären Mechanismen der Selektion und der Mutation (unvollständige Reproduktion) verantwortlich machen.¹ Schließlich hat sich die ökonomische Theorie während der letzten Jahre zunehmend der Psychologie zugewandt. Das stark wachsende Feld der „behavioral economics“ (Rabin 1998) sieht das Verhalten von Akteuren von psychologischen Faktoren bestimmt. Damit verbunden ist zum einen eine Kritik an dem Modell des *homo oeconomicus*. Zum anderen beinhaltet das Programm jedoch einen reduktionistischen Behaviorismus, der Verhalten auf kognitive und letztlich neurologische Strukturen zurückführt. Ziel dieses Programms ist nicht die Abkehr von der Vorstellung einer Ex-ante-Prognostizierbarkeit des Marktverhaltens, sondern vielmehr dessen verbesserte Prognostizierbarkeit durch Einbeziehung von psychologisch verankerten Irrationalitäten in die spieltheoretischen Modelle.

Die hier nur kurz angerissenen kritischen Erweiterungen des Rationalmodells des Handelns lassen sich im Sinne der Wissenschaftstheorie von Thomas Kuhn als Anbauten innerhalb eines vorherrschenden Paradigmas verstehen.

1 Christopher Ansell hat auf die ideengeschichtlichen Verbindungen Simons zum amerikanischen Pragmatismus hingewiesen (Ansell 2005: 12ff.). Simon verweist zum einen direkt auf Schriften von James und Dewey und ist zum anderen stark von dem Institutionalist John R. Commons beeinflusst. Der amerikanische Institutionalismus bezieht sich wiederum stark auf die Ideen des Pragmatismus (Reuter 1994). Ansell macht allerdings auch zutreffend auf die Unterschiede zwischen Simon und dem Pragmatismus aufmerksam (Ansell 2005: 13). Siehe dazu auch Diaz-Bone (2009: 18).

In welchem Verhältnis steht diese Entwicklung jedoch zur Wirtschaftssoziologie? Die sich während der letzten zwanzig Jahre entfaltende neue Wirtschaftssoziologie beansprucht, mithilfe soziologischer Ansätze einen Beitrag zum Verständnis und zur Erklärung wirtschaftlicher Phänomene zu leisten. Kaum Aufmerksamkeit wird dabei jedoch den handlungstheoretischen Grundlagen der Untersuchung ökonomischer Strukturen und Prozesse gewidmet (Beckert 2003: 770). Zum Teil wird von den Vertretern der Wirtschaftssoziologie gänzlich auf handlungstheoretische Spezifikationen verzichtet, zum Teil werden implizit Annahmen der Theorie rationaler Wahl übernommen. Nur wenige Wirtschaftssoziologen beschäftigen sich direkt mit der Frage nach den handlungstheoretischen Alternativen zur Rational-Choice-Theorie (Barbalet 2009; Beckert 2003; Fligstein 2001).

Ich argumentiere in meinem Beitrag, dass das soziologische Verständnis wirtschaftlicher Phänomene nicht ohne eine handlungstheoretische Grundlegung auskommt, eine solche Grundlegung aber nicht im Rationalmodell des Handelns gefunden werden kann. Dabei geht es mir nicht wie vielen Kritikern der Rational-Choice-Theorie darum, zu bestreiten, dass Akteure in wirtschaftlichen Handlungskontexten in der Regel versuchen, ihre materiellen und ideellen Interessen zu befördern und in diesem Sinn intentional rational handeln. Vielmehr geht es mir vornehmlich um den Begriff der Rationalität selbst, also um die Frage, wie Akteure in komplexen Umwelten eigentlich dazu kommen, eine bestimmte Handlungsalternative als in ihrem Interesse liegend beziehungsweise als rational wahrzunehmen und entsprechend zu handeln.

Ich werde argumentieren, dass der amerikanische Pragmatismus, wie er von Autoren wie Charles Sanders Peirce, William James, John Dewey und George Herbert Mead entwickelt wurde und zu dessen Weiterentwicklung Hans Joas wesentliche Beiträge geleistet hat, eine handlungstheoretische Grundlegung der Wirtschaftssoziologie ermöglicht. Dabei möchte ich im ersten Teil meines Beitrags zunächst drei handlungstheoretische Problemstellungen skizzieren, die meines Erachtens im Pragmatismus eine Antwort finden. Im zweiten Teil werde ich vier wirtschaftliche Handlungssituationen umreißen, die sich auf Grundlage des Pragmatismus weit besser verstehen lassen als auf der Basis einer Theorie rationalen Handelns. Am Schluss des Beitrags werde ich dann etwas Ernüchterung verbreiten, indem ich versuche zu erklären, warum die pragmatistische Handlungstheorie für die ökonomische Theorie wohl auch in der Zukunft nicht mehr als ein Randphänomen bleiben wird.

2 Handeln und Situation

Zunächst zu den drei handlungstheoretischen Problemstellungen. (1) Erstens geht die Theorie rationalen Handelns von einem permanent seine Optionen reflektierenden und kalkulierenden Akteur aus, der auf Grundlage seiner Abwägungen nutzenmaximieren-

de Entscheidungen trifft. Hiergegen haben verschiedene handlungstheoretische Ansätze (Schütz 1970; Garfinkel 1967), aber ganz wesentlich auch die Begründer des Pragmatismus, argumentiert, dass ein großer Teil unserer Handlungen im Stadium vorreflexiver Routinen verbleiben und eher durch Gewohnheit als durch Reflexivität charakterisiert sind. William James (1931: 115–116) etwa unterscheidet „Action“ from „Habit“ dadurch, dass Handeln die bewusste Wahl einer Handlungsweise unter verschiedenen Alternativen verlangt, Gewohnheiten hingegen „without reference to the conscious will“ (James 1931: 114) stattfinden. Handlungen finden im Fluss vorreflexiver Routinen statt; dadurch ist im Handlungsmodell immer schon eine zeitliche Dimension gegeben. Routinen sind Sedimente vergangener Erfahrungen, die die Wahrnehmung der Situation organisieren. Dies führt unmittelbar zu einer historischen Perspektive auf das Handeln (Ansell 2005: 10). Unterbrochen werden die Gewohnheiten erst, wenn eine Situation für den Handelnden durch Anomalien beziehungsweise neue Erfahrungen problematisch wird und den Akteur dadurch zu einer reflexiven Einstellung gegenüber der Situation zwingt. Die bewusste Reflexion ermöglicht und verlangt die Veränderung der symbolischen Strukturen, mit denen Erfahrungen organisiert werden. Problematisch werden bei der Unterbrechung der Handlungsrouninen allerdings nicht alle Aspekte der Situation – außer möglicherweise in einschneidenden Krisen – sondern spezifische Teile. Für diese als problematisch erscheinenden Aspekte der Handlungssituation probieren Akteure, in einem Versuch-und-Irrtum-Prozess neue Lösungen zu finden; ist eine Lösung gefunden, stellt sich in Folge wieder ein routinierter Handlungsablauf ein.

Die Bedeutung von Routinen in wirtschaftlichen Handlungskontexten wurde im amerikanischen Institutionalismus insbesondere von Thorstein Veblen ([1898]1990) gesehen und während der letzten dreißig Jahre vor allem von Vertretern des neuen soziologischen Institutionalismus, der Organisationssoziologie und der evolutionären Ökonomik aufgegriffen. Diese Ansätze zeigten allesamt, wie stark Organisationshandeln durch Routinen, Konventionen und als selbstverständlich vorausgesetzten Handlungsweisen geprägt ist (DiMaggio/Powell 1991). Eine solche Beschreibung des Handelns steht der ökonomischen Idee einer permanenten kalkulativen Reflexivität der Akteure entgegen. Wenngleich man davon ausgehen kann, dass insbesondere der Wettbewerbsmechanismus und die technologische Dynamik kapitalistischer Ökonomien Akteure in wirtschaftlichen Handlungszusammenhängen viel häufiger vor „problematische Situationen“ stellt als möglicherweise in anderen Handlungsfeldern, sind doch auch in wirtschaftlichen Handlungskontexten zu jedem gegebenen Zeitpunkt viele Elemente der Handlungssituation unproblematisch und werden von den Akteuren unhinterfragt als gegeben angenommen.

(2) Eine zweite für das Verständnis ökonomischen Handelns grundlegende Differenz zum Rationalmodell des Handelns besteht in der Konzeptualisierung von Handlungsmitteln und Handlungszielen. Ich beziehe mich hier auf die Interpretation Deweys von Hans Joas im dritten Kapitel des Buches „Die Kreativität des Handelns“ (1992) – die für mich ein Kernstück der handlungstheoretischen Konzeption von Hans Joas darstellt. Es geht dabei um die Zurückweisung der auch in utilitaristischen Handlungstheorien enthaltenen Vorstellung der Abtrennung von Handlungszielen und -mitteln

von der Handlungssituation. Die utilitaristische Handlungstheorie behauptet ja, dass Handeln sich als Realisierung vorgefertigter Handlungsziele verstehen lasse, die Akteure in die Handlungssituation einbringen. Dieser teleologischen Interpretation des Handelns setzt der Pragmatismus nun die Vorstellung einer reziproken Beziehung zwischen Handlungszielen und Handlungsmitteln entgegen. Handlungsziele, so Joas, Dewey paraphrasierend, seien „meist relativ unbestimmt und werden erst durch die Entscheidung über zu verwendende Mittel spezifiziert“ (Joas 1992: 227). Da Mittel untrennbar mit der Handlungssituation verknüpft sind, lassen sich die Handlungsziele der Akteure eben auch nur aus der konkreten Situation und der Interpretation dieser Situation durch die Handelnden verstehen und verändern sich im Handlungsverlauf. Die von Dewey sogenannten „ends-in-view“ sind deshalb „nicht vorschwebende Zukunftszustände, sondern Handlungspläne, die das gegenwärtige Handeln strukturieren“ (Joas 1992: 227). Die Verknüpfung von Erkennen und Handeln führt zu einem Verständnis von situierter oder praktischer Rationalität, bei der Handlungsziele als Mittel zur kognitiven Orientierung der Akteure in der Handlungssituation aufgefasst werden. Akteure entdecken ihre Handlungsziele und Präferenzen erst im Handlungsprozess selbst. Anfängliche Handlungsziele sind zwar Bestandteil des Handelns, sie können aber nicht das Handlungsergebnis erklären. Denn Handlungsziele sind immer nur vorläufig. Sie entstehen mit den Erfahrungen der Akteure im Handlungsprozess und reifen und wandeln sich in der Situation (Barbalet 2009: 6; Putnam 2006: 282; Whitford 2002: 339).

(3) Dies führt schließlich zu der dritten grundlegenden handlungstheoretischen Position. Das Rationalmodell des Handelns zeichnet ja die Eigentümlichkeit aus, dass die Akteure, abgesehen von der Festlegung ihrer Präferenzen, über keinerlei Entscheidungsfreiräume verfügen. Sind die Handlungsziele einmal festgelegt, sind alle Handlungen durch die Wahl der optimalen Mittel zur Erreichung des Handlungsziels unter gegebenen Restriktionen bestimmt. Spiro Latsis (Latsis 1972) hat dies in den Siebzigerjahren treffend als „situativen Determinismus“ bezeichnet. Dieser Determinismus wird jedoch nicht der das Handeln auszeichnenden „Kreativität des Handelns“ gerecht. Zwar ist die Interpretation der Handlungssituation durchaus nicht beliebig, sondern vielmehr „vorgeformt in unseren Handlungsfähigkeiten und unseren aktuellen Handlungsdispositionen“ (Joas 1992: 236). Genau hierin liegt ja die Geschichtlichkeit des Handelns. Insofern entsteht die Handlung in der reflexiven „Beziehung auf die in der Situation erlebte Herausforderung“ (ebd.) und schließt an vorreflexive Strebungen beziehungsweise Maßstäbe an, zu denen Werte, Vorstellungen einer gelungenen Persönlichkeit oder einer gelungenen Gemeinschaft gehören (ebd.: 239). Mit George Herbert Mead lässt sich hier vom „generalisierten Anderen“ als einer dritten Partei sprechen, durch die die Handlungssituation stabilisiert wird. Überträgt man diese Begrifflichkeit in die Terminologie der Wirtschaftssoziologie, so sind hier Institutionen oder Konventionen gemeint, die als soziale Makrostrukturen Situationswahrnehmungen der Akteure konturieren.

It is in the form of the generalized other that the social process influences the behavior of the individuals involved in it and carrying it on, i.e. that the community exercises control over the conduct of its individual members; for it is in this form that the social process or community enters as a determining factor into the individual's thinking. (Mead [1934] 1967: 155)

Zugleich bleibt die Reaktion auf die Situation jedoch immer auch ein kreativer Akt. Denn wie die Konventionen und Institutionen im Handeln umgesetzt werden, ist nicht determiniert, sondern Resultat der kontingenten Interpretation der Situation durch die Handelnden. Handeln findet in einem tentativen dialogischen Prozess des Ausprobierens von verschiedenen möglichen Handlungsweisen statt (Joas 1980: 91ff.). Dies ergibt sich aus dem beschriebenen Prozess der Emergenz von Handlungszielen und -mitteln, die nicht einfach „im“ Handelnden sind, und von diesem nur umgesetzt werden müssten, sondern die vielmehr erst mit der Erfahrung in der Situation entstehen. Kreativität ist insofern ein unhintergehbare Sachverhalt des Handelns. Der dialogische Charakter der Suche nach Handlungsoptionen unterscheidet die pragmatistische Handlungstheorie auch von solchen Kulturtheorien, die Handeln als Umsetzung kognitiv verankerter Skripte verstehen, die als „Werkzeugkasten“ Handlungsoptionen zur Verfügung stellen (Swidler 1986). Der experimentelle Umgang mit der Handlungssituation, in dem Handlungsziele und Handlungssituation dialogisch miteinander verknüpft sind, verweist auf die Rolle von Ungewissheit im Erkenntnisprozess. In „The Quest for Certainty“ hatte John Dewey ([1929] 1988) die Vorstellung von permanenten und logisch notwendigen, unabhängig vom praktischen Handeln bestehenden Wahrheiten zurückgewiesen. Der Erkenntnisprozess entfaltet sich – genau wie das Verhältnis von Zielen und Mitteln im Handlungsprozess – in der Auseinandersetzung mit der empirischen Welt, wobei „beliefs“ die Orientierungen für das praktische Handeln vorgeben. „Beliefs“ sind aber nicht mehr als ein im praktischen Handeln zu überprüfendes Vermutungswissen; die nie aufzulösende Unsicherheit ist Quelle für die immer weiter fortgeführte aktive Untersuchung (*inquiry*) der Beschaffenheit der Wirklichkeit.

Es ist unverstänlich, wie sich die ökonomische Theorie auf ein handlungstheoretisches Paradigma festlegen konnte, das diese Kreativität des Handelns nicht einbeziehen kann. Denn gerade der moderne Kapitalismus, in dessen Entstehungskontext sich auch die heutigen Wirtschaftswissenschaften formierten, ist die durch ständige kreative Umwälzungen von Handlungssituationen charakterisierte Wirtschaftsformation par excellence (Deutschmann 2008). Von Joseph Schumpeter wurde genau dieser Sachverhalt treffend in dem Begriff der „kreativen Zerstörung“ gefasst. Es ist beinahe ironisch, dass eine Handlungstheorie zum dominierenden Paradigma der Disziplin avancieren konnte, auf deren Grundlage die Dynamik des Kapitalismus als endogener Prozess gerade *nicht* gefasst werden kann.

3 Wirtschaftliches Handeln und Pragmatismus

Ich möchte vorschlagen, dass die hier grob skizzierte pragmatistische Handlungstheorie eine Grundlage für das Verständnis ökonomischer Handlungssituationen zur Verfügung stellt. Damit bringe ich zum Ausdruck, dass Handeln in wirtschaftlichen Kontexten ebenso wie in politischen, religiösen oder familiären Zusammenhängen soziales

Handeln ist, und damit innerhalb einer allgemeinen Handlungstheorie fassbar ist. Außerdem kommt darin zum Ausdruck, dass ökonomisches Handeln nur in Verbindung mit den sozialen, politischen und kulturellen Strukturen sozialer Ordnung zu verstehen ist (Beckert/Streeck 2008). Die Spezifik ökonomischen Handelns besteht darin, dass dieses auf die Produktion und Verteilung knapper materieller Güter gerichtet ist und in kapitalistischen Ökonomien die Handlungskoordination der Wirtschaft über spezielle institutionelle Strukturen organisiert ist, insbesondere über Wettbewerbsmärkte. Um die Fruchtbarkeit des Pragmatismus für die Wirtschaftssoziologie zu demonstrieren, möchte ich im Folgenden vier ökonomische Handlungsbereiche diskutieren und dabei zeigen, wie diese ausgehend von der pragmatistischen Handlungstheorie untersucht werden können.²

Innovationen

Innovationen sind der Kern der Dynamik und des Wachstums kapitalistischer Ökonomien. Die teleologische Vorstellung der Entstehung „neuer Kombinationen“ (Schumpeter [1911] 1934) besteht darin, diese auf Grundlage eines Ablaufschemas zu konzeptualisieren, wonach zunächst Handlungsziele gesetzt werden, die dann als Vergleichsstandard für die Bewertung verschiedener Wege (Mittel) zur Erreichung dieser Ziele herangezogen werden. Vergegenständlicht wird dies in sogenannten Phasenmodellen, bei denen, ausgehend von einem definierten Ziel, die konkreten Schritte zur Erreichung dieses Ziels *ex ante* festgelegt werden, die dann von den Entwicklern Schritt für Schritt abgearbeitet werden.

Diese Vorstellung des Ablaufs von Innovationsprozessen findet wenig empirische Unterstützung. Denn worin die Innovation besteht, kann am Anfang des Prozesses nicht genau bestimmt werden, weshalb Entwicklungsprozesse schlecht spezifiziert sind. Die Ausgangsbedingungen sind nur teilweise bekannt, Ziele sind unklar und die zur Erreichung der Ziele notwendigen Mittel sind unbestimmt (Eckersly 1988: 87). Die mit Innovationsprozessen verbundene radikale Ungewissheit führt zu deren Unvorhersehbarkeit. Empirische Studien zu Innovationsprozessen zeigen daher auch wenig überraschend ein ganz anderes Bild des Ablaufs von Innovationen und zwar eines, das in deutlicher Übereinstimmung mit der pragmatistischen Handlungstheorie steht: Der Entwickler „does not keep means and ends separate, but defines them interactively as he frames the problematic situation“ (Schön 1983: 68). Mittel und Ziele stehen demnach in einem dialogischen Verhältnis zueinander. Dabei erlangen Objekte ihre Bedeutung in einem interpretativen Prozess, der in der Handlungssituation vor dem Hintergrund der Erfahrungen der beteiligten Ingenieure stattfindet. Auch empirische Studien der

2 Ein fünfter Bereich, der sich ausgehend von der pragmatistischen Handlungstheorie diskutieren ließe, ist das Problem der Kooperation zwischen Akteuren in wirtschaftlichen Kontexten. Siehe dazu insbesondere die Arbeiten von Charles Sabel (1993) und die Diskussionen von Beckert (1997: 374ff.) und Whitford (2002).

Wissenschaftssoziologie zum Ablauf von Forschungsprozessen (Knorr-Cetina 1999) zeigen den iterativen, häufig aber auch für Außenstehende als chaotisch und von Zufällen bestimmt erscheinenden Erkenntnisprozess in der Wissenschaft. Dies führt dazu, dass möglicherweise völlig andere Entdeckungen gemacht werden, als die ursprünglich mit dem Forschungsdesign intendierten. Besonders spektakulär zeigt sich dies bei Produktinnovationen, die zunächst überhaupt nicht als solche erkannt werden, sondern für die erst noch das Problem gefunden werden muss, für das das Produkt eine Lösung sein könnte. Ein Beispiel hierfür sind die von der Firma 3M erfundenen Post-it Notes. Hier wurde beim Versuch, einen neuen Klebstoff zu entwickeln, etwas erfunden, wofür niemand eine Verwendung zu haben schien: nämlich ein Klebstoff, der nicht klebt. Es hat Jahre gedauert und beruhte schließlich auf einem Zufall, dass die mögliche Verwendung für Notizblöcke gefunden wurde (Garud/Karnoe 2001). Zu diesem Ergebnis führte ein Prozess des Experimentierens, bei dem die Möglichkeiten der Verwendung der neu entwickelten Substanz erst im Handlungsprozess erkennbar wurden.³ Der ursprüngliche Plan der Entwicklung eines neuen Klebstoffs wurde durch das sichtbare Handlungsergebnis unterbrochen. Dieser „overflow“ (Callon 1998a) führte zu einer Phase des Experimentierens, in der schließlich die neue Lösung gefunden wurde. All dies fand im Kontext einer „community of practice“ statt, in der Handlungsrationality sich nicht aus abstrakten Modellen ableitet, sondern als „situational rationality“ (Ansell 2005: 14) emergiert.

Institutionen

Institutionen sind zentrale Makrostrukturen der Organisation wirtschaftlichen Handelns. Welchen Beitrag kann eine pragmatistische Handlungstheorie zur Erklärung der Entstehung und des Wandels von Institutionen leisten? Institutionen spielen gerade in wirtschaftssoziologischen Ansätzen eine zentrale Rolle, da diese von der Kontextualisierung wirtschaftlichen Handelns in soziale Makrostrukturen ausgehen. Ökonomische Institutionentheorien (North 1990) sehen institutionelle Regulationen als von rationalen Akteuren geschaffene Regeln. Durch die sanktionsbewehrte Vereinbarung zur Selbstbeschränkung werden Dilemmata kollektiven Handelns und potenzielles Marktversagen verhindert, was den individuellen Nutzen der Akteure und die wirtschaftliche Wohlfahrt erhöht. Hier lässt sich leicht die Vorstellung institutionellen Designs erkennen, wobei Akteure ein vorgefertigtes Handlungsziel haben und die entsprechenden Mittel zu dessen Realisierung einsetzen.

3 Vor dem Hintergrund der pragmatistischen Handlungstheorie lassen sich die Phasenmodelle der Entwickler allerdings auch ganz anders interpretieren: nämlich nicht als empirische Beschreibung des Innovationsprozesses, sondern als Handlungsanleitungen, die den Akteuren eine Orientierung zur Strukturierung der Auseinandersetzung mit der Handlungssituation geben. Darauf werde ich am Schluss des Beitrags anhand der Diskussion der Performativitätsthese in der Wirtschaftssoziologie noch einmal zurückkommen.

From a utilitarian perspective, institutions are external objects with no persona or eros of their own. They have been ‚disenchanted‘ and are thus manipulable as tools to achieve certain ends. They are subject to instant revision and can be treated in universalistic terms that make them modular objects capable of being transposed from place to place. They are not inextricably bound to particular historical and cultural contexts. (Ansell 2005: 7)

Aus pragmatistischer Perspektive lassen sich Institutionen hingegen als Teil der Handlungssituation von Akteuren verstehen (Langlois 1986, zit. in Scott 2008: 69) oder auch im Sinne George Herbert Meads als „generalized other“ (Beckert 2007). Anhand des Beispiels der Entstehung rechtlicher Regulationen in transnationalen Regulationsfeldern hat Sigrid Quack (2007) jüngst ein ganz anderes Bild der Entstehung von Rechtsinstitutionen gezeichnet. Transnationale Regulationsfelder sind durch das Fehlen einer zentralen staatlichen rechtsetzenden Gewalt charakterisiert, was dazu führt, dass Verrechtlichungsprozesse vornehmlich dezentral und von unten entstehen. Hier nun lässt sich ein Prozess von Institutionengenesen erkennen, der deutliche Übereinstimmung mit der pragmatistischen Idee der Unterbrechung von Handlungsroutinen und der reflexiven Lösung der entstehenden Handlungsprobleme aufweist. Die Akteure erfahren eine Situation als problematisch; die Situation selbst erfordert Lösungen und fordert zu ihrer reflexiven Schließung auf. Quack zeigt, wie sich Rechtsinstitutionen im transnationalen Bereich in einer ständigen Konfrontation zwischen Akteuren und problematischer Situation in einem Prozess des Versuchs und Irrtums langsam herauskristallisieren. Dabei lassen sich rekursive Zirkel identifizieren: Die in der Praxis der Rechtsanwendung entstehenden Probleme tragen zur erneuten Veränderung und Neuerung bestehenden Rechts bei (Quack 2007: 652). Rechtliche Innovationen zeigen sich zunächst in privatrechtlichen Verträgen, in denen die beteiligten Akteure Lösungen für zuvor nicht regulierte Problemstellungen entwickeln und damit auf die konkreten Regulationsprobleme reagieren. Hieraus entwickeln sich nichtbindende rechtliche Standards, die als Soft Law von weiteren Rechtsexperten als Modell verwendet werden und sich hierdurch weiter verbreiten. Neu erscheinende Probleme führen zur Unterbrechung dieses Prozesses und zu neuen Vertragskonstruktionen, die sich verbreiten, bis auch diese wieder durch neue Regulationsprobleme infrage gestellt werden. Institutionenbildung ist hier ein eng mit den Handlungssituationen der Akteure verknüpfter reflexiver Prozess, der nicht durch einen allgemeinen Telos gesteuert wird, sondern von den in der Situation auftauchenden Handlungsproblemen, auf die Akteure durch kreative Anpassungen reagieren, wobei ihre Handlungen immer durch die bereits bestehenden Regulierungen disponiert sind. Abstrakter lässt sich dies so fassen, dass Akteure erst von den Resultaten ihrer Handlungen diese verstehen können und die Handlungsergebnisse zugleich neue Handlungsziele und Präferenzen entstehen lassen, die sich von den anfänglichen Zielen unterscheiden und neue Handlungen motivieren (Barbalet 2009: 8).

Preise

Die Erklärung von Preisen auf Märkten gehört zu den Kernthemen der Wirtschaftstheorie. Die ökonomische Preistheorie nimmt dabei an, dass Preise über den Marktmechanismus so gesteuert werden, dass dem Preis für das Produkt dessen Grenzkosten entsprechen. An dieser Preistheorie wurden schon früh Zweifel geäußert (Friedman 1953; Hall/Hitch 1939), doch nur wenige Ökonomen untersuchen empirisch, wie Preisentscheidungen von Marktanbietern tatsächlich getroffen werden. Für die Wirtschaftssoziologie hingegen ist genau dies eine wichtige Frage. Auch dazu ein Beispiel. In seinem Buch über den Kunstmarkt in Amsterdam und New York hat der niederländische Soziologe Olav Velthuis Preisbildungsprozesse in Galerien untersucht und auf Grundlage seiner Forschungen das Konzept der „pricing scripts“ entwickelt. Als „pricing scripts“ definiert er „a set of routines which function as a cognitive manual for the variety of pricing decisions that a dealer needs to make“ (Velthuis 2005: 117). Aufgrund der Unsicherheit hinsichtlich der Qualität von Kunstwerken und der schwierigen Abschätzbarkeit der Nachfrage orientieren sich die Kunsthändler an im Feld der Kunst institutionalisierten Routinen zur Preisbemessung, die ihnen als *tacit knowledge* bekannt sind. Dabei lässt sich genau jener in der pragmatistischen Handlungstheorie angenommene dialogische Prozess zwischen Akteuren und Situation beobachten. Für neu auf den Markt kommende Künstler verwenden Galeristen eine als „testing the waters“ bezeichnete Strategie. Sie testen den Markt zunächst mit eher niedrigen Preisen, die sich an denen vergleichbarer Künstler anderer Galerien orientieren. Darauf aufbauend versuchen Galeristen vorsichtig Preissteigerungen durchzusetzen, wobei die Reaktionen des Marktes genau beobachtet werden. In vielerlei Hinsicht werden die Preisstrategien an Routinen und Gewohnheiten des Marktes ausgerichtet, die zum Teil der ökonomischen Preistheorie entgegengesetzt sind. So werden Preise prinzipiell bei Unverkäuflichkeit nicht herabgesetzt – eher wird der Künstler aus dem Programm der Galerie genommen – und es werden bei Werken gleicher Größe und Machart keine Preisunterschiede gemacht, die die unterschiedliche Qualität der Kunstwerke widerspiegeln würden. Erst durch diese Routinen gelingt die Stabilisierung eines durch extreme Unsicherheit charakterisierten Marktes.

Präferenzen

Präferenzen lassen sich gewissermaßen als Voraussetzung von Preisbildungsprozessen auf Märkten verstehen. Nur wenn es eine Nachfrage nach einem Gut gibt, kann sich dafür ein Preis bilden. Die Nachfrage wiederum entsteht nur, wenn es ein Bedürfnis des „haben-wollens“ gibt. John Dewey bringt dies in der Formulierung „valuation involves desiring“ (Dewey [1939] 1988: 204) zum Ausdruck. Schon Talcott Parsons ([1937] 1949) hatte in seiner Kritik am Utilitarismus darauf hingewiesen, dass dieser die Entstehung von Handlungszielen unerklärt lässt und diese entweder als zufällig oder als biologisch determiniert betrachten müsse. In der Tat geht die ökonomische Theorie von der An-

nahme exogener und bereits am Beginn des Handlungsprozesses fixierter Präferenzen aus. Diese Exogenisierung von Präferenzen ist jedoch eine zwar für die mathematische Modellbildung hilfreiche, für das empirische Verständnis wirtschaftlicher Handlungsprozesse aber unzureichende Konzeptualisierung. Das Nachfrageverhalten auf Märkten ist nämlich durch ständige Veränderungen geprägt, mit denen die Nachfrager auf Informationen reagieren, die sie erst in der Situation als Marktteilnehmer erlangen und die zu Anpassungen ihrer Präferenzen führen. Auch hier ist der Begriff der Situation entscheidend. Die Bedeutung von Produkten und damit der Wunsch nach ihnen entsteht in sozialen Kontexten der intersubjektiven Bedeutungszuschreibung, durch die sowohl die Funktionalität als auch der symbolische Wert von Produkten konstituiert und von den potenziellen Nachfragern verstanden sowie verändert wird. Es gibt keine Bedeutung von Produkten unabhängig der situativen Kontexte, in denen ein Produkt begehrt, gekauft und verwendet wird. Dies ist unmittelbar einleuchtend bei Positionsgütern, deren Besitz zu sozialen Statuszuordnungen führt. Was als modisch gilt, lässt sich nicht dem Produkt als solchem entnehmen, sondern nur den sich ständig verändernden Bedeutungszuschreibungen der Kleidungsstücke durch die Mitglieder der Referenzgruppe (Aspers 2006). Diese Problematik erstreckt sich allgemeiner auf alle singulären Güter (Karpik 2007), also Güter, die mit anderen auf dem Markt angebotenen Gütern nicht direkt verglichen werden können, weil sie aufgrund fehlender Homogenität nicht kommensurabel sind. Aus dem für ein Bild von Gerhard Richter gezahlten Preis lassen sich keinerlei Anhaltspunkte für den Preis eines gleichgroßen Bildes von Eamon O’Kane ableiten. Marktakteure sind ständig mit Problemen des „overflows“ (Callon 1998a: 18) konfrontiert, die für die Möglichkeit von Markttausch zumindest temporär gelöst werden müssen. Relativ stabile Wertzuschreibungen für singuläre Güter – und damit die Reduktion des „overflows“ – entstehen in interaktiven Prozessen im Marktfeld auf Grundlage von Beurteilungsinstrumenten und als Experten anerkannten Akteuren (Beckert/Rössel 2004). Doch bleibt das Resultat prinzipiell instabil. Firmen müssen sich dem Prozess von Versuch und Irrtum aussetzen „and the progressive learning it allows: trying some positions, observing consumer’s evaluations, trying to clarify their judgments, taking them into account when repositioning the product“ (Callon/Méadel/Rabeharisoa 2002: 204). Der Grund hierfür lässt sich darin vermuten, dass die Interpretation der Handlungssituation nicht nur individuelle Dispositionen betrifft, sondern die Handlungssituation insgesamt umfasst, in der Wissen verteilt besteht. George Herbert Mead hatte den dialogischen Prozess der Entstehung von Wert im Markt bereits charakterisiert: Es besteht ein

interrelationship of communication in which the individual in his own process of production is identifying himself with the individual who has something to exchange with him. He has to put himself in the place of the other or he could not produce that which the other wants.

(Mead [1934] 1967: 292)

Die Bewertung von Gütern entsteht somit in einem sozialen Prozess in der Situation, ausgehend von der Konfrontation der Akteure mit der Ungewissheit des Werts (vgl. auch Karpik 2007: 100ff.). Jegliche Wertbeimessung entsteht in der Auseinandersetzung mit der Handlungssituation und gilt lediglich temporär. Denn bestehende Handlungs-

ziele sind nicht mehr als Orientierungsmarken für die Strukturierung gegenwärtigen Handelns, die sich mit neuen Erfahrungen – etwa sich verändernden Moden, neu in den Markt eingeführten Produkten oder neuen Beurteilungen – verändern. Will man Wertbildungsprozesse auf Märkten verstehen, so muss man die Erfahrungen der Akteure und ihre Interpretation der Situation zum Gegenstand machen und die Entstehung sowie den Wandel von Präferenzen in der reflexiven Auseinandersetzung mit der Handlungssituation verorten. Eine so verstandene Wirtschaftswissenschaft ist dann aber eine hermeneutische Wissenschaft, in der die symbolischen Ordnungen intersubjektiv geteilter Bedeutungen und die Entstehung beziehungsweise Veränderung dieser Bedeutungen Gegenstand der Forschung werden, da nur diese die Handlungen der Akteure erklären.⁴

4 Schluss

Die Diskussion der vier ökonomischen Handlungsbereiche sollte zeigen, wie Konzepte des amerikanischen Pragmatismus für die empirische Untersuchung zentraler Fragestellungen zur Ökonomie fruchtbar gemacht werden können. Handlungsrationalität ist – im Unterschied zur teleologischen Auffassung von Rational-Choice-Theorien – als Prozess, als nie abschließbare Suche zu konzeptualisieren, was bedeutet, sie im Handeln und in der Situation selbst zu verankern, sie also „in Beziehung zu setzen zum sozialen und materiellen Kontext des Handelns“ (Gerlach 2008: 23).

Welche Rolle aber spielt der Pragmatismus in den Wirtschaftswissenschaften? Im Mainstream wirtschaftswissenschaftlicher Forschung keine (vgl. auch Khalil 2004). Im amerikanischen Institutionalismus der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts hatten die handlungstheoretischen Konzepte des Pragmatismus hingegen eine erhebliche Bedeutung. Dies gilt für die Arbeiten von Thorstein Veblen ebenso wie die von John R. Commons und Clarence Ayres. In jüngerer Zeit ist der Pragmatismus außerdem in der sich in Frankreich entwickelnden Konventionenökonomie bedeutsam geworden.⁵ Mit der Ökonomie der Konventionen ist ein Akteur- und Rationalitätsmodell verbunden, bei dem Konventionen als in das Handeln und die Situation „eingelagerte“ Realitäten verstanden werden (Diaz-Bone 2008: 390), womit die handlungspraktischen Erfahrungen der Akteure in der Situation in den Vordergrund rücken. Einerseits strukturieren Konventionen die Handlungssituation und tragen dadurch zur Handlungskoordination unter Bedingungen von Ungewissheit bei (Beckert 2009). Andererseits wird die inter-

4 Für den Zusammenhang von Wirtschaftswissenschaften und Hermeneutik siehe auch Lavoie (1991). In der Wirtschaftssoziologie werden zunehmend die Konzepte „narratives“ und „stories“ diskutiert, mit denen die Rolle der Interpretation der Handlungssituation für die Erklärung von Handlungen in den Vordergrund rückt (siehe Ansell 2005: 28f.; Mützel 2009; White 2008).

5 Dies steht in engem Zusammenhang mit der insgesamt ausgeprägten Rezeption des Pragmatismus in den französischen Sozialwissenschaften in jüngerer Zeit.

pretative Rationalität der Akteure durch die Erfahrungen in der Situation ständig mit formiert und die gleichzeitige Verankerung verschiedener Rechtfertigungsordnungen verlangt die Aushandlung sogenannter „kritischer Situationen“ (Thévenot 2007). Soziale Ordnung wird so in ihrer Fragilität und ihren Veränderungen handlungstheoretisch erfassbar.

Eine im Pragmatismus verankerte Untersuchung der Ökonomie unterscheidet sich zugleich von den verschiedenen am Anfang erwähnten Ansätzen in den Wirtschaftswissenschaften, die sich in kritischer Auseinandersetzung mit dem ökonomischen Handlungsmodell gebildet haben. Sie unterscheidet sich von dem Konzept der „bounded rationality“ von Herbert Simon (1957), denn die Entscheidungsprozesse werden nicht auf Grundlage „kognitiver Unzulänglichkeiten“ von Individuen erklärt. „Vielmehr erfolgt Entscheiden im Kontext einer ‚situierter Kognition‘ (Laville 2000), die in den Interaktionen der Akteure untereinander und mit ihrer materiellen und immateriellen Umwelt entsteht“ (Diaz-Bone 2009: 18). Auch geht es in einer vom Pragmatismus ausgehenden handlungstheoretischen Grundlegung sozialwissenschaftlicher Erforschung der Ökonomie nicht wie in der experimentellen Ökonomie um die Verfeinerung prognostischer Modelle. Solche Modelle werden der Spezifik von Situationen und der prinzipiellen Kontingenz des Handelns gerade nicht gerecht. Eine größere Übereinstimmung ist hingegen mit evolutionstheoretischen Ansätzen in den Wirtschaftswissenschaften (Hodgson 2004) zu erkennen. Dies lässt sich einerseits aus der den Ansätzen gemeinsamen historischen Perspektive schließen, zum anderen aus dem Modell der Veränderung von handlungsorganisierenden Routinen. In dem Versuch-und-Irrtum-Prozess experimenteller Auseinandersetzung mit der Handlungssituation werden solche symbolischen Ordnungen aufgegeben, die sich nicht bewähren. Man kann dies auch als evolutionären Selektionsprozess verstehen. Gleichwohl wird dieser Prozess im Pragmatismus handlungstheoretisch rekonstruiert und nicht nur von seinen Resultaten her wahrgenommen; er wird außerdem als kultureller Prozess untersucht.

Betrachtet man die Wirtschaftswissenschaften insgesamt, so führen die Konventionenökonomie und andere wirtschaftssoziologische Ansätze, die sich auf den Pragmatismus stützen (zum Beispiel Sabel 1993; Stark 2009), allenfalls ein Schattendasein. Warum sich das auch kaum ändern wird, soll abschließend kurz erörtert werden. Zum einen gelten in den heutigen Wirtschaftswissenschaften nur mathematisch formalisierte Modelle als legitim. Eine Handlungstheorie, die die Suche nach Lösungen in der Handlungssituation selbst und damit in der praktischen Rationalität der Akteure verortet, ist nicht formalisierbar und findet daher auch keine Anerkennung innerhalb der Disziplin. Der Ausgangspunkt der pragmatistischen Handlungstheorie, wonach Handeln das kontingente Resultat der Auseinandersetzung in der Situation ist, lässt sich mit der Vorstellung modelltheoretisch vorhersagbarer Handlungen gerade nicht vereinbaren.

Zum anderen geht es um die wesentlich normative Ausrichtung der Wirtschaftswissenschaften. Ökonomische Modelle interessieren sich nicht so sehr für die empirische Untersuchung der Handlungspraxis der Akteure als vielmehr für die normative Frage, wie

ökonomische Prozesse und Handeln so zu gestalten sind, dass sie nutzenmaximierend deren Effizienz steigern. Während der letzten Jahre wurde von Vertretern des Performativitätsansatzes innerhalb der Wirtschaftssoziologie, insbesondere von Michel Callon (1998a) und Donald MacKenzie (MacKenzie/Millo 2003), eine auf dieser Einsicht aufbauende soziologische Perspektive auf die Wirtschaftswissenschaften entwickelt. Die ökonomische Theorie, so der Ausgangspunkt, ist in erster Linie ein handlungsanleitendes Wissen, mit dem Akteure Handlungssituationen kognitiv strukturieren. Sie dient nicht der Beschreibung der Empirie, sondern wird von den Akteuren zur Anleitung ihres Handelns genutzt. Dies bedeutet nicht, dass die ökonomische Praxis ausschließlich durch die Anwendung ökonomischer Theoriemodelle bestimmt wäre und insofern diese Realität „performativ“ erzeugen würde, wie dies insbesondere von Michel Callon behauptet wird (1998b). Es gilt ja gerade aus Perspektive des Pragmatismus, dass Handlungsrationalität in der Situation entsteht und sich mit den Erfahrungen der Akteure verändert. Doch lässt sich von der Performativitätsthese lernen, dass *auch* wirtschaftswissenschaftliches Wissen zum Bestandteil der praktischen Strukturierung der Handlungssituation werden kann. Um einen solchen Einfluss zu erlangen, muss sich der Theorie jedoch handlungsanleitendes Wissen entnehmen lassen. Wenn es sich so verhält, dass wirtschaftswissenschaftliche Modelle ihre Legitimation aus ihren präskriptiven Ansprüchen erlangen und wirtschaftswissenschaftliches Wissen nur unter dieser Vorgabe Resonanz im Feld der Wirtschaft erhält, kann es nicht überraschen, dass eine rekonstruktive Handlungstheorie keine Anerkennung in den Wirtschaftswissenschaften findet.

Auf Grundlage der pragmatistischen Perspektive lässt sich wirtschaftliches Handeln verstehend rekonstruieren und auch erklären, wobei die Erklärungen immer die historische Spezifität der Situation im Auge behalten. Auch lässt sich die Rolle der ökonomischen Theorie für die Handlungsentscheidungen im Feld der Ökonomie rekonstruieren: Die ökonomischen Modelle lassen sich als Teil der Handlungssituation verstehen; sie tragen zur kognitiven und normativen Orientierung der Akteure bei. Sie sind damit ein Mittel der Akteure zur Interpretation der Situation. Darüber hinaus kann die pragmatistische Handlungstheorie einen Beitrag zur Frage der Entstehung und Veränderung relevanter kognitiver und institutioneller symbolischer Ordnungen leisten, indem sie die Prozesse ihrer Genese und ihres Wandels mithilfe der historischen Untersuchung von Handlungssituationen und deren „Bewerkstelligung“ durch die beteiligten Akteure zum Gegenstand macht. Diese Prozesse lassen sich als Experimente beziehungsweise Kämpfe zwischen den beteiligten Akteuren zur Organisation von Märkten verstehen. Auf einer solchen metatheoretischen Ebene trägt eine pragmatistisch orientierte Wirtschaftssoziologie insofern wichtige Erkenntnisse zum Verstehen wirtschaftlichen Handelns bei – die Handlungsweisen der Akteure beeinflussen diese Erkenntnisse jedoch allenfalls, wenn die Narrative der empirischen Rekonstruktion der Situation in die Entscheidungen der im Feld der Wirtschaft handelnden Akteure einfließen.

Über erheblich größeren Einfluss verfügen Theorien, die Handeln in wirtschaftlichen Kontexten teleologisch als „standard stories“ (Tilly 2002) auffassen, also als „the se-

quential, explanatory recounting of connected, self-propelled people and events“ (Tilly 2002: 26) und gerade nicht als experimentelle Auseinandersetzung mit der Handlungssituation. Denn nur Theorien dieses Typs suggerieren die instrumentelle Rationalität getroffener Entscheidungen und legitimieren diese so. Dies schützt zwar keinesfalls vor dramatischen Fehlentscheidungen – wie sich in der aktuellen Finanzkrise zeigt – doch werden die ökonomischen und auch politischen Akteure alle Mittel mobilisieren, gerade nicht einzugestehen, dass ihr Handeln ganz wesentlich ein Experimentieren in problematischen Situationen ist, in denen instrumentelle Zielverfolgung durch Kontingenz und Ungewissheit ständig torpediert wird. Denn paradoxerweise ist gerade die Illusion der Möglichkeit „rationaler Entscheidungen“ ein wichtiges Element der pragmatischen Strukturierung wirtschaftlicher Handlungssituationen.

Literatur

- Ansell, Chris, 2005: *Pragmatism and Organization*. Berkeley: Department of Political Science, University of California.
- Aspers, Patrik, 2006: *Designing for the Other: Using Knowledge to Upgrade Manufacturing in the Garment Industry*. MPIfG Discussion Paper 06/9. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Barbalet, Jack, forthcoming 2009: Action Theoretic Foundations of Economic Sociology. In: Jens Beckert/Christoph Deutschmann (Hg.), *Wirtschaftssoziologie*. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderband 49. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Beckert, Jens, 1997: *Grenzen des Marktes: Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz*. Frankfurt a.M.: Campus.
- , 2003: Economic Sociology and Embeddedness: How Shall We Conceptualize Economic Action? In: *Journal of Economic Issues* 37, 769–787.
- , 2007: *How Do Markets Change? On the Interrelations of Institutions, Networks and Cognition in the Development of Markets*. Florence: European University Institute.
- Beckert, Jens/Jörg Rössel, 2004: Kunst und Preise: Reputation als Mechanismus der Reduktion von Ungewissheit am Kunstmarkt. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 56, 32–50.
- Beckert, Jens/Wolfgang Streeck, 2008: *Economic Sociology and Political Economy: A Programmatic Perspective*. MPIfG Working Paper 08/4. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Callon, Michel, 1998a: Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics. In: Michel Callon (Hg.), *The Laws of the Market*. Oxford: Blackwell Publishers, 1–57.
- (Hg.), 1998b: *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Callon, Michel/Cécile Méadel/Vololona Rabeharisoa, 2002: The Economy of Qualities. In: *Economy and Society* 31, 194–217.
- Deutschmann, Christoph, 2008: *Kapitalistische Dynamik: Eine gesellschaftstheoretische Perspektive*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Dewey, John, [1939] 1988: *Experience and Education, Freedom and Culture, Theory of Valuation, and Essays*. The Collected Works of John Dewey, The Later Works, 1925–1953, Bd. 13. Carbondale: Southern Illinois University Press.
- , [1929] 1988: *The Quest for Certainty*. The Collected Works of John Dewey, The Later Works, 1925–1953, Bd. 4. Carbondale: Southern Illinois University Press.
- Diaz-Bone, Rainer, 2008: *Felder und Konventionen in der Wirtschaft: Beiträge zur neuen französischen Wirtschaftssoziologie*. Habilitationsschrift. Berlin: Freie Universität Berlin, FB Politik- und Sozialwissenschaften.

- Diaz-Bone, Rainer, 2009: *Economie des Conventions*. In: Jens Beckert/Christoph Deutschmann (Hg.), *Wirtschaftssoziologie*. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderband 49. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, im Erscheinen.
- , 2009: *Economie des Conventions*. In: Jens Beckert/Christoph Deutschmann (Hg.), *Wirtschaftssoziologie*. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderband 49. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, im Erscheinen.
- DiMaggio, Paul/Walter Powell, 1991: Introduction. In: Paul DiMaggio/Walter Powell (Hg.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press, 1–38.
- Eckersly, Michael, 1988: The Form of Design Processes: A Protocol Analysis Study. In: *Design Studies* 9, 86–94.
- Fligstein, Neil, 2001: Social Skill and the Theory of Fields. In: *Sociological Theory* 19, 105–125.
- Friedman, Milton, 1953: *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press.
- Garfinkel, Harold, 1967: *Studies in Ethnomethodology*. Cambridge: Polity Press.
- Garud, Raghu/Peter Karnoe, 2001: Path Creation as a Process of Mindful Deviation. In: Raghu Garud/Peter Karnoe (Hg.), *Path Dependence and Creation*. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1–40.
- Gerlach, Philipp, 2008: *Arbeitskraft gegen Geld: Aspekte einer soziologischen Theorie des Arbeitsmarktes*. Unveröffentlichte Magisterarbeit. Freiburg: Albert-Ludwigs-Universität.
- Joas, Hans, 1980: *Praktische Intersubjektivität: Die Entwicklung des Werkes von G. H. Mead*. Frankfurt: Suhrkamp
- Hall, Robert L./Charles J. Hitch, 1939: Price Theory and Business Behaviour. In: *Oxford Economics Papers* 2, 12–45.
- Hirschman, Albert, 1992: *Denken gegen die Zukunft: Die Rhetorik der Reaktion*. München: Hanser.
- Hodgson, Geoffrey M., 2004: *The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism*. London: Routledge.
- James, William, 1931: *Principles of Psychology*. Bd. 1. New York: Holt.
- Joas, Hans, 1992: *Die Kreativität des Handelns*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Karpik, Lucien, 2007: *L'Economie des Singularités*. Paris: Editions Gallimard.
- Khalil, Elias L. (Hg.), 2004: *Dewey, Pragmatism, and Economic Methodology*. London: Routledge.
- Knorr-Cetina, Karin, 1999: *Wissenskulturen: Ein Vergleich naturwissenschaftlicher Wissensformen*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Latsis, Spiro, 1972: Situational Determinism in Economics. In: *British Journal of Philosophy of Science* 23, 207–245.
- Laville, Frédéric, 2000: La Cognition Située. In: *Revue Economique* 51, 1301–1331.
- Lavoi, Don (Hg.), 1991: *Economics and Hermeneutics*. London: Routledge.
- MacKenzie, Donald/Yuval Millo, 2003: Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange. In: *American Journal of Sociology* 109, 107–145.
- Mead, George Herbert, [1934] 1967: *Mind, Self and Society: From the Standpoint of a Social Behaviorist*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Mirowski, Philip, 1989: *More Heat than Light: Economics as Social Physics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mützel, Sophie, 2009: Koordinierung von Märkten durch narrativen Wettbewerb. In: Jens Beckert/Christoph Deutschmann (Hg.), *Wirtschaftssoziologie*. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderband 49. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, im Erscheinen.
- Nelson, Richard R./Sidney G. Winter, 1982: *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglass, 1990: *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Parsons, Talcott, [1937] 1949: *The Structure of Social Action: A Study in Social Theory with Special Reference to a Group of Recent European Writers*. Glencoe: Free Press.
- Putnam, Ruth Anna, 2006: Democracy and Value Inquiry. In: John R. Shook/Joseph Margolis (Hg.), *A Companion to Pragmatism*. Malden, MA: Blackwell Publishing, 278–289.
- Quack, Sigrid, 2007: Legal Professionals and Transnational Law-Making: A Case of Distributed Agency. In: *Organization* 14, 643–666.

- Rabin, Matthew, 1998: Psychology and Economics. In: *Journal of Economic Literature* 36, 11–46.
- Reuter, Norbert, 1994: *Der Institutionalismus: Geschichte und Theorie der evolutionären Ökonomie*. Marburg: Metropolis-Verlag.
- Sabel, Charles F., 1993: Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy. In: Richard Swedberg (Hg.), *Explorations in Economic Sociology*. New York: Russell Sage, 104–144.
- Schön, Donald, 1983: *The Reflective Practitioner: How Professionals Think in Action*. New York: Basic Books.
- Schumpeter, Joseph, [1911]1934: *Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schütz, Alfred, 1970: *On Phenomenology and Social Relations*. Chicago: University of Chicago Press.
- Scott, Richard W., 2008: *Institutions and Organizations: Ideas and Interests*. 3. Auflage. London: Sage.
- Simon, Herbert, 1957: *Models of Man*. New York: Wiley.
- Smith, Adam, [1776]1999: *Der Wohlstand der Nationen*. München: dtv.
- Stark, David, 2009: *The Sense of Dissonance: Accounts of Worth in Economic Life*. Princeton: Princeton University Press.
- Swidler, Ann, 1986: Culture in Action: Symbols and Strategies. In: *American Sociological Review* 51, 273–286.
- Thévenot, Laurent, 2007: The Plurality of Cognitive Formats and Engagements: Moving between the Familiar and the Public. In: *European Journal of Social Theory* 10, 409–423.
- Tilly, Charles, 2002: *Stories, Identities, and Political Change*. Lanham: Rowman & Littlefield.
- Veblen, Thorstein, [1898]1990: Why is Economics not an Evolutionary Science. In: Thorstein Veblen (Hg.), *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*. New York: Transaction, 56–81.
- Velthuis, Olav, 2005: *Talking Prices*. Princeton: Princeton University Press.
- White, Harrison C., 2008: *Identity and Control: How Social Formations Emerge*. Princeton: Princeton University Press.
- Whitford, Josh, 2002: Pragmatism and the Untenable Dualism of Means and Ends: Why Rational Choice Theory Does Not Deserve Paradigmatic Privilege. In: *Theory and Society* 31, 325–363.

Recent Titles in the Publication Series of the MPIfG

MPIfG Discussion Papers

- DP 09/4
H. Callaghan
Constrain-Thy-Neighbor Effects as a Determinant of Transnational Interest Group Cohesion
- DP 09/3
D. Stark, B. Vedres
Opening Closure Intercohesion and Entrepreneurial Dynamics in Business Groups
- DP 09/2
J. Beckert
Koordination und Verteilung: Zwei Ansätze der Wirtschaftssoziologie
- DP 09/1
J. Beckert, N. Besedovsky
Die Wirtschaft als Thema der Soziologie: Zur Entwicklung wirtschaftssoziologischer Forschung in Deutschland und den USA
- DP 08/13
K. Thelen, M. R. Busemeyer
From Collectivism towards Segmentalism: Institutional Change in German Vocational Training
- DP 08/12
M. Höpner
Usurpation statt Delegation: Wie der EuGH die Binnenmarktintegration radikalisiert und warum er politischer Kontrolle bedarf

MPIfG Working Papers

- WP 09/3
T. Fetzer
Beyond Convergence versus Path Dependence: The Internationalization of Industrial Relations at Ford Germany and Britain (1967–1985)
- WP 09/2
P. Aspers
How Are Markets Made?
- WP 09/1
F. W. Scharpf
Legitimacy in the Multilevel European Polity
- WP 08/7
W. Streeck
Von der gesteuerten Demokratie zum selbststeuernden Kapitalismus: Die Sozialwissenschaften in der Liberalisierung
- WP 08/6
W. Streeck
Flexible Markets, Stable Societies?
- WP 08/5
C. Deutschmann
Der kollektive „Buddenbrooks-Effekt“: Die Finanzmärkte und die Mittelschichten
- WP 08/4
J. Beckert, W. Streeck
Economic Sociology and Political Economy: A Programmatic Perspective

MPIfG Books

- F. W. Scharpf
Föderalismusreform: Kein Ausweg aus der Politikverflechtungsfalle?
Campus, 2009
- M. Blauberger
Staatliche Beihilfen in Europa: Die Integration der Beihilfekontrolle in der EU und die Europäisierung der Beihilfepolitik in den neuen Mitgliedstaaten
VS-Verlag für Sozialwissenschaften, 2009
- W. Streeck
Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy
Oxford University Press, 2009
- R. Mayntz
Über Governance: Institutionen und Prozesse politischer Regelung
Campus, 2009
- S. Burkhart
Blockierte Politik: Ursachen und Folgen von „Divided Government“ in Deutschland
Campus, 2008
- L. Dobusch
Windows versus Linux: Markt – Organisation – Pfad
VS-Verlag für Sozialwissenschaften, 2008
- M. Höpner, A. Schäfer (Hg.)
Die Politische Ökonomie der europäischen Integration
Campus, 2008

Ordering Information

MPIfG Discussion Papers

Order printed copies from the MPIfG (you will be billed) or download PDF file from the MPIfG website (free).

MPIfG Working Papers

Order printed copies from the MPIfG (you will be billed) or download PDF file from the MPIfG website (free).

MPIfG Books

At bookstores; abstracts on the MPIfG website.

www.mpifg.de

Go to *Publications*.

New Titles

Consult our website for the most complete and up-to-date information about MPIfG publications and publications by MPIfG researchers. To sign up for newsletters and mailings, please go to *Service* on the MPIfG website. Upon request to info@mpifg.de, we will be happy to send you our Recent Publications brochure.

ERPA

MPIfG Discussion Papers and MPIfG Working Papers in the field of European integration research are included in the *European Research Papers Archive (ERPA)* which offers full-text search options: <http://eiop.or.at/erpa>.

Das Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung ist eine Einrichtung der Spitzenforschung in den Sozialwissenschaften. Es betreibt anwendungs offene Grundlagenforschung mit dem Ziel einer empirisch fundierten Theorie der sozialen und politischen Grundlagen moderner Wirtschaftsordnungen. Im Mittelpunkt steht die Untersuchung der Zusammenhänge zwischen ökonomischem, sozialem und politischem Handeln. Mit einem vornehmlich institutionellen Ansatz wird erforscht, wie Märkte und Wirtschaftsorganisationen in historisch-institutionelle, politische und kulturelle Zusammenhänge eingebettet sind, wie sie entstehen und wie sich ihre gesellschaftlichen Kontexte verändern. Das Institut schlägt eine Brücke zwischen Theorie und Politik und leistet einen Beitrag zur politischen Diskussion über zentrale Fragen moderner Gesellschaften.

The Max Planck Institute for the Study of Societies conducts advanced basic research on the governance of modern societies. It aims to develop an empirically based theory of the social and political foundations of modern economies by investigating the interrelation between economic, social and political action. Using primarily an institutional approach, it examines how markets and business organizations are embedded in historical-institutional, political and cultural frameworks, how they develop, and how their social contexts change over time. The institute seeks to build a bridge between theory and policy and to contribute to political debate on major challenges facing modern societies.

