



## Trivium

Revue franco-allemande de sciences humaines et sociales - Deutsch-französische Zeitschrift für Geistes- und Sozialwissenschaften

5 | 2010  
Sociologie des conventions

---

# Konventionalistische Ansätze in der Unternehmensforschung

François Eymard-Duvernay

Traducteur : Andreas Pfeuffer



### Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/trivium/3561>

ISSN : 1963-1820

### Éditeur

Les éditions de la Maison des sciences de l'Homme

### Référence électronique

François Eymard-Duvernay, « Konventionalistische Ansätze in der Unternehmensforschung », *Trivium* [Online], 5 | 2010, online erschienen am 10 Januar 2010, abgerufen am 02 Mai 2019. URL : <http://journals.openedition.org/trivium/3561>

---

Ce document a été généré automatiquement le 2 mai 2019.



Les contenus de la revue *Trivium* sont mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International.

---

# Konventionalistische Ansätze in der Unternehmensforschung

François Eymard-Duvernay

Traduction : Andreas Pfeuffer

---

## NOTE DE L'ÉDITEUR

Wir danken François Eymard-Duvernay für die freundliche Genehmigung, diesen Artikel zu übersetzen.

- Das Forschungsprogramm der Économie des conventions («Ökonomie der Konventionen», im Folgenden kurz: EC) hat sich im Überschneidungsbereich verschiedener Fächer und Forschungseinrichtungen entwickelt. Ökonomen mit einem Interesse an der Entwicklung eines realistischen Zugangs zu rationalem Verhalten in Organisationen haben sich zusammen mit Spezialisten aus anderen Disziplinen wie der Soziologie, der Philosophie, der Rechtswissenschaft und dem Management an die Erforschung von Formen der Koordination gemacht, in denen es zu einem Zusammenspiel von Regeln, Objekten und Interaktionen zwischen Personen kommt. Zugleich ergeben sich Überschneidungen zwischen diesen universitären Forschungen und Überlegungen, die am INSEE<sup>1</sup> zur Rolle von Kategorien und der Pluralität von Investitionen, auf die sich die Koordination in Unternehmen stützt, angestellt worden sind.
- Paradoxerweise fand bis vor kurzer Zeit noch das Unternehmen als Forschungsgegenstand in den Wirtschaftswissenschaften eher geringe Beachtung. Die Gründe hierfür sind durchaus bekannt. Nach der neoklassischen Wende erforschten Wirtschaftswissenschaftler in erster Linie nur die Konsumentenseite der Ökonomie, während man die produktive Tätigkeit weitgehend vernachlässigte. Das Unternehmen wurde dabei auf einen auf verschiedenen Märkten agierenden Unternehmer reduziert sowie auf eine Produktionsfunktion, die die exogenen technischen Zwänge des Modells repräsentiert. Bedeutung kommt ihm nur in negativer Hinsicht zu, nämlich insofern es

sich, wenn es eine Monopolposition innehat, auf die Marktmechanismen störend auswirkt. Die keynesianische Richtung dagegen hat die mikroökonomische Herangehensweise an das Unternehmen nicht sonderlich intensiv verfolgt. Das in den vergangenen zwanzig Jahren zu verzeichnende neuerliche Interesse für Organisationen ist das Ergebnis einer komplexen Ursachenkonstellation.

- 3 Es wurde immer offensichtlicher, dass die Effizienz einer Volkswirtschaft zu einem Gutteil auf den Organisationen beruht. Die Ökonomen konnten dieses Untersuchungsfeld, das der Forschung zudem neue Bereiche erschloss und sich vielversprechend entwickelte, nicht auf Dauer der Managementlehre überlassen. Die Informationsökonomik ihrerseits fand in dem Gegenstand der Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Beschäftigten ein umfangreiches Anwendungsfeld.
- 4 Die Vertragstheorie, das Rückgrat dieses neuen Forschungsprogramms, brachte durchaus frischen Wind in die wirtschaftswissenschaftliche Lehre. Verträge stellen im Rahmen spezifischer informationeller Kontexte örtlich beschränkte Gleichgewichte dar. Die Herausforderung besteht genau darin, ungeachtet von Informationsdefiziten Anreize zur Herstellung eines möglichst effizienten Gleichgewichts zu finden. Dieser Oberbegriff fasst dabei je nach den postulierten Informationsstrukturen ganz verschiedenartige Vertragsformen zusammen. Das birgt natürlich das Risiko einer Zersplitterung der Disziplin in sich, insofern der einheitsstiftende Rahmen des Marktes brüchig wird. Andererseits wird dadurch, dass man den Informationskontext modifiziert, die Untersuchung einer ganzen Palette von Beziehungen möglich. Der Ökonom lernt dadurch Entlohnungsprofile zu begreifen, die nach den kanonischen Marktmodellen als Abweichungen erscheinen. So wird etwa die Stabilität von Löhnen durch ein auf Sicherheit bedachtes Verhalten des Arbeitgebers erklärt, dem unterstellt wird, weniger risikoscheu zu sein als der Arbeitnehmer; mit der Betriebszugehörigkeit steigende Löhne gelten dagegen als eine Form des Anreizes in Situationen, in denen die Anstrengung des Beschäftigten schwer zu verifizieren ist.
- 5 Die durch dieses Forschungsprogramm angestoßenen Neuerungen für die Analyse sind nicht zu unterschätzen. Die Einführung der Unsicherheit in die Umwelt des ökonomischen Akteurs stellt eine grundlegende Innovation dar. Sie hat bisher unbekannte Disfunktionalitäten bei der Koordinierung von Handlungen aufgedeckt. So haben etwa einige inzwischen zu Klassikern avancierte Arbeiten gezeigt, dass Märkte in Situationen asymmetrisch verteilter Informationen zu existieren aufhören können.<sup>2</sup> Globale Ungleichgewichtszustände auf Märkten (auf dem Arbeitsmarkt ebenso wie dem Güter- und Finanzmarkt) werden durch eine problematische Informationsverteilung erklärt, was zugleich eine neuartige Verknüpfung von Mikro- und Makroökonomie darstellt. Unsere Kritik daran setzt an dem Umstand an, dass diese potenziell bedeutsame Öffnung durch das Festhalten am Standardmodell von Rationalität eine Einschränkung erfährt. Das Problem der Unsicherheit wird etwas wohlfeil durch die Berechnung von Wahrscheinlichkeiten gelöst, das der wechselseitigen Abhängigkeit von Strategien durch die unrealistische Unterstellung gemeinsamen Wissens.
- 6 Das von uns verfolgte Programm beschreibt ein Wirtschaftsleben von weit geringerer Transparenz als jenes, auf das uns die gängigen Rationalitätsmodelle unausweichlich festlegen. Die Akteure lernen darin, ohne dass sie von vornherein schon wissen, was sie lernen werden. Sie treffen Vereinbarungen, in denen noch nicht der gesamte Verlauf der Transaktionen antizipiert wird. Es ist schon verwunderlich, dass solche Vorschläge als »heterodox« angesehen werden, während sie doch zumindest trivial sind. Freilich sind

die für diese Probleme vorgeschlagenen Lösungen alles andere als trivial und sie erfordern ein entschiedenes Abrücken von Grundannahmen des neoklassischen Programms.

- 7 Es stellt sich nun die Frage, ob sich die wirtschaftswissenschaftlichen Analysewerkzeuge so weiterentwickeln lassen, dass sie für die Untersuchung von Interaktionen in einer Welt taugen, in der Unsicherheit herrscht? H. Simon hat sich mit einem dementsprechenden Rationalitätsmodell eingehend befasst, dessen wichtigste Eigenschaften im Folgenden wiedergegeben werden:
  - Die in Organisationen wirkenden Akteure sind Teil einer Hierarchie, die die gemeinsamen Werte der Organisation festlegt und Vorkehrungen trifft, die die Koordinierung der auf diese gemeinsamen Werte ausgerichteten Handlungen erleichtern sollen;<sup>3</sup>
  - diese Vorkehrungen mindern die sich aus dem Zwang zum Kalkül der Akteure ergebende Belastung der Akteure; sie stellen »kognitive Vereinfachungen« dar, welche die Aufmerksamkeit auf bestimmte Aufgaben fokussieren und praktische Verhaltensnormen routinisieren; die Arbeitsteilung mindert ebenfalls den kognitiven Aufwand;
  - das Kalkül der Akteure lässt sich nicht auf eine für alles und jeden anwendbare allgemeingültige Formel bringen (Treffen der optimalen Entscheidung unter Berücksichtigung des Ziels); das Kalkül setzt erlernte Strategien um, die mit der Erfahrung des Subjekts variieren; so genannte »intuitive« Verhaltensweisen sind häufig das Resultat der unmittelbar erfolgenden Aktivierung dieser im Gedächtnis gespeicherten Strategien;<sup>4</sup>
  - das Kernproblem besteht nicht darin, die optimale Entscheidung zu kalkulieren, sondern eine Entscheidung hinsichtlich des besten Kalkulationsverfahrens zu treffen;<sup>5</sup>
  - die der Rationalität gesetzten Grenzen sind nicht ausräumbar; die Wahrnehmungen der Akteure haben nicht die ihnen zugeschriebene Objektivität: Sie sind teilweise durch in den Köpfen verankerte und in Informationssystemen materialisierte Theorien geformt (und verformt); die von den Akteuren vorgenommenen Induktionen, die Theorien, die sie beim gedanklichen Antizipieren ihrer Umwelt anwenden, beruhen ebenso auf Glaubensüberzeugungen wie auf Rationalität.<sup>6</sup>
- 8 Dieses Modell von Rationalität, das sich auf den Begriff der begrenzten Rationalität (*bounded rationality*) bringen lässt, läuft, wenn es radikal umgesetzt wird, auf ein evolutionistisches Programm hinaus: Der »kurzsichtige« Akteur wird von seiner Umwelt geleitet, die die passenden Routinen selektiert. Der Kreis schließt sich, wenn man annimmt, dass die Umwelt aus ebenso »kurzsichtigen« Akteuren besteht, wobei die Evolution der gesamten Population durch den jedem Einzelnen verschafften Nutzen bestimmt wird, der sich aus Verhaltensweisen ergibt, die sich (rein zufällig) decken.<sup>7</sup>
- 9 Freilich sind auch andere Anwendungen des Modells begrenzter Rationalität möglich, die eine Weiterführung des von der neuen Informationsökonomie eingeleiteten *cognitive turn* bilden.<sup>8</sup> Die daraus hervorgegangenen Forschungsprogramme setzen den Akzent auf die Frage, wie Akteure ihre kognitiven Fähigkeiten durch Lernen und die Nutzung kollektiver Dispositive erhöhen.<sup>9</sup> Sie befassen sich mehr mit den in Institutionen verankerten und handlungsleitenden Werten.<sup>10</sup> Die Auswahl eines Entscheidungsverfahrens stellt keineswegs nur ein kognitives Problem dar, da die Informationssysteme aufs Engste mit Wertordnungen verbunden sind. Der in diesen Programmen verwendete Begriff der Regel

verknüpft den kognitiven Ansatz (die Regel verringert den Aufwand an Rationalität) mit den Werten (die Regel zeigt an, wie die Handlungen bewertet werden).<sup>11</sup>

- 10 In vorliegenden Text wollen wir uns in erster Linie auf den pluralistischen Ansatz der Analyse von Regeln konzentrieren. Mit seiner Hilfe lässt sich die kognitive Unbestimmtheit zahlreicher Situationen untersuchen, insofern nämlich ein und dieselbe Tatsache je nach gezogener Schlussfolgerung und je nach Format der Information, die diese Tatsache zu erfassen erlaubt, mehrere Interpretationen zulässt. Die Pluralität der Regeln stellt einen Weg unter anderen möglichen dar, um die Grenzen der Rationalität fassen zu können. Damit lässt sich auch die Formenvielfalt der Bewertung der Handlung einbeziehen, die sich aus der Pluralität der Institutionen ergibt. Dieser Vorgehensweise liegt der Gedanke zugrunde, dass es für die Akteure meist nicht nur eine Art und Weise des Kalküls gibt, und dass Koordination in erster Linie ein Problem der Übereinkunft hinsichtlich einer bestimmten Art von Kalkül ist. Die Errichtung von Märkten hat zur Folge, dass eine alleinige Form des Kalküls eingeführt wird, und ihre Ausweitung bedeutet, dass davon immer weitere Zonen des Soziallebens erfasst werden. Ein Unternehmen ist jedoch offenkundig ein hochkomplexes Universum, in dem mehrere Bewertungsprinzipien koexistieren.
- 11 Diese Pluralität von Rationalitäten verkompliziert das Bemühen um Koordinierung. Man könnte meinen, dass es im Idealfall auf eine einheitliche Ökonomie hinauslaufen müsste. Wir ziehen jedoch einen anderen Schluss, wenn wir uns für ein Festhalten am Pluralismus aussprechen, der unserer Ansicht nach die Voraussetzung für eine echte Wirtschaftsdemokratie darstellt. Unser Forschungsprogramm bezieht seine Kohärenz aus dem Festhalten am Pluralismus in den Sozialwissenschaften, der im Gegensatz zu dem einem jeden Programm innewohnenden Universalitätsanspruch steht. Die entsprechende Pluridisziplinarität ist keineswegs nur Fassade, sondern die Voraussetzung dafür, dass die Kontroverse über die Formen wirtschaftlicher Organisation auf der Ebene der Unternehmen wie auch der Gesellschaft überhaupt lebendig bleibt.

## Der vergleichende Ansatz der Koordinierungsformen

### Die Pluralität der Institutionen

- 12 Lassen sich die Beziehungen in einem Unternehmen auf eine einzige Koordinationsform zurückführen? Jede Sozialwissenschaft ist versucht, den Geltungsbereich einer Form der Koordination möglichst weit auszudehnen. Diese Tendenz ist in den Wirtschaftswissenschaften seit etwa zwanzig Jahren besonders ausgeprägt. Die neuartigen Analyseinstrumente erlauben es bekanntlich, die für den Markt grundlegenden Mechanismen auch auf die Familie, auf die Politik oder auf Organisationen zu übertragen. Dieser Imperialismus der Ökonomen hat durchaus Entsprechungen in anderen Disziplinen. Einige soziologenahe Strömungen sind der Auffassung, dass der Markt und die Organisationen nur ein Ausdruck von ungleichen Kräfteverhältnissen zwischen gesellschaftlichen Gruppen sind oder dass sie in soziale Netzwerke »eingebettet« sind.<sup>12</sup> Die Wahl einer Forschungsstrategie ist entscheidend. Das Zurückführen aller möglichen Transaktionen auf Marktbeziehungen und in der Verlängerung auf Vertragsbeziehungen führt letztlich zur Entwertung der Institutionen, die im Lauf der Geschichte die Organisationen so ausgeformt haben, wie wir sie heute kennen.

- 13 Die Verschiedenheit der Kulturen wird durch diese reduktionistische Strategie ebenfalls zerstört, obgleich sie noch nie so deutlich gewesen ist wie in der gegenwärtigen Phase der Globalisierung des Handelsverkehrs. Die Anerkennung einer Pluralität von Institutionen erweist sich als zentral für die Forschung.<sup>13</sup> Hieraus ergibt sich eine Pluralität an Werten, die sich nicht beliebig von einer Institution auf die nächste übertragen lassen. Man verhält sich innerhalb der Familie nicht wie auf einem Markt oder in einem Verein. Eine der Kompetenzen der Akteure besteht darin, die jeweilige Natur der Institution, in der sie sich gerade befinden, zu erkennen und sich diesem Kontext angemessen zu verhalten. Sind deshalb die rigiden Abgrenzungen zwischen den Institutionen einfach hinzunehmen, so dass jede in das Ressort einer speziellen Sozialwissenschaft fällt? Die Antwort darauf ist ganz klar nein. Die Herausforderung für die gegenwärtige Entwicklung der Interdisziplinarität besteht darin, am Pluralismus der Institutionen festzuhalten, zugleich aber einen gemeinsamen Rahmen zu schaffen, mit dem sich die Übergänge zwischen institutionellen Dispositiven sowie Situationen fassen lassen, in denen mehrere institutionelle Kontexte mobilisiert werden können. Ein solcher Analyserahmen ist besonders zur Untersuchung von Organisationen geeignet.
- 14 Der Beobachter des Wirtschaftslebens sieht sich selbst innerhalb ein und desselben Sektors mit einer enormen Bandbreite von Unternehmenstypen konfrontiert. Die Stärke der Markttheorie liegt gerade darin, dass sich mit ihr sämtliche Unternehmen einem einheitlichen Kalkulationsrahmen einfügen. Doch genau darin besteht auch ihre Schwäche. Wird die von den Unternehmen ausgeübte Koordinationsrolle anerkannt, impliziert dies, dass man die Verschiedenartigkeit der Unternehmen erkundet, hinter der eine Verschiedenartigkeit hinsichtlich der Koordinationsformen steht, und dass man entsprechend mit einem vergleichenden Ansatz arbeitet.
- 15 Solchermaßen verfahren einige Strömungen der Wirtschaftswissenschaft<sup>14</sup>, die jedoch in der Minderheit bleiben. Zudem führt selbst innerhalb dieser Strömungen der Wille, mit dem herrschenden ökonomischen Ansatz konform zu gehen, dazu, die Institutionen auf Informationskontexte zu reduzieren. Albert O. Hirschman<sup>15</sup> ist zweifelsohne derjenige Autor, der den komparativen Ansatz durch die Gegenüberstellung zweier Handlungsformen am weitesten vorangetrieben hat, von denen die eine in erster Linie die Politikwissenschaftler interessiert (*voice; Widerspruch*), die andere die Wirtschaftswissenschaftler (*exit; Abwanderung*).
- 16 Wir haben auf theoretischer und empirischer Grundlage einen vergleichenden Ansatz von »Unternehmensmodellen« ausgearbeitet. Jedem Unternehmensmodell liegt eine insgesamt kohärente Auffassung hinsichtlich dessen zugrunde, was die Qualität des Produkts und die Qualität der Arbeit ausmacht. Es gibt nicht nur eine einzige Art, Qualität zu beurteilen, und diese Unsicherheit macht die Koordination im Rahmen der Aktivitäten komplizierter.<sup>16</sup>
- 17 Verglichen mit der klassischen Produktionsfunktion verknüpft dieses Vorgehen Arbeit und Produkt auf ganz originelle Art und Weise. Die Zusammenhänge zwischen *inputs* und *outputs* sind nicht nur quantitativer, sondern auch qualitativer Natur. Die Qualität der Arbeit sowie der Rohstoffe hängt aufs Engste mit der Qualität des Produkts zusammen. Diese Kompatibilitätserfordernisse reichen über den vom Unternehmen gebildeten Rahmen hinaus (Zulieferer- und Händlernetz), und damit bilden sich Beziehungsräume heraus, in denen ein und dieselbe Regel der Bewertung von Qualität gilt, nämlich so genannte »Produktionswelten«.<sup>17</sup>

- 18 Mithilfe des Modells der *Économie de la grandeur* (»Ökonomie der Wertigkeit«)<sup>18</sup> lassen sich diese Untersuchungen noch stärker an die Tradition des Institutionalismus rückbinden. Die verschiedenen »Qualitätskonventionen« (bezüglich des Produkts wie der Arbeit) beruhen auf umfassenderen, in der Gesamtgesellschaft herrschenden Auffassungen. Die Regeln, nach denen sich bestimmen lässt, was ein gutes Produkt (oder eine gute Arbeit) ist, sind keine »internen« Regeln (und in dieser Hinsicht ist der Ausdruck »interner Markt« unter Umständen etwas verwirrend), sondern ergeben sich aus institutionellen Konstruktionen, die über den Rahmen des Unternehmens hinausreichen.<sup>19</sup> Das Unternehmen hat sich aus externen Institutionen heraus ausgebildet, etwa dem Staat (Großorganisationen machten in vielerlei Hinsicht Anleihen bei der öffentlichen Verwaltung), der Familie (die paternalistische Bewegung versuchte, das Unternehmen nach dem Vorbild der Familie zu gestalten) oder der Wissenschaft (Taylor und Ford führten in den Unternehmen die Methoden wissenschaftlicher Laboratorien ein). Den bedeutendsten Innovationen auf dem Gebiet des Unternehmensmanagements lag meist ein gesellschaftspolitisches Projekt zugrunde. Die in einem Unternehmen geltenden Regeln wurzeln in politischen Philosophien, so wie der Markt von den Gründervätern der Wirtschaftswissenschaften als eine politische Philosophie entworfen wurde. Anhand der in dem Modell der *Économie de la grandeur* entwickelten Typologie der Gemeinwesen, in der diese verschiedenen politischen Philosophien zusammengefasst sind, lassen sich die diesen Regeln zugrunde liegenden Institutionen identifizieren.

## Die Pluralität der Handlungsregimes

- 19 Die wirtschaftswissenschaftliche Tradition tut sich recht schwer damit, diese Ansätze aufzunehmen, insofern in ihnen der Markt ja zu einer Ökonomie unter vielen wird. Damit sind denn auch schon die Grenzen der Interdisziplinarität errichtet, denn die wirtschaftswissenschaftliche Tradition verträgt sich nicht mit einer solchen Symmetrie zwischen alternativen Formen der Koordination. Nichtsdestoweniger sind Ansätze, in denen Transfers zwischen Disziplinen vorgenommen werden, möglich. So lässt sich ein vergleichender Ansatz entwickeln, der auf im Feld der Ökonomen eher anerkannten Modellen basiert<sup>20</sup>, wobei jedes Modell eine eigene Koordinationsform darstellt.
- 20 Es ist aber noch ein weiterer, mit den gegenwärtigen Entwicklungen in den Wirtschaftswissenschaften besser zu vereinbarendem komparativer Ansatz möglich. Wie wir gesehen haben, gibt es in den Wirtschaftswissenschaften derzeit einen Trend, der sich mit lokalen Formen der Koordinierung, nämlich den Verträgen beschäftigt. Der Markt als universelle Form der Koordination wird dabei in eine Vielzahl von Verträgen aufgebrochen, ohne dass es möglich wäre, eine einheitliche Vorstellung auf der Ebene einer bestimmten Ökonomie wiederherzustellen. Bemerkenswerterweise vollzieht sich derzeit eine parallele Wandlung in der Soziologie mit der Entwicklung des Interaktionismus und der Ethnomethodologie oder im Rahmen der Ansätze, die mit dem Konzept der sozio-technischen Netzwerke arbeiten.<sup>21</sup> Durch solche Übereinstimmungen werden Diskussionen zwischen den beiden Disziplinen möglich, die ganz neue Formen annehmen können.<sup>22</sup> Wir halten in unserer Forschung am vergleichenden Ansatz fest, gründen ihn allerdings auf lokale Handlungsmodelle (wir werden diesbezüglich von Handlungsregimes sprechen) und nicht auf die Gegenüberstellung von Gesellschaften. Allerdings stützen wir uns bei der Darstellung dieser Regimes nicht mehr ausschließlich auf die politischen Philosophien. An ihre Stelle treten eher lokal ansetzende

sozialwissenschaftliche Modelle, nämlich Organisationsmodelle und Verträge. Mit dem Begriff »Konvention« lässt sich diese Neupositionierung auf den Punkt bringen. Er bezeichnet lokalere Formen von Vereinbarungen, als es die Regeln taten. Der letztere Begriff verweist gewöhnlich auf fest institutionalisierte Beziehungsarrangements.

- 21 Bei diesem komparativen Ansatz stellt meist die auf einem vollständigen bzw. umfassenden Vertrag basierende Beziehung, wie sie von den Ökonomen analysiert wird, den Ausgangspunkt unserer Überlegungen dar. Ziel ist es, die Effizienz alternativer Koordinationsformen aufzuzeigen. Zwei »heterodoxe« Arten von Beziehungen sind diesbezüglich von großem Interesse: Nahbeziehungen und Netzwerke.

## Verträge oder Nahbeziehungen?

- 22 Auf Nähe basierende Beziehungen zwischen Menschen spielen eine bedeutende Rolle in den Überlegungen des Unternehmensmanagements. Zahlreiche öffentliche wie private Organisationen bemühen sich um Kundennähe, was einen enormen organisatorischen Aufwand nach sich zieht (Dezentralisierung der Einrichtungen, Schaffung neuer Stellen usw.). Wie lässt sich die Natur solcher Beziehungen präzise darstellen, woran sich dann Überlegungen hinsichtlich ihrer Effizienz anschließen können? Im Vergleich zu den vollständigen Verträgen springen zwei Unterschiede besonders ins Auge: Zum einen bringt es Nähe mit sich, dass die Beziehungen informellen Charakter wahren. Der Austausch verläuft eher wie ein Gespräch, also nicht in schriftlicher Form, bei der man seine Äußerungen genau abwägt, damit sie auch noch vor Gericht Geltung beanspruchen können. Zum anderen weisen die auf Nähe basierenden Beziehungen auch eine zeitliche Dynamik auf. Der Austausch vollzieht sich als Abfolge einzelner Interaktionen. Der Ablauf dieser Interaktionen ist kaum voraussehbar, weshalb die Metapher der Unterhaltung – in deren Verlauf nicht vorhergesehene Erwidernungen geäußert werden – auch hier von Nutzen ist.<sup>23</sup> Bei solchen Beziehungen, so könnte man sagen, spielen besondere Ressourcen eine Rolle. Auch wird häufig auf den Begriff Vertrauen zurückgegriffen, um eben dies zum Ausdruck zu bringen. Von den Begriffen einmal abgesehen, ist es von Bedeutung, dass man sich auf ein Koordinationsmodell stützt, das sowohl die Formen des Kalküls der Akteure im Rahmen dieser Beziehungen als auch die Art, wie sie sich koordinieren, wiedergibt.
- 23 Eine Studie über eine im Dezentralisierungsprozess befindliche Einrichtung des sozialen Wohnungsbaus bildete die empirische Grundlage für eine Analyse dieser Koordinationsformen.<sup>24</sup> Wir vergleichen in dieser Studie zwei Koordinationsformen miteinander:
- eine Form, in der die Beziehungen zwischen den Personen allgemeingültigen Regeln folgen;
  - eine Form, in der sich die Koordination zwischen den beteiligten Personen aus im Verlauf der Interaktion eingegangenen wechselseitigen Festlegungen ergibt.
- 24 In diesem zweiten Koordinationsregime werden die Regeln, Bewertungen oder technischen Objekte gemäß einem dynamischen Prozess in die Interaktionen einbezogen. Allgemeingültige Regeln werden in dessen Verlauf an die örtlichen Gegebenheiten angepasst, neue Übereinkünfte werden getroffen. Die von den Akteuren vollzogenen Handlungsschritte, mittels derer weitere ausgelöst werden sollen, bestehen in erster Linie darin, zu verhandeln. Die Dispositive, die solche Beziehungen unterstützen sollen, tragen dem persönlichen Interesse Rechnung, das man im Rahmen einer Verhandlung wecken



will. Misslingt die Koordination, macht dies eine Änderung dieser Vorkehrungen erforderlich, um so die Interessen der unterschiedlichen Akteure besser aufeinander abstimmen zu können.

- 25 Lassen sich solche Interaktionssequenzen im formalen Rahmen der Spieltheorie analysieren? Wir wollen uns folgendes Beispiel näher ansehen: Ein Mieter ist im Zahlungsrückstand gegenüber dem Wohnungsbauträger. Die kooperative Lösungsvariante besteht darin, die Schuld auszuhandeln, wobei beide Seiten aufeinander zugehen. Für beide Parteien ist sie vorzuziehen (wenn beispielsweise der Eigentümer um jeden Preis die gesamte Schuldensumme vor Gericht eintreiben will, kann es passieren, dass er überhaupt nichts bekommt). Diese Situation lässt sich in die Terminologie des »Gefangenendilemmas« übertragen. Bringt der Eigentümer dem Mieter Vertrauen entgegen, dann belangt er ihn nicht gerichtlich und lässt sich auf dessen Zusage ein, die Schulden in Raten abzuführen. Wenn in dieser Situation der Mieter das ihm entgegengebrachte Vertrauen honoriert, zahlt er, wenn auch mit Verspätung, seine Schulden (oder zumindest einen Gutteil davon) zurück. Diese kooperative Lösung ergibt natürlich kein Gleichgewicht, wenn beide Parteien rational agieren. Dieses »Spiel mit dem Vertrauen« ist eine Form des »Gefangenendilemmas«. <sup>25</sup> Der Eigentümer belangt also den Mieter und treibt nur einen Teil der ausstehenden Mietschuld mit Verspätung ein. Der Mieter, auf den nun gerichtlich Druck ausgeübt wird, muss letztlich seine Schulden abbezahlen, selbst wenn dies mit Verspätung geschieht.
- 26 Die spieltheoretischen Modelle sind statischer Natur. Selbst wenn die Spiele wiederholt werden, fällt die Entscheidung über Kooperation oder die *exit*-Option unverzüglich, die Denkprozesse laufen unmittelbar ab. In der Beobachtung hingegen zeigen sich Prozesse, in deren Verlauf die Kooperation wiederauflebt und aufrechterhalten wird. Zu Beginn ist noch alles offen. Die Akteure müssen die Kooperation durch einzelne Akte am Laufen halten. Diese sich über die Zeit hin erstreckenden Prozesse bedienen sich externer Stützen, welche die Erinnerung an vergangene Interaktionen wahren und eine Serie von sich selbst verstärkenden Kooperationsprozessen in Gang setzen. Die beteiligten Personen sind weder starr »kooperativ« oder »individualistisch« eingestellt. Solche Charakteristika bilden sich erst im Verlauf der Interaktion heraus. <sup>26</sup>
- 27 Es lassen sich einige Voraussetzungen dafür angeben, dass solche wechselseitigen Kooperationen in Gang kommen: das Anlegen solcher Beziehungen auf Dauer, gut ausgebildete Angestellte, die mit den Kunden umzugehen verstehen, eine Infrastruktur (etwa eine dezentral organisierte EDV), mit der sich die Zusagen und Verpflichtungen festhalten und zu einer auch anderen Sachbearbeitern zur Verfügung stehenden Informationsgrundlage machen lassen. All diese Investitionen bedeuten natürlich einen gewissen Kostenaufwand.
- 28 Auf Nähe basierende Beziehungen erweisen sich innerhalb von Organisationen als sehr anfällig und auch ihre Effizienz springt nicht unbedingt ins Auge, da sie sich von Natur aus gegen formelles Registriertwerden sperren. In Fällen, wo ein gewisser Kostendruck existiert, kann es passieren, dass sie mehr oder weniger explizit fallen gelassen werden, wobei die Konsequenzen, wenn überhaupt, dann erst spät sichtbar werden.
- 29 Das Festhalten an solchen auf Nähe basierenden Beziehungen hat durchaus auch große Bedeutung für die Beschäftigung. Zu zahlreichen Stellenstreichungen kommt es nämlich im Rahmen von »Rationalisierungsprozessen«, die die durch solche Beziehungen erzielten Einsparungsmöglichkeiten ignorieren. Das Plädoyer für die wohnortnahe Beschäftigung bezieht sich nicht nur auf Stellen, in deren Rahmen etwa

personenbezogene Dienstleistungen für Privatleute erbracht werden; auch in hochgradig durchindustrialisierten Sektoren können solche Stellen geopfert werden – oder auch gehalten.

## Markt oder Netzwerk

- 30 Um den vergleichenden Ansatz vertiefen zu können, muss das Schema der Handlungsregimes über eine simple duale Opposition hinaus noch verfeinert werden, was uns die Aufnahme eines »netzwerkbasierten« Handlungsregimes erlaubt.
- 31 Wir schlagen vor, die Auseinandersetzung zwischen Handlungsregimes um zwei Achsen herum zu organisieren. Die erste von ihnen strukturiert den Gegensatz zwischen geplantem Handeln und ausgehandeltem Handeln; die zweite zwischen individuellem und kollektivem Handeln.<sup>27</sup> Vollständige Verträge etwa fallen unter die Rubrik des geplanten (die Verpflichtung erfolgt vertragsförmig), individuellen Handelns.
- 32 Durch das Aufweichen des Planungscharakters von Handlungen (die Individuen engagieren sich in einem Interaktionsprozess) ergibt sich eine erste Reihe von (verglichen mit dem Kanon der Standardtheorie von Rationalität) »heterodoxen« Beziehungsformen; eine zweite Reihe dadurch, dass die Handlung durch kollektive Dispositive flankiert wird.
- 33 Wir bekommen so also vier Standardhandlungsregimes: die Institution (kollektives und geplantes Handeln), das Netzwerk (kollektives und ausgehandeltes Handeln), den Markt (individuelles und geplantes Handeln) und die Interaktion (individuelles und ausgehandeltes Handeln). Zum Erstellen dieses Schemas haben wir zwei Typen von Kontroversen einander gegenübergestellt, nämlich solche, in denen Manager die optimale Gestaltung der Organisation debattieren; und solche, die man in den Sozialwissenschaften darüber führt, welche Modelle am besten zur Beschreibung von Koordination taugen. Anhand dieses Schemas lassen sich mittels eines Vergleichsverfahrens die zugunsten von Handlungsregimes jeweils vorgebrachten Argumente untersuchen.
- 34 Es dient zur Simulation einer Auseinandersetzung zwischen Managern, die in deren Verlauf systematisch unterschiedliche Organisationsformen sondieren. Der Rückgriff auf die Sozialwissenschaften ist gerade wegen des hohen Allgemeinheitsgrades der von ihnen formalisierten Handlungsregimes von Interesse. Diese stellen somit übergeordnete Klassen von Managementinstrumenten dar. Anwendung fand dieser Ansatz auf die Untersuchung von Personalauswahlverfahren sowie von Verfahren zur Einstufung der Kompetenzen von Personen.
- 35 In den Überlegungen zu neuen Managementmodellen wird vermehrt auf den Begriff des Netzwerkes zurückgegriffen. »Netzwerkförmige« Organisationen stellen offenkundig ein neues Managementideal dar. Mithilfe des komparativen Verfahrens lässt sich diese Koordinationsform in die Matrix der Handlungsregimes einordnen. Von besonderem Nutzen ist es, genau herauszuarbeiten, wodurch sie sich von der marktförmigen Koordination unterscheidet, mit der sie häufig in eins gesetzt wird.
- 36 In einem Netzwerk unterliegen die Beziehungen nicht der Vertragsförmigkeit im engeren Wortsinne, denn die Handlung ergibt sich aus den innerhalb des Netzwerkes durchlaufenen Beziehungen, ohne von vornherein bindend festgelegt worden zu sein. Nicht der einzelne Akteur ist hier die Kalkulationsinstanz, sondern das gesamte

Netzwerk, und das macht den Unterschied zu individuellem Handeln aus. Die Rationalität des Akteurs »verteilt« sich auf seine Umwelt.

- 37 Diese Handlungsformen wurden erfolgreich von Soziologen untersucht, die sich mit Innovationsnetzwerken befassen<sup>28</sup>, aber auch von den Theoretikern der »distributed artificial intelligence«.<sup>29</sup> Betrachten wir nun erneut das Schema der von uns vorgeschlagenen Handlungsregimes, dann sehen wir, dass das Netzwerk dem Markt (individuelles und geplantes Handeln) diametral gegenübersteht. Ebenso ergiebig ist es, es von den auf Nähe basierenden Beziehungen zu unterscheiden, die interindividuell bleiben.
- 38 Wenden wir uns nochmals unserem Beispiel des Mieters zu, der Schulden gegenüber dem Sozialwohnungsträger hat. Beide Akteure können in ein Beziehungsnetz eingebunden sein, etwa wenn Leute aus der Umgebung des Mieters für ihn eine mehr oder weniger förmliche Bürgschaft übernehmen, die es dem Eigentümer ermöglicht, ihm sein Vertrauen auszusprechen.
- 39 Die mit diesem Vergleich von Handlungsregimes arbeitende Forschung entwickelt bei der Erkundung neuer Handlungsformen sowie neuer empirischer Forschungsfelder gegenwärtig eine enorme Dynamik.<sup>30</sup>

## Das Variieren der Konventionen

- 40 Wie vollzieht sich der Übergang von einer Konvention zu einer anderen? Welche Dynamik entwickeln Konventionen? Die Beantwortung solcher Fragen stellt den echten Mehrwert pluralistischer Verfahren bei der Untersuchung von Formen der Koordination dar. Bei einem Allgemeingültigkeit beanspruchenden Ansatz gibt es konstruktionsbedingt keine Weiterentwicklung des Koordinationsrahmens. Die einzig möglichen Variationen sind konjunktureller Art und betreffen die Wiederherstellung von Gleichgewichtszuständen über Modifikationen des Ausgleichsparameters (für Ökonomen ist das der Preis). Dagegen stellen die strukturellen Variationen des Koordinationsrahmens das zentrale Plus der pluralistischen Ansätze dar, wie etwa Variationen einer Aktivität zu einer anderen oder von einer Ökonomie zu einer anderen, ebenso wie Variationen im historischen Verlauf.
- 41 Zwei Variationsstufen sind dabei zu unterscheiden: weitreichende Variationen hinsichtlich historischer Dauer oder kultureller Unterschiede; eingeschränkte Variationen hinsichtlich der Unterschiede zwischen Aktivitäten innerhalb derselben Ökonomie, Entwicklung der Konventionen in einer Organisation, im Verlauf von Interaktionen usw. Ist hinsichtlich der Analyseperspektive ein Wechsel zwischen den Stufen denkbar? Die Antwort darauf fällt möglicherweise negativ aus. Ein einheitliches Paradigma verfällt zwangsläufig entweder in methodologischen Holismus (die sozialen »Makro«-Strukturen determinieren die »Mikro«-Verhaltensweisen) oder Individualismus (die sozialen »Makro«-Strukturen entstehen aus den »Mikro«-Verhaltensweisen). Unser Forschungsprogramm versucht, zwischen Untersuchungstypen, nämlich dem makro-institutionalistischen und dem mikro-institutionalistischen, hin und herzuwechseln, indem es Übergänge zwischen beiden bewerkstelligt, ohne dass freilich ein einheitlicher Rahmen angestrebt wird. Dieses »Opfer« scheint uns unumgänglich.

## Die weitreichenden Variationen

- 42 Das Modell der *Économie de la grandeur* stellt ein geeignetes Analyseinstrument für institutionelle Variationen im großen Stil dar. Damit lassen sich für die verschiedenen Gemeinwesen (*cités*) die langfristigen Änderungen der Koordinierungsmodi parametrisieren: die Entwicklung des industriellen Gemeinwesens mit dem Taylorismus und dem Fordismus; diejenige des staatsbürgerlichen Gemeinwesens mit Kollektivverhandlungen; die des häuslichen Gemeinwesens mit dem Paternalismus. Die »post-tayloristische« Phase zeichnete sich nach diesem Analyseraster durch eine Bedeutungszunahme des Gemeinwesens des Marktes auf Kosten des industriellen (Niedergang der Massenproduktion), des häuslichen (Niedergang der hierarchischen Autoritätsformen) und des staatsbürgerlichen Gemeinwesens (Bedeutungsverlust der Gewerkschaften und von Tarifverhandlungen) aus. Das Analyseraster eignet sich auch für den Vergleich verschiedener historisch gewachsener Volkswirtschaften. Welches sind nun, über die vergleichende Statik hinaus, die Determinanten der weitreichenden Variationen? Die mit Effizienz argumentierenden Erklärungen kommen hierfür nicht in Frage. Sie sind entweder tautologisch oder lassen die wichtigsten Determinanten unter den Tisch fallen. Lässt sich die Entwicklung des Taylorismus unabhängig von den mit den beiden Weltkriegen zusammenhängenden grundlegenden gesellschaftlichen und politischen Wandlungsprozessen begreifen? Wirtschaftsgeschichtliche Untersuchungen verneinen dies. Das Aufkommen wie die langfristige Verbreitung von Märkten als Organisationsformen haben ihren Ursprung in Entwicklungen, deren Erklärung in den Zuständigkeitsbereich makro-soziologischer und politikwissenschaftlicher Ansätze fällt. Ebenso wenig kann das Verständnis der Unterschiede zwischen Volkswirtschaften von diesen Determinanten abstrahieren (siehe beispielsweise den Vergleich der unterschiedlichen Entwicklung der Koordinationsformen in den Vereinigten Staaten und Italien von M. J. Piore und C. Sabel).<sup>31</sup>
- 43 Der Erfolg der französischen Regulationsschule resultiert aus einer gelungenen Verknüpfung von historischen und makro-institutionalistischen Ansätzen mit der Makroökonomie. Querbezüge lassen sich auch herstellen zu mikro-ökonomischen Organisationstheorien. Die Systeme des Fordismus und des Toyotismus werden so mit klar unterscheidbaren Managementmodellen in Verbindung gebracht.<sup>32</sup> Gleichwohl befassen sich diese Untersuchungen in erster Linie mit makro-ökonomischen Aggregaten, lokale Koordinierungen rücken nur selten ins Blickfeld. Der vergleichende Ansatz der Handlungsregimes zielt auf eine bessere Verzahnung der Mikro- und Makroebene ab. Lassen sich lokale Interaktionen in all ihrer Verschiedenheit untersuchen, ohne dass dabei die langfristige Dimension der Variationen unter den Tisch fallen muss? Diese Frage stellt die größte Herausforderung für die gegenwärtige Forschung in Soziologie und Wirtschaftswissenschaft dar.
- 44 Die evolutionistische Ausrichtung dieser Fragestellungen, mit der momentan viele Forschungsgruppen befasst sind, stellt uns nicht zufrieden. Die natürliche Auslese von Routinen kann das Handeln im Rahmen von Institutionen nicht erklären. Die Stärke des Evolutionismus besteht darin, dass er sich von den anderen Sozialwissenschaften absetzt, aber das ist zugleich seine Schwäche. Das Paradigma des Vertrags ist gewiss kritikwürdig. Doch statt es zu unterlaufen, indem man die Kompetenzen der Akteure drastisch reduziert, sollte man es in eine weiter gefasste institutionelle Perspektive einbinden. Die

Akteure verfügen sicherlich nur über eine eingeschränkte Rationalität, nichtsdestoweniger verfügen sie über ein Verständnis der grundlegenden Funktionsprinzipien einer Gesellschaft, einer Organisation oder einer Interaktion. Diese durchaus als politisch zu bezeichnende Fähigkeit, die auch bei denjenigen zu finden ist, mit denen sie interagieren, erlaubt ihnen, sich in einer ungewissen Umwelt zu bewegen. Wir werden im Folgenden einige Optionen für ein in diesem Sinne angelegtes Forschungsprogramm aufzeigen.

## Die zwei Handlungsebenen

- 45 Um eine stärkere Angleichung an die Naturwissenschaften bemüht, beobachtet der Ökonom die Welt von oben herab. Er konstruiert eine Modellwelt, in der Akteure auf ihre Umwelt reagieren. Nur er befasst sich mit der Frage nach dem Einvernehmen in der Gesellschaft, die Akteure in seinem Modell legen ein viel »kurzsichtigeres« Verhalten an den Tag. Er kann sie mit einer gehörigen (manchmal übermäßigen) Menge an Informationen über ihre Umwelt ausstatten, gesteht ihnen aber keinerlei Organisationsfähigkeit zu. Das Monopol über diese Fähigkeit bleibt ihm selbst vorbehalten, insofern er darüber befindet, welche Organisationsformen eine gelungene Koordination gewährleisten, und sei es auch nur *ex negativo* (indem er überhaupt jede Form von Organisation geißelt, um für freies Spiel zwischen den Akteuren zu sorgen). Wir dagegen gestehen den Akteuren diese Organisationsfähigkeit zu. Diese Hypothese, die den modellierten Akteur größer macht, läuft im Gegenzug Gefahr, den Modellbildner kleiner zu machen, womit er seinen privilegierten Beobachtungsposten verliert und zugleich hinnehmen muss, dass seine Position nicht die eines Naturwissenschaftlers ist.
- 46 Das vordringlichste Problem für den Akteur besteht nun in der Wahl zwischen verschiedenen Beziehungsformen. Um die Analyse dieses Typs von Entscheidung präzisieren zu können, bietet sich die Unterscheidung von zwei Handlungsebenen an. Auf der Ebene I trifft der Akteur eine Entscheidung hinsichtlich einer Handlung innerhalb eines vorgegebenen organisatorischen Rahmens; auf der Ebene II entscheidet er über den organisatorischen Rahmen. Diese Unterscheidung ist in der Tat etwas artifiziell, da es eine starke wechselseitige Durchdringung dieser beiden Ebenen gibt, insofern die Handlungen auf Ebene I an Bildung und Konsolidierung der organisatorischen Rahmen von Ebene II beteiligt sind, sie jedoch auch in Frage stellen können. In analytischer Hinsicht erweist sie sich dagegen als durchaus nützlich. Die alles entscheidende Frage ist: Wie lässt sich die Umformung der organisatorischen Rahmungen, also der Handlungen auf Ebene II erklären?
- 47 Anhand eines anekdotischen, aber jedem vertrauten Beispiels lassen sich die möglichen Antworten auf diese Frage bestimmen: die Konvention, jemand anderen mit »du« oder »Sie« anzureden.
- 48 Für einen Strukturalisten ergibt sich die Entscheidung aus dem schon seit langem bestehenden Verhältnis zwischen sozialen Schichten, das in der Kompetenz der Akteure, diese Verhältnisse in der jeweiligen Situation wiederzuerkennen, eine Aktualisierung erfährt. Der Versuch eines Managers, das Duzen allgemein einzuführen, rührt diesem Ansatz zufolge von dem strategischen Willen her, die Klassenverhältnisse unter den Tisch zu kehren.

- 49 Der Ökonom wird versucht sein, darin ein Koordinationsproblem zu sehen. Er kann es als ein Spiel reiner Koordination à la Lewis formalisieren: Die Verwendung des »du« und des »Sie« sind Konventionen, und wenn erst einmal einer dieser Begriffe eingeführt ist, wird es kostspielig, diese Vereinbarung wieder rückgängig zu machen. Die Koordinierung ist ein Informationsproblem. Sie macht ein »Spiegelungs«-Verhalten nötig, bei dem jeder versucht, sich in den anderen hineinzusetzen.
- 50 Für einen Evolutionisten ist der Akteur mit Verhaltensroutinen ausgestattet. Ein Individuum, das gewohnt ist, »du« zu sagen, hat in einer Umgebung, in der das »Sie« die geltende Konvention darstellt, einen geringeren Vorteil und kann sich somit nicht reproduzieren.
- 51 Für Boltanski und Thévenot entfaltet sich in jeder Situation ein Gemeinwesen (*cité*), das den Gebrauch des »du« oder des »Sie« mit sich bringt. Die Akteure sind in der Lage, die in der Situation geltende Konvention zu interpretieren und abzuändern. Wenn ich mit dem Präsidenten der Republik befreundet bin, kann ich im Laufe eines Tages von einer Form der Beziehung zur anderen, je nach Kontext bzw. Situation, übergehen. Die Unsicherheit wird kritisch, wenn sich mehrere Konventionen in derselben Situation aktivieren lassen.
- 52 Interessiert man sich für die eingeschränkten Variationen der Konventionen, ist zu klären, auf welche Weise Situationen angelegt sind, anstatt dies einfach als gegeben hinzunehmen. Die Handlung auf Ebene II setzt voraus, dass der Akteur unterschiedliche Beziehungsrahmen sondiert (»du« oder »Sie« zu sagen) und die erforderlichen Justierungen vornimmt. Der Akteur trifft seine Entscheidung in einem Raum von Konventionen.

## Die Schwierigkeiten des Übergangs auf die Ebene II

- 53 Funktionsstörungen innerhalb eines Handlungsregimes oder Kritiken seitens einflussreicher Akteure können einen Wechsel des Handlungsregimes erforderlich machen. Auf der Ebene II geht der Akteur (nach einem Augenblick der Besinnung) auf Distanz zu den Konventionen, denen er gewohnheitsmäßig folgt, und stellt mehrere davon gegeneinander. Der Übergang zur Ebene II macht organisationelles Lernen möglich.<sup>33</sup> Unter welchen Voraussetzungen kann es dazu kommen? Psychologen betonen den kognitiven *bias*, der die Akteure auf eine Hypothese festlegt<sup>34</sup>, oder die Dominanz von Handlungsmodellen, die die Offenheit anderen möglichen Theorien gegenüber blockieren.<sup>35</sup> Ebenfalls in Betracht zu ziehen ist die von den Dispositiven herrührende Starrheit, die die Ausgestaltung von Beziehungen stabilisieren und die für die Handlung herangezogene Information formatieren. Diese Dispositive, bestehend aus Objekten und verinnerlichten Gewohnheiten, lassen sich nur unter großem Aufwand umgestalten.
- 54 Wie verhält sich der Akteur auf Ebene II? Mit den im Zuge unserer vergleichenden Untersuchungen erstellten Schemata sollen sich die zwischen verschiedenen Handlungsregimes ausgetragenen Kontroversen (sei es, dass sie sich zwischen mehreren Personen abspielen oder im Innern eines Einzelnen) simulieren lassen. Abgesehen von einer ausgeprägten Reflexivität wird dem Akteur (ohne, dass er es weiß) auch »Interdisziplinarität« unterstellt: Er begreift die Wohltaten des Marktes ebenso wie die der Institution, des Netzwerks oder der Interaktion. Er ist quasi die Schiedsstelle dieser verschiedenen Handlungsregimes. Auf Ebene I wird über den Parameter entschieden, der die Interaktionen innerhalb eines vorgegebenen Rahmens austariert, beispielsweise die

Lohnhöhe. Auf Ebene II geht es um die Methode, nach der die Lohnhöhe festgelegt wird, also um sämtliche Verfahren und Dispositive, auf die man dabei zurückgreift. Eine vollkommene Antizipation ist auf dieser Handlungsebene nicht möglich. Der Akteur macht sich je nach Regime eine allgemeine Vorstellung vom zukünftigen Ablauf der Handlung, ohne dass er freilich in der Lage ist, alle erdenklichen Wendungen vorzusehen.

- 55 Der Ökonom wie der Manager könnte versucht sein, diese Dispositive auf ihren Informationsaspekt zu reduzieren. Der Begriff Konvention läuft dadurch Gefahr, die Aufmerksamkeit ganz auf die Probleme der Koordination zu lenken. Die Annahme gerade dieser und nicht einer anderen Konvention ändert nichts an der jeweiligen Position der »Spieler«, weil es ja nur darauf ankommt, derselben Konvention zu folgen. Die »relationale Mimikry« (*mimétisme relationnel*) wird damit als grundlegender Koordinierungsmechanismus postuliert.<sup>36</sup> Situationen »reiner Koordination«, von denen diese Ansätze ausgehen, stellen jedoch Ausnahmen dar.
- 56 Meistens wirkt sich der Wechsel von Konventionen auf den jeweiligen Nutzen der verschiedenen Akteure aus. So schlägt sich beispielsweise jede Abänderung der bei der Lohnberechnung zugrundegelegten Methode in einer veränderten Ordnung zwischen den Personen nieder. Es ist daher unumgänglich, die enge Verbindung zwischen Konvention und Werten beizubehalten. Die Konventionen (den Begriff »Regel« kann man durchaus vorziehen, wenn man diese Dimension betonen will) arrangieren die Personen nach unterschiedlichen Größenordnungen.<sup>37</sup> Unterschiedliche Berechnungsweisen sind unter dem Gesichtspunkt der sozialen Ordnung nicht neutral. Fehlschläge oder Störungen, die eine Umgestaltung der Konventionen nach sich ziehen, sind nicht nur kognitiver Natur (eine nicht realisierte Antizipation), sie bringen auch Moralvorstellungen ins Spiel (eine Ordnung, die für ihre Ungerechtigkeit kritisiert wird). Diese enge Verknüpfung von Managementdispositiven und Gerechtigkeitsprinzipien macht Konventionen noch starrer, insofern jede Modifikation eine Neuordnung der Personen nach sich zieht.
- 57 Besteht das Ideal der Koordination im Aufkommen einer einzigen Konvention? In der Mehrzahl beantworten die Theorien diese Frage positiv. Dennoch erfolgt hier ein Plädoyer zugunsten des Pluralismus, da er die notwendige Voraussetzung für die Aufrechterhaltung institutioneller Flexibilität darstellt. Organisationelles Lernen setzt die Stimulierung der Fähigkeit zum Wechsel von Konventionen als Antwort auf konstatierte Ungleichgewichte voraus. Es besteht ein Spannungsverhältnis zwischen den Koordinierungserfordernissen, die beiden Ebenen (I und II) zu eigen sind: Die Routinisierung von Handeln verlangt, dass man die Augen gegenüber alternativen Konventionen verschließt, was aber der Wandlungsfähigkeit abträglich ist. Es spricht daher viel für komplexere Arrangements von Dispositiven, welche die Pluralität der Handlungsregimes gewährleisten und damit eine institutionelle Regulierung möglich machen.

## Der Vergleich mit Forschungen im Bereich des Managements

- 58 In diesem letzten Abschnitt arbeiten wir einige Gemeinsamkeiten und Querverbindungen zwischen unserem Ansatz und Forschungen im Bereich Management und Verwaltung heraus.

- 59 J.-P. Ponsard<sup>38</sup> hat sich mit den Verbindungen zwischen den von Sozialwissenschaftlern entwickelten theoretischen Modellen (insbesondere der Spieltheorie) und Modellen der Unternehmensforschung befasst. Das von ihm untersuchte typische Koordinationsproblem besteht in einem komplexen »Verabredungsproblem«. Komplex ist es in dem Sinne, dass es Berechnungen impliziert, die überhaupt nicht oder nur unter Schwierigkeiten exakt zu lösen sind. Nach seinem Dafürhalten muss man einfach hinnehmen, dass die theoretischen Modelle unvollkommen sind. Es gibt keinen mechanischen Zusammenhang zwischen dem theoretischen Modell und dem Fällen einer Entscheidung. Eine Konvention ist eine suboptimale operationale Regel, die nicht befolgt werden kann, wenn sich für die Akteure in der betreffenden Situation ein interessanterer »Fokus« auftut. Dem Forscher kommt dabei die Rolle zu, einen Beitrag zur Konstruktion dieser konventionellen Regel in Gestalt von formalisierten Modellen zu leisten, deren Aufgabe nicht in der Beschreibung optimaler Lösungen besteht, sondern in der Vermittlung der Fähigkeit zur Koordination (Phase des Vor-Spiels).
- 60 Im Rahmen unseres Ansatzes lässt sich jeder »Treffpunkt« als ein Handlungsregime ansehen, wenn man sich auf die Ebene II begibt. Die Komplexität resultiert dann aus der Vielzahl von Berechnungsweisen, der großen Menge von Informationsformaten. Kontroversen zwischen verschiedenen Strategien sind dann eher »qualitativer« Natur. Beispielsweise kann es darum gehen, bei der Auswahl eines Produkts oder einer Arbeit angesichts der Bandbreite an Qualitätsunterschieden eine Entscheidung zu treffen. Das »Konventionelle« an einer Handlung ergibt sich daraus, dass es unmöglich ist, zwischen diesen unterschiedlichen Strategien mit absoluter Sicherheit eine Wahl zu treffen. Dem Sozialwissenschaftler kommt hierbei die Rolle zu, mehrere Standardmodelle von Beziehungen für das Austragen dieser Kontroverse bereitzustellen.
- 61 Unter Zuhilfenahme der Arbeiten von C. Argyris und D. A. Schön<sup>39</sup> wurde die Frage des *double loops* beim organisationalen Lernen (anhand einer kritischen Sichtung verschiedener Handlungstheorien oder der Theorie der »cognitive maps«) eingehend untersucht. Sämtliche Akteure – einschließlich des Forschers – sind diesem Ansatz zufolge gesellschaftlich nach einem Handlungsmodell programmiert, dem zufolge man einseitig eine Kontrolle über Informationen ausüben, Gewinne maximieren, die Kritik seitens anderer minimieren und rational handeln soll. Alternative Modelle sind demnach nichts als »Idealisierungen« oder »Rechtfertigungen«. Die durch dieses Modell induzierten Verhaltensweisen blockieren ein Offensein gegenüber andersgearteten »Welten« (Theorien), die ja nur undurchsichtige und haltlose Informationen hervorbringen. In speziellen Ausbildungsgängen organisieren die Forscher mit Managern Spiele, in denen Situationen simuliert werden, in denen sich die Akteure konform mit diesem Modell verhalten. Die Spieler kritisieren zwar diese Verhaltensweisen, verhalten sich aber in ihrer Kritik diesem Modell entsprechend!
- 62 Die Unterscheidung zweier Handlungsniveaus in unserem Ansatz ist direkt von diesen Forschungen inspiriert. Die Allgemeingültigkeit beanspruchende Hypothese von Argyris, dass die Akteure entsprechend einem einzigen Modell gesellschaftlich programmiert sind, erscheint uns aber überzogen. Wir sind ja an anderer Stelle schon darauf eingegangen, welche Rolle außerhalb der Personen liegende Dispositive für die Beharrungskraft der Handlungsregimes spielen. Unser Ansatz des organisationalen Lernens wäre also eher sozio-ökonomisch zu nennen. Psychologisch gesehen sind Individuen keineswegs auf ein Handlungsregime festgelegt. Die Akteure sind in der Lage, eine reflexive Haltung einzunehmen; freilich stoßen sie sich dann an den vielfältigen



Kosten, die eine Umgestaltung der Beziehungsdispositive mit sich bringt, ebenso aber auch an der Unmöglichkeit, die sich aus jedem dieser Regimes ergebenden Folgen genauestens zu antizipieren.

- 63 Die Forschungen zur Rolle der Koordinierung verschiedener Managementinstrumente weisen zahlreiche Gemeinsamkeiten mit unserem Vorgehen auf. Die Rationalität der Individuen basiert auf den von ihnen mobilisierten »organisationalen Konstrukten«<sup>40</sup>, nämlich auf der technischen Infrastruktur (Gebäude usw.) oder auf Instrumenten der Unternehmensführung (die »unsichtbare Technologie« der Organisationen: M. Berry<sup>41</sup>). Rationalität ist daher nicht nur ein kognitiver Prozess, sie stützt sich auch auf Dispositive. Midler betont die Rolle des organisationalen Lernens, das eine gewisse Dynamik in die Analyse des Handelns in organisierten Situationen bringt. Es besteht eine Wechselwirkung zwischen dem (in den »organisationellen Konstrukten« eingelagerten) »Wissen« und dem Handeln: Die Handlung aktualisiert das Wissen. Im Anschluss an Charue-Duboc<sup>42</sup> weist er darauf hin, dass die Akteure zwischen organisationalem Wandel (Ebene II) und Stabilität der Dispositive (Ebene I) abwägen müssen. Die »Fehler«, aufgrund derer es zu einer Infragestellung des Wissens kommt, können auch Meinungsverschiedenheiten sein. Demzufolge kann die Theorie der Organisation je nach Blickwinkel variieren.
- 64 Unserer Auffassung nach spricht einiges für die Erstellung des Schemas der »Handlungstheorien«, zwischen denen die Akteure sich entscheiden müssen. Es gibt keineswegs unendlich viele davon, wenn man davon ausgeht, dass sie auf allgemein verbreiteten Auffassungen über die Koordination von Handlungen basieren. Das Abwägen zwischen verschiedenen Handlungsregimes geschieht nicht nur in Form kognitiver Prozesse. Es basiert auf umfassenderen politischen Auffassungen.

## Zusammenfassung

- 65 Im Laufe dieses Textes haben wir versucht, zwei Lehren für die Organisation von Beziehungen in Unternehmen, aber auch in ganzen Gesellschaften zu untermauern: zum einen, dass man ein pluralistisches Universum aufrechterhalten sollte, in dem die Beziehungen verschiedenartigste Formen annehmen können; zum anderen, dass die Ungewissheit gewahrt bleiben sollte, oder anders gesagt: die Möglichkeit der Kritik. Beide hängen eng zusammen. Kritik wird möglich durch die Existenz einer Vielzahl von Handlungsregimes. Diese beiden Lehren sind durchaus paradox. Denn wäre es nicht ratsam, Wirtschaft und Gesellschaft so zu vereinfachen und zu vereinheitlichen, dass die Kooperation zwischen Akteuren durch das Aufstellen eindeutiger Handlungsregeln erleichtert würde? Wäre es nicht ebenfalls angebracht, die mit dem Handeln einhergehende Ungewissheit zu reduzieren? Auf diese beiden Fragen reagieren Ökonomen, die dem herrschenden Programm in den Wirtschaftswissenschaften anhängen, mit Sicherheit bejahend. Der sich durch vollkommene Konkurrenz auszeichnende Markt bleibt das alleinige Ideal, selbst wenn man aus Gründen wie etwa Informationsmangel »heterodoxe« Beziehungsformen hinnehmen muss. Entsprechend wird für die Ökonomen das Wohl immer dann gemehrt, wenn Unsicherheit reduziert wird. Die Originalität unserer »konventionalistischen« Position liegt nicht so sehr an irgendeiner technischen Raffinesse als an folgender allgemeinen Auffassung: Das Festhalten am Pluralismus und an der Unvorhersehbarkeit stellt durchaus ein positives Programm dar und nicht das kleinere Übel.

- 66 Diese Haltung lässt sich in erster Linie im Namen des Realismus rechtfertigen. Die empirische Beobachtung zeigt ganz deutlich die Pluralität der Beziehungsformen und den mangelnden Realismus, der darin besteht, sie auf eine einzige Form reduzieren zu wollen, ohne dass sich historisch auch nur die geringste Bewegung hin zu mehr Einheitlichkeit beobachten ließe, ganz im Gegenteil. Die heutigen Volkswirtschaften lassen sich nicht auf einen einheitlichen globalen Markt reduzieren, auch wenn die Kräfte, die darauf hinwirken, noch nie so mächtig gewesen sind wie heutzutage. Die enorme Rolle von Organisationen, die oft zugleich mit Staaten rivalisierende Mächte sind, ist für sich genommen schon der Beweis dafür, dass der Markt nicht das einzige Koordinationsprinzip darstellt. Die kulturellen Besonderheiten der verschiedenen nationalen oder subnationalen Räume bleiben stark. Industrielle sind sich dessen sehr wohl bewusst, wenn sie ihre Produkte an örtliche Gegebenheiten anpassen. Haben die ansehnlichen Entwicklungssprünge bei den Informationstechnologien unsere Wirtschaftssysteme dem Ideal umfassender Vorhersehbarkeit näher gebracht? Auch hier muss die Antwort ganz klar nein lauten. Ein einziges Beispiel soll hier genügen, um diese Behauptung zu stützen: Ein junger Mensch heute, der sich ein Bild von seinem Berufsleben machen möchte, befindet sich sicherlich in größerer Ungewissheit als jemals zuvor. Der Fortbestand massenhafter Arbeitslosigkeit ist ein mächtiger Unsicherheitsfaktor. Aber auch die Unternehmen, die sich Gedanken machen müssen, wie die Produkte von morgen aussehen sollen, sind in keiner anderen Situation.
- 67 Der Untersuchungsaufbau muss also der Pluralität von Koordinationsweisen Rechnung tragen, anstatt seine Bemühungen auf einen Idealtyp zu richten, der doch nur eine faule Ausrede darstellt, um sich der Wirklichkeit nicht stellen zu müssen. Es ist jedoch nötig, noch einen Schritt weiterzugehen und eine normative Position zu beziehen. Die Pluralität der Beziehungsformen und die Unvorhersehbarkeit stellen überhaupt die Voraussetzung für eine Form von Demokratie im Wirtschaftsleben dar. Diese Botschaft ist eigentlich gar nicht so originell, denn die Marktwirtschaft preist ja unternehmerische Initiative, den Kampf gegen Monopole, die Aufrechterhaltung einer großen Pluralität an Wahlmöglichkeiten für den Konsumenten. Ihre Lehren berufen sich schon von jeher auf ein demokratisches Ideal. Doch handelt es sich dabei im Wesentlichen um eine Demokratie von Konsumenten und Sparern, die – so nimmt man an – durch ein breites Güterangebot und die Senkung der Preise verwirklicht wird. Wir haben die Ausweitung dieser Demokratie auch auf die Produzierenden und besonders auf die Beschäftigten im Blick.
- 68 Darüber hinaus gehen wir durchaus davon aus, dass ein breites Güterangebot aufrechterhalten werden muss, ebenso aber auch – und mit noch mehr Nachdruck – die Pluralität der Formen der Beziehungen zwischen Personen. Sie ist nämlich die Voraussetzung für Kritik, für Debatten, wie Luc Boltanski zu Recht betont.<sup>43</sup> Einer einheitlichen und vorhersehbaren Welt entspräche eine einzige und starre, Menschen und Güter beherrschende Ordnung. Der vollkommene Markt führt auch dann noch zu einem statischen Zustand, wenn die Akteure theoretisch über ein hohes Selbstbestimmungsvermögen verfügen. Das Verhalten wird vollkommen starr und vorhersehbar. Abweichungen vom Modell gelten als Mangel an Rationalität und nicht als Äußerungen von kritischem Verhalten, das Kontroversen auslösen kann. Eine Pluralität von Koordinationsmodellen eröffnet dagegen einen weiten Spielraum für Kritik.
- 69 Voraussetzungen für eine gelungene Koordination sind für uns folglich ein aus der Perspektive der Koordinierungsträger diversifizierter Wirtschaftsraum;

Wirtschaftsakteure, die über mehrere Kommunikationsregister verfügen, die wachsam sind und offen für Kritik an dem Handlungsregime, dem sie folgen. Darüber wollen wir jedoch keineswegs die Bedeutung der Einsparungsmöglichkeiten gering veranschlagen, die sich durch die Regulierung und Routinisierung von Handeln erzielen lassen: Die institutionellen und technischen Vorkehrungen sowie die verinnerlichten Routinen stellen ganz grundlegende Mechanismen dar, ohne die keinerlei Koordination möglich ist. Sie spielen eine sowohl kognitive wie politische Rolle, indem sie die Regeln hinsichtlich dessen, was getan werden muss, konsolidieren.

---

## BIBLIOGRAPHIE

- Akerlof, G. A. (1970): »The market for »lemons«: qualitative uncertainty and the market mechanism«, *Quarterly Journal of Economics*, 84 (3), S. 488–500.
- Akrich M. / Callon, M. / Latour, B. (1988): »À quoi tient le succès des innovations. Deuxième épisode: l'art de choisir les bons porte-parole«, *Gérer et Comprendre, Annales des Mines*, 12, S. 14–29.
- Aoki, M. / Gustafsson, B. / Williamson, O. (Hg.) (1990): *The firm as a nexus of treaties*, London, Sage Publications.
- Argyris, C. / Schön, D. A. (1978): *Organizational learning: A theory of action perspective*, Reading (Mass.), Addison-Wesley.
- Berry, M. (1983): *Une technologie invisible? L'impact des instruments de gestion sur l'évolution des systèmes humains*, Paris, École Polytechnique.
- Bessy, C. / Chateauraynaud, F. (1995): *Experts et faussaires*, Paris, Métailié.
- Boisard, P. / Letablier, M. T. (1987): »Le camembert: normand ou normé. Deux modèles de production dans l'industrie fromagère«, *Entreprises et Produits*, Paris, P.U.F.(Coll. Cahiers du Centre d'Études de l'Emploi, 30), S. 1–30.
- Boltanski, L. (1990): *L'amour et la justice comme compétences*, Paris, Métailié.
- Boltanski, L. / Thévenot, L. (2007 [1991]): *Über die Rechtfertigung. Eine Soziologie der kritischen Urteilskraft*. Aus dem Französischen von Andreas Pfeuffer, Hamburg, Hamburger Edition.
- Boyer, R. / Orléan, A. (1994): »Persistance et changement des conventions. Deux modèles simples et quelques illustrations«, in: Orléan, A. (Hg.): *Analyse économique des conventions*, Paris, P.U.F., S. 219–247.
- Boyer, R. / Saillard, Y. (Hg.) (1995): *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris, La Découverte.
- Callon, M. (1986): »Éléments pour une sociologie de la traduction«, *L'année sociologique*, 36, S. 169–208.
- Charue-Duboc, F. (Hg.) (1995): *Des savoirs en action*, Paris, L'Harmattan.
- Chiappori, P. A. / Orfali, K. (1997): »Préférences et interactions: une mise en perspective«, *Revue française de sociologie*, XXXVIII, S. 465–495.

- Corcuff, P. (1996): »Ordre institutionnel, fluidité situationnelle et compassion«, *Recherches et prévisions*, 45, S. 27–35.
- Dodier, N. (1995): *Les hommes et les machines*, Paris, Métailié.
- Eymard-Duvernay, F. (1989): »Conventions de qualité et formes de coordination«, *L'Économie des conventions, Revue économique*, S. 329–359.
- Eymard-Duvernay, F. / Marchal, E. (1994): »Les règles en action: entre une organisation et ses usagers«, *Revue française de sociologie*, XXXV, S. 5–36.
- Eymard-Duvernay, F. / Marchal, E. (1997): *Façons de recruter. Le jugement des compétences sur le marché du travail*, Paris, Métailié.
- Favereau, O. (1989): »Marchés internes, marchés externes«, *L'Économie des Conventions, Revue économique*, März, S. 273–328.
- Favereau, O. (1994): »Règles, organisation et apprentissage collectif: un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes«, in: Orléan, A. (Hg.): *Analyse économique des conventions*, Paris, P.U.F., S. 113–138.
- Favereau, O. (1997): »Rationalité«, in: Simon, Y. / Joffre, P. (Hg.): *Encyclopédie de gestion*, 2. Auflage, Paris, Economica.
- Favereau, O. / Thévenot, L. (1996): »Réflexions sur une notion d'équilibre utilisable dans une économie de marchés et d'organisations«, in: Ballot, G. (Hg.): *Les marchés internes du travail: de la microéconomie à la macroéconomie*, Paris, P.U.F., S. 273–314.
- Friedland, R. / Robertson, A. F. (Hg.) (1990): *Beyond the market place. Rethinking economy and society*, New York, Aldine de Gruyter.
- Gomez, P.-Y. (1996): *Le gouvernement de l'entreprise*, Paris, InterEdition.
- Granovetter, M. (1985): »Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness«, *American Journal of Sociology*, 91 (3), S. 481–511.
- Hirschman, A. O. (1986): *Vers une économie politique élargie*, Paris, Éditions de Minuit.
- Hutchins, E. (1995): *Cognition in the wild*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Kreps, D. M. (1990): »Corporate culture and economic theory«, in: Alt, J. E. / Shepsle, K. A. (Hg.): *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge, Cambridge UP, S. 90–143.
- de Larquier, G. (1997): »Approche macro-économique du marché du travail et qualité des appariements«, in: Bessy, C. / Eymard-Duvernay, F. (Hg.): *Les intermédiaires du marché du travail*, Paris, P.U.F., S. 53–99.
- Livet, P. (1994): *La communauté virtuelle. Action et communication*, Combas, l'Éclat.
- Marsden, D. (1989): *Marchés du travail. Limites sociales des nouvelles théories*, Paris, Economica.
- Midler, C. (1994): »Évolution des règles de gestion et processus d'apprentissage: une perspective cognitive«, in: Orléan, A. (Hg.): *Analyse économique des conventions*, Paris, P.U.F., S. 359–394.
- Orléan, A. (1991): »Logique walrasienne et incertitude qualitative: des travaux d'Akerlof et Stiglitz aux conventions de qualité«, *Economies et sociétés*, Série *Æconomia*, 14, Januar, S. 137–160.
- Piore, M. / Lester, R. / Kofman, F. / Malek, K. (1997): »L'organisation du développement des produits«, in: Reynaud, B. (Hg.): *Les limites de la rationalité*, Bd. 2, Paris, La Découverte, S. 265–298.

- Piore, M. J. / Sabel, C. (1985 [1984]): *Das Ende der Massenproduktion. Studie über die Requalifizierung der Arbeit und die Rückkehr der Ökonomie in die Gesellschaft*. Aus dem Amerikanischen von Jürgen Behrens, Berlin, Wagenbach.
- Ponssard, J.-P. (1994): »Formalisation des connaissances, apprentissage organisationnel et rationalité interactive«, in: Orléan, A. (Hg.): *Analyse économique des conventions*, Paris, P.U.F., S. 169–185.
- Reynaud, B. (1992): *Le salaire, la règle et le marché*, Paris, Christian Bourgois.
- Salais, R. / Storper, M. (1993): *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Paris, Édition de l'EHESS.
- Simon, H. A. (1960): *The new science of management decision*, New York, Harper and Row.
- Simon, H. (1976): »A behavioral model of rational choice. From substantive to procedural rationality«, in: Latsis, S. J. (Hg.): *Methods and Appraisal in Economics*, Cambridge UP, S. 129–148.
- Simon, H. A. (1983): *Reason in human affairs*, Oxford, Basic Blackwell.
- Stiglitz, J. E. (1987): »The causes and consequences of the dependence of quality on price«, *Journal of economic literature*, 25, S. 1–48.
- Thévenot, L. (1997): »Le savoir au travail: attribution et distribution des compétences selon les régimes pragmatiques«, in: Reynaud, B. (Hg.): *Les limites de la rationalité*, Bd. 2, Paris, La Découverte, S. 299–322.

## NOTES

1. Institut national de la statistique et des études économiques [A.d.Ü.].
2. Akerlof (1970), Stiglitz (1987), Orléan (1991).
3. Simon (1960).
4. Simon (1983).
5. Simon (1976).
6. Simon (1983).
7. Boyer / Orléan (1994).
8. Favereau (1997).
9. Favereau (1989, 1994).
10. Boltanski / Thévenot (2007 [1991]).
11. Reynaud (1992).
12. Granovetter (1985).
13. Friedland / Robertson (1990).
14. Aoki / Gustafsson / Williamson (1990).
15. Hirschman (1986).
16. Boisard / Letablier (1987), Eymard-Duvernay (1989).
17. Salais / Storper (1993).
18. Boltanski / Thévenot (2007 [1991]).
19. Marsden (1989).
20. Favereau / Thévenot (1996), de Larquier (1997).
21. Callon (1986).
22. Chiappori / Orfali (1997).
23. Piore et al. (1997).
24. Eymard-Duvernay / Marchal (1994).

25. Kreps (1990).
  26. Livet (1994).
  27. Eymard-Duvernay / Marchal (1997).
  28. Akrich / Callon / Latour (1988).
  29. Hutchins (1995).
  30. Dodier (1995), Bessy / Chateauraynaud (1995), Corcuff (1996), Boltanski (1990), Thévenot (1997).
  31. Piore / Sabel (1985 [1984]).
  32. Boyer / Saillard (1995).
  33. Favereau (1994).
  34. Hutchins (1995).
  35. Argyris / Schön (1978).
  36. Gomez (1996).
  37. Boltanski / Thévenot (2007 [1991]).
  38. Ponsard (1994).
  39. Argyris / Schön (1978).
  40. Midler (1994).
  41. Berry (1983).
  42. Charue-Duboc (1995).
  43. Boltanski (1990).
- 

## INDEX

**Schlüsselwörter** : Koordination, Ökonomie der Konventionen, Pluralität der Handlungsregimes, Ungewissheit

**Mots-clés** : coordination, économie des conventions, incertitude, pluralité des régimes d'action

## AUTEURS

### FRANÇOIS EYMARD-DUVERNAY

François Eymard-Duvernay ist Professor für Wirtschaftswissenschaft an der Universität Paris Ouest Nanterre La Défense. Nähere Informationen finden Sie [hier](#).