Universität Trier
Fachbereich IV, Abteilung Soziologie/Ethnologie
Professur für Soziologie mit Schwerpunkt Wirtschaftssoziologie

Self-fulfilling Theory?

Eine mechanismenbasierte Perspektive auf die Performativität ökonomischer Theorien am Beispiel des Shareholder-Value-Ansatzes

Dissertation zur Erlangung des akademischen Grades eines Dr. phil.
im Fach Soziologie an der Universität Trier, Fachbereich IV

Vorgelegt von:
Michael Anger, M.A.

Eingereicht am 20. November 2019

Erstgutachterin: Prof. Dr. Andrea Maurer, Universität Trier

Zweitgutachter: Prof. Dr. Carsten Herrmann-Pillath, Universität Erfurt

Michael Anger, M.A.
michael.anger@gmx.de
Schillerstraße 22
74632 Neuenstein

Danksagung

„Es gibt keine Landstraße für die Wissenschaft, und nur diejenigen haben Aussicht, ihre lichten Höhen zu erreichen, die die Mühe nicht scheuen, ihre steilen Pfade zu erklimmen."

- Karl Marx, Das Kapital, Vorwort zu französischen Ausgabe

Die vorliegende Dissertationsschrift wurde in den Jahren 2016 bis 2019 an der Professur für Soziologie mit Schwerpunkt Wirtschaftssoziologie der Universität Trier verfasst. Ermöglicht wurde sie allerdings erst über den inhaltlichen Austausch mit sowie die persönliche Unterstützung seitens einer Vielzahl von Personen.

Mein Dank gilt zunächst meiner Doktormutter, Prof. Dr. Andrea Maurer, für die Betreuung dieser Arbeit. Prof. Dr. Carsten Herrmann-Pillath bin ich für seine Bereitschaft, als Zweitgutachter zu fungieren, ebenso zu Dank verpflichtet.

Weiterhin möchte ich mich bei Clemens Schmidt, Ronny Ehlen und Elmar Offenwanger für bereichernde Hinweise und Diskussionen sowie bei Susanna Nagel für ihre tägliche Unterstützung bedanken.

Schließlich richtet sich mein Dank an all jene Personen, die während dieser Zeit in ganz verschiedener Form zum Gelingen dieser Arbeit beitrugen, sei es in Form konstruktiver Ratschläge oder motivierender Gespräche.

Trier, den 20. September 2019

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis IV
Tabellenverzeichnis VI
Abkürzungsverzeichnis VII

1. Einleitung 1
1.1 Problemstellung und Zielsetzung 4
1.2 Aufbau der Arbeit 9

2. Ökonomische Performativität als Black Box 14
2.1 Ursprung und Begriffsgeschichte des Performativitätsgedankens 15
2.1.1 Reflexivität als besonderes Merkmal der Sozialwissenschaften 16
2.1.2 Die Wirtschaftswissenschaften und ihre Wirkung 18
2.1.3 Der Performativitätsbegriff bei Austin 21
2.1.4 Rezeption und Weiterentwicklung des Performativitätsbegriffs 22
2.2 Etablierte Konzepte ökonomischer Performativität 25
2.2.1 Performativität bei Michel Callon 25
2.2.2 Performativität bei Donald MacKenzie 29
2.2.2.1 Aufstieg und Niedergang des Black-Scholes-Modells 30
2.2.2.2 Erklärungsansätze zur Wirkung des Black-Scholes-Modells 34
2.2.2.3 Formen von Performativität 38
2.2.3 Weitere Beiträge und Ergänzungen 42
2.2.3.1 Alternative Kategorien von Performativität 42
2.2.3.2 Mikro- und makrosoziologische Perspektiven auf Performativität 46
2.3 Kritik am Performativity-of-Economics-Ansatz 47
2.3.1 Performativity versus Virtualism 48
2.3.2 Performativität als „Sargnagel“ der Actor-Network-Theory? 50
2.3.3 Der homo oeconomicus als Irrweg 51
2.3.4 Die „Rettung“ Austins vor MacKenzie 52
2.3.5 Performativity versus Self-fulfilling Prophecy 54
2.3.6 Ökonomischer Performativität und ihre soziologische Erklärung 57
2.4 Zwischenfazit I: Deskription, Präskription und Performativität 60

3. Grundzüge mechanismenbasierter Erklärungen 65
3.1 Vordenker und Protagonisten 65
3.2 Definition und Konzept 69
3.3 Methodik 74
3.3.1 Theorien mittlerer Reichweite 75
3.3.2 Colemans Makro-Mikro-Makro-Modell 78
3.3.3 Ein mechanismenbasiertes Stufenmodell soziologischer Erklärung 82
3.3.4 Zur handlungstheoretischen Fundierung des Erklärungsansatzes 83
3.3.5 Addendum: Überzeugungen, Frames und mentale Modelle 92
3.4 Diskussion und Kritik des mechanism approach 95
3.5 Zwischenfazit II: Mechanismen und mehrstufige Erklärungen 98

4. Selbsterfüllende Prophezeiungen und selbsterfüllende Theorien 100
4.1 Definition, Formen und Beispiele 100
4.1.1 Mertons theoretischer Ausgangspunkt 101
4.1.2 Klassische Beispiele selbsterfüllender Prophezeiungen 102
4.1.3 Formen und Ausprägungen 105
4.2 Probleme und Kritikpunkte 108
4.3 Die Self-fulfilling Prophecy als sozialer Mechanismus 115
4.4 Self-fulfilling Theory 121
4.5 Zwischenfazit III: Die Self-fulfilling Theory zwischen Kritik und Potenzial 126

5. Agency Theory und Shareholder-Value-Ansatz als performative Theorien? 129
5.1 Vorgeschichte und Entstehungskontext 131
5.1.1 Die ökonomische Situation der USA zwischen Krisen, Stagnation und Unsicherheit 131
5.1.2 Finanzialisierung als Chance und Herausforderung für Unternehmen 134
5.1.3 Unternehmen zwischen Manager- und Finanzmarktkapitalismus 138
5.1.4 Ein ökonomischer Paradigmenwechsel 141
5.2 Agency Theory und Shareholder-Value-Ansatz als Deskription und Präskription 144
5.2.1 Ausgangspunkt und Ziele der Agency Theory 145
5.2.2 Theoretische Grundzüge der Agency Theory 147
5.2.3 Die Prämissen des Shareholder-Value-Ansatzes 151
5.3 Kritik an Agency Theory und Shareholder-Value-Ansatz 155
5.3.1 Kritik an den Vordenkern der Theorien 156
5.3.2 Kritik an den Grundannahmen der Agency Theory 158
5.3.3 Vertiefende Kritik an Agency Theory und Shareholder-Value-Ansatz 160
5.3.4 Empirische Kritik 162
5.3.5 Ethische Kritik 163
5.3.6 Theorie oder Ideologie? 164
5.3.7 Schlussfolgerungen aus der Kritik 165
5.4 Die neue Shareholder-Value-Welt 166
5.4.1 Der Aufstieg des Shareholder-Value-Kapitalismus 168
5.4.2 Von Theorien zu Institutionen 181
5.4.3 Shareholder-Value-Maximierung als soziale Norm 185
5.4.4 Sprache und Rhetorik des Shareholder-Value-Ansatzes 187
5.4.5 Die soziale Rahmung von Interessen 190
5.5 Zwischenfazit IV: Agency Theory, Shareholder Value und Performativität 193

6. Eine mechanismenbasierte Analyse der Wirkung von Agency Theory und Shareholder-Value-Ansatz 196
6.1 Handlungstheoretische Grundlagen der Erklärung nach dem MFS 198
6.1.1 Shareholder-Value-Ansatz und Agency Theory im MFS: Frames 199
6.1.2 Shareholder-Value-Ansatz und Agency Theory im MFS: Skripte 208
6.1.3 Shareholder-Value-Ansatz und Agency Theory im MFS: Handlungen 213
6.2 Agency Theory und Shareholder-Value-Ansatz als selbsterfüllende Theorien ... 217
6.2.1 Varieties of Prophecies 219
6.2.1.1 Eine allgemeine Konzeption der Self-fulfilling Theory [a] 221
6.2.1.2 Die Transformation von Unternehmen als Self-fulfilling Theory [b] ... 224
6.2.1.3 Die Transformation des Managers als Self-fulfilling Theory [c] 227
6.2.2 Rekonstruktion verschiedener Prozesse als Self-fulfilling Theories 232
6.2.2.1 Alternative Folgen abweichender Überzeugungen 233

6.2.2.2 Falsche Situationsdefinitionen und alternative Handlungsverläufe ….. 236
6.2.2.3 Empirische Hinweise auf Größe und Verbreitung der Self-fulfilling Theory ……... 239
6.2.2.4 Gründe für die Entstehung und Veränderung von Überzeugungen …… 241
6.2.2.5 Gründe für das fulfillment bestimmter Überzeugungen …… 248
6.2.2.6 Zur Eignung der Self-fulfilling Theory als erklärendem Mechanismus 256
6.3 Kollektive Handlungsfolgen, Rekursivität und eine Makro-Mikro-Makro-Einordnung ……... 261
6.3.1 Aggregation und Institution: eine Annäherung ……. 262
6.3.2 Institutionen und Rekursivität ……... 271
6.3.3 Eine Einordnung in Colemans Makro-Mikro-Makro-Modell und ein letztes Zwischenfazit …… 281

7. Schlussbetrachtung …….…….. 288

Literaturverzeichnis …… 303

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1	Das Anliegen der Arbeit ……	8
Abbildung 2	Die Black-Scholes-Formel zur Berechnung von Optionspreisen ……..	32
Abbildung 3	Formen von Performativität nach MacKenzie ……...	40
Abbildung 4	Deskription, Präskription und Performativität ……...	62
Abbildung 5	Die Verortung der MRT innerhalb soziologischer Theorieansätze ……	76
Abbildung 6	Colemans soziologisches Erklärungsmodell am Beispiel von Webers Protestantismus-These ……..	79
Abbildung 7	Hartmut Essers Konzeption des soziologischen Erklärungsmodells ….	80
Abbildung 8	Handlung und Interaktion gemäß Hedströms DBO-Theorie …….	84
Abbildung 9	Selbsterfüllende Prophezeiungen nach der DBO-Theorie …….	85
Abbildung 10	Die Selektionsstufen im Modell der Frame-Selektion ……...	89
Abbildung 11	Überzeugungen, Frames, Skripte und mentale Modelle ……	94
Abbildung 12	Approximationsmodell des fulfillments am Beispiel der self-fulfilling theory ……	114
Abbildung 13	Die Logik selbsterfüllender Prophezeiungen ……	118
Abbildung 14	Die self-fulfilling prophecy als reflexiver Mechanismus ……..	119
Abbildung 15	Das Shareholder-Value-Netzwerk ……	154
Abbildung 16	Anteilige Beteiligungen institutioneller Investoren an US-Unternehmen ……	170
Abbildung 17	Shareholder-Anträge durch institutionelle Investoren ……...	171
Abbildung 18	Firmen und feindliche Übernahmeangebote …….	172
Abbildung 19	Analysten pro Firma ……..	173
Abbildung 20	Anteile von Unternehmen mit Downsizing-Ankündigungen ……	174
Abbildung 21	Durchschnittlicher Diversifizierungsgrad von Unternehmen ……	174
Abbildung 22	Kombinationen aus CEO, COO und CFO in Unternehmen ……...	175
Abbildung 23	Zusammensetzung von CEO-Gehältern (in 100.000$) ……..	176
Abbildung 24	Anteil der Fortune-500-Produktionsformen mit Abwehrvorkehrungen	178
Abbildung 25	Primäre Ziele und Verantwortungsbereiche von Unternehmen …….	185
Abbildung 26	Herausforderungen für Führungskräfte ……	186
Abbildung 27	Phasen des Transformationsprozesses ……...	205

Abbildung 28 Die Durchsetzung von Agency Theory und Shareholder-Value-Ansatz 215
Abbildung 29 Verschiedene soziale Prozesse und Zeitebenen …… 230
Abbildung 30 Die Rekursivität von Anreizsystemen nach Herrmann-Pillath …….. 274
Abbildung 31 Die Rekursivität der allgemeinen Sequenz …… 275
Abbildung 32 Die Durchsetzung und Reproduktion von Agency Theory und Shareholder-Value-Ansatz im soziologischen Makro-Mikro-Makro-Modell 282
Abbildung 33 Die verschiedenen Prozesse im Approximationsmodell des fulfillments ……. 285

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1	Effects of Performativity nach Hirte und Pühringer …….	43
Tabelle 2	Exemplarische Auflistung verschiedener Definitionen von Mechanismen ……..	71
Tabelle 3	Beispiele für selbsterfüllende Prophezeiungen nach Biggs ……..	106
Tabelle 4	Theorie und Praxis von Agency Theory und Shareholder-Value-Ansatz	179
Tabelle 5	Frames und Frameselektionen …….	203
Tabelle 6	Skripte und Skriptselektionen ……..	209
Tabelle 7	Zusammenschlüsse von Shareholdern …….	211
Tabelle 8	Frame-, Skript- und Handlungsselektionen ……..	213
Tabelle 9	Varieties of Prophecies ……	221
Tabelle 10	Black-Scholes-Modell und Agency Theory/Shareholder-Value-Ansatz im Vergleich ……	298

Abkürzungsverzeichnis

A1	Akteurskategorie I (Institutionelle Investoren, Analysten, Feindliche Übernahme-Firmen)
A2	Akteurskategorie II (Chief Executive Officers, Manager)
A3	Akteurskategorie III (vorwiegend passives ökonomisches „Publikum“)
ANT	Actor-Network-Theorie
as-Modus	Automatisch-spontaner Modus der Selektion
AT	Agency Theory
BSM/BSF	Black-Scholes-Modell bzw. Black-Scholes-Formel
CBOE	Chicago Board Options Exchange
CEO	Chief Executive Officer
CFO	Chief Financial Officer
COO	Chief Operating Officer
CSOE	Chicago School of Economics
DBO	Desires-Beliefs-Opportunities-Ansatz
EMH	Effizienzmarkthypothese/Markteffizienzhypothese
IDP	Inductively Derived Prophecy
MFS	Modell der Frame-Selektion
MRT	Middle-Range-Theory/Theorie mittlerer Reichweite
rc-Modus	Reflexiv-kalkulierender Modus der Selektion
RCT	Ractional-Choice-Theorie
SFP	Self-fulfilling Prophecy/Selbsterfüllende Prophezeiung(en)
SFT	Self-fulfilling Theory/Selbsterfüllende Theorie(n)
STS	Science-and-Technology-Studies
SV	Shareholder Value
SVA	Shareholder-Value-Ansatz
t1	Analytisch abgegrenzter Zeitraum 1
t2	Analytisch abgegrenzter Zeitraum 2

1. Einleitung

> „Im gegenwärtigen Augenblick erwarten die Menschen mehr als sonst eine grundlegendere Diagnose, sind sie ganz besonders bereit, sie aufzunehmen, begierig, sie auszuprobieren, wenn sie nur einigermaßen annehmbar sein sollte. Von dieser zeitgenössischen Stimmung abgesehen, sind aber die Gedanken der Ökonomen und Staatsphilosophen, sowohl wenn sie im Recht, als wenn sie im Unrecht sind, einflußreicher, als gemeinhin angenommen wird. Die Welt wird in der Tat durch nicht viel anderes beherrscht. Praktiker, die sich ganz frei von intellektuellen Einflüssen glauben, sind gewöhnlich die Sklaven irgendeines verblichenen Ökonomen“ (Keynes 1974[1936]: 323).

Vor dem Hintergrund der Auseinandersetzung mit ökonomischen Krisenphänomenen beschäftigte sich bereits John Maynard Keynes mit der Frage, welche Rolle die eigene Disziplin, nämlich die Wirtschaftswissenschaft und ihre Protagonisten[1], in diesem Kontext spielten. Im Hinblick auf die prekäre ökonomische Lage jener Zeit, anschließend an den New Yorker Börsencrash im Oktober 1929, identifizierte Keynes eine Situation, die wirtschaftliches Handeln noch mehr als sonst mit dem Problem der Unsicherheit konfrontierte. Der Bedarf der Wirtschaftssubjekte an ökonomischen und politischen Deutungen, Ideen und Expertisen wird von ihm als dementsprechend groß eingeschätzt. Zugleich formuliert Keynes eine These, deren Gültigkeit er nicht auf jene konkrete, durch entsprechend problematische Umstände geprägte, historische Situation reduziert wissen möchte. Ökonomen (und Staatsphilosophen), so seine Annahme, werden hinsichtlich der Wirkung ihrer Modelle, Theorien oder öffentlichen Äußerungen gemeinhin weit unterschätzt. Keynes – freilich selbst zu dieser Zeit ein renommierter Ökonom – spitzt diese These noch weiter zu: zum einen betont er, dass die Richtigkeit ökonomischer Gedanken allenfalls von sekundärer Relevanz ist, wenn es um die Rezeption und Wirksamkeit dieser geht. Weniger eine wissenschaftliche Dimension als vielmehr eine politische Dimension scheint also damit verbunden zu sein. Zum anderen macht Keynes an dieser Stelle wiederholt auf einen bedeutsamen Zusammenhang aufmerksam, wenn er davon spricht, dass „die Welt […] in der Tat durch nicht viel anderes beherrscht“ (ebd.) wird und dass ökonomisches (wissenschaftliches) Wissen, sei es bewusst oder unbewusst, tiefgreifend in den Handlungspraktiken des Wirtschaftens verankert ist.

[1] Ausschließlich aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Folgenden auf das generische Maskulinum zurückgegriffen. Grundsätzlich werden bei entsprechenden Formulierungen allerdings sämtliche Geschlechter mitbedacht.

Schließt man an die Herrschaftsdefinition von Max Weber an, haben Ökonomen also nach Keynes eine große „Chance, für einen Befehl bestimmten Inhalts bei angebbaren Personen Gehorsam zu finden“ (Weber 1972[1922]: 28). Webers Definition von Herrschaft führt (analog zu seiner Definition von Macht, ebd.) in diesem Zusammenhang allerdings auch zu der Nachfrage, auf welchen Faktoren diese Chance beruht? Keynes führt zwar eine „zeitgenössische Stimmung“ im Kontext der zuvor angeführten, krisenbedingten ökonomischen Unsicherheit an, gibt sich damit allerdings auch nicht zufrieden. Gleichwohl gibt er selbst keine wirklich zufriedenstellende Antwort und seine in Teilen polemisch anmutende Formulierung bezüglich einer angeblichen „Herrschaft der Ökonomik“ mag diese Gedanken an dieser Stelle auch mehr unterminieren als zu überzeugen. Dennoch bzw. gerade deshalb wollen wir bei seinem Kerngedanken bleiben und diesen aus der Perspektive eines weiteren Autors betrachten.

Mit der Wirkmacht wirtschaftswissenschaftlicher Theorien und ihrer Konsequenzen für die Gesinnung und Handlung ökonomischer Akteure beschäftigte sich auch Karl Polanyi, der mit Blick auf die zunehmende Etablierung der Annahme eines „homo oeconomicus“ schreibt, „dass kein Missverstehen der Vergangenheit sich als so prophetisch für die Zukunft erwiesen hat“ (Polanyi 2013[1944]: 71). Seine insbesondere an Adam Smith sowie die Erben dessen ökonomischer Lehre gerichtete Kritik, welche derartige Annahmen über die Praxis prämoderner Wirtschaftssysteme formulieren, wird noch konkreter.

> „Dies [die fast ausschließliche Fokussierung auf die Analyse neuer, marktbasierter Wirtschaftsformen, M.A.] führte unbewusst zur verstärkten Begünstigung einer Vermarktungspsychologie, denn in dem verhältnismäßig kurzen Zeitraum der letzten Jahrhunderte konnte praktisch alles als Hinweis auf das Entstehen dessen gewertet werden, was schließlich auch entstand, nämlich des Marktsystems [...]“ (Polanyi 2013[1944]: 73).

Vergleichbar mit einer *self-fulfilling prophecy* unterstellt Polanyi also, dass eine zunächst falsche Definition der Situation – bzw. in diesem Fall: das Missverstehen einer vergangenen Situation und die daraus abgeleiteten Schlüsse für die Gegenwart – dazu führte, dass sich unter anderem auf Basis dieser falschen Annahmen eine neue Situation entwickelte, welche besagte Falschannahmen Wirklichkeit werden ließ[2].

Über die empirische Validität dieser Beobachtungen zu diskutieren, mag an anderer

[2] Auf die Analogie zu Robert K. Mertons *self-fulfilling prophecy* (Merton 1968) wird an späterer Stelle noch ausführlicher zurückzukommen sein.

Stelle zielführender sein. Es gilt allerdings festzuhalten, dass auch Klassiker der Wirtschaftssoziologie die Frage nach der Wirkung ökonomischer Theorien auf ihren Gegenstand, der Ökonomie, aufwarfen[3]. Nachdem zu Zeiten des sogenannten Parsons'schen Konsenses wirtschaftssoziologische Fragestellungen und Diskurse vergleichsweise zurückhaltend behandelt wurden, erlebten diese mit der Herausbildung einer „Neuen Wirtschaftssoziologie" eine Renaissance[4], durch die im thematischen Spannungsfeld zwischen der Soziologie und den Wirtschaftswissenschaften neue Impulse gesetzt wurden (vgl. exemplarisch Mikl-Horke 2017). Die kritische Auseinandersetzung der Neuen Wirtschaftssoziologie mit ökonomischen, marktbasierten Ordnungskonzepten sowie der Handlungslogik wirtschaftlicher Akteure schuf dabei neue theoretische Handlungsspielräume für soziologische Analysen im Kontext der Ökonomie. Insbesondere die lose an Karl Polanyis Gedanken anschließende Theorie Granovetters (1985) über die soziale Einbettung wirtschaftlicher Transaktionsbeziehungen eröffnete eine Reihe neuer Forschungsfelder[5].

Diese Überlegungen führen zu dem Diskurs, welcher den theoretischen Ausgangspunkt für die weitere Arbeit bildet. Aus der Perspektive der *Science and Technology Studies* (STS) – bzw. konkreter, der von ihm selbst mitbegründeten *Actor-Network-Theory* (ANT) – kommend, beschäftigt sich Michel Callon in einem vielbeachteten Beitrag mit der Frage nach dem Verhältnis zwischen Wirtschaft und Wirtschaftswissenschaften (Callon 1998). Seine an Granovetters Theorie einer sozialen Einbettung der Wirtschaft anlehnende These lautet, dass „Economics, in the broad sense of the term, performs, shapes and formats the economy, rather than observing how it functions" (ebd.: 2) und folglich „[that] economy is embedded not in society but in economics" (ebd.: 30). Während die durchaus kontroverse Diskussion um diese These im weiteren Verlauf der Argumentation ausführlicher behandelt wird, begnügt sich diese Einführung mit dem vorläufigen Hinweis, dass ausgehend von diesen Überlegungen die Debatte um die Performativität ökonomischer Theorien[6] ihren Lauf nahm. Die zuvor geäußerten Gedanken diverser Klassiker – wie den einführend genannten – erschienen dadurch in einem neuem Licht.

[3] Dabei sei nicht zuletzt an Marx' und Engels' Kritik der politischen Ökonomie erinnert, die sich sowohl auf inhaltliche Aspekte dieser, als auch auf deren Verhältnis zu ihrem Gegenstand richtet (vgl. Engels 1976[1844], Marx 1968[1844]).

[4] Eine (unvollständige) Auflistung zentraler Protagonisten der Neuen Wirtschaftssoziologie umfasst insbesondere James Coleman, Mark Granovetter und Richard Swedberg.

[5] Präzisierend sei angemerkt, dass die Konzeptionen von sozialer Einbettung bei Polanyi und bei Granovetter trotz aller Anzeichen von Ähnlichkeit diverse inhaltliche Abweichungen und Widersprüche beinhalten. Beide Autoren verbindet allerdings, dass ihre Kritikpunkte an bestimmten Aspekten der Wirtschaftswissenschaften untrennbar mit der Identifikation einer sozialen (bzw. bei Polanyi auch: kulturellen) Einbettung der Wirtschaft verbunden sind.

[6] Der Begriff der „Performativity of Economics" wurde nach seiner ursprünglichen, aber vagen Benennung durch Callon von Donald MacKenzie und Yuval Millo geschärft (MacKenzie/Millo 2003). Auf eine vertiefende Bestimmung des Begriffs wird an späterer Stelle näher eingegangen.

Die weitere Argumentation der vorliegenden Arbeit setzen an diesem Diskurs an.

1.1 Problemstellung und Zielsetzung

Als noch relativ junge Debatte zeigt die Disskussion um die Performativität ökonomischer Theorien einerseits, dass sie an verschiedene Diskurse innerhalb der Soziologie, aber auch über die Fachgrenzen hinaus, durchaus anschlussfähig ist (vgl. Berndt/Boeckler 2007, Ferraro/Pfeffer/Sutton 2005, 2009). Die Frage nach dem Verhältnis der Wirtschaftswissenschaften zu ihrem Untersuchungsgegenstand erhielt nicht zuletzt durch den Verlauf der jüngsten Finanzkrise sowie der damit verbundenen Kritik an der Rolle der Ökonomik weiteren Auftrieb (vgl. Abolafia 2010, Dobbin/Jung 2010). Andererseits ist der Ansatz noch mit verschiedenen Herausforderungen und Schwierigkeiten konfrontiert, welche an dieser Stelle (ohne Anspruch auf Vollständigkeit) grob skizziert und kategorisiert werden sollen.

1) Zunächst muss festgehalten werden, dass der **Gegenstand** der Debatte noch relativ diffus erscheint. Wenn Callon davon spricht, dass die Ökonomie in die Ökonomik eingebettet ist, bleibt zunächst unklar, welche konkreten Aspekte der Ökonomik bei der Einbettung eine Rolle spielen[7]. Geht es um die performative Wirkung ökonomischer Theorien oder von Artefakten, welche ökonomische Praktiken unterstützen (vgl. Holst 2017)? Werden die Wirkungen ökonomischer Modelle in den Mittelpunkt der Analyse gerückt (vgl. MacKenzie 2003a, MacKenzie/Spears 2014) oder die prägenden Einflüsse bestimmter wirtschaftlicher Sozialisationsformen – z.B. Lehrbücher – thematisiert (Lebaron 2017)? Eine Auflistung der Gegenstände der Performativitätsdebatte ließe sich darüber hinaus noch weiter fortführen. Augenscheinlich wird allerdings, dass mit unterschiedlichen Ansatzpunkten auch unterschiedliche Analyseebenen bemüht werden müssen, und dass verschiedene Schwerpunkte bei der Betrachtung ökonomischer Performativität auch abweichende Untersuchungsperspektiven und -instrumente erforderlich machen.

2) Weiterhin kann der Forschung im Bereich ökonomischer Performativität – zumindest nach aktuellem Stand – ein **Empiriedefizit** zugeschrieben werden. Auch wenn die „klassischen“ Beispiele der Konstruktion eines Erdbeermarktes nach ökonomischem Modell (Garcia-

[7] Dieser und andere Kritikpunkte wurden von Schwinn auch mit Bezug auf die (granovetter'sche) Konzeption sozialer Einbettung angebracht und diskutiert (vgl. Schwinn 2010).

Parpet 2007) sowie die beeindruckenden Studien zum Chicagoer Optionsmarkt und der Wirkung der Black-Scholes-Formel (vgl. MacKenzie/Millo 2003, MacKenzie 2006a) in den letzten Jahren einen Zuwachs erlebten (vgl. exemplarisch Johnsen et al. 2009 oder Thiemann/Aldegwy 2017), ist die Zahl der vorliegenden empirischen Arbeiten zu diesem Ansatz trotz der ersichtlichen Fortschritte noch immer überschaubar. Dies hat verschiedene Gründe, die allerdings erst im weiteren Verlauf der Arbeit (und gerade im Hinblick auf die eigene Analyse) deutlicher herausgearbeitet werden.

3) Schließlich muss, den wichtigen Arbeiten der Protagonisten der Debatte zum Trotz, kritisch angemerkt werden, dass der *Performativity-of-Economics*-Ansatz noch immer eine Vielzahl blinder Flecken aufweist, wenn es um seine **theoretische Fundierung** geht. Anschließend an die einführenden Anmerkungen zu Keynes' Beobachtung über die Macht ökonomischer Gedanken bleibt in vielerlei Hinsicht unklar, wie und warum es zu entsprechenden Auswirkungen kommen kann: Welche Faktoren führen dazu, dass einzelne Aspekte ökonomischen Wissens spezifische Wirkungen entfalten? Welche sozialen Prozesse finden in diesem Zusammenhang statt? Worauf basiert die Rezeption und Umsetzung ökonomischer Theorien in ökonomische Praktiken? Verschiedene Überlegungen zur theoretischen Konzeption ökonomischer Performativität erscheinen zum Teil axiomatisch (Cochoy/Giraudeau/McFall 2010: 5) und es ist nicht immer klar, ob es sich bei Performativität um ein Merkmal bestimmter Modelle bzw. Theorien, ihre Effekte oder die Art und Weise, in der sie die Realität beeinflussen, handelt.

Diesen durchaus vielgestaltigen Problemen innerhalb einer Arbeit gleichermaßen und umfassend zu begegnen, wäre ein wohl allzu ambitioniertes Unterfangen. Stattdessen liegt der Anspruch der vorliegenden Dissertationsschrift primär darin, einen Beitrag zur dritten dargestellten Herausforderung zu leisten und dabei eine Bearbeitung der beiden anderen Probleme *en passant* zu tangieren. Durch eine stärkere Fundierung der theoretischen Basis des *Performativity-of-Economics*-Ansatzes soll, so die begründete Hoffnung, auch ein besseres Fundament für die Beschäftigung mit den anderen genannten und ungenannten Herausforderungen geschaffen werden. Der Tradition einer erklärenden bzw. analytischen Soziologie folgend (vgl. z.B. Maurer 2017), soll die Performativität ökonomischer Theorien als noch unzureichend erklärtes soziales Phänomen analysiert werden. Da diese nach wie vor in vielerlei Hinsicht als eine Art *black box* erscheint, welche ein bestimmtes soziales Phänomen zwar beschreibt, aber nicht adäquat ursächlich erklärt, muss es das Ziel dieser Arbeit sein, eine Erklärung für die damit verbundenen sozialen Prozesse zu liefern. Doch wie soll dies geschehen? Einer der wichtigsten Erklärungsansätze der Soziologie ist im sogenannten *mechanism approach* zu finden,

welcher als dezidiertes Programm soziologischer Erklärung vor allem von Peter Hedström und Richard Swedberg ausformuliert wurde (vgl. Hedström/Swedberg 1998, Hedström 2008) und innerhalb der analytischen Soziologie zu verorten ist. Soziologische Erklärungen, so eine zentrale Forderung, sollen jene soziale Mechanismen in den Mittelpunkt rücken, welche eine kausale Erklärung sozialer Phänomene über die Handlungen von Akteuren ermöglichen und damit eine Verbindung zwischen der Mikro- und Makroebene erlauben. Raymond Boudon hebt dabei für mechanismenbasierte Erklärungen die Öffnung eben jener *black boxes* als noch nicht endgültig erklärter sozialer Elemente hervor (Boudon 1998), die in ihre kleinsten Teile – die Handlungen einzelner Akteure – zerlegt und auf Basis dieser analysiert werden.

Das übergeordnete Erkenntnisinteresse der vorliegenden Arbeit schließt sich diesem Anliegen an und unternimmt eine zweistufige Verknüpfung der Debatte um die Performativität ökonomischer Theorien mit einer mechanismenbasierten Erklärung. Zweistufig bedeutet hier, dass erstens eine theoretische Annäherung zwischen dem zu erklärenden Gegenstand und dem Erklärungswerkzeug hergestellt wird. Wie sogleich näher zu erläutern ist, wird dabei ein spezifischer Mechanismus in seiner Anwendbarkeit für eine mechanismenbasierte Erklärung des besagten Phänomens diskutiert. Zweitens soll die zuvor aufgebaute, theoretische Verknüpfung anhand eines Fallbeispiels auf ihre Plausibilität hin überprüft werden. In diesem Zusammenhang ist zu erörtern, welches Erklärungspotenzial der *mechanism approach* im Allgemeinen und der selektierte Mechanismus im Speziellen bei der Analyse eines Falles (anzunehmender) ökonomischer Performativität aufweisen. Damit verbunden ist das Bestreben, durch diese angewandte Demonstration einen Beitrag zur Erklärung des zu untersuchenden Phänomens zu leisten und der Theorie um die Performativität ökonomischer Modelle dadurch konstruktive theoretische Hinweise zur Verfügung zu stellen. Nun stellt sich allerdings die Frage, über welchen sozialen Mechanismus diese Verknüpfung hergestellt werden kann? Die Antwort ist eine potenziell kontroverse, soll allerdings sogleich näher begründet werden.

Robert K. Mertons *self-fulfilling prophecy* (Merton 1968) kann als einer der „klassischen“ sozialen Mechanismen bezeichnet werden, deren Analyse und Erklärung sich der m*echanism approach* zum Ziel gesetzt hat. Mertons Forderung nach Theorien mittlerer Reichweite wird durch die selbsterfüllende Prophezeiung geradezu symbolisiert. Gleichzeitig weist MacKenzie innerhalb der *Performativity*-Debatte darauf hin, dass bestimmte, besonders starke Formen ökonomischer Performativität (*Barnesian Performativity*) Ähnlichkeiten mit selbsterfüllenden Prophezeiungen aufweisen können und hier zumindest Parallelen existieren (MacKenzie 2006a, 2006b). Besagter Zusammenhang wurde sowohl wiederholt hervorgehoben (Brisset

2016, Guala 2016) als auch infrage gestellt (Callon 2009, Herrmann-Pillath 2016), jedoch selten wirklich systematisch betrachtet. Dabei ist die möglicherweise selbsterfüllende Wirkung ökonomischer Theorien auch innerhalb der Wirtschaftswissenschaften selbst ein Thema (Ferraro/Pfeffer/Sutton 2005, 2009), wodurch sich für diese Disziplin ebenfalls Erklärungsbedarf ergibt. Im Rahmen dieser Arbeit gilt es daher, innerhalb dieses Spannungsfeldes zunächst eine theoretische Erörterung vorzunehmen, ob und, wenn ja, inwieweit selbsterfüllende Prophezeiungen und ökonomische Performativität als anschlussfähig bezeichnet werden können. Biggs' aktualisierte Betrachtung der *self-fulfilling prophecy* aus der Perspektive des *mechanism approach* aufgreifend wird daher die These vertreten, dass insbesondere der Spezialfall der *self-fulfilling theory* eine mögliche Überbrückung der vorwiegend dichotomen Perspektiven zulässt (vgl. Biggs 2009). Freilich wird damit nicht unterstellt, dass jedwede Form ökonomischer Performativität mit selbsterfüllenden Prophezeiungen erklärt oder gar gleichgestellt werden kann. Allerdings existiert auch mit der sogenannten perlokutionären Performativität eine spezifische Form[8], bei der die Veränderung von Überzeugungen im Mittelpunkt steht und damit ein näher zu ergründender Bezug zu selbsterfüllenden Prophezeiungen durchaus naheliegend erscheint. Die vorliegende Arbeit strebt also zunächst danach, zwei bisher nur vereinzelt verbundene[9] soziologische Diskurse – ökonomische Performativität einerseits und mechanismenbasierte Analysen andererseits – über die Brücke der selbsterfüllenden Prophezeiung bzw. konkreter, der selbsterfüllenden Theorie, zu verknüpfen. Die wechselseitige Bezugnahme erscheint hier nicht nur profitabel und für beide Diskurse potenziell theoretisch bereichernd, sondern angesichts der zuvor aufgezeigten Synergien und Anknüpfungspunkte geradezu notwendig.

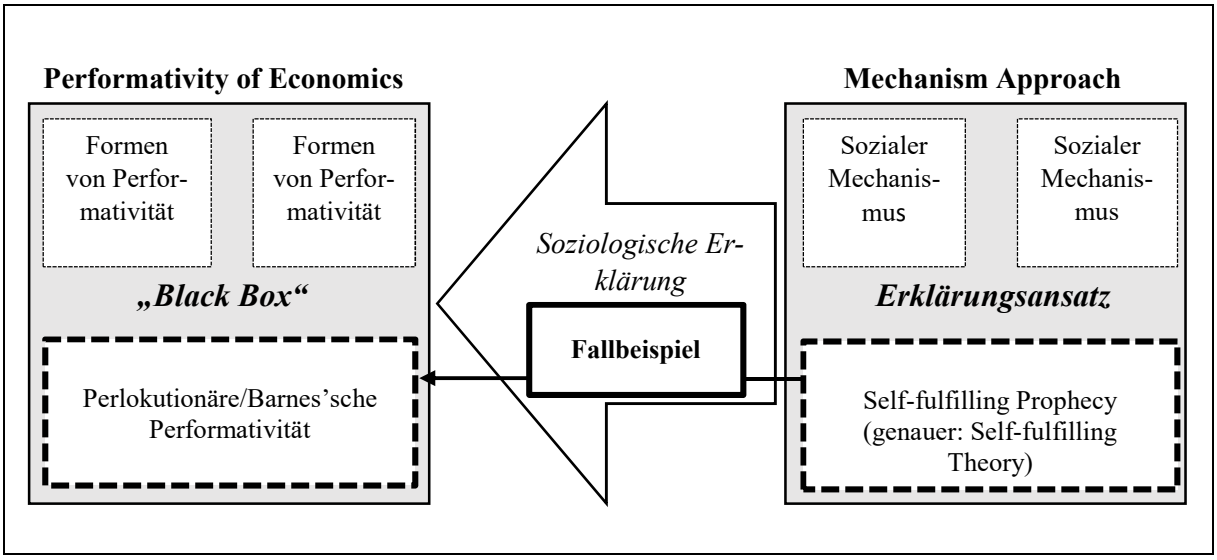
Auf Basis dieser theoretischen Vermittlung wird das zweite Anliegen vorangetrieben, das als *black box* beschriebene soziale Phänomen ökonomischer Performativität anhand eines Fallbeispiels nach den Methoden der erklärenden Soziologie zu „sezieren" und damit die Möglichkeiten und Grenzen der zuvor theoretisch formulierten Verknüpfung zu diskutieren. Zur Anwendung kommt die mechanismenbasierte Erklärung von Performativität am Beispiel des Aufstiegs der *Agency Theory* und des darauf basierenden *Shareholder Value*-Ansatzes, denen eine stark performative Wirkung unterstellt und diese anhand der *self-fulfilling theory* einem Erklärungsversuch unterzogen wird. Aus der Zusammenführung der theoretischen Elemente

[8] Besagte Ausprägung von Performativität geht dabei auf die linguistischen Ursprünge der Debatte zurück (Austin 2010[1962]). Die kritische Auseinandersetzung mit den von Callon und MacKenzie formulierten Überlegungen führte mitunter zu einer Rückbesinnung auf diese klassischen Ansätze (vgl. Svetlova 2016).

[9] Die wenigen Verknüpfungen zwischen Performativität und sozialen Mechanismen finden sich vorwiegend in den Arbeiten Herrmann-Pillaths (z.B. 2010, 2012, 2013, 2016), welcher diese aus einer neuroökonomischen Perspektive vornimmt.

mit einem prominenten – aber in dieser Form noch unterbeleuchteten – Fallbeispiel resultiert schließlich ein Vorschlag, demzufolge eine spezifische Form ökonomischer Performativität in einem bestimmten sozioökonomischen Kontext durch den sozialen Mechanismus der *self-fulfilling theory* analysiert werden kann. Ökonomische Performativität soll in diesem eingegrenzten Zusammenhang in eine Theorie mittlerer Reichweite übersetzt werden, verbunden mit dem Ziel, die Theorie dadurch innerhalb dieses Rahmens zu bereichern und zu präzisieren. Dieses Anliegen wird in Abbildung 1 veranschaulicht:

Abbildung 1: Das Anliegen der Arbeit



Quelle: Eigene Darstellung.

Das übergeordnete Anliegen einer soziologischen Erklärung ökonomischer Performativität durch den *mechanism approach* wird hier durch besagte Verbindung zwischen der *self-fulfilling prophecy* und spezifischen, noch näher zu definierenden Formen von Performativität vollzogen. Zur Mediation dieser durchaus kontroversen Verknüpfung wird dabei ein diesem Vorhaben angemessener Typ dieses Mechanismus, die *self-fulfilling theory* verwendet. Die anhand besagten Fallbeispiels zu demonstrierende Analyse stellt damit keinen Anspruch auf eine vollständige Erklärung jeglicher Facetten ökonomischer Performativität, sondern unterstellt, *dass eine bestimmte Form von Performativität durch einen spezifischen sozialen Mechanismus erklärt werden kann*.

1.2 Aufbau der Arbeit

Die Argumentation der vorliegenden Arbeit gliedert sich in insgesamt fünf Kapitel, welche zum einen die verschiedenen theoretischen Konzepte darstellen und verbinden (Kapitel Zwei bis Vier). Zum anderen wird ein Fallbeispiel präsentiert sowie anhand der zuvor beleuchteten Theorien analysiert und erklärt (Kapitel Fünf bis Sechs). Um die Konsistenz des übergreifenden Argumentationsfadens zu wahren und die jeweiligen theoretischen Elemente logisch zu verbinden, schließt jedes Kapitel mit einem kurzen Zwischenfazit.

Zunächst soll im **zweiten Kapitel** ein einführender Überblick über die Theorie ökonomischer Performativität gegeben werden. Etablierte Ansätze werden dargestellt und erörtert, Kritikpunkte und Probleme aufgezeigt und diskutiert. Ziel ist es, das Konzept präzisierend darzustellen und für die weitere Analyse aufzubereiten. Dazu soll zunächst der Ursprung und die Geschichte des Performativitätsbegriffs skizziert werden. Bereits vor den wegweisenden Gedanken Michel Callons (1998) als theoretischem Anstoßpunkt der Debatte um die Wirkung ökonomischer Theorien war der Performativitätsbegriff Gegenstand philosophischer und soziologischer Debatten (exemplarisch Austin 2010[1962]; Butler 1990). Ausgehend von diesen soll zunächst eine Annäherung an den Begriff erfolgen, sowohl um die nachfolgende Ausrichtung auf die Ökonomik besser nachvollziehen zu können, als auch um notwendige Abgrenzungen aufzuzeigen. Dazu werden die wichtigsten Beiträge zur Theorie ökonomischer Performativität diskutiert und versucht, daraus ein Konzept zu synthetisieren, welches für die weiteren theoretischen Verknüpfungen dieser Arbeit anschlussfähig ist. Im Mittelpunkt stehen dabei zunächst die Thesen von Michel Callon, welche den Grundstein für den *Performativity-of-Economics*-Ansatz legten (Callon 1998). Weiterhin wird ein besonderer Fokus auf die Arbeiten Donald MacKenzies gelegt, deren hervorzuhebende Bedeutung insbesondere darin gesehen wird, den Begriff der Performativität auf die Wirkung ökonomischer Theorien anzuwenden und die vorausgehenden Überlegungen Callons dadurch theoretisch und begrifflich zu präzisieren. Darüber hinaus liefert MacKenzie mit seiner Studie über die enge Verbindung der Black-Scholes-Formel mit dem Chicagoer Optionsmarkt die bisher fundierteste empirische Analyse ökonomischer Performativität, welche in diesem Kapitel ebenfalls dargestellt und diskutiert werden soll (vgl. MacKenzie 2006a, 2006b, MacKenzie/Millo 2003).

An dieser Stelle ist es auch notwendig, auf verschiedene Formen von Performativität aufmerksam zu machen. Die Art und Weise sowie die Intensität, in welcher ökonomische Theorien und Artefakte auf entsprechende Praktiken wirken können, sind zu vielschichtig, um sich

auf Verallgemeinerungen reduzieren zu lassen. Gerade mit Hinblick auf die insgesamt angestrebte Konzeption der Performativitätstheorie als Theorie mittlerer Reichweite erscheint es zwingend erforderlich, Wirkungsweisen, Wirkungsrichtung und Wirkungsstärke verschiedener Ausprägungen von Performativität analytisch zu trennen. Schließlich werden mit dem Ziel einer Schärfung des Begriffs verschiedene kritische Positionen gegenüber dem *Performativity*-Ansatz diskutiert, um die weiteren Analysen auf einem anschlussfähigen Konzept aufzubauen.

Im **dritten Kapitel** erfolgt ein Überblick über den *mechanism approach* als zentrales Analysewerkzeug dieser Arbeit. Es gilt zunächst, die gedanklichen Ausgangspunkte des *mechanism approach* zu identifizieren und einen Überblick über dessen Anliegen zu gewinnen. Thematisiert werden sowohl die Arbeiten von Vordenkern wie Merton (1968), als auch die Gedanken wichtiger Protagonisten (vgl. exemplarisch Boudon 1982, Elster 1993, Schelling 1978 oder Tilly 1978). Die Systematisierung des Konzepts durch Hedström und Swedberg (Hedström 2008, Hedström/Swedberg 1998) schließt die einführende Übersicht ab, bevor vor allem mit Bezug auf diese eine Arbeitsdefinition des *mechanism approach* festgehalten wird. Darüber hinaus ist zu klären, worin genau der Erklärungsanspruch mechanismenbasierter Analysen besteht und wie sich dieser auf die Fragestellung übertragen lässt. Dabei wird die Rekonstruktion eines sozialen Mechanismus im Kontext eines zu untersuchenden sozialen Phänomens vor allem als eine Sonderform soziologischer Mehrebenenerklärung verstanden, wie sie insbesondere von Maurer und Schmid (Maurer/Schmid 2008, 2010, Schmid 2006, 2009) vorgeschlagen wird. Nach der Klärung der Frage, worum es sich bei mechanismenbasierten Analysen handelt, verschiebt sich der Fokus auf die dadurch konstituierten methodischen Leitlinien, welchen für diese Arbeit eine maßgebliche Rolle zukommt. Mechanismenbasierten Ansätzen lässt sich kein völlig konsensualer, aber ein weithin geteilter methodischer Nenner zuschreiben, zu welchem beispielsweise handlungsbasierte Erklärungskonzepte gehören. Es ist zu prüfen, welchen Beitrag der *mechanism approach* bei der Erklärung von sozialen Phänomenen leisten kann und welches Instrumentarium er dazu anbietet. Mechanismenbasierte Analysen werden innerhalb der zuvor genannten, mehrstufigen Erklärungslogik verortet und nicht zuletzt innerhalb einer kritischen Auseinandersetzung mit den Möglichkeiten und Grenzen des Ansatzes diskutiert. Nachdem mechanismenbasierte Erklärungen einführend auf einer allgemeinen Ebene präsentiert und diskutiert wurden, soll das Konzept mit Bezug auf einen spezifischen Mechanismus demonstriert werden: der selbsterfüllenden Prophezeiung.

Ausgehend von der ursprünglichen Parabel der Last National Bank (Merton 1968) soll

die Theorie selbsterfüllender Prophezeiungen im **vierten Kapitel** systematisiert und das Erklärungspotenzial für ökonomische Performativität diskutiert werden. Die Beschäftigung mit selbsterfüllenden Prophezeiungen nimmt ihren logischen Ausgangspunkt bei ihrem prominenten Schöpfer, Robert K. Merton. Anhand seiner klassischen Beispiele soll das Konzept einleitend dargestellt werden, wobei bereits früh der Blick für eventuelle Ungenauigkeiten und Erklärungsdefizite geschärft werden soll. Auch wenn sich die analytische Betrachtung selbsterfüllender Prophezeiungen seit Merton bemerkenswert wenig weiterentwickelt hat, soll daran anschließend überprüft werden, inwiefern die Theorie innerhalb der Soziologie diskutiert und erweitert wurde, beispielsweise im Rahmen des *mechanism approach*. Anschließend muss, so elementar und wegweisend Mertons ursprüngliche Definition auch sein mag, ihre Anwendbarkeit und Präzision in vielerlei Hinsicht hinterfragt werden. Neben kritischen Rückfragen aus der Perspektive des *mechanism approach* werden auch Probleme bei der empirischen Erfassung und Überprüfbarkeit des Konzeptes diskutiert, wiederum mit dem Ziel, das Konzept zu präzisieren und für die weitere Anwendung aufzubereiten. Selbsterfüllende Prophezeiungen werden schließlich als soziale Mechanismen analysiert, um die Theorie als Erklärungskonzept zu schärfen. Basierend auf den Ausführungen in Kapitel Drei werden dabei verschiedene mechanismenbasierte Ansätze zu *self-fulfilling prophecies* diskutiert. Im Mittelpunkt stehen insbesondere *self-fulfilling theories* als eine Kategorie von *self-fulfilling prophecies*, da innerhalb dieses Sonderfalles, so das Argument, eine Überbrückung der vorwiegend dichotomen Beurteilung des Zusammenhangs zwischen selbsterfüllenden Prophezeiungen und ökonomischer Performativität konstruierbar ist.

Anschließend an die bis dahin erfolgte theoretische Rahmung der Arbeit wird im **fünften Kapitel** der Aufstieg und die Verbreitung des *Shareholder-Value*-Ansatzes und der zugrundeliegenden *Agency Theory* rekonstruiert, um auf Basis der damit einhergehenden Beobachtungen ein Fallbeispiel zu rahmen, anhand dessen eine mechanismenbasierte Erklärung vollzogen werden kann. Dabei wird das Argument vertreten, dass es sich bei dem „symbiotischen" Zusammenhang der beiden Theorien[10] um einen Fall ökonomischer Performativität handelt, welcher die ökonomische Praxis nach seinem Bild zu gestalten vermochte. Da das besagte Fallbeispiel einerseits ein sehr komplexes ist und andererseits eine mehrstufige Erklärung eine möglichst genaue Auseinandersetzung mit dem situativen Kontext der Akteure erfordert, ist es zunächst unerlässlich, diesen näher zu bestimmen. Zwar muss die Darstellung der ökonomischen

[10] Der Shareholder-Value-Ansatz wird häufig auch als eine soziale Bewegung „von oben" oder gar eine Ideologie kritisiert. Dennoch hat sich um diese Idee auch ein wissenschaftliches Gerüst herausgebildet, das insbesondere in Kapitel 5.2 vertieft wird.

und politischen Krisensituationen der 1970er Jahre, mit der sich Unternehmen konfrontiert sahen, notwendigerweise eher skizzenhaft erfolgen, dennoch soll dadurch zumindest ein grobes Bild gewonnen werden, um die Entstehungsbedingungen der behandelten Theorien zu erschließen. Neben einer Erläuterung der wesentlichen ökonomischen Probleme (vor allem Stagflation) wird auch auf übergeordnete ökonomische Transformationsprozesse hingewiesen, wie sie beispielsweise Deutschmann unter dem Begriff der Finanzialisierung zusammenfasst (vgl. Deutschmann 2011). Weiterhin gilt es, besagte ökonomische Theorien in ihren zentralen Prämissen und Folgerungen darzustellen. Gleichermaßen wird der durchaus vielschichtigen Kritik an den Ansätzen Beachtung geschenkt, indem verschiedene Probleme unter anderem aus theoretischer, empirischer und ethischer Sicht thematisiert werden. Dies dient insbesondere dazu, den möglichen Einwand zu entkräften, dass sich *Agency Theory* und *Shareholder-Value*-Ansatz aufgrund ihrer „Wahrheit" im Sinne einer akkuraten Abbildung ökonomischer Realität durchzusetzen vermochten und stärkt zugleich das Argument, dass es sich hierbei um performative Theorien handelt. Der letztlich darzustellende Schwerpunkt in der Betrachtung des Fallbeispiels liegt schließlich im Nachweis, dass sich die ökonomische Realität maßgeblich an die genannten Theorien angepasst hat, welche insbesondere die amerikanische Unternehmenslandschaft zu „performen" vermochten. Dazu wird empirisches Material aus verschiedenen einschlägigen Quellen in einer Metaanalyse ausgewertet, um eventuelle Wirkungen der zu untersuchenden Theorien nachzuzeichnen.

Auf Basis der im vorausgehenden Kapitel gewonnen Erkenntnisse über den Aufstieg der *Agency Theory* und des *Shareholder-Value*-Ansatzes findet die Argumentation der Arbeit im **sechsten Kapitel** ihren Schwerpunkt. Anhand der zuvor dargestellten theoretischen Werkzeuge findet eine Auseinandersetzung mit den vorhandenen empirischen Beobachtungen mit dem Ziel statt, eine möglichst plausible Erklärung der zu beobachtenden Transformationsprozesse vorzulegen. Dazu wird der zuvor genannte Vorschlag von Maurer und Schmid hinsichtlich eines mehrstufigen Erklärungsmodells genutzt, um anhand einer mechanismenbasierten Analyse das zu untersuchende soziale Phänomen in seiner Prozesshaftigkeit zu „sezieren". Innerhalb dieser Untersuchung bildet die *self-fulfilling prophecy* (präzisiert durch die *self-fulfilling theory*) als verwendeter sozialer Mechanismus das zentrale Erklärungsinstrument. Im Rahmen dieses mehrstufigen Erklärungsprozesses findet zunächst eine handlungstheoretische Fundierung der sozialen Prozesse statt, welche die Basis für die spätere Einordnung innerhalb soziologischer Makro-Mikro-Makro-Erklärungen legt. Anhand der verwendeten Handlungstheorie wird bestimmt, wie sich die zu untersuchenden Theorien in den Handlungsmotivationen und

situativen Kontexten der Akteure niederschlagen und welche Entscheidungen sich daraus ableiten lassen. Ausgehend von der handlungstheoretischen Fundierung wird der wirkende soziale Mechanismus selbst näher beleuchtet. Das mehrstufige Erklärungsmodell erlaubt damit eine systematische Rekonstruktion ökonomischer Performativität als einem dynamischem, sozialen Prozess.

Abschließend, im Fazit des **siebten Kapitels**, bleibt zu erörtern, welche Erkenntnisse aus dieser mechanismenbasierten Erklärungsstrategie gewonnen und der *Performativity*-Debatte zur Verfügung gestellt werden können. Potenziale und Grenzen einer solchen Verknüpfung werden dabei auf theoretischer, methodologischer und empirischer Ebene diskutiert. Die im Rahmen des Erklärungsprogramms angestrebte Verknüpfung von soziologischer Makro- und Mikroebene wirft schließlich auch die Frage nach einer gesellschaftstheoretischen Einordnung auf, welche das Verhältnis zwischen Theorie und Realität thematisiert.

2. Ökonomische Performativität als Black Box

Die Debatte um die Performativität ökonomischer Theorien hat mit dem wegweisenden Beitrag Callons (1998) Fahrt aufgenommen und eine beachtliche Resonanz erzeugt, welche weit über die Grenzen einzelner Fachdisziplinen hinausreicht. Die kontinuierlich steigende Wahrnehmung und Diskussion trägt einerseits entscheidend dazu bei, dass der diffus wie unhandlich erscheinende Performativitätsbegriff theoretisch und empirisch angereichert und aus verschiedenen Perspektiven kritisch geprüft wird. Andererseits entsteht sowohl durch die interdisziplinäre Relevanz als auch die steigende Anzahl an Vertretern und Kritikern des Ansatzes mit ihren jeweils unterschiedlichen Herangehensweisen und Schwerpunkten eine zunehmend komplexes und schwer zu durchschauendes Gewirr an Beiträgen, welches das ohnehin voraussetzungsreiche Konzept ökonomischer Performativität geradezu kryptisch wirken lässt. Bei näherer Betrachtung erscheinen zuvor verwendete Bezeichnungen wie „der Ansatz“ oder „das Konzept“ als eher unterkomplex und vernebeln vielmehr die Erkenntnis, dass hinter dem Performativitätsbegriff verschiedene Ideen und Definitionen unterscheidbar sind, die sich keinesfalls immer im Einklang miteinander befinden.

Für die weitere Auseinandersetzung mit dem Performativitätsbegriff ergibt sich also ein doppeltes und wechselseitig verursachtes Problem: einerseits erscheint der Begriff bzw. das zugrundeliegende Konzept selbst undurchsichtig bzw. erst durch ergänzende Ausarbeitungen als nachvollziehbar. Dies mag zum Teil mit der Unklarheit der von Callon aufgeworfenen Thesen zusammenhängen, oder auch mit den zuvor thematisierten Defiziten hinsichtlich der Rahmung des Gegenstandes bzw. der theoretischen Ausarbeitung, führt jedoch gleichermaßen dazu, dass ökonomische Performativität als eine Art *black box* beschrieben werden kann, deren enthaltene Wirkmechanismen nicht eindeutig zu entschlüsseln sind oder als sozialwissenschaftliches Problem mit den falschen Fragen konfrontiert wird (vgl. Santos/Rodrigues 2009). Die Fortschritte im Umgang mit Performativität auf theoretischer wie empirischer Ebene lassen sich dabei nicht in Abrede stellen und verdienen eine entsprechende Würdigung, aber gleichzeitig hat diese zunehmend ausdifferenzierte Auseinandersetzung ebenfalls dazu beigetragen, dass die Komplexität des Performativitätsbegriffs nicht reduziert, sondern weiter amplifiziert wurde. Dies ist freilich kein Alleinstellungsmerkmal besagter Debatte und lässt sich auf eine Vielzahl wissenschaftlicher Diskurse übertragen, verdeutlicht hier aber die andere Seite des Problems: die Fragen, die an die Performativität ökonomischer Theorien herangetragen werden, sind vielfältig, lassen sich auf höchst unterschiedliche Perspektiven zurückführen und erbringen abwei-

chende Antworten. Die zugrundeliegende Komplexität des Performativitätsenigmas erfordert und fördert dementsprechend eine voraussetzungsreiche und multiperspektivische Debatte, welche wiederum gleichermaßen zur Komplexitätsreduktion als auch zur Komplexitätssteigerung beiträgt.

Ausgehend von diesem doppelten Problem kann es im Folgenden nicht darum gehen, dieses gänzlich aufzulösen (sofern dies überhaupt möglich ist). Vielmehr soll der Versuch einer Mediation unternommen werden, welche zwei Ziele verbindet: erstens soll der Begriff der ökonomischen Performativität rekonstruiert und anhand verschiedener Definitionen und Kritikpunkte geschärft werden. Da die Einigung auf einen einheitlichen Ansatz zweifelhaft erscheint, soll zwischen den verschiedenen Zugängen zumindest eine möglichst präzise und handhabbare Arbeitsgrundlage gesucht und konzipiert werden. Zweitens gilt es, in Form eines Überblicks über verschiedene Perspektiven, Spielarten und Abstufungen mögliche Schnittpunkte, andererseits aber auch Grenzen der behandelten Konzepte aufzuzeigen. Anhand der dadurch aufzuzeigenden Dimensionen des Performativitätsbegriffs soll wiederum verdeutlicht werden, wie sich der Gegenstand in verschiedener Hinsicht (z.B. Form oder Wirkung) kategorisieren lässt, wodurch eine Präzisierung in Aussicht gestellt wird.

2.1 Ursprung und Begriffsgeschichte des Performativitätsgedankens

Bereits vor den Arbeiten Callons als theoretischem Anstoßpunkt der aktuellen Debatte um die Wirkung ökonomischer Theorien war der Performativitätsbegriff Gegenstand philosophischer und soziologischer Debatten. Ausgehend von diesen soll eine grobe Herleitung des Begriffs erfolgen, um dessen konkrete Ausrichtung auf die Ökonomik besser nachvollziehbar zu machen. Diese Hinführung verläuft dabei auf zwei Ebenen: erstens soll, noch bevor der Begriff der Performativität selbst in seiner Entwicklung rekonstruiert wird, eine grobe Skizzierung des zugrundeliegenden Gegenstandes – der Beziehung zwischen Wirtschaft und Wirtschaftswissenschaften – erfolgen. Ergänzend zu den eingangs thematisierten, kritischen Auseinandersetzungen Keynes' und Polanyis mit der zeitgenössischen Nationalökonomie soll beleuchtet werden, warum und wie sich verschiedene Autoren mit diesem Verhältnis beschäftigten und inwiefern sich dies auf einer allgemeineren Ebene mit der Relation zwischen Wissenschaft und Handlungspraxis verbinden lässt. Zweitens soll daran anschließend nachvollzogen werden, wie sich

aus J. L. Austins ursprünglicher Sprechakttheorie die Debatte über die Performativität ökonomischer Theorien formte.

Durch diese ersten Annäherungen an die vorausgehenden theoretischen Überlegungen und die Entwicklung des Begriffs soll ein grundlegendes Verständnis für die Richtung geschaffen werden, welche die Debatte um ökonomische Performativität beschreitet sowie für die theoretischen Probleme, welche sie aufwirft.

2.1.1 Reflexivität als besonderes Merkmal der Sozialwissenschaften

Die Frage nach der Wirkung wissenschaftlichen Wissens wurde in dieser Debatte nicht zum ersten Mal gestellt und lässt sich auch in der Entstehungsgeschichte der Sozialwissenschaften wiederholt identifizieren. An dieser Stelle soll – freilich ohne Anspruch auf Vollständigkeit – ein knapper Überblick über diverse prominente Autoren und ihre Auseinandersetzung mit der potenziellen Reflexivität (sozial-)wissenschaftlicher Theorien gegeben werden. So beschäftigte sich beispielsweise bereits Edmund Husserl mit der Beziehung zwischen wissenschaftlichen Theorien einerseits und der „Lebenswelt“ andererseits. Die Wissenschaft, so Husserl, strebt danach, die Lebenswelt objektivistisch zu erfassen, sie zu definieren und zu hinterfragen, entsteht aber selbst gleichzeitig auch aus dieser und sieht sich mit entsprechenden Ansprüchen und Bedürfnissen konfrontiert. Diese wechselseitige Bezugnahme kann dazu führen, dass eine Theorie selbst Teil der Lebenswelt wird (vgl. Husserl 1954).

Konkreter wird Oskar Morgenstern bei seiner Beschäftigung mit Prognosen und Vorhersagen in den Sozialwissenschaften (vgl. Morgenstern 1928, 1972, 1976[1935]). Das nach ihm benannte Morgenstern-Paradoxon beschreibt einen Prozess, welcher die Interaktion zwischen wissenschaftlich fundierten Prognosen und ökonomischen Akteuren in den Mittelpunkt rückt. Zwar können zukünftige soziale Phänomene nicht vorhergesehen werden, aber es ist davon auszugehen, dass die in einer entsprechenden Situation verorteten Akteure auf bestimmte Vorhersagen und Erklärungen reagieren bzw. diese in ihren Handlungen berücksichtigen. Im Umkehrschluss können SozialwissenschaftlerInnen ihre Vorhersagen in Antizipation der potenziell darauf erfolgenden Reaktionen überprüfen bzw. überarbeiten – öffentlich gemachte Vorhersagen können also unter bestimmten Umständen einen reflexiven Charakter aufweisen

und sich dadurch mitunter „selbst“ widerlegen[11]. Morgenstern thematisiert dabei frühzeitig potenzielle Merkmale und Probleme der Sozialwissenschaften, die er mitunter auf deren Methoden zurückführt. Seine Differenzierung zwischen deskriptiven, prädiktiven und normativen Theorien (vgl. Morgenstern 1972) wird an späterer Stelle erneut von Relevanz sein.

Sehr nahe an der Diskussion, die über die Performativität ökonomischer Theorien geführt wurde, war auch bereits Pierre Bourdieu mit seiner Einschätzung, dass „[…] methods (economic accountancy, for example) or concepts (such as the notions of interest, investment or capital) which are the historical product of capitalism and which include a radical transformation of their object, [are related] to the historical transformation from which they arose“ (Bourdieu 1990a: 113). Bourdieu identifiziert in diesem Zusammenhang einen „Theorieffekt“ (effet de theory), nach welchem die durch die Wirtschaftswissenschaften gemachten Vorschriften, Expertisen und Empfehlungen dazu führen, dass die soziale Welt sich nach ihrer Beschreibung in der ökonomischen Theorie ausrichtet (vgl. Bourdieu 1990b). Mit Bezug auf die Sozialwissenschaften, vermutlich insbesondere die Wirtschaftswissenschaften, spricht Bourdieu davon, dass der

> „positivistische Traum von der perfekten epistemologischen Unschuld […] die Tatsache [verschleiert], dass der wesentliche Unterschied nicht zwischen einer Wissenschaft, die eine Konstruktion vollzieht, und einer, die das nicht tut, besteht, sondern zwischen einer, die es tut, ohne es zu wissen, und einer, die darum weiß und sich deshalb bemüht, ihre unvermeidbaren Konstruktionsakte und die Effekte, die diese ebenso unvermeidbar hervorbringen, möglichst umfassend zu kennen und zu kontrollieren“ (Bourdieu et al. 1997: 781).

Schließlich diskutiert auch das Forschungsfeld der Science and Technology Studies (STS) die Auswirkungen wissenschaftlichen Wissens und technologischer Innovationen auf Gesellschaft, Kultur und Politik. Ausgehend von Thomas Kuhns wegweisendem Werk *The structure of scientific revolutions* (Kuhn 1962) entwickelte sich dabei nicht nur eine Strömung, welche verschiedene soziotechnische Prozesse analysierte, sondern auch nach einer systematischen Betrachtung der Historie technologischer und wissenschaftlicher Entwicklungen und deren Rückwirkung auf die Gesellschaft strebte. Daraus hervor ging auch die vor allem auf die Arbeiten von Bruno Latour und Michel Callon zurückzuführende Actor-Network-Theory (ANT, vgl.

[11] Parallelen zu einer *self-destroying prophecy* sind dabei nicht von der Hand zu weisen. In der Ökonomik beschäftigten sich z.B. Grunberg und Modigliani (1954) mit der Frage, wie das Morgenstern-Paradoxon vermieden werden kann.

z.B. Callon/Latour 1981, 1996), durch welche eine weitere Annäherung an die Überlegungen zur Performativität ökonomischer Theorien erfolgte und schließlich innerhalb dieser angestoßen wurde.

Die wechselseitige Bezugnahme von sozialwissenschaftlichen Theorien und Handlungspraxis – die hier mehr exemplarisch denn mit einem Anspruch auf Vollständigkeit thematisiert wurde[12] – zieht sich gewissermaßen durch die sozialwissenschaftliche, insbesondere die wissenschaftstheoretische Ideengeschichte. Dabei rückt eine Disziplin seit jeher in den Fokus.

2.1.2 Die Wirtschaftswissenschaften und ihre Wirkung

In sozialwissenschaftlichen Diskursen erfährt nicht nur die Beschäftigung mit der Wirkmacht wissenschaftlicher Theorien im Allgemeinen, sondern gerade auch die Behandlung des Einflusses ökonomischer Theorien im Speziellen seit einiger Zeit einen Bedeutungszuwachs. Es gilt dabei allerdings einzuschränkend zu betonen, dass bisherige Auseinandersetzungen vergleichsweise diffus und sporadisch verliefen und daher eine historische wie systematische Betrachtung des Verhältnisses von Wirtschaft und Wissenschaften bis heute ein Desiderat bleibt (Callon 1998: 2). Allerdings lassen sich auch hier einige Vordenker verschiedener Disziplinen des 19. und 20. Jahrhunderts exemplarisch identifizieren und schematisch skizzieren, um die Beschäftigung mit dieser Frage innerhalb eines breiteren gesellschaftstheoretischen Zusammenhanges zu verorten.

Zunächst sei Karl Marx zu nennen[13]. Seine oftmals kritische, aber häufig auch von würdigender Hochachtung geprägte Auseinandersetzung mit der Nationalökonomie und ihren prominenten Vertretern wie Adam Smith oder David Ricardo zieht sich durch verschiedene seiner Arbeiten und insbesondere sein Hauptwerk, „Das Kapital“ (Marx 1961[1859]), Marx 1968[1844], Marx 1976[1867]). Marx bemängelt unter anderem, dass die Nationalökonomie weder ein fundiertes Verständnis noch eine logische Erklärung verschiedener ökonomischer Gesetze liefert, beispielsweise indem sie von Privateigentum ausgeht, ohne dieses in seiner

[12] Ein weiterer, hier nicht weiter verfolgter Beitrag liegt beispielsweise bei Giddens’ doppelter Hermeneutik (vgl. Giddens 1987).

[13] Wenngleich Marx hier an erster Stelle genannt wird, so ist der Hinweis, dass sich grundlegendere Gedanken zu Performativität schon bei Hegel als Referenzpunkt für Marx’ Überlegungen finden lassen, vermutlich wenig überraschend. Für eine ausführliche Auseinandersetzung mit Hegel im Spiegel der Performativitätstheorie sei auf den entsprechenden Beitrag Herrmann-Pillaths und Boldyrevs (2014) verwiesen.

Entstehung zu rekonstruieren, oder sich vornehmlich auf äußere Umstände wie z.B. Konkurrenz konzentriert, ohne die zugrundeliegenden Probleme zu erfassen (vgl. Marx 1968[1844]: 510ff.). Abseits der Benennung dieser theoretischen Defizite wirft Marx den Nationalökonomen jedoch auch vor, durch diesen Umstand bestimmte ökonomische Tatsachen (z.B. Entfremdung) bewusst oder unbewusst zu verschleiern (vgl. Marx 1971[1859]). Zwar geht Marx nicht so weit, die Reproduktion der ökonomischen Verhältnisse direkt auf die etablierten Lehren der Nationalökonomie zurückzuführen, dennoch scheinen sie als ein Bestandteil der von Marx identifizierten „herrschenden Gedanken" (Marx/Engels 1969[1846]: 46) in der Lage, durch die Benennung (oder hier: der Nicht-Benennung) bestimmter Themen Wirkung entfalten zu können. Marx bleibt allerdings konsequenterweise bei einer vornehmlich materialistischen Perspektive, nach der die Nationalökonomie die Realität der Produktionsverhältnisse lediglich (falsch?) abbildet und dadurch zu ihrer Legitimation beiträgt. Umgekehrt lassen sich bei Marx allerdings nur wenige vertiefende Hinweise darauf finden, dass hier eine Beeinflussung des Seins durch das Bewusstsein vorliegen könnte.

Auch Karl Polanyi übte, wie bereits eingangs bemerkt, harsche Kritik an der zeitgenössischen Theorie der Nationalökonomie. Die von Smith postulierte Neigung des Menschen zum Tauschhandel und der kausale Zusammenhang zwischen der Existenz von Märkten und der Arbeitsteilung wird von Polanyi vehement abgelehnt, wenngleich er geradezu resigniert feststellt, dass dieser „Trugschluss" nicht nur zunehmende Akzeptanz und Rezeption erhielt, sondern sowohl durch seine zunehmende Ausbreitung in der Wissenschaft als auch an den zentralen Schauplätzen der expandierenden Marktgesellschaft institutionalisiert wurde (Polanyi 2013[1944]: 71ff.). Doch auch jenseits seiner Kritik und dem schon zuvor erfolgten Vermerk auf die Thematisierung selbsterfüllender Potenziale ökonomischer Theorien kann festgehalten werden, dass Polanyi mit „The Great Transformation" eine frühe und relevante Verbindung zwischen ökonomischen Entwicklungen und Theorien hergestellt hat, welche beispielsweise auch Callon mit Blick auf Polanyis Verknüpfung von Ricardos Theorie und der Entstehung von Arbeitsmärkten so explizit wie lobend hervorhebt (vgl. Callon 1998).

Eine Reflexion der Wirkung und Potenziale ökonomischer Theorien und ihrer Protagonisten ist, wie auch die einleitenden Worte zu Keynes nahegelegt haben, keine Angelegenheit, die lediglich von außen an die Ökonomik herangetragen und in der Absicht instrumentalisiert wird, diese mit verschieden gearteter Kritik und Widersprüchen zu konfrontieren. Von den verschiedenen ökonomischen Arbeiten, die sich mit der Rolle von Ökonomen und ihrer Disziplin auseinandergesetzt haben, sei an dieser Stelle weiterhin auf einen wichtigen Aufsatz Faulhabers

und Baumols verwiesen. Die Autoren werfen hier nicht nur die für das Konzept ökonomischer Performativität relevant werdende Frage auf, ob es sich bei Ökonomen um „Inventers“ oder „Describers“ handelt, sondern beschäftigen sich auch aus historischer Perspektive mit Innovationen aus der ökonomischen Theorie (beispielsweise dem ebenfalls noch zu vertiefenden Black-Scholes-Modell, vgl. Kapitel 2.2.2) und ihren Konsequenzen in der Praxis (vgl. Faulhaber/Baumol 1988). Dieser bei der Reflexion der Rolle von Ökonomen konstatierte Dualismus wird – wenn auch in abweichender Form – in der Schlussbetrachtung dieses Kapitels erneut aufgegriffen, wenn deskriptive und präskriptive Dimensionen von Theorien analysiert werden.

Schließlich ist Garcia-Parpets Arbeit über den Erdbeermarkt von Fontaines-en-Sologne ein zweifellos wichtiger gedanklicher Anstoßpunkt für Callons Theorie ökonomischer Performativität. Wie nur wenige andere Beiträge verdeutlicht die Autorin die Rolle ökonomischer Theorien und Modelle für die ökonomische Praxis (Garcia-Parpet 2007[1986]). Im Zentrum der Studie steht die Beobachtung eines Auktionsmarktes für Erdbeeren, dessen ökonomische Effizienz gesteigert und dazu neugestaltet werden soll. Die Erdbeerhändler beauftragen für die Reorganisation der Frucht- und Gemüseproduktion in der Region und deren Handel einen „ökonomischen Berater“, der hierzu ein Konzept erarbeiten sollte. „It was doubtless as a result of his training in economics […], that he was familiar with the neoclassical theory that was to guide his actions“ (ebd.: 31). Dieser Hinweis ist insofern wichtig, als dass der nachfolgend konzipierte Auktionsmarkt sich den neoklassischen Annahmen eines „perfekten Wettbewerbes″ sehr stark annäherte. Anknüpfend an die Arbeiten von Ferguson und Gould basiert perfekter Wettbewerb für die Autorin auf folgenden Annahmen: „each economic agent acts as if prices were given, as if goods were homogeneous, as if resources were perfectly mobile, as if firms could enter and exit the market freely, and as if economic agents had complete and perfect knowledge“ (ebd.: 51, vgl. auch Ferguson/Gould 1975). Der Aufbau des Auktionshauses mit einer Trennung zwischen Käufer- und Verkäuferraum, einer Standardisierung der zu versteigernden Produkte, dem prinzipiell offenen Zugang zu den Auktionen sowie der transparenten Positionierung der Auktionärskabine zeugt von einer bewussten Annäherung an neoklassische Wettbewerbsmodelle. Insbesondere anhand der Kontrastierung mit vorherigen Entwicklungsstufen des Auktionsmarktes gelingt Garcia-Parpet eine überzeugende Darstellung dessen, dass sich in Fontaines-en-Sologne kein Markt spontan gebildet hat, sondern als das geradezu idealtypische Ergebnis gezielter Planungen auf Basis ökonomischer Theorien etabliert wurde. Das neoklassische Wettbewerbsmodell wird hier also insofern als wirksam erachtet, als dass die Theorie den konzeptionellen Ausgangspunkt für die soziale Konstruktion des Marktes liefert,

welcher nicht nur durch das Modell abgebildet wird, sondern nach dessen Vorbild geschaffen wurde.

Die Beschäftigung mit der Wirkung sozialwissenschaftlicher Theorien im Allgemeinen und ökonomischer Theorien im Speziellen kann also bis hin zu den soziologischen Klassikern nachvollzogen werden, blieb jedoch auch kontinuierlich im Blickfeld philosophischer und ökonomischer Reflexionen. Obgleich die Auseinandersetzung mit dem Verhältnis zwischen (wirtschafts-)wissenschaftlichen Theorien und ihren Gegenständen nicht immer systematisch stattfand, kann festgehalten werden, dass sich die Relevanz des Themas über viele Jahre und Diskurse erhalten hat und dabei diverse Gestalten angenommen hat. Eine wichtige Fokussierung fand schließlich mit der theoretischen Verengung durch die Überlegungen zur Performativität ökonomischer Theorien statt, deren Begriffsgeschichte im Folgenden ebenfalls kurz rekonstruiert werden soll.

2.1.3 Der Performativitätsbegriff bei Austin

John Langshaw Austin prägte den Begriff der Performativität im Rahmen seiner Sprechakttheorie. Als performative Äußerungen, so Austin, gelten jene Aussagen, die unmittelbar mit einer Handlung verbunden sind und nennt dabei exemplarisch folgende (Austin 2010[1962]: 28f.):

> „»Ich taufe dieses Schiff auf den Namen >Queen Elizabeth<« als Äußerung beim Wurf der Flasche gegen den Schiffsrumpf.«“

> „»Ich vermache meine Uhr meinem Bruder« als Teil eines Testaments.“

Äußerungen dieser Art lassen sich nicht auf bloße Ankündigungen, Beschreibungen oder Begründungen einer spezifischen Handlung reduzieren, sondern sind direkt mit dem Vollzug dieser verbunden. Dies lässt sich anhand der Eheschließung verdeutlichen, welche nicht nur zur reinen Beschreibung oder Information dient, sondern den Bund der Ehe auch tatsächlich hervorbringt („Ich erkläre euch zu Mann und Frau“). Austin schränkt aber auch ein: „Das Äußern der Worte ist gewöhnlich durchaus ein entscheidendes oder sogar *das* entscheidende Ereignis im Vollzuge der Handlung, um die es in der Äußerung geht […]; aber es ist alles andere als üblich (wenn es überhaupt vorkommt), dass *nur* das Äußern der Worte notwendig ist, wenn die Handlung vollzogen sein soll“ (ebd.: 31, Hervorhebung i.O.). Wiederum mit Bezug auf die

Eheschließung bedeutet dies, dass es auch entscheidend auf den kulturellen und/oder institutionellen Kontext ankommt (bzw. nach Austin: „die Umstände“, ebd.): die Person, welche die Trauung vornimmt, muss beispielsweise über die Befugnisse verfügen, die mit einer entsprechenden Position einhergehen und diese ggf. in Form legitimer Rituale vollziehen.

Weiterhin ist Austin der Hinweis wichtig, dass eine derartige Äußerung nicht direkt als wahr oder falsch bezeichnet werden kann, „sondern dass sie – oder vielmehr die Handlung – zum Beispiel das Versprechen – nichtig oder unehrlich war oder dass sie gar nicht ausgeführt worden ist“ (ebd., S. 33, Hervorhebung i.O.). Austin verweist hier vor allem auf die Bedeutung der Intention des Urhebers der Äußerung, welcher diese möglicherweise mit unehrlichen Absichten verbindet. Das entstehende Problem, dass derartige Aussagen zum Zeitpunkt der Äußerungen weniger an ihrer Richtigkeit oder Falschheit, sondern vielmehr an dem damit zusammenhängenden Vollzug bzw. dessen Wirkung bemessen werden müssen, wird uns auch an späterer Stelle und mit Hinblick auf die *self-fulfilling prophecy* erneut beschäftigen. Der entscheidende Punkt, auf den Austins Theorie hinweist, besteht zusammengefasst darin, dass sprachliche Äußerungen häufig mehr leisten, als einen Tatbestand zu beschreiben – häufig rufen sie überhaupt erst bestimmte Dinge *hervor*, sind also nicht nur *deskriptiv*, sondern möglicherweise auch *performativ*, indem sie soziale Realität potenziell konstituieren. Der hier naheliegende Einwand, dass Austin selbst wiederum verschiedene Formen von Performativität unterscheidet – wie z.B. illokutionäre oder perlokutionäre Performativität – ist so richtig wie wichtig, wird allerdings erst an einer späteren Stelle von Bedeutung sein. Zunächst erscheint es zielführender, die weitere Rezeption von Austins Performativitätsbegriff in den Mittelpunkt zu rücken und dadurch nachzuvollziehen, wie die Debatte von Sprechakten zu ökonomischen Theorien kommt.

2.1.4 Rezeption und Weiterentwicklung des Performativitätsbegriffs

Austins Performativitätskonzept wurde von zu vielen verschiedenen Autoren aufgegriffen und diskutiert, als dass dies an dieser Stelle erschöpfend behandelt werden könnte[14]. Wiederum sollen nur einige exemplarische Einblicke gegeben werden, von wem und wie Performativität aufgegriffen wurde und in welche Richtungen sich die Debatte weiterentwickeln lässt, mit dem

[14] Ergänzend zu den hier behandelten Ansätzen seien weiterhin die Arbeiten von John R. Searle (z.B. 1968, 1983) als weiterem zentralen Protagonisten der Sprechakttheorie, aber auch Habermas (1971) genannt.

Ziel, den möglicherweise kontraintuitiven Begriff in Zusammenhang mit den zuvor genannten Verbindungen zwischen Theorie und Realität zu setzen und dadurch zu dessen Verständnis beizutragen.

Zunächst lässt sich bereits mit Bezug auf die Austin vorausgehenden Überlegungen Wittgensteins erkennen, dass bei diesen die Idee von Performativität eine wichtige Rolle spielt (wenn auch ohne dies explizit so zu benennen). So stellt sich Wittgenstein nicht die Frage nach der einfachen Bedeutung von Wörtern, sondern auch danach, wie diese durch den jeweils vorliegenden situativen Kontext aufgeladen sind (Wittgenstein 2003[1953]). Anders als Austin geht es Wittgenstein hier allerdings nicht zentral um den Akt des Sprechens, da es seiner Ansicht nach nicht möglich ist, zwischen linguistischen und nichtlinguistischen Handlungen einen signifikanten Unterschied herauszuarbeiten, wenn es dabei um die elementare Genese von Bedeutungen geht (ebd., vgl. Kellerwessel 2009).

Ebenfalls hervorzuheben sind die Arbeiten von Jacques Derrida, welcher eine poststrukturalistische Konzeption von Performativität entwirft und Austins Theorie entgegenstellt (vgl. exemplarisch Derrida 1988, Fischer-Lichte 2012). An Derrida anschließend überträgt Judith Butler das Konzept der Performativität auf Geschlechteridentitäten und legt dabei nahe, dass das Geschlecht nicht nur auf eine körperlich-biologische Komponente abzielt, sondern auch als Produkt einer sozialen Praxis zu verstehen ist, die ständig und wiederholt performativ hervorgebracht wird (vgl. Butler 1993). Bestimmte Verhaltensmuster oder Handlungen lassen sich demnach nicht über ein biologisch definiertes Subjekt bestimmen, sondern werden über die Prägung sozialer Normen und Institutionen performativ erzeugt: „In this sense, gender is in no way a stable identity or locus of agency from which various acts proceed; rather, it is […] an identity instituted through a stylized repetition of acts“ (Butler 1990: 271). Wie Derrida verweist Butler dabei auf die Bedeutung von Wiederholungen und die Entstehung bestimmter sozialer Phänomene durch repetitive performative Äußerungen und Handlungen.

Aus einer anderen Richtung nähert sich Pierre Bourdieu der Sprechakttheorie. So kritisiert er Austins vorwiegende Schwerpunktsetzung auf Sprache, da eine Äußerung nie von sich selbst aus und allgemein performativ wirken kann, sondern immer in spezifischen sozialen und symbolischen Feldern verortet werden muss (vgl. Bourdieu 1982). Austins Verweis auf die „Umstände“ einer Äußerung (s.o.) steht damit zwar in Einklang mit der Stoßrichtung dieser Kritik, ist aber nach Bourdieu noch zu unspezifisch und lässt eine konkretere Bezugnahme zu den jeweiligen sozialen Kontexten sowie ihren Diskursen und Regeln vermissen. Nur wenn die sozialen und symbolischen Zusammenhänge der jeweiligen Felder korrekt analysiert werden,

lässt sich nach Bourdieu der Erfolg einer Äußerung im Sinne eines performativen Effektes nachvollziehen (vgl. Bourdieu 1991).

Schließlich inspirierte Austins Sprechakttheorie auch die Debatte um ökonomische Performativität maßgeblich. Zwar nimmt Callon in seinem konstitutiven Beitrag trotz seiner Verweise darauf, dass die Wirtschaftswissenschaften die Wirtschaft „performen" (Callon 1998: 2), keinen expliziten Bezug auf Austin, klärt seine Position jedoch in späteren Beiträgen insofern auf, dass das Phänomen Performativität über die Auseinandersetzung mit Sprechakten hinausgeht (vgl. Callon 2007). Dennoch schließt er mit seinen Überlegungen über die Rolle der Ökonomik unmittelbar daran an, dass bestimmte Äußerungen (der Ökonomik) nicht nur deskriptive Effekte haben, sondern auch selbst Handlungen anleiten oder selbst vollziehen (in Callons Worten: die Wirtschaft „einbetten"). Die Analogie zwischen Austins und Callons Überlegungen erscheint daher, auch wenn sie erst später direkt benannt wird und von einzelnen Streitpunkten geprägt ist (vgl. Guala 2016), durchaus evident. Donald MacKenzie hingegen benennt diesen Zusammenhang schon früh explizit und macht bei seinem Vorschlag, Callons These und die daran anschließenden Arbeiten unter dem Begriff der „Performativity of Economics" (MacKenzie 2006a: 16) zusammenzufassen, keinerlei Hehl daraus, dass er unmittelbar an Austins Sprechakttheorie anschließt[15]. Inwiefern dabei diese beiden Konzeptionen von Performativität, in der „klassischen" Variante der Sprechakttheorie Austins einerseits und in der neueren Konzeption mit Ausrichtung auf ökonomische Performativität andererseits, vergleichbar sind, wird und wurde kontrovers diskutiert (Mäki 2013, Butler 2010). An dieser Stelle soll uns allerdings die Feststellung genügen, dass die im Folgenden weiter zu analysierende ökonomische Performativität auf eine doppelte Vorgeschichte zurückgreifen kann: erstens durch die Beschäftigung mit dem Zusammenspiel von (Wirtschafts-)Wissenschaft und Handlungspraxis, zweitens mit der vor allem in der Philosophie und Soziologie verwurzelten Begriffsgeschichte des Performativitätsbegriffs, der sich aus Austins Sprechakttheorie entwickelte. Bislang lässt sich verkürzt festhalten, dass Performativität darauf abzielt, Effekte und Wirkungen zu beschreiben, die über eine deskriptive Äußerung oder Zuschreibung (sei diese in Form einer Theorie oder eines Sprechaktes erfolgt) hinausgehen. Sowohl Sprache als auch sozialwissenschaftliche Theorien vermögen durch ihre öffentliche Äußerung demnach nicht nur etwas abzubilden, sondern durch ihre Äußerung selbst auch etwas zu „performen", also näher zu definierende Effekte hervorzu-

[15] Ein Umstand, der MacKenzie den Vorwurf einer Zweckentfremdung des Begriffs durch Mäki einbringt, welcher vehement dafür plädiert, den ursprünglichen Begriff davor zu schützen (Mäki 2013, vgl. Kapitel 2.3).

bringen. Auf Basis dieser Skizzierung gilt es nun weiterhin, den ökonomischen Performativitätsbegriff einer ausführlicheren Analyse zu unterziehen.

2.2 Etablierte Konzepte ökonomischer Performativität

Die Frage nach dem Verhältnis zwischen wissenschaftlicher Theorie und sozialer Realität wurde also schon vor Callon von verschiedenen Autoren gestellt. Dieser nimmt vor allem eine Fokussierung auf wirtschaftswissenschaftliche Theorien vor und liefert damit den Anstoßpunkt einer Debatte, welche das Konzept von Performativität weiterentwickelt und innerhalb verschiedener Teildisziplinen der Soziologie (v.a. Wirtschaftssoziologie, Wissenssoziologie und STS) analysiert. Der Begriff der Performativität beinhaltet, wie zuvor gezeigt wurde, an und für sich keine explizite Referenz zu ökonomischen Prozessen und impliziert letztlich vor allem, dass spezifische soziale Phänomene nur durch ihre kontinuierliche soziale Rekonstruktion auf Basis von Äußerungen und/oder Handlungen existieren bzw. zu beobachten sind (vgl. Callon 2004).

Gegenstand dieses Abschnitts ist eine genauere Betrachtung der Performativitätskonzepte Michel Callons und Donald MacKenzies als wichtigster Protagonisten der Debatte um die ökonomische Relevanz des Performativitätsgedankens. Diese werden genauer erläutert und verglichen, bevor sie durch weitere Gedanken und Konzepte ergänzt und kontrastiert werden.

2.2.1 Performativität bei Michel Callon

Aus der Perspektive der STS bzw. der ANT kommend, beschäftigt sich Callon in einem in der Fachwelt vielbeachteten Beitrag mit dem Verhältnis zwischen Wirtschaft und Wirtschaftswissenschaften.

Callons theoretischer Ausgangspunkt greift ein der Ökonomik zugeschriebenes Problem auf, nach welchem diese nicht in der Lage ist, den Markt als ihre zentrale Institution jenseits der Gesetze von Angebot und Nachfrage angemessen zu beschreiben. Die naheliegende Vermutung, dass durch „distinguishing the thing from the concept which refers to it, the marketplace from the market“ (Callon 1998: 1) auch eine Loslösung der wissenschaftlichen Disziplin von ihrem Gegenstand einhergeht, wird von Callon allerdings äußerst skeptisch aufgenommen.

Diese Skepsis mündet in der Schlussfolgerung, dass sich die Ökonomik „back to the roots“, also näher an die Ökonomie orientieren sollte. Callon weist darauf hin, dass die Ökonomik – neben anderen wissenschaftlichen Disziplinen – von zu starker Abstraktion und zunehmender Realitätsdistanz bedroht ist[16], allerdings versucht er in diesem Zusammenhang vor allem, eine andere These zu begründen: Die Diskussion, ob und, wenn ja, warum die Ökonomik Probleme damit hat, ihr zentrale Gegenstände zu beschreiben, vernachlässigt (abseits der Kritik einer vermeintlich zunehmenden Diskrepanz) weitestgehend die Feststellung, **dass** es überhaupt ein irgendwie geartetes Verhältnis zwischen Ökonomik und Ökonomie gibt. Diese Feststellung ist alles andere als trivial, denn es wirft die wichtige Folgefrage auf, **worin** genau das Verhältnis zwischen der wissenschaftlichen Disziplin und ihrem Gegenstand besteht und **wie** sich dieses charakterisieren lässt. Callon setzt genau an dieser Stelle an und breitet seine Argumentation auf Basis der (hier erneut zu zitierenden) These aus, „that economics, in the broad sense of the term, performs, shapes and formats the economy, rather than observing how it functions″ (Callon 1998: 2). Im Mittelpunkt steht also das Argument, dass die Wirtschaftswissenschaften nicht nur eine deskriptive Beobachterposition gegenüber der Wirtschaft einnehmen, sondern auch aktiv zur Gestaltung und Hervorbringung dieser beitragen und damit auch die ökonomische Praxis bzw. ökonomisches Handeln beeinflussen.

Ökonomische Akteure, so Callon, greifen in ihren Handlungen auf wirtschaftliches Wissen zurück. Dieses Wissen mag zwar unter anderem in Form eines bestimmten subjektiven Erfahrungsschatzes (z.B. gewonnen durch vorangehende Transaktionen) vorliegen, kann jedoch auch – und darum geht es Callon insbesondere – als institutionalisiertes Fachwissen inkorporiert sein. Er weist darauf hin, dass entsprechende Theorien, Modelle, aber auch die verwendete Sprache einen integralen Bestandteil wirtschaftlichen Handelns darstellen und dieses nicht nur entsprechend beeinflussen, sondern sich dadurch auch selbst reproduzieren. Verdeutlicht wird dies am Beispiel des homo oeconomicus: „Yes, homo economicus does exist, but is not an a-historical reality; he does not describe the hidden nature of the human being. He is the result of a process of configuration” (Callon 1998: 22). Indem sich Akteure demzufolge an dem sozialen Konstrukt des homo oeconomicus orientieren, rekonstruieren sie damit einhergehende Annahmen und stabilisieren entsprechende Verhaltensmuster. Anschließend an die Beiträge Polanyis und Granovetters ergänzt Callon also, dass die Wirtschaft nicht nur in soziale Beziehungen eingebettet ist, sondern auch in die Wirtschaftswissenschaften[17].

[16] Ein Umstand, der wesentlich zur Konstituierung der Neuen Wirtschaftssoziologie beiträgt (vgl. Granovetter 1985).

[17] Was zunächst wie ein Widerspruch zu den etablierten Konzepten sozialer Einbettung klingt, wurde von Callon

Callons Ausführungen zur (zunächst noch nicht so benannten) Performativität werden schließlich von einigen Begriffen aus dem Kontext der ANT gestützt, über die an dieser Stelle ebenfalls ein kurzer Überblick erfolgen und die wesentlichen Zusammenhänge erläutert werden sollen. Im Mittelpunkt stehen bei Callon sogenannte *calculative agencies*[18], das heißt innerhalb einer Konfiguration ökonomischer Aspekte positionierte Akteure. Diese desubjektivierende Umschreibung ist nicht zufällig gewählt: „Calculating […] is a complex collective practice which involves far more than the capacities granted to agents by epistemologists and certain economists. The material reality of calculation, involving figures, writing mediums and inscriptions […] are decisive in performing calculations" (Callon 1998: 4f.). Der Einfluss der ANT wird hier besonders deutlich, da Callon bewusst Abstand davon nimmt, sich zu stark auf kalkulierende Akteure zu fokussieren, sondern seine Aufmerksamkeit vielmehr auf deren Einbettung in kollektive und technisch-wissenschaftliche Hilfsmittel und Artefakte sowie die daraus entstehenden Zusammenhänge richtet. Callon bestreitet damit keineswegs, dass mehr oder weniger informierte Akteure Kalkulationen anstellen, allerdings weist er mit einiger Vehemenz darauf hin, dass diese Kalkulationen eben nicht auf subjektive Vorgänge reduziert werden können.

Weiterhin auffällig ist, dass Callon (neben anderen Autoren wie z.B. Cochoy 1998) auf den Begriff der Performation zurückgreift, welchen er weitgehend synonym zu Performativity verwendet (Callon 2007), damit aber auch darauf aufmerksam macht, dass es neben der generellen Eigenschaft ökonomischer Theorien, Einfluss auf die soziale Realität auszuüben (*Performativity of Economics*) auch entsprechend geartete (kollektive) Prozesse gibt (Performation/Co-Performation, Vgl. Callon 2009). Die Ökonomische Handlungspraxis ist demnach maßgeblich durch den Einfluss der Wirtschaftswissenschaften und ihrer Vertreter geprägt, wie Callon insbesondere anhand von Garcia-Parpets Beispiel des Erdbeermarktes veranschaulicht (vgl. Kapitel 2.1.2). Die Debatte um die Performativität ökonomischer Theorien, welche Callons Arbeiten nach sich zog, wirkt wiederum auf seine Überlegungen zurück. Insbesondere MacKenzies Ansatz wird von Callon wiederholt aufgegriffen (z.B. Callon 2007, 2009). Daran und an Faulhaber und Baumol (1988) anknüpfend, diskutiert Callon sowohl die Implikationen aus der Analyse des Black-Scholes-Modells als auch die Frage, ob es sich dabei um eine Art selbsterfüllende Prophezeiung handelt, wie dies MacKenzie hinsichtlich stärkerer Formen ökonomischer Performativität mit Einschränkungen nahelegt (vgl. MacKenzie 2006a, 2006b). Callon lehnt eine allzu reduktionistische Instrumentalisierung der *self-fulfilling prophecy* für die

später präzisiert: die Einbettung in die Wirtschaftswissenschaften lässt sich als eine weitere, komplementäre Form der Einbettung verstehen (Callon 2004).

[18] Callons Kalkulationsbegriff bezieht sich dabei nach eigener Aussage auf den Ansatz von Williamson (1993).

Charakterisierung ökonomischer Prozesse zwar entschieden ab[19], übernimmt allerdings auch selbst die Verknüpfung mit Mertons berühmter Theorie:

> „The concept of a self-fulfilling prophecy seems to apply to economics. […] As discourse it can change into a system of beliefs that infiltrate agents' minds and colonize them. For example, neoclassical theory is based on the idea that agents are self-interested. If I believe this statement and if this belief is shared by other agents, and I believe that they believe it, then what was simply an assumption turns into reality. Everyone ends up aligning himself or herself to the model and everyone's expectations are fulfilled by everyone else's behaviors" (Callon 2007: 322).

Gleichzeitig nutzt Callon auch MacKenzies Beispiel des Black-Scholes-Modells, um daran die Grenzen selbsterfüllender Prophezeiungen kenntlich zu machen. Zwar ersetzt Performativität die Dimensionen von Wahrheit oder Unwahrheit durch Erfolg oder Fehlschlag (Callon 2007: 320), allerdings wird ebenfalls darauf hingewiesen, dass die Verbindung zwischen Mertons *self-fulfilling prophecy* in ihrer engeren Definition als zunächst falscher Situationsdefinition beim Black-Scholes-Modell nur eingeschränkt zutrifft. Wie der weitere Verlauf bei der Anwendung des Modells bis zu seinem späteren Scheitern zeigt, ist der Inhalt eines solchen Modells nicht arbiträr: „The content of the formula matters" (Callon 2007: 323). Callon betont in diesem Zusammenhang auch die Vorzüge des Performativitätsbegriffs, welcher im Gegensatz zur *self-fulfilling prophecy* auch über *beliefs* als primärem Erklärungsansatz hinausreicht und vor allem den Zusammenhang mit spezifischen Wissensformen und Technologien betont (ebd.).

Er plädiert für eine engere Zusammenarbeit zwischen Soziologie und Ökonomik, da, wie er unter anderem am Beispiel von Externalitäten demonstriert, gemeinsame inhaltliche Probleme vorliegen, die durch die Zusammenlegung unterschiedlicher Perspektiven und Konzepte besser erfasst und verstanden werden könnten (vgl. Callon 1998). Das Konzept ökonomischer Performativität vermag an dieser Schnittstelle einen wichtigen Beitrag zu leisten, da es unter anderem die Frage beantworten kann, wie ein wissenschaftlicher Diskurs die ökonomische Handlungspraxis nicht nur beschreiben, sondern auch konstruieren kann (Callon 2007: 316).

[19] Callon beantwortet eine solche Vorgehensweise so eindeutig wie polemisch: „Economics is a vast self-fulfilling prophecy, from every point of view comparable to religion. It is the new opiate of the masses! I find this type of attitude incomprehensible" (Callon 2009: 19). Wie zu zeigen sein wird, macht es sich eine solche Perspektive allerdings zu einfach.

Ergänzend zu einer ursprünglichen Annäherung an das Konzept ökonomischer Performativität, kommt Callon zu dem Schluss,

> „[that] [w]e can agree to call *performation* the process whereby sociotechnical arrangements are enacted, […] and between which statements and models circulate and are true or at least [have] a high degree of versimilitude. This constantly renewed process of performation encompasses expression, self-fulfilling prophecies, prescription, and performance" (Callon 2007: 330, Hervorhebung i.O.).

Performativität (bzw. in Callons Worten: *performation*) umschreibt demnach eine Art „Meta-Prozess", welcher verschiedene Prozesse (u.a. selbsterfüllende Prophezeiungen) umschließt, allerdings nicht auf diese reduziert werden kann. Dies bringt einerseits, wie an späterer Stelle ausführlicher thematisiert werden soll, naheliegende Probleme bei der handlungstheoretischen Bestimmung besagter Dynamiken mit sich. Andererseits eröffnet diese Perspektive die im Rahmen dieser Arbeit wahrgenommene Möglichkeit zur Beschäftigung mit einer spezifischen Ausprägung von Performativität unter Bezugnahme auf einen spezifischen sozialen Mechanismus. Bevor dieses Anliegen weiter vertieft wird, bietet sich zunächst eine Auseinandersetzung mit dem zweiten zentralen Theoretiker der Debatte um die Performativität ökonomischer Theorien an.

2.2.2 Performativität bei Donald MacKenzie

Donald MacKenzies Arbeit ist, ähnlich wie die Callons, im Bereich der STS zu verorten. Elementar für seinen Beitrag zur Debatte um ökonomische Performativität ist neben seiner theoretischen Bereicherung des Ansatzes vor allem auch seine vielbeachtete empirische Studie zur Entstehung der Optionsbörse in Chicago (CBOE), welche in verschiedenen Arbeiten beleuchtet wird (v.a. MacKenzie 2003a, 2003b, 2006a, 2006b, MacKenzie/Muniesa/Siu 2007, MacKenzie/Millo 2003, MacKenzie/Spears 2014). Da MacKenzie damit zweifellos den wichtigsten empirischen Bezugsrahmen für ökonomische Performativität liefert, lohnt es sich, bevor wir auf seine theoretischen Schlussfolgerungen für das Konzept zurückkommen, einen kurzen Blick auf den Hintergrund seiner Studie zu werfen.

2.2.2.1 Aufstieg und Niedergang des Black-Scholes-Modells

> „The Black-Scholes-Merton model is a defining – perhaps the defining – achievement of modern financial economics“ (MacKenzie 2006b: 33).

Der Siegeszug der Black-Scholes-Formel (BSF) war bereits vor den Arbeiten MacKenzies Gegenstand wissenschaftlicher Beiträge, welche sich mit der Frage nach der innovativen Funktion der Wirtschaftswissenschaften beschäftigten (z.B. Faulhaber/Baumol 1988). Dennoch sind seine Ergebnisse insofern bahnbrechend, als dass sie den Gegenstand nicht nur mit empirischem Leben füllen, sondern auch in einer historischen Analyse rekonstruieren, wie es zu dieser Entwicklung – und ihrer späteren Umkehrung – kommen konnte. MacKenzies methodischer Schwerpunkt bestand in einem narrativ geprägten „oral-history interviewing“ (MacKenzie/Millo 2003), bei dem verschiedene Protagonisten der CBOE sowie führende wissenschaftliche Vertreter der Optionstheorie interviewt wurden. Ergänzend dazu wurde die Preisentwicklung der CBOE im Vergleich zu den Berechnungen der BSF nachvollzogen. Für eine detaillierte Erläuterung der wissenschaftlichen Methode, die an vielen Stellen auch Elemente einer sogenannten dichten Beschreibung aufweist (vgl. Geertz 1973), sei auf die primäre Studie verwiesen (MacKenzie 2006a).

Im Mittelpunkt von MacKenzies Arbeiten findet sich das bereits zuvor thematisierte Verhältnis zwischen wissenschaftlichen Theorien und ökonomischen Praktiken, welches sich hier zwischen der in der Entstehung befindlichen Finanzökonomik und Finanzmärkten verorten lässt. Die weiteren Entwicklungen der beiden Sphären waren, dies legen MacKenzies Arbeiten nahe, in hohem Maße miteinander verwoben und ließen sich kaum getrennt voneinander betrachten. Dementsprechend ergibt sich an dieser Stelle auch eine Art doppelter, aber eben zusammenhängender Kontext, in welchen die Entstehung der Chicagoer Optionsbörse als Schauplatz dieser Entwicklungen integriert ist: erstens als Ausbreitung der zu dieser Zeit noch sehr jungen Finanzökonomik als neuem Diskurs, zweitens des institutionellen Rahmens, welcher die Finanzmärkte zu dieser Zeit prägte. MacKenzie weist darauf hin, dass sich die Finanztheorie seit den 1970er Jahren vom „Nischenfach“ hin zu einem der zentralen Felder der Wirtschaftswissenschaften entwickelt hat und die BSF dazu einen erheblichen Beitrag leistete. Die ab den 1950er Jahren zunehmende Mathematisierung der Ökonomik, begleitet von vermehrt verbreiteten Modellierungen und einer Art Paradigmenwechsel hinsichtlich der allgemeinen theoretischen und methodologischen Ausrichtung, kennzeichneten den Aufstieg der Finanzökonomik,

welche auch im Curriculum von *business schools* immer mehr Anklang fand[20]. Wichtige – wenn auch von Anfang an kontroverse – theoretische Errungenschaften wie die Markteffizienzhypothese Eugene Famas[21] und die *random walk*-Hypothese[22] trugen wiederum ihren Teil dazu bei, dass die Finanztheorie zunehmende Beachtung fand und sich im akademischen Feld theoretisch wie praktisch manifestierte[23].

Die Expansion der Finanzmärkte kann also vor diesem Hintergrund nicht ohne Bezugnahme auf die Entwicklung der Finanzökonomik verstanden werden. Der stetig und stark ansteigende Umfang des Handels mit Finanzprodukten wie z.B. Derivaten ist eng mit der finanzökonomischen Errungenschaft verbunden, den Preis für diese Finanzprodukte, zu welchen insbesondere Optionen, Futures und Swaps[24] zählen, (vermeintlich) präzise kalkulieren zu können. Zum wichtigsten Kalkulationsinstrument entwickelte sich dabei das aus der BSF hervorgegangene Black-Scholes-Modell (BSM), welches die Preise von Optionen zwischenzeitlich geradezu exakt bestimmen konnte. Doch die reine Präzision der Formel kann die Etablierung von Optionsmärkten nicht hinreichend erklären. Es kann nicht genug betont werden, dass durch die finanzökonomische Fundierung des Optionshandels und seiner Einbettung in wissenschaftliche Modelle überhaupt erst dessen notwendige Legitimierung erfolgte. Der Handel mit Optionen und anderen Derivaten war lange Zeit aufgrund ihres als spekulativ erachteten Charakters verboten oder zumindest stark eingeschränkt[25]. Die finanzökonomische Position, dass der Einsatz von Derivaten auch der Eingrenzung von Risiken (*hedging*) dient und somit auch eine nichtspekulative Komponente zur Reduzierung von Risiken mit sich bringt, leistete einen entscheidenden Beitrag zur Durchsetzung entsprechender Märkte[26]. Bei Optionen handelt es sich um Verträge, die dem Käufer die nicht verpflichtende Möglichkeit geben, eine definierte Menge eines bestimmten Produktes (z.B. einer Aktie) zu einem spezifischen zukünftigen Termin zu

[20] Stellvertretend dafür kann Milton Friedmans einflussreiches Essay „The Methodology of Positive Economics“ (Friedman 1953) verstanden werden. Die Entwicklung der Chicago School of Economics (CSOE) und ihr Einfluss auf die Ausrichtung von *business schools* wird im weiteren Verlauf dieser Arbeit noch eine bedeutende Rolle spielen und an späterer Stelle näher betrachtet.

[21] Die Markteffizienzhypothese (EMH) wird als wichtiger theoretischer Baustein innerhalb der CSOE in Kapitel 5.2 eingehender betrachtet, liefert sie doch wichtige Grundlagen für die Entstehung der als Fallbeispiel zu untersuchenden *agency theory*. Für eine kritisch-heterodoxe Auseinandersetzung mit der EMH siehe Peukert (2011).

[22] Die random-walk-Hypothese schließt and die EMH an und beschreibt die Dynamik von Aktienkursen und anderen Wertpapierpreisen auf mathematischer Basis. Dabei wird postuliert, dass Kursverläufe zufällig erfolgen.

[23] Als Indikator hierfür kann beispielsweise die Gründung des auf dieses Feld spezialisierten Journal of Financial Economics im Jahr 1974 gesehen werden.

[24] Für eine detailliertere Abgrenzung und Definition der genannten Finanzprodukte aus soziologischer Perspektive siehe z.B. Esposito (2010) oder eben MacKenzie (2006a, 2006b).

[25] Eine ausführlichere historische Rekonstruktion dessen liefert ebenfalls MacKenzie (2006a).

[26] Nicht zu unterschätzen ist hier auch der Einfluss prominenter Fürsprecher wie beispielsweise Milton Friedman (vgl. MacKenzie 2006a).

einem vorab festgelegten Preis zu kaufen (*call*) oder zu verkaufen (*put*). Die Optionalität der Transaktion unterscheidet Optionen dabei von Futures als verpflichtenden Kaufverträgen. Zentral bei allen Arten von Derivaten, seien sie zum Zwecke der Absicherung oder Spekulation instrumentalisiert, ist die Frage nach ihrem exakten Preis, welche sich auch zum zentralen Gegenstand moderner Finanztheorie entwickelte (vgl. Hull 2019, MacKenzie 2006b: 33). Die BSF sollte darauf eine Antwort liefern.

Die Arbeiten von Fischer Black und Myron Scholes (mit späterer, aber wesentlicher Unterstützung durch Robert C. Merton[27]) lassen sich ebenfalls nicht losgelöst von ihrem finanzökonomischen Kontext betrachten. Vorausgehende ökonomische Theorien und Modelle wie das *Capital Asset Pricing Model*, die *Random-Walk-Theory* oder die Scholes' Lehrer Eugene Fama zugeschriebene EMH wurden von Black und Scholes zwar zum Teil kritisch rezipiert, bildeten aber die Basis für ihre Formel zur Berechnung von Optionspreisen. Die vorwiegend theoretisch orientierte Arbeit der Autoren kulminierte schließlich in der BSF.

Abbildung 2: Die Black-Scholes-Formel zur Berechnung von Optionspreisen

$$\frac{\partial w}{\partial t} + \frac{1}{2}\sigma^2 x^2 \frac{\partial^2 w}{\partial x^2} + rx\frac{\partial w}{\partial x} - rw = 0.$$

w = Preis der Option	σ = Volatilität der Aktie	t = Zeit
x = Preis einer Aktie	r = risikolose Zinsrate	

Quelle: Darstellung nach MacKenzie/Millo 2003: 120.

Die Formel basiert auf verschiedenen Annahmen, die unter anderem mit den zuvor genannten Finanztheorien in Verbindung stehen. Dazu gehören die Abstinenz von Transaktionskosten bzw. Steuern, die Konstanz eines risikolosen Zinssatzes, Arbitragefreiheit sowie die Annahme, dass der Basispreis (der Aktie) einer geometrischen brown'schen Teilchenbewegung[28] folgt,

[27] Zufälligerweise dem Sohn von Robert K. Merton, dessen Theorie der *self-fulfilling prophecy*, wie bereits angedeutet, ebenfalls noch eine wichtige Rolle für die Argumentation dieser Arbeit spielen wird.

[28] Es handelt sich dabei, vereinfacht gesagt, um eine unregelmäßige Wärmebewegung von Teilchen in Flüssigkeiten oder Gasen. Diese physikalische Vorstellung wurde schließlich auch auf Aktienkurse übertragen (vgl. Bachelier 1964) und ging in der *random-walk*-Hypothese auf. Für eine wissenschaftshistorische Rekonstruktion dessen siehe wiederum MacKenzie (2006a). Arbitrage bezeichnet die kurzzeitige Ausnutzung von Preisunterschieden (vgl. z.B. MacKenzie 2003b).

deren Volatilität konstant ist. Obgleich der Realismus dieser Grundannahmen kontrovers diskutiert wurde[29] und zunächst eine Diskrepanz zwischen den Optionspreisen auf dem Markt und den Berechnungen der BSF vorlag, erlebte die Formel – nach einer Zeitspanne verbreiterter Skepsis – einen zunehmendem Bedeutungsgewinn. Die Vorhersagen des Modells wurden in bemerkenswerter Art und Weise immer präziser, da sich weniger das Modell an den Preisen des Optionsmarktes ausrichtete, sondern sich umgekehrt die Marktpreise immer stärker an den Berechnungen des Modells orientierten und eine Art „Black-Scholes-Welt" abbildeten (MacKenzie 2003a). Die Kalkulationen der BSF waren zunehmend von einer Genauigkeit, wie sie kaum ein anderes (finanz-)ökonomisches Modell vorweisen konnte: „When judged by its ability to explain the empirical data, option pricing theory is the most successful theory not only in finance, but in all of economics" (Ross 1987: 332). Die Modelle zur Berechnung von Optionspreisen entwickelten sich (zunächst) zu einer einzigen Erfolgsgeschichte, bei der die BSF als eine Art primus inter pares aufgefasst werden konnte, der auch die weitere Forschung und Modellierung zu Optionspreiskalkulationen nachhaltig prägte. „For all the diversity and elaboration of option theory after 1973, the work of Black, Scholes, and Merton remained paradigmatic. None of what followed contradicted their approach; it was all consistent with it" (MacKenzie 2006a: 141). Der Siegeszug des BSM, und damit der Optionsmärkte, sollte erst 1987 zu einem abrupten Stillstand kommen. Mit der Erschütterung der Aktienmärkte am 19. Oktober 1987 kam ein Wendepunkt, welcher den bisher so präzisen Berechnungen für Optionspreise ihre Substanz raubte. Insbesondere die Annahme einer nach der brown'schen Bewegung verlaufenden Volatilität erwies sich dabei als fataler Trugschluss. Im Kontext der damit einhergehenden Krise verlor das BSM innerhalb kürzester Zeit seine Präzision und damit seine herausragende Position im Gefüge der modernen Finanzökonomik. Die Formel wurde fortan für die ökonomische Praxis nahezu obsolet.

Die Entwicklung des BSM lässt sich demzufolge in drei Phasen unterteilen (MacKenzie/Millo 2003: 130):

(1) Der Vor- und Frühphase der Chicagoer Optionsbörse. Die Preisberechnungen der Black-Scholes-Formel weisen deutliche Unterschiede zu den gehandelten Preisen auf.
(2) Der „Hochphase" des BSM zwischen ca. 1976 und 1987, in welcher es präzise Kalkulationen von Optionspreisen erlaubte und diese sich dem Modell stark annäherten.
(3) Mit dem Börsencrash im Oktober 1987 gerieten wichtige Berechnungsgrundlagen des

[29] Beispielsweise räumten Black und Scholes selbst ein, dass ihre Annahmen nicht realistisch sind. Im Widerspruch dazu verteidigte Merton die Validität dieser Prämissen (MacKenzie 2006a: 128ff.).

> Modells ins Wanken und die Diskrepanz zwischen den Preisberechnungen und den realen Preisen wurde wieder größer.

Der Aufstieg und Niedergang des BSM sind durchaus bemerkenswert. Auch nachdem das Modell seinen Zenit überschritten hatte, wurde seine vormals immense Leistung für die Finanzökonomik gewürdigt[30]. Noch unbeantwortet ist damit allerdings die Frage, wie dies soziologisch erklärt werden kann. Werfen wir zunächst einen Blick auf MacKenzies dies bezügliche Erklärungsversuche.

2.2.2.2 Erklärungsansätze zur Wirkung des Black-Scholes-Modells

Nach MacKenzie entfaltete das BSM temporär eine starke performative Wirkung. Was genau bedeutet dies im Rahmen seiner Konzeption?

> „The academic discipline of economics does not always stand outside the economy, analyzing it as an external thing; sometimes it is an intrinsic part of economic processes. Let us call the claim that economics plays the latter role the performativity of economics“ (MacKenzie 2006a: 16).

Es geht MacKenzie also darum, dass …

> „[…] a subset in which an aspect of economics is used in economic practice, its use has effects, and among those effects is to alter economic processes so as to make them more like their depiction by economics“ (ebd.: 41).

Die Studien des Optionsmarktes in Chicago unterstützen seinen theoretischen Ausgangspunkt:

> „To claim that economics is performative is to argue that it *does* things, rather than simply describing […] an external reality that is not affected by economics. But *what* does economics do, and what are the effects of it doing what it does?” (MacKenzie 2006b: 29, Hervorhebung i.O.).

Nach der zuvor erfolgten Skizzierung der Entwicklungsgeschichte der Black-Scholes-Formel

[30] Scholes und Merton erhielten 1997 den Alfred-Nobel-Gedächtnispreis für Wirtschaftswissenschaften; Black war zuvor verstorben und wurde – wie üblich – nicht posthum geehrt.

wirft die Frage nach einer Erklärung der damit zusammenhängenden sozialen Prozesse ungleich komplexere Fragen auf: welche soziologisch relevanten Faktoren haben dazu geführt, dass eine Formel aus der akademischen Welt der Finanzökonomik Einzug in das operative Tagesgeschäft von Optionshändlern findet? Wie kann die Akzeptanz des Modells trotz seiner anfänglichen Diskrepanzen bei der Berechnung von Optionspreisen erklärt werden? Warum glich sich die ökonomische Realität zunehmend dem Modell an? Und wieso hörte sie schließlich damit auf? MacKenzie liefert dazu ein ganzes Spektrum an Antworten, die im Folgenden kurz zusammengefasst werden. Versucht man die Erklärungsansätze zu kategorisieren, lassen sich folgende Erklärungsfaktoren herausarbeiten:

(1) **Legitimation**: Optionsmärkte waren seit ihrer Konzeption höchst umstritten, lange Zeit eingeschränkt oder gar verboten. Begründet waren diese Restriktionen mit der hohen Volatilität der Optionspreise und den damit verbundenen, großen Risiken im Handel mit Optionen. Die BSF beanspruchte allerdings für sich, eine sehr genaue Berechnung von Optionspreisen zu ermöglichen und Risiken damit in erheblichem Maße zu senken. Der Einfluss des BSM (und anderer Modelle mit vergleichbarem Anspruch) trug in erheblichem Maße dazu bei, Märkte für Optionen überhaupt zu legitimieren und diese von bloßem *gambling* zu distanzieren (vgl. MacKenzie 2006b: 39, MacKenzie/Millo 2003).

(2) **Handlungsbezug**: das BSM ist trotz seiner theoretischen, auf Basis von Arbitrage funktionierenden Konzeption mehr als nur ein abstraktes Modell. Die durch Computer nach der Formel generierten Preise wurden auf Preisübersichtsdokumenten festgehalten[31] und (unter anderem durch Black als einem der Urheber des Modells) auf dem Optionsmarkt als *trading guides* verkauft (vgl. MacKenzie 2006b: 37). Händler konnten somit eine auf der Formel basierende Übersicht erwerben und mit Hilfe dieser Informationen Entscheidungen bezüglich ihrer Markttransaktionen treffen. Allerdings räumt auch MacKenzie ein, dass das reine Vorhandensein solcher Hilfsmittel nicht erklärt, warum sie gekauft und benutzt wurden (ebd.: 43), andere Erklärungsansätze müssen demnach ergänzend hinzugezogen werden.

(3) **Anwendbarkeit:** Neben der BSF gab es auch andere Ansätze zur Berechnung von Optionspreisen (zu nennen sind bspw. die Arbeiten von Malkiel und Quandt [1968, 1969]), die jedoch auf vergleichsweise komplexe und schwierig zu operationalisierende Parameter bzw. andere theoretische wie empirische Elemente zurückgriffen. Das Modell von Black,

[31] Abbildungen und Beschreibungen der sogenannten Black-Sheets finden sich ebenfalls bei MacKenzie (2006a: 161, 2006b: 37).

Scholes und Merton zeichnete sich hingegen insofern durch eine Simplizität in der Anwendung aus, als dass es durch die o.g. Preiskalkulationsdokumente unterstützt wurde, welche insbesondere auf die bereits zuvor genannten, komplexitätsreduzierenden Annahmen der Formel zurückgriffen (vgl. MacKenzie/Millo 2003: 120). Im Vergleich zu anderen Modellen zeichnete sich die BSF demzufolge durch ihre stark praxisbezogene und einfach zu instrumentalisierende Anwendbarkeit aus.

(4) **Profitorientierung**: Den Einsatz der Formel auf ihre bloße Eleganz zu reduzieren, wäre allerdings zu kurz gedacht. Ein weiterer aufschlussreicher Erklärungsansatz für die Durchsetzung des BSM liegt in der Konvergenz seiner Berechnungen mit den Interessen vieler Akteure auf dem Optionsmarkt, die sich im ökonomischen Kontext einerseits auf den Umgang mit Unsicherheit bzw. Risiken und andererseits auf die Erzielung von Profiten reduzieren lassen. Der Hinweis, dass die Preisberechnungen nach dem BSM zunächst unterhalb der frühen Marktpreise der CBOE bzw. darauf basierender Kalkulationen lag (vgl. MacKenzie/Millo 2003: 124), ist dabei insofern wichtig, als dass diese Berechnungen zumindest für die Käufer von Optionen von Vorteil sind und somit in deren unmittelbarem Interesse liegen[32]. Weiterhin fördert die Formel eine zentrale ökonomische Operation auf Finanzmärkten, nämlich Arbitrage. Zwar geht die BSF grundsätzlich von Arbitragefreiheit, also der Abstinenz von risikoloser Arbitrage aus, dennoch ermöglicht sowohl die Formel selbst als auch ihre Verbreitung als kalkulatorisches Hilfsmittel zur Optionspreisberechnung und deren Vergleich genau diese Praxis, die auch häufig als *spreading* bezeichnet wird (vgl. MacKenzie/Millo 2003: 126, MacKenzie 2006b: 38). Arbitrage bewirkt infolgedessen auch, dass durch die Ausnutzung von kurzzeitigen Preisunterschieden eine Schließung dieser Diskrepanz erfolgt, was in diesem Fall bedeutet, dass sich die Berechnungen der zugrundeliegenden Modelle und der Marktpreise annähern (vgl. MacKenzie/Millo 2003: 126). Dieser Gedanke bleibt auch für die nachfolgenden Erklärungen (6) relevant.

(5) **Risikomanagement**: Nicht zu unterschätzen ist auch der Beitrag des BSM zum Umgang mit Unsicherheit, welche sich auf Optionsmärkten vor allem in der Volatilität (also in Preisschwankungen) ausdrückt, bzw. mit Risiken. „Pricing models were necessary for risk management and, crucially, offered a way of communicating and coordinating activities, of *talking* about options“ (MacKenzie/Millo 2003: 125, Hervorhebung i.O.). Abseits einer kommunikativen Funktion in Form einer sprachlichen Rahmung von Optionen und deren

[32] Hier ist der Einwand naheliegend, dass dies für Verkäufer eher von Nachteil ist. Aspers weist jedoch zurecht darauf hin, dass es sich bei Finanzmärkten vorwiegend um „switch-role-markets“ handelt, also um Märkte, auf denen Akteure häufig beide Rollen, Käufer und Verkäufer, ausfüllen (vgl. Aspers 2007).

Unwägbarkeiten, erlaubten Optionstheorien wie das BSM also auch, bestimmte Koordinations- und Kooperationsformen auszubilden. Zentral ist in diesem Zusammenhang wiederum die Volatilität als zentrale Messgröße des Modells, anhand derer sich einerseits die Preise von Optionen ausrichteten (höhere Volatilität führte auch zu höheren Preisen). Andererseits sorgte das in der BSF verankerte und hier essentielle Konzept der *implied volatility* dafür, dass auf Basis bisheriger Preisbewegungen eine rückblickende Einschätzung über die Entwicklung zukünftiger Volatilität abgegeben wurde (MacKenzie/Millo 2003: 125). Anschließend an vorausgehende Preisbewegungen wurde also eine Entwicklungstendenz kalkuliert, die sich an der brown'schen Teilchenbewegung orientierte und diese aus der Vergangenheit in die Zukunft fortführte. Damit lieferte das Modell eine Berechnungsgrundlage für zukünftige Preisentwicklungen, die zwar selbst nicht präzise vorhergesagt werden konnten, aber zumindest einen entsprechenden Bewegungsrahmen simulierten und somit Risikokalkulation beförderten. Die Nutzung des BSM war dementsprechend auch insofern vorteilhaft, als dass es zur Bewältigung von Unsicherheit beitragen konnte – auch wenn sich dies später als Trugschluss erweisen sollte (7).

(6) **Selbstbestätigung:** Die verkauften Preisdokumente wiesen zunächst allerdings eine bedeutende Diskrepanz zwischen den nach der Formel berechneten und den tatsächlich gehandelten Preisen auf. Black, Scholes und Merton beharrten allerdings auf der Richtigkeit ihrer Formel und wiesen entsprechende Kritik zurück (vgl. MacKenzie 2006a). Nach und nach kam es tatsächlich zu einer Entwicklung, welche MacKenzie mit der Ausprägung der barnes'schen Performativität umschreibt: die Diskrepanz zwischen Marktpreisen und Modellpreisen ging nicht nur zurück, sondern näherte sich zunehmend den Berechnungen der Formel an. Der zu beobachtende Effekt ist in seinem Ablauf und seiner Wirkungsweise Mertons *self-fulfilling prophecy* nicht unähnlich: „If that use had been as rapid and widespread as later accounts […] have suggested, it would raise the possibility that the model's success was a simple self-fulfilling prophecy. Matters were, however, slower, more complex, and more interesting than that" (MacKenzie/Millo 2003: 123). MacKenzie diskutiert die Analogie zu *self-fulfilling prophecies* auch an anderer Stelle (vgl. MacKenzie 2006b: 50f.) und liefert damit eine wichtige Diskussionsgrundlage, welche es an späterer Stelle weiter zu vertiefen gilt.

(7) **Counterperformativity:** Der Niedergang des BSM lässt sich nach MacKenzie mit dem nachfolgend ausführlicher behandelten Begriff der *Counterperformativity* erklären. Ent-

scheidend ist hier, dass das Modell die ökonomische Realität nicht mehr ausreichend erklären kann und die Diskrepanz zwischen Modellvorhersagen und Marktpreisen wieder zunimmt. Der Börsencrash im Oktober 1987 war ein Ereignis, das nach den auf *implied volatility* ausgerichteten Kalkulationsgrundlagen als so hochgradig unwahrscheinlich gelten musste, dass sein dennoch stattfindendes Eintreten die komplette Berechnungspraxis der Formel infrage stellte. Die zuvor genannten Faktoren, welche zur Durchsetzung des BSM beitrugen, wurden somit in weiten Teilen hinfällig. Damit wird auch auf den von Callon betonten Aspekt der Materialität einer Theorie hingewiesen, nachdem der Inhalt der Theorie relevant ist und sich nicht beliebig selbsterfüllen kann (vgl. Callon 2007).

Die Erklärungsansätze MacKenzies konnten hier freilich nicht in Gänze beleuchtet werden[33]. Durch die Kategorisierung wird allerdings eine anschlussfähige Diskussionsgrundlage geschaffen, auf deren Basis die Erklärung ökonomischer Performativität an späterer Stelle weiter vertieft werden soll. Zunächst gilt es allerdings, MacKenzies Performativitätsbegriff und dessen Ausprägungen in den Fokus zu rücken.

2.2.2.3 Formen von Performativität

> „To speak at a high level of generality about the »effects« of economics on economies is a dangerous shortcut. Are these effects direct? Of what kind are they?“ (MacKenzie/Muniesa/Siu 2007: 6)

Der Hinweis, den MacKenzie, Muniesa und Siu formulieren, ist so berechtigt wie wichtig: Der Begriff Performativität gibt zunächst keinerlei Hinweise, wie und in welcher Intensität ökonomisches Handeln durch Theorien beeinflusst wird bzw. ob diese Beeinflussung auf direktem oder indirektem Wege verläuft. Während die Frage nach dem „wie“ hinsichtlich der genauen Wirkungsweise von Performativität eine von der Literatur noch relativ wenig systematisch thematisierte Überlegung ist, erscheint der oben genannte Verweis auf die Notwendigkeit einer Kategorisierung verschiedener Formen von Performativität (und damit die präzisierende Frage

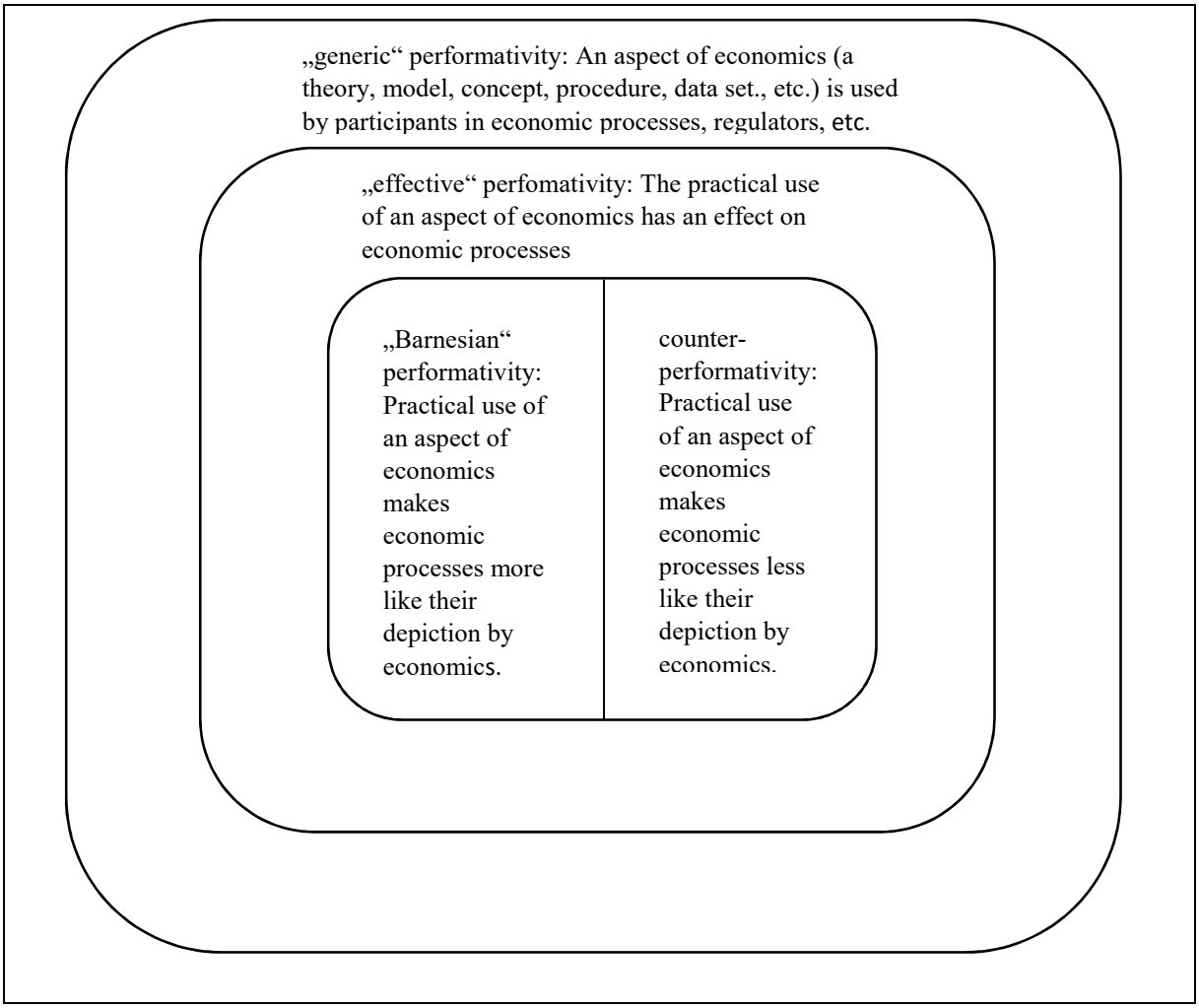
[33] Trotz dieser verkürzten Darstellung ist auffällig, dass die genannten Erklärungsfaktoren fast durchgängig selbst in gewissem Maße erklärungsbedürftig sind. An dieser Stelle sei daher noch einmal auf das einleitend identifizierte Problem verwiesen, dass der *Performativity*-Ansatz in vielerlei Hinsicht noch von Erklärungsdefiziten geprägt ist und von einer mechanismenbasierten Analyse profitieren kann.

nach dem „was?“) ein sinnvoller nächster Schritt zu sein. Eine erste Abgrenzung unterschiedlicher Spielarten von Performativität geht wiederum auf MacKenzie zurück, welcher eine Typenbildung aufgrund differenzierbarer Intensitäten vornimmt und damit in verschiedenen Arbeiten (z.B. MacKenzie 2006a, 2006b) Callons vorausgehende Überlegungen aufgreift, präzisiert und kategorisiert (vgl. Abb. 3).

Generic Performativity bedeutet, dass ökonomische Aspekte (sei es eine Theorie, ein Modell oder ein bestimmtes Hilfsmittel) vorliegen und in der Praxis eingesetzt werden, also Auswirkungen auf die Handlungssituation der jeweiligen Akteure haben. Die genaue Art und Intensität der Auswirkungen bleibt hier jedoch in der Regel im Bereich des Mutmaßlichen – es wird lediglich ersichtlich, dass bestimmte Aspekte der Ökonomik in der betreffenden Situation vorhanden sind, aber nicht, wie genau sie wirken bzw. welche konkreten Folgen sie für die Entscheidungsfindung des Akteurs herbeiführen. Im Mittelpunkt steht also insbesondere der wissenschaftlich-materielle Kontext, in welchen besagte Handlungen eingebettet sind. Die empirische Überprüfbarkeit und theoretische Relevanz werden dabei häufig problematisiert (vgl. exemplarisch Deutschmann 2012). Veranschaulicht werden kann dieses Phänomen anhand der insbesondere von MacKenzie untersuchten Verbreitung des BSM: indem ökonomische Akteure um die Existenz dieses Kalkulationsinstruments wissen oder darüber informiert sind, was es besagt bzw. wie es funktioniert, ist die Performativität des Modells generisch.

Effective performativity bezeichnet Situationen, in denen der Einfluss ökonomischer Aspekte über ihr generelles Vorhandensein und ihre Kontextualisierung von Handlungssituationen hinausgeht und sich in den Entscheidungen der Akteure stärker manifestiert als generische Performativität. Das Vorliegen ökonomischer Aspekte macht insofern einen Unterschied, als dass ihr Einsatz bzw. das Wissen um ihre Präsenz auf der Akteursebene zu Entscheidungen führt, die ansonsten abweichend getroffen werden würden. Wiederum auf das BSM bezogen würde dies bedeuten, dass das Modell von einigen Akteuren nicht nur aktiv genutzt wird, sondern die Nutzung abgrenzbare Folgen gegenüber anderen Handlungsentscheidungen (bspw. der Nutzung keines oder eines anderen Modells) mit sich bringt und ggf. in Differenz zu den Entscheidungsfolgen anderer Akteure gemessen werden kann. In diesem konkreten Fall kaufen die Marktteilnehmer Optionen auf Basis des BSM und damit zu abweichenden Preisen als bei vorliegenden Alternativen.

Abbildung 3: Formen von Performativität nach MacKenzie



Quelle: Darstellung nach MacKenzie 2006a: 17.

Barnesian performativity[34] und ***counterperformativity*** beinhalten schließlich alle Elemente der beiden anderen Kategorien, gehen aber weiter darüber hinaus, indem sich die ökonomische Praxis – üblicherweise durch die aggregierte bzw. kollektive Anwendung ökonomischer Aspekte auf diese – an die Theorie anpasst oder, genauer gesagt, durch darauf basierende Handlungen an diese angepasst wird (oder aber, wie im Falle vorliegender *counterperformativity*, sich davon entfernt). Die von MacKenzie identifizierte starke Diskrepanz zwischen den Berechnungen des Modells und den realen Preisen, aber auch der Umstand, dass sich die Preise nach und nach an das Modell anpassen, liefert die empirische Grundlage für diese Kategorie. Erklärt wird diese Entwicklung durch einen reflexiven sozialen Prozess, infolge dessen nicht nur eine zunehmende Orientierung an der Berechnungsgrundlage der BSF stattfindet, sondern

[34] Benannt nach dem Soziologen Barry Barnes, dessen Arbeiten ebenfalls rekursive Feedback-Schleifen innerhalb der sozialen Welt behandeln (Barnes 1983, 1988, MacKenzie 2006a: 19).

auch deren Verbreitung und Akzeptanz unter den Marktteilnehmern zunimmt. Dieser Anpassungsprozess auf Grundlage des zunehmenden Vertrauens in die Berechnungsfähigkeit des Modells wird dementsprechend – auch von MacKenzie selbst – in die Nähe einer *self-fulfilling prophecy* gerückt und entsprechende Erklärungsansätze dadurch nahegelegt (Biggs 2009, MacKenzie 2006a, 2006b, MacKenzie/Millo 2003). *Barnesian Performativity* ist also dann gegeben, wenn ökonomische Modelle durch ihren Einfluss auf die Praxis ihr Eintreten bzw. ihre Gültigkeit wahrscheinlicher machen, d.h. sich ähnlich der klassischen selbsterfüllenden Prophezeiung selbst bestätigen – oder negieren, was durch die Kategorie der Gegen-performativität ausgedrückt wird. Das Konzept der *counterperformativity*, welches MacKenzie vor allem am relativ abrupten Niedergang des BSM im Oktober 1987 festmacht, weist darauf hin, dass von Performativität geprägte Prozesse nicht immer von Erfolg gekrönt sein müssen – ein Sachverhalt, der an späterer Stelle ursächlich zu erörtern ist.

Die verschiedenen Formen von Perfomativität sind dabei in unterschiedlichem Maße messbar. Während sich „effektive" Performativität dadurch definiert, überhaupt nachweisbar zu sein, lässt sich eine „generische" Performativität gerade aufgrund ihrer Banalität tatsächlich häufig nur vermuten. Und auch bei der stärksten Form von Performativität macht MacKenzie Einschränkungen:

> "One way of detecting the Barnesian performativity of an aspect of economics such as a theory or a model is by comparing market conditions and patterns of prices before and after its widespread adoption. […] If those conditions or prices have changed toward greater conformity to the theory or model, that is evidence consistent with Barnesian performativity. It does not prove performativity, because the change could have taken place for reasons other than the effects of the use of the theory or model. […] All it means is that, as with »effective« performativity, we are dealing with a question of historical or social-science causation on which evidence can throw light but which it would be naive to expect to be resolved unambiguously" (MacKenzie 2006a: 21).

MacKenzie weist damit selbst auf das Problem empirischer Überprüfbarkeit ökonomischer Performativität hin, welches auch von anderen Autoren thematisiert wird (z.B. Biggs 2009 oder Deutschmann 2012). Weiterhin zeigen die verschiedenen dargestellten Kategorisierungen von Performativität, dass es grundsätzlich problematisch ist, in einer allgemeinen Weise von *der* ökonomischen Performativität zu sprechen. Performativität kann unterschiedliche Ausprägungen nach unterschiedlichen Kategorisierungen aufweisen, bleibt dabei allerdings ein empirisch

nur schwer zugängliches und abstraktes Phänomen, welches entsprechend kontrovers diskutiert wird (z.B. Hodgson 2010, Ingham 2010, Swedberg 2005). Nichtsdestoweniger kann an dieser Stelle festgehalten werden, dass MacKenzies Arbeiten sowohl bei der theoretischen Präzisierung als auch der empirischen Fundierung ökonomischer Performativität absolut zentral sind. Bei allen dadurch aufgeworfenen Folgediskussionen und kritischen Nachfragen liegt darin nach Callons Denkanstoß der wichtigste Ansatzpunkt für die nachfolgenden Debatten.

2.2.3 Weitere Beiträge und Ergänzungen

Die prominenten Arbeiten von Callon und MacKenzie wurden in den letzten Jahren von verschiedenen Seiten aufgegriffen, diskutiert und weiterentwickelt. Wichtige Ergänzungen und kritische Auseinandersetzungen fanden insbesondere im französischen und deutschen Sprachraum statt, wobei sich festhalten lässt, dass sich die *Performativity*-Debatte nicht auf eine geschlossene Diskursgemeinschaft reduzieren lässt, sondern auch darüber hinaus Aufmerksamkeit auf sich zog, insbesondere im Kreis der Wirtschafts- und Marktsoziologie, aber auch in verschiedenen Bereichen der Philosophie, den Wirtschaftswissenschaften sowie der Geographie (z.B. Berndt/Boeckler 2007, Herrmann-Pillath 2013). Einige davon, die zur weiteren Konkretisierung beitragen, sollen im Folgenden besprochen werden.

2.2.3.1 Alternative Kategorien von Performativität

Im Vergleich zu MacKenzie nimmt Katrin Hirte eine abweichende, wenn auch weit weniger stark rezipierte Kategorisierung von Performativität vor. Sie unterscheidet in engerer Anlehnung an Austins Sprechakttheorie die drei Formen „kommentativ-ausführend“, „diskursiv-beeinflussend“ sowie „innovativ-kreierend“ (vgl. Hirte 2010) und versucht damit, dem o.g. Defizit der fehlenden Frage nach dem „wie?“, also der Wirkung von Performativität, zu begegnen, allerdings ohne dabei die wirkenden sozialen Mechanismen zu entschlüsseln. In einer aktuelleren Arbeit gelangen Hirte und Pühringer zu einem weiteren, von MacKenzie abweichenden Kategorisierungsansatz. Kritisch wahrgenommen wird dabei sowohl die Nomination als auch die Konzeption der ursprünglichen Unterscheidung, da

a) die von MacKenzie gewählten Begriffe weitestgehend tautologisch sind.

b) sowohl auf Intensität (effective/generic) als auch auf Richtung (barnesian/counter) abgezielt wird, diese Eigenschaften jedoch auch kombinierbar sind.
c) *counterperformativity* das Nichteintreten der Handlungsintention auf ihren gegenteiligen Effekt reduziert (vgl. Hirte/Pühringer 2017: 367f.).
Im Gegenzug schlagen die Autoren vor, eine Differenzierung des Phänomens auf Basis der denkbaren Effekte vorzunehme, die in der folgenden Tabelle 1 zusammengefasst werden:

Tabelle 1: Effects of Performativity nach Hirte und Pühringer

Process	**Effects**
conformal performativity	Practical use of an aspect of economics makes societal processes more like their depiction by economics.
counterperformativity	Practical use of an aspect of economics makes societal processes less like their depiction by economics.
emergent performativity	Practical use of an aspect of economics leads to emergences of news in societal processes (in difference to the depiction by economics).

Quelle: Hirte/Pühringer 2017: 368.

Die jeweiligen Effekte können, ergänzend zur Form ihres Auftretens, auch in ihrer Stärke unterschieden werden (z.B. starke vs. schwache *counterperformativity,* vgl. Hirte/Pühringer 2017: 369), auch wenn nicht genauer definiert wird, wann und unter welchen Umständen Performativität als stark oder schwach gelten kann. Die Autoren stimmen in der geäußerten Kritik zum Teil mit Deutschmann (2012) darin überein, dass MacKenzies Kategorien (bzw. für Deutschmann sogar die Konzeption ökonomischer Performativität selbst) Tautologien aufweisen. Da Äußerungen im Sinne der Sprechakttheorie immer „Effekte“ haben, ist der Begriff der *effective performativity* demnach irreführend.

Letztlich bleibt aber auch diese alternative Kategorisierung in mindestens zweierlei Hinsicht unbefriedigend: erstens setzt die Kategorisierung am *outcome* des zu untersuchenden Prozesses an, bietet dabei aber über die Beschaffenheit der möglichen Effekte hinaus (*conformal, counter, emergent*) keine genauere Erklärung, wie und warum diese Effekte eingetreten sind und weist somit an dieser Stelle ein ähnliches Defizit wie MacKenzie auf. Zweitens hebt sich die Abgrenzung der Intensität (stark vs. schwach) nicht in positivem Sinne von der ursprünglichen Referenz ab, da dort zumindest qualitative Aussagen und somit inhaltliche Anhaltspunkte

bezüglich der Definition von Stärke oder Schwäche vorliegen und diese somit zumindest in Ansätzen charakterisiert werden. Hervorzuheben ist hingegen die analytische Unterscheidung von Form und Effekt, auf welche im weiteren Verlauf der Argumentation rekurriert wird.

Erneute Aufmerksamkeit verdient auch der Rückgriff Hirtes auf Austins ursprüngliche und in der Sprechakttheorie verwurzelte Kategorisierungen von Performativität. Die Unterscheidung in „kommentativ-ausführende", „diskursiv-beeinflussende" sowie „innovativ-kreierende" Performativität schließt mehr oder weniger direkt an die ursprüngliche Differenzierung zwischen lokutionären, illokutionären und perlokutionären Sprechakten an (vgl. Austin 2010[1962]). Dieser Rückbezug mag in verschiedener Hinsicht überraschen, da die Performativitätstheorie einerseits weiterentwickelt und unter anderem in ökonomische Formen derselben ausdifferenzierten wurde, andererseits, weil die Kompatibilität der klassischen Sprechakttheorie mit besagter Ausprägung bereits zuvor (z.B. durch Callon selbst oder [2013]) infrage gestellt wurde. Dennoch lohnt sich hier ein erneuter Blick auf Austins Kategorien mit dem Vermerk, dass für die weitere Argumentation strenggenommen nur eine dieser Spielarten, nämlich die perlokutionäre Performativität, von Relevanz ist. Dies lässt sich nach einer verkürzten Unterscheidung näher begründen[35]:

- Lokutionäre Vorgänge bestehen darin, dass eine mit einem Sinn behaftete Äußerung getätigt wird, ohne dass es notwendigerweise zu einem Sprechakt kommt (im Sinne einer in der Äußerung verwurzelten Handlung).
- Illokutionäre Sprechakte erfüllen genau diese Voraussetzung, indem durch den Vorgang des Sprechens auch eine Handlung vollzogen wird, z.B. „hiermit erkläre ich Euch zu Mann und Frau" (bzw. siehe die in Kapitel 2.1.3 aufgelisteten Beispiele).
- Perlokutionäre Sprechakte konzentrieren sich – im Gegensatz zur illokutionären Form – weniger auf die sprachlich konstituierten Handlungen des Sprechers, sondern vor allem auf die Einflüsse dieser Sprechakte auf die Zuhörer. Dabei stehen in einem doppelten Sinne die Überzeugungen dieser im Mittelpunkt: erstens im Sinne ihrer subjektiven *beliefs*, also relativ stabiler Weltanschauungen, die dadurch adressiert werden. Zweitens in Form eines Prozesses der Überzeugung, bei welchem die zugrundeliegenden *beliefs* transformiert werden.

Während sich Austin selbst vor allem auf illokutionäre Formen von Performativität fokus-

[35] Für eine ausführlichere Betrachtung sei dabei auf die zugrundeliegenden Vorlesungen Austins verwiesen (Austin 2010[1962]), eine kritische Gegenüberstellung findet sich z.B. bei Butler (1997) und Svetlova (2016).

sierte[36], deuten jüngere Arbeiten zunehmend auf eine Abkehr davon und eine stärkere Ausrichtung auf perlokutionäre Performativität hin[37] (vgl. z.B. Butler 2010, Guala 2016, Svetlova 2016). Die Gründe dafür sind vielfältig, weisen jedoch einerseits auf eine Verschiebung hinsichtlich des Erkenntnisinteresses hin, andererseits auf diverse Vorteile, die mit der Ausprägung perlokutionären Performativität verbunden sind. Zwar basieren beide Formen auf der Konstruktion sozialer Realität durch Theorien, aber die Frage nach dem „wie" ist – vor allem aus einer an soziologischen Erklärungen interessierten Perspektive – von entscheidender Bedeutung:

> „The difference between them lies in the fact that illocution is based on the existing *conventions*, while perlocution is a broader concept: Persuasion, conviction, and so on, can be nonconventional, even nonlinguistic. […] Illocution contributes to understanding of production of 'standardized' social facts which are already accepted in the society. Perlocution explains the very process of acceptance as making believe" (Svetlova 2016: 192, Hervorhebung i.O.).

Mit Blick auf die eingangs formulierte Fragestellung, die sich einer Erklärung ökonomischer Performativität aus der Perspektive des *mechanism approach* widmet, erscheint diese spezifische Form von Performativität aus verschiedenen Gründen als fruchtbar. Erstens geht die Bedeutung perlokutionärer Performativität potenziell über eine rein sprechakttheoretische Konzeption des Ansatzes hinaus. Dieser Schritt wurde von Callon und MacKenzie zwar ohnehin bereits vollzogen[38], verdeutlicht aber, dass eine Auseinandersetzung mit dieser spezifischen Form auch andere theoretische Schwerpunkte setzen kann und nicht stets auf linguistische Aspekte rekurrieren muss. Zweitens steht hier nicht die Verortung von Handlungen im Kontext vorliegender Konventionen im Mittelpunkt, sondern ein sozialer Prozess, bei dem die Überzeugungen von Akteuren und deren Veränderung von zentraler Bedeutung sind[39]. Dies bedeutet, drittens, dass hier ein sowohl aus mechanismenbasierter als auch handlungstheoretischer Perspektive brauchbarer Erklärungsansatz vorliegt, welcher die potenzielle Performativität ökonomischer Theorien auf deren Chance, die Überzeugungen von Akteuren zu beeinflussen, zurückführt. Mechanismen, bei denen Prozesse der *belief formation* konstitutiv sind (wie z.B. hier: die

[36] Nennenswert ist, dass ihm dabei z.B. auch Searle mit seiner linguistischen Institutionentheorie folgte (Searle 2005).
[37] Für eine Konzeption ökonomischer Modelle als Sprechakte siehe z.B. Brisset (2018).
[38] Callon betont explizit, dass das Konzept von Performativität nicht auf Sprechakte zu reduzieren ist und einen höheren Verallgemeinerungsgrad aufweist, innerhalb dessen er seine Überlegungen verortet (vgl. Callon 2009).
[39] Eine nennenswerte Weiterentwicklung des Ansatzes ist beispielsweise bei Staffeldt (2007) zu finden.

self-fulfilling prophecy) erscheinen damit potenziell anschlussfähig oder zumindest lohnenswert, in ihrer Kompatibilität diskutiert zu werden. Schließlich ergibt sich, viertens, durch perlokutionäre Performativität auch die Möglichkeit, die Folgen derartiger Überzeugungsprozesse nachvollziehen zu können[40] – mitunter in Form von Institutionalisierung:

> „[P]erformative speech acts 'create' things (institutions, promises, etc.) by manipulating beliefs, and in particular, the systems of mutual beliefs that are crucial for coordination and cooperation in complex societies." (Guala 2016: 37)

Die Ausführungen zu dieser Unterscheidung werden an späterer Stelle fort- und mit anderen theoretischen Erkenntnissen zusammengeführt. Es bleibt an dieser Stelle festzuhalten, dass für eine Erklärung bestimmter Formen von Performativität die sogenannte perlokutionäre Performativität einige Vorzüge aufweist und daher auch im Rahmen dieser Arbeit die primäre Referenz darstellt. Während MacKenzie zwar hinsichtlich der vorliegenden Intensität zwar wichtige Erkenntnisse präsentierte, führt uns die alternative, perlokutionäre Kategorie auf die Spur der stattfindenden Prozesse bei der Wirkung entsprechender Theorien. Abschließend sei an dieser Stelle jedoch noch auf ein weiteres Problem hingewiesen: der Frage nach der Verortung ökonomischer Performativität innerhalb eines soziologischen Makro-Mikro-Makro-Modells.

2.2.3.2 Mikro- und makrosoziologische Perspektiven auf Performativität

Wullweber beschäftigt sich mit einer analytischen Trennung verschiedener Formen ökonomischer Performativität, zielt dabei aber vor allem auf die Differenzierung unterschiedlicher Analyseebenen ab. Mit Blick auf das Finanzsystem unterscheidet er zwischen mikroperformativen und makroperformativen Ansätzen, die wie folgt abgegrenzt werden (vgl. Wullweber 2015: 271): ***Mikroperformativität*** rückt vermehrt Akteure und ihre Finanzpraktiken in den Mittelpunkt und leitet die soziale Struktur des Finanzsystems daraus ab. Dem Ansatz lassen sich u.a. Vertreter der ANT wie beispielsweise Callon zuordnen. ***Makroperformativität*** hingegen setzt an besagten sozialen Strukturen an und führt die Finanzpraktiken der Akteure auf diese zurück. Dies umfasst beispielsweise Beiträge aus der politischen Ökonomik, aber auch diskurstheore-

[40] Für eine systematische Auseinandersetzung mit der Rolle von Überzeugungsprozessen in ökonomischen Kontexten siehe Priddat (2015).

tische Betrachtungen von Performativität, die bspw. an Butler (1990) oder Foucault (1973) anschließen. Die Trennung zwischen Mikro und Makro wird dabei allerdings in erster Linie als eine Gegenüberstellung zweier Heuristiken beschrieben. Zwischen beiden Ansätzen fehlen theoretische Brücken, welche Finanzakteure mit Finanzstrukturen verbinden. So benötigen mikro-performative Ansätze eine Erklärung, wie aus performativen Handlungen Finanzstrukturen entstehen können, während umgekehrt makro-performative Ansätze einer theoretischen Erklärung bedürfen, wie vorliegende Strukturen durch die Handlungen von Akteuren modifiziert werden können.

Dementsprechend folgen viele Beiträge zum Thema ökonomische Performativität einem der beiden Ansätze, ohne die theoretischen Defizite an dieser Stelle aufzugreifen oder gar den Versuch zu unternehmen, diese zu überbrücken. Während Wullweber als Lösungsvorschlag für die Schließung der theoretischen Lücken die Einbeziehung der poststrukturalistischen Hegemonietheorie anregt und diskutiert (vgl. Wullweber 2015), soll im weiteren Verlauf dieser Arbeit der Versuch unternommen werden, über den Erklärungsansatz des *mechanism approach* entsprechende Verbindungen herzustellen und bestehende Leerstellen innerhalb der Theorie zu schließen. Dies wird in Kapitel Sechs am Fallbeispiel der Performativität von *Agency Theory* und *Shareholder-Value*-Ansatz im Rahmen einer soziologischen Mehrebenenerklärung demonstriert und damit ein alternativer Ansatz geliefert.

2.3 Kritik am Performativity-of-Economics-Ansatz

Während sich eine kritische Auseinandersetzung mit der Debatte um die Performativität ökonomischer Theorien ohnehin gebietet, gilt es im Folgenden (und über die zuvor vereinzelt thematisierten Probleme hinausgehend), verschiedene Kritikpunkte zu bündeln und zu diskutieren. Dreierlei soll damit bezweckt werden: erstens können durch die Beleuchtung verschiedener Kritikpunkte zur Präzisierung des Begriffes beigetragen und Schwachstellen des Ansatzes angegangen werden[41]. Zweitens kann durch eine Einordung und Mediation einzelner Kritikpunkte dazu beigetragen werden, die wesentlichen Ziele und Merkmale von Performativität stärker und klarer hervorzuheben. Drittens wird durch die Darstellung eigener Kritikpunkte, wie sie insbesondere hinsichtlich des eingangs erwähnten Erklärungsdefizits sowie der unbefriedigenden

[41] Einige Hinweise auf empirische Schwierigkeiten des Ansatzes werden zudem erst unmittelbar vor der Darstellung des Fallbeispiels präsentiert (Kapitel Fünf), um die damit einhergehende Vorgehensweise näher zu begründen.

Verknüpfung zwischen Performativität und *self-fulfilling prophecy* formuliert wurden, noch einmal hervorgehoben, an welchen Punkten die vorliegende Arbeit anzusetzen gedenkt[42].

2.3.1 Performativity versus Virtualism

Eine der kritischeren Rezeptionen von Callons Thesen erfolgte durch den Anthropologen Daniel Miller. Nahezu zeitgleich mit Callons „The laws of the market" veröffentlichte Miller zusammen mit James Carrier „Virtualism: a new political economy", in dem ebenfalls das Verhältnis zwischen Ökonomik und Ökonomie im Mittelpunkt steht (vgl. Carrier/Miller 1998). Obgleich die thematischen Schwerpunkte deutliche Überschneidungen aufweisen (beispielsweise die Problematisierung der Rolle von Ökonomen für die ökonomische Praxis), kommen die Autoren zu gänzlich unterschiedlichen Erkenntnissen, wobei Miller nicht nur – wenig überraschend – die eigene Theorie des *Virtualism* als überlegen betrachtet, sondern Callons allgemeinen Standpunkt kritisch hinterfragt. Miller zufolge unternimmt Callon eine fragwürdige Verteidigung der als unrealistisch und als ideologisch aufgeladen empfundenen ökonomischen Lehre und geht damit eine „Komplizenschaft" ein (vgl. Miller 2002). Dass sowohl Callon als auch Miller auf ähnliche Begriffe und Konzepte zurückgreifen nimmt letzterer zum Anlass für eine Belehrung:

> „I want to argue that Callon really is upside down, and I shall do this by arguing that, in capitalist society also, what lies within the frame is not the market system as an actual practice, but on the contrary a ritualized expression of an ideology of the market, in other words something much more like the Jajmani system. The confusion is that this ritual and ideological system in the case of capitalism is actually called the market" (Miller 2002: 223f.).

Nach Miller verwechselt Callon ökonomische Realität also mit der Außendarstellung einer Marktideologie. Die Ökonomik ist damit – hier stimmen beide Autoren überein – keine rein deskriptive Beschreibung der Ökonomie. Die Frage, der Miller allerdings im Gegensatz zu Callon nachgeht, liegt vielmehr darin, wie es der akademischen Disziplin gelingen kann, eine Art Herrschaft über ihren Gegenstand auszuüben und diesen mit ihren ideologischen Zügen nach ihrem Bild zu formen. In diesem Zusammenhang räumt er ein, dass „if Callon is ever to be

[42] Eine ergänzende Übersicht bzgl. zentraler Kritikpunkte findet sich z.B. bei Fine (2003) oder Vosselman (2013).

correct, it will be because the economists he represents are gaining such considerable power that they can transform the world to their theories" (ebd.: 229) und schließt damit, dass „[w]hat I have argued in this paper is that what has changed is the ideology not the practice of economic life" (ebd.: 230). Mehr oder weniger unfreiwillig bringt Miller damit allerdings das Anliegen des Performativitätsansatzes im Allgemeinen und Callons im Speziellen auf den Punkt: Ökonomische Theorien und Modelle *können* das Potenzial aufweisen, die ökonomische Welt nach ihrem Vorbild zu gestalten. Dass Miller die (vermutlich neoklassische) Ökonomik weniger als Wissenschaft denn als Ideologie zu begreifen scheint, ist kein Alleinstellungsmerkmal des Autors[43], ignoriert aber wiederum, dass die Entwicklungen von Ökonomik und Ökonomie nicht immer trennscharf abzugrenzen, sondern häufig wechselseitig aufeinander bezogen sind[44].

Millers stellenweise widersprüchliche Aussagen wurden nicht nur von Callon entschieden zurückgewiesen[45]. Abseits des gemeinsamen Forschungsgegenstandes (dem Verhältnis zwischen Ökonomik und Ökonomie) geht es beiden Autoren aber auch um grundsätzlich verschiedene Anliegen, wie auch Callon abschließend feststellt:

> „The virtualist programme claims to state true and false, and therefore good and bad: the strong are strong, that's the truth, and because they are strong it is necessary to denounce and weaken them, that's what is good. I'm sceptical about the realism of the virtualist programme because I don't think that one can make the strong weak to replace their world by a fair one based on a real vision of what human relations ought to be […] I think that, fundamentally, what separates Miller and myself is not the idea that the social sciences can help to transform the world; it is the strategy with which to achieve that" (Callon 2005: 18).

Während Millers Kritik insgesamt wenig zu überzeugen weiß und zentrale Elemente des *Performativity*-Programms geradezu verkennt, ist der Hinweis, dass bestimmte ökonomische Programme eine normative, wenn nicht gar ideologische Komponente aufweisen können, nicht gänzlich von der Hand zu weisen und immer wieder Gegenstand kontroverser Debatten[46]. Dies

[43] Die Charakterisierung der Wirtschaftswissenschaften als Religion ist auch innerhalb der Disziplin nicht neu und insbesondere bei heterodoxen Ökonomen zu finden (z.B. Nelson 2014).
[44] Denken wir nur erneut an Polanyis Hinweis auf die Effekte der von ihm identifizierten Vermarktungspsychologie, aber auch allgemeiner seine These, dass Wirtschaftssysteme eine – wenn auch seiner Meinung nach zurückgehende – soziokulturelle Einbettung aufweisen. Ein weiteres, unzusammenhängendes Gegenbeispiel wäre der Verweis auf die planwirtschaftliche Wirtschaftssteuerung sogenannter realsozialistischer Staaten.
[45] Einen Verteidiger und harschen Kritiker Millers findet Callon beispielsweise in Holm und dessen harschem Urteil über Millers *Virtualism*-Ansatz (vgl. Holm 2007).
[46] Freilich würden diverse Ökonomen dies nicht nur entschieden zurückweisen, sondern überdies betonen, dass die Wirtschaftswissenschaften weniger in der Nähe der Sozialwissenschaften zu verorten, sondern mit naturwis-

wird an späterer Stelle mit Blick auf das Fallbeispiel von *Agency Theory* und *Shareholder-Value-Ansatz* erneut von Relevanz sein.

2.3.2 Performativität als „Sargnagel" der Actor-Network-Theory?

Vehementer Kritik musste sich Callon auch durch Mirowski und Nik-Khah (2007) stellen. Ebenfalls aus der Perspektive der STS kommend, halten beide Autoren den von Callon vorgeschlagenen „pact with neoclassical economics" für eine „prescription for disaster for the field of STS" (ebd.: 191). Insbesondere Callons Vorschlag, sich mit der Kritik an Ökonomen zurückzuhalten und deren Recht auf die Beeinflussung von Märkten anzuerkennen (Callon in Barry/Slater 2003: 301) wird kategorisch abgelehnt und gar mit dem Ende der ANT und womöglich der STS in Verbindung gebracht[47], da deren bisher verbreitete Skepsis gegenüber der Ökonomik als berechtigt verteidigt wird (Mirowski/Nik-Khah 2007: 192f.). Neben weiteren Punkten wird insbesondere bemängelt, dass Callon und seine Co-Autoren „persistently and willfully confuse and conflate »economics« with the activities of accounting and marketing. […] Callon and his comrades do not look closely enough at the details of what does and what does not count as legitimate »economics« among the agents" (ebd.: 198). In diesem Zusammenhang besteht demnach die Gefahr, dass ein zu weit gefasstes Verständnis von Ökonomik das gesamte Konzept trivial und tautologisch erscheinen lässt.

So wichtig einige der dargestellten Hinweise von Mirowski und Nik-Khah sein mögen – beispielsweise wenn es um den (auch aus einer wirtschaftssoziologischen Perspektive) wenig überzeugenden Vorschlag Callons auf einen Kritikverzicht am Theoriengebäude der Ökonomik geht – so sehr entsteht stellenweise der Eindruck, dass die Kritik der Autoren (ähnlich wie bei Miller) zumindest stellenweise normativ beeinflusst wirkt[48]. Mindestens ebenso gravierend ist jedoch, dass zumindest einige Kritikpunkte selbst auf einem fragwürdigen Verständnis des *Performativity*-Ansatzes basieren: „This means that economic models are to be approached as

senschaftlichen Disziplinen wie der Physik oder Biologie vergleichbar sind (vgl. z.B. Hirshleifer 1985, Mankiw/Taylor 2016). Dadurch wird eine Form von Objektivität unterstellt, die nicht nur aus der Perspektive des Performativitätsansatzes als fragwürdig einzustufen ist.

[47] Mirowksi und Nik-Khah benutzen den polemisch anmutenden Ausdruck „REPFLIKANT" (research program formerly known as ANT) um zu verdeutlichen, dass Callons Behauptungen für das ANT-Programm in so fundamentaler Hinsicht schädlich sind, dass sie geradezu dessen Ende bedeuten (Miroski/Nik-Khah 2007: 198).

[48] Anders ließen sich Aussagen wie die folgende nicht erklären: „American-trained economists are notoriously allergic to self-reflection and deign to learn anything about the other social sciences only as a prelude to moving in as an occupying power" (Mirowski/Nik-Khah 2007: 216).

»true«, although with the caveat inserted that it is the economists and their allied actants who make it so“ (ebd.: 199f.). Wie bereits zuvor dargestellt, ist die Frage, ob eine Theorie oder ein Modell „wahr“ ist, allerdings überhaupt nicht das zentrale theoretische Problem, dem die *Performativity*-Debatte nachgeht. Dieser Umstand soll allerdings nicht erneut diskutiert und auf den erneuten Hinweis reduziert werden, dass Callon zwar ein wenig kritisches Verhältnis zu wirtschaftswissenschaftlichen Inhalten zu pflegen scheint, dies allerdings auf den Ansatz im Allgemeinen nicht notwendigerweise zutreffen muss.

2.3.3 Der homo oeconomicus als Irrweg

Seine bereits zuvor zitierte Aussage über die Existenz des homo oeconomicus brachte Callon weitere Widersprüche ein. Zwar schränkt Callon selbst ein, dass es sich dabei nicht um eine Beschreibung des menschlichen Wesens, sondern um einen auf ökonomische Konzepte zurückgehenden *frame* handele (vgl. Callon 1998: 22), dennoch wurde dieser Punkt wiederholt aufgegriffen um sein Konzept als Ganzes zu hinterfragen. Kritik kommt dabei sowohl von soziologischer als auch aus ökonomischer Seite. Erneut sind es Mirowski und Nik-Khah, die befürchten, dass „[h]elping promote the ficton of homo economicus might have all sorts of blow-back for science studies“ (Mirowski/Nik-Khah 2007: 217) und damit erneut auf negative Konsequenzen für das Programm der STS hinweisen. Aber auch MacKenzie ist trotz seiner Wertschätzung für Callons theoretische Impulse an dieser Stelle auffällig zurückhaltend und betont, dass selbst seine aufwändige empirische Studie keine Hinweise für eine Existenz des homo oeconomicus erbringen konnte – ganz im Gegenteil liefert sie verschiedene Hinweise auf ökonomisch irrationales Verhalten (MacKenzie 2006a). Derweil wird Callons Verteidigung des Idealtyps auch von einigen Ökonomen zum Anlass genommen, das *Performativity*-Konzept als Ganzes zu hinterfragen. Bezüglich verschiedener von Callon mit Hinblick auf sein Argument genutzter Fallbeispiele schließen beispielsweise Santos und Rodrigues, „[…] that the engineering efforts of economists cannot make homo economicus true by construction. Economic agents do not become morally atomistic and calculative human machines in markets“ (Santos/Rodrigues 2009: 999). Dabei liegt es freilich nahe, dass durch theoretische Annahmen nicht jegliche Form menschlichen Verhaltens konstruiert werden kann – die zunehmend veraltete Prämisse vollumfänglich informierter Akteure führt schließlich auch nicht dazu, dass die Rezipienten einer solchen Theorie dadurch allwissend werden (vgl. Felin/Foss 2009).

Aus psychologischer, wirtschaftssoziologischer oder ökonomischer Perspektive ließen sich noch weitere Argumente benennen, welche die vorgebrachte Kritik unterstützen (z.B. Granovetter 1985, Simon 1982) und somit verdeutlichen, dass Callons Standpunkt in dieser Frage als schwer nachvollziehbar bezeichnet werden muss. Zwar kann man Callon insofern entgegenkommen, als dass er damit nur einen wesentlichen Punkt verdeutlichen möchte, nämlich, dass ökonomische Theorien und Modelle durch ihre Übersetzung in die ökonomische Praxis an realer Substanz und Form gewinnen können. Dennoch erweist er mit seiner Formulierung und insbesondere dem Umstand, dass er ausgerechnet auf einen (notwendigerweise!) wirklichkeitsfernen Idealtypus (vgl. Weber 1980[1922]) hinweist, dem Programm ökonomischer Performativität einen theoretischen Bärendienst. Dass der homo oeconomicus für die Weiterverfolgung des Anliegens des *Performativity*-Ansatzes theoretisch wie empirisch nicht geeignet ist, wird durch oben genannte Arbeiten deutlich, und weitere Diskussionen in diesem Zusammenhang führen die Debatte auf wenig erstrebenswerte Abwege (vgl. wiederum Santos/Rodrigues 2009). Eine kritische Auseinandersetzung mit dem Konzept ökonomischer Performativität sollte im Sinne einer konstruktiven Debatte lieber an den wirklich kontroversen und problematischen Stellen ansetzen, statt sich auf den von Callon aufgestellten „Strohmann“ zu konzentrieren.

2.3.4 Die „Rettung“ Austins vor MacKenzie

Einen anderen Ansatzpunkt für seine Kritik wählt Mäki, der vor allem MacKenzies (in seinen Augen fragwürdige) Aneignung von Austins Performativitätsbegriff moniert und daraus sowohl eine Kritik der begrifflichen Rahmung als auch des Konzeptes ökonomischer Performativität ableitet. MacKenzies Übernahme des Begriffs habe demnach die Konsequenz, „that instead of illuminating, this terminology has managed to obscure an important set of facts about social reality. The term had better be returned and restricted to its original use” (Mäki 2013: 444). Für Mäki ergibt sich der Schluss, dass nach der Entfernung des direkten begrifflichen Bezugs zu Austin (vgl. MacKenzie 2004) auch der Verzicht auf den *Performativity*-Begriff als Ganzes notwendig ist, da ihm der Einsatz in MacKenzies Sinne nicht hilfreich, sondern kontraproduktiv erscheint. Ein wesentliches Argument für Mäki ist dabei, dass „[t]he connection between speaking words and doing things is one of *constitution* rather than causation. Saying »I apologize« constitutes the act of apologizing. Saying »I agree« constitutes the act of agreeing. Those utterings do not *cause* those acts, rather those acts are *constituted* by those utterings.

To utter those sentences *is* to take those actions" (Mäki 2013: 447f., Hervorh. i.O.). Die Beziehung zwischen Ökonomik und Ökonomie kann Mäki zufolge nicht als konstitutiv gelten, da diese bei MacKenzie durch die Nutzung ökonomischer Modelle hergestellt wird und besagte Nutzung weitere Handlungen erfordert. Dies führt Mäki zu dem Punkt, dass es nicht ökonomische Modelle und Theorien selbst sind, welche die Ökonomie beeinflussen, sondern die Handlungen von Akteuren. Diese sind wiederum durch Interessen und Überzeugungen bestimmt, welche wiederum durch die Ökonomik geprägt sein können – und somit einen möglichen kausalen Zusammenhang bilden, aber nicht, wie es Austins Konzept verlangen würde, konstitutiv sind. Eine solche „austin'sche" Performativität ließe sich nach Mäki vor allem beim Schließen von Verträgen auf Märkten feststellen, bei der beide Vertragspartner durch ihre Aussagen Handlungen und somit Verträge vollziehen. Aber dies stellt nur einen Teil der Marktaktivitäten dar, und lässt sich, so Mäki, nicht auf eine generelle „performative" Wirkung ökonomischer Theorien aggregieren (vgl. Mäki 2013).

Der Hinweis, dass sich das Konzept ökonomischer Performativität von Austins auf Sprechakte fokussierter Theorie entfernt hat, ist richtig und wurde von MacKenzie auch begrifflich abgebildet. In diesem Sinne erscheint ein Teil von Mäkis Kritik und ihre Ausrichtung auf die Frage, was an ökonomischer Performativität nicht in Austins Sinne wäre, nicht unbedingt zielführend für die Klärung, was ökonomische Performativität umgekehrt *ausmacht*. Das Festhalten an der „klassischen" Konzeption von Performativität verstellt hingegen nach Esposito zumindest den Blick darauf, dass – abseits der Erörterung der begrifflichen Passung – das „neue" Konzept von Performativität eine neue, breitere Perspektive eröffnen möchte: „the performative component is not limited to language. Its implications are much broader. It highlights the need to abandon the idea of an external observer observing the worlds (and speaking about the world), without being involved in its processes" (Esposito 2013). Mäkis Kampf um die Wahrung der puristisch-austin'schen Integrität des Performativitsäbegriffs gibt uns dennoch auch einen äußerst wichtigen Hinweis, wenn es um die Bestimmung geht, was bei performativen Einflüssen ökonomischer Elemente eigentlich vor sich geht. Es sind letztlich ökonomische Akteure, die bestimmte Handlungen vollziehen und damit die soziale Realität konstruieren, und nicht die Theorien selbst (wobei diese freilich im Sinne perlokutionärer Performativität Einfluss auf die Überzeugungen von Akteuren nehmen können). Analog zu den an späterer Stelle formulierten Überlegungen zur Theorie der *self-fulfilling prophecy* ist es von entscheidender Bedeutung, die soziologische Mikroebene nicht zu vernachlässigen – gerade wenn es um eine handlungstheoretisch fundierte Erklärung des Performativitätsansatzes geht.

2.3.5 Performativity versus Self-fulfilling Prophecy

Sowohl zu Zwecken der Veranschaulichung als auch als Ansatzpunkt für Kritik wird der Performativitätsbegriff häufig mit selbsterfüllenden Prophezeiungen in Verbindung gebracht. Die Protagonisten beschäftigen sich, wie bereits vereinzelt dargestellt, selbst mit dem Zusammenhang der beiden Konzepte (Callon 2007, 2009, MacKenzie 2006a, 2006b), aber auch andere Autoren aus verschiedenen Kontexten greifen diesen auf (vgl. exemplarisch Biggs 2009, Deutschmann 2012, Felin/Foss 2009a, Ferraro/Pfeffer, Sutton 2005, Guala 2016). Callon und MacKenzie gehen dabei sehr vorsichtig vor und sind bemüht, die Grenzen der beiden Konzepte aufzuzeigen:

> „Are »Barnesian performativity« and »counterperformativity« simply new names for self-fulfilling and self-negating prophecies [...]? [If] the notion of self-fulfilling prophecy is generalized beyond the original predominant attention to pathological forms of inference [...], then the notion becomes perfectly applicable to financial markets [...] and one which is, of course, used frequently by economists“ (MacKenzie 2006b: 50f.).

MacKenzies Betonung, dass eine – im Sinne einer Fokussierung auf pathologische Aspekte – enge Definition von Mertons Theorie möglicherweise nicht übertragbar ist, zielt vor allem auf das konzeptionelle Element der *self-fulfilling prophecy*, dass eine ursprünglich **falsche** Definition der Situation durch bestimmte reflexive soziale Prozesse **wahr** wird (Merton 1995: 401). Sowohl Callon als auch MacKenzie nehmen hier einen durchaus ambivalenten Standpunkt ein, indem Sie einerseits die Frage nach der „Wahrheit“ oder „Unwahrheit“ insofern ausklammern, als dass bei Performativität eher Erfolg oder Misserfolg einer Theorie oder eines Modells entscheidend ist. Dies lässt sich beispielsweise an Callons bereits angeführter These zur Existenz des homo oeconomicus veranschaulichen: nicht die intrinsische „Wahrheit“ bzw. der „Realismus“ einer Theorie sei dabei entscheidend, sondern deren Abbildung in der Realität. Verkürzt (und mit Blick auf die BSF) formuliert: „We could say that the formula has become true, but it is preferable to say that the world it supposes has become actual“ (Callon 2007: 320). Andererseits beharren beide Autoren auf der Position, dass nicht jede (gar falsche oder zumindest arbiträre) Theorie oder jedes Modell durchsetzungsfähig sein kann und dass deren Inhalt selbst relevant ist. Dieser Verweis auf die Materialität ökonomischen Wissens wird dabei als zentrales Abgrenzungsmerkmal gegenüber selbsterfüllenden Prophezeiungen ins Feld geführt:

> „Whereas the notion of a self-fulfilling prophecy explains success or failure in terms of beliefs only, that of performativity goes beyond human minds and deploys all the materialities comprising the sociotechnical *agencements* that constitute the world in which these agents are plunged: performativity leaves open the possibility of events that might refute, or even happen independently of, what humans believe or think“ (Callon 2007: 323, Hervorhebung i.O.).

Wie auch MacKenzie bestätigt, beinhaltet der Begriff der Performativität zwar die Betrachtung besonders starker Formen (Barnesian), welche selbsterfüllenden Prophezeiungen ähneln. Dennoch geht das Konzept als Ganzes darüber hinaus und umfasst ein noch allgemeineres Phänomen, das auch über die reine Fokussierung auf die Überzeugungen von Akteuren hinausgeht und sich dadurch abgrenzt (MacKenzie 2006a: 19). Wiederum auf Callon zurückkommend, bedeutet dessen Abgrenzung, dass das BSM nur in einem passenden Kontext als Koordinationsinstrument verstanden werden kann. Der Begriff des *agencements* ist hier wiederum nicht eindeutig bestimmt, verweist aber auf technische Elemente, Artefakte und Prozesse, die das Handeln von Akteuren rahmen. Nur wenn eine Theorie oder ein Modell mit diesen Rahmenbedingungen kompatibel ist, kann es erfolgreich sein – weshalb das Black-Scholes-Modell aufgrund seiner inhärenten Widersprüche zur empirischen Welt an genau diesen scheitern musste, und nicht an nachlassenden Überzeugungen bezüglich seiner Richtigkeit.

Ich werde mich sowohl im nachfolgenden Kapitel als auch an späterer Stelle vertiefend mit den Implikationen dieses Standpunktes und damit einhergehenden Problemen auseinandersetzen, zunächst jedoch einige kurze kritische Rückfragen formulieren bzw. auf bestehende Widersprüche hinweisen. Erstens steht Callons (und auch MacKenzies) Konzeption hier in einem erneuten Widerspruch zur Performativitätstheorie Austins, nach welcher die performative Wirkung von Theorien im übertragenen Sinne als (perlokutionärer) Sprechakt verstanden werden könnte, welcher nicht auf die Einbettung in besagte *agencements* angewiesen wäre. Die im Rahmen der ANT erfolgende Besetzung des Themas und die Verknüpfung ökonomischen Wissens mit der soziotechnischen Umgebung der Akteure mag zwar naheliegend und konsequent sein. Allerdings erscheint, zweitens, der Hinweis, dass sich Performativität von *self-fulfilling prophecies* (oder perlokutionären Sprechakten) durch die Existenz derartiger – von Akteuren losgelösten – Hintergrundbedingungen abgrenzen lassen, wenig überzeugend, da auch bei *self-fulfilling prophecies* bestimmte Kontextbedingungen von Relevanz sein können[49]. Bevor wir

[49] Callon begründet dies abschließend damit, dass „[t]he notions of representation, convention, or belief and, with them, that of self-fulfilling prophecy do not enable us to study failures because they give no principle of reality“ (Callon 2007: 324).

an späterer Stelle darauf zurückkommen und dies bei der Betrachtung selbsterfüllender Prophezeiungen ausführlicher diskutieren, sei bereits jetzt darauf verwiesen, dass derartige Prophezeiungen ihre Glaubwürdigkeit mitunter aus dem sozialen Kontext, der damit einhergehenden Situationsdefinition und somit insgesamt betrachtet einem realen Bezugspunkt ableiten (vgl. Guala 2016). Indem Callon darauf beharrt, dass überzeugungsbasierte Prozesse wie die *self-fulfilling prophecy* keine Analyse vom Scheitern von Prophezeiungen (bzw. analog zu Performativität: Theorien bzw. Modellen) zulassen, verkennt er, drittens, dass dies, wie wiederum an späterer Stelle zu zeigen ist, nicht der Fall sein muss. Auch bei den diesem Mechanismus zuzuordnenden Prozessen kann durchaus die Frage gestellt werden, warum sie existieren und warum sie scheitern – z.B. auf Basis mangelnder Glaubwürdigkeit oder fehlender empirischer Anschlussfähigkeit. Ohnehin vernachlässigt Callon hier, viertens, auch mögliche sozialkonstruktivistische Implikationen, welche die Frage aufwerfen, inwiefern die von Callon beschriebene Realität sozialen Konstruktionsprozessen unterworfen ist und muss sich zumindest den Vorwurf der Inkonsistenz gefallen lassen[50]. Fünftens stellt sich auch die Frage, was genau Callon mit Materialität meint. Natürlich ist der Inhalt einer Theorie oder eines Modells hinsichtlich ihres Bezugs bzw. ihrer Vereinbarkeit mit der empirischen Realität relevant. Aber niemand würde behaupten, dass gänzlich beliebige oder unrealistische Theorien zu selbsterfüllenden Prophezeiungen werden. Wie zuvor exemplarisch angeführt kann die Annahme von Allwissenheit, selbst wenn sie von allen Akteuren geteilt werden würde, freilich nicht zu dieser führen (vgl. Felin/Foss 2009a). Umgekehrt wirft beispielsweise die von Friedman eingenommene methodologische Position der *positive economics* durchaus die Frage auf, inwieweit Materialität eine Rolle spielt[51]. Daran anschließend kann in Ignoranz der Thesen der Performativitätsdebatte auch eine nur scheinbar banale Frage aufgeworfen werden: Was, wenn die jeweilige Theorie sich nicht aufgrund einer „performativen Wirkung" durchsetzt, sondern einfach weil sie „wahr" ist[52]? Freilich kommt an dieser Stelle wiederum vor allem MacKenzies Studie mit dem Verweis auf das BSM zum Zug, das sich später als nicht konform mit der Welt erwies und deshalb Jahre

[50] Dies ist vor allem insofern irritierend, als dass Callon bei seiner These, dass der homo oeconomicus existiert, genau diese Perspektive einnimmt, dieser also als soziales Konstrukt existiert.
[51] Auch auf diesen Punkt sei an späterer Stelle ausführlicher eingegangen.
[52] Diese Frage findet insbesondere in der erhellenden Diskussion zwischen Ferraro, Pfeffer und Sutton (2005, 2009) sowie Felin und Foss (2009a, 2009b) Beachtung. Während erstgenannte der Überlegung nachgehen, wie sich ökonomische Theorien selbst erfüllen können und dabei Faktoren wie institutionelles Design, soziale Normen oder Sprache anführen (Ferraro/Pfeffer/Sutton 2005), widersprechen Felin und Foss mit einiger Vehemenz der Vorstellung, dass sich Theorien über entsprechende Faktoren durchsetzen können. Zentral ist ihrer Meinung nach eben vor allem, ob die jeweiligen Theorien eine korrekte Beschreibung der Wirklichkeit liefern, was sie auch mit Blick auf die BSF untermauern und damit die These von der Performativität ökonomischer Theorien entschieden zurückweisen (Felin/Foss 2009a, 2009b). Für eine aufklärende wie vermittelnde Position innerhalb dieser Kontroverse siehe Bergenholtz/Busch (2016).

später scheiterte. Damit sei aber schließlich die Frage an Callon und MacKenzie gerichtet, inwiefern soziologische Analysen zur materiellen Verfasstheit der Welt beitragen können? Wenn wir uns nicht mit Akteuren, ihren Motiven und Handlungskontexten beschäftigen (Callon: „beyond human minds“, s.o.), befinden wir uns gewiss an der Grenze soziologischer Erklärungskraft – wie in Kürze weiter ausgeführt wird.

Abschließend lässt sich resümieren, dass Callon und MacKenzie eine ambivalente und nicht immer klare Position gegenüber dem Verhältnis von Performativität und selbsterfüllenden Prophezeiungen einnehmen. Die Abgrenzung der beiden Gegenstände erscheint in seiner Absicht und im Kontext der STS zwar nachvollziehbar, erfolgt einerseits aber mitunter auf Basis von Missverständnissen und wirft andererseits die Frage auf, wie Performativität (handlungstheoretisch) zu erklären ist. Wir kommen damit zum letzten, dieser Arbeit Anlass gebenden Kritikpunkt.

2.3.6 Ökonomische Performativität und ihre soziologische Erklärung

Bevor einige abschließende Kritikpunkte und Hinweise angeführt werden, die sich dem unterstellten Erklärungsdefizit des Performativitätskonzeptes widmen, soll die Relevanz des damit einhergehenden Problems erneut verdeutlicht werden. MacKenzies zuvor beschriebene Erklärungsansätze und seine Bestrebung, *finance* als *black box* zu definieren und zu öffnen, brachte diverse weitere *black boxes* zutage. Erschwerend kommt hinzu, dass die Debatte um die Performativität ökonomischer Theorien noch sehr stark um die Frage kreist, ob es eine solche überhaupt gibt und dabei nur am Rande untersucht wird, wie und unter welchen Umständen diese geschehen kann bzw. wie sie handlungsbasiert zu erklären ist. Dieses Anliegen wird beispielsweise von Santos und Rodrigues auf den Punkt gebracht, die nicht weniger als eine Neuausrichtung des Forschungsprogramms vorschlagen:

> „Rather than taking as a starting point the assertion that economics can shape reality in its own image and then reconstruct economic reality so as to fit this presupposition, **a more fruitful research agenda would consist of identifying the mechanisms through which economics participates and shapes social life**. And there is an urgent need for this kind of understanding given the engineering prospects of economics” (Santos/Rodrigues 2009: 999, Hervorhebung M.A.).

Wenngleich unklar bleibt, ob die Autoren von Mechanismen im Sinne des danach benannten Erklärungsansatzes sprechen, lässt sich an dieses Anliegen unmittelbar mit jenem der analytischen Soziologie verbinden. Gerade wenn MacKenzie ökonomische Modelle und Theorien als „engines“ bezeichnet (MacKenzie 2006a), drängt sich das Anliegen, ihre antreibenden kausalen Mechanismen zu identifizieren und zu soziologischen Erklärungen heranzuziehen, geradezu auf (Teira 2008: 432). Auch weitere Unterstützer eines solchen Vorhabens finden sich schnell (Brisset 2016, Herrmann-Pillath 2016).

> „What seems to be lacking is a restrictive theory of performativity that explains how a theory fails to perform the social world. Thus **there is a need to open the black box of performativity** by asking why agents adopt a theory when several theories concurrently participate in shaping the economy” (Brisset 2016: 166, Hervorhebung M.A.).

Brissets Kritik mag sich zwar vor allem auf das Fehlen einer Erklärung für die Nicht-Performativität ökonomischer Theorien beziehen[53], stellt aber vor allem die zentrale Frage in den Mittelpunkt, **warum** und **wie** ein solcher Effekt eintreten oder eben nicht eintreten kann. Im Blickpunkt bleibt bei dieser Perspektive auch das Verhalten der involvierten Akteure und die Kriterien für deren Selektion bestimmter, handlungsanleitender Theorien. Sie bestätigt damit den dringenden Bedarf nach einer handlungstheoretischen Erklärung, welche sich auch – und darauf aufbauend – mit den vorliegenden Interaktionen und Prozessen beschäftigt. Gerade aus der Perspektive der analytischen Soziologie können die bisherigen Erklärungsversuche der Performativitätstheorie weder als erschöpfend noch als befriedigend erachtet werden.

Dies ist angesichts der identifizierten Diffusität ökonomischer Performativität nicht weiter verwunderlich. MacKenzies Analysen leisten zwar einen bemerkenswerten Beitrag zur Identifikation, Beschreibung und Rekonstruktion des zu untersuchenden Gegenstandes, blieben jedoch mit Blick auf seine Erklärung auf der Ebene von Ansätzen (vgl. Kapitel 2.2.2.2). Callon hingegen lieferte neben dem entscheidenden Anstoßpunkt für die Debatte zwar auch in nachfolgenden Beiträgen weitere wichtige Hinweise, bleibt jedoch – möglicherweise bedingt durch seine Verortung in der ANT – bei einem Zugang, der sowohl auf der Mikroebene als auch auf

[53] Bemerkenswerterweise unterstellt Brisset damit dem Performativitätskonzept eine ähnliche Schwachstelle, wie sie Callon mitunter als Vorwurf an die *self-fulfilling prophecy* richtet (vgl. Fußnote 10).

der Makroebene viele offene Fragen hinterlässt. Während hinsichtlich eines handlungstheoretischen Zugangs bestenfalls eine Annäherung stattfindet[54], bleiben auch in diesem Zusammenhang stattfindende, aus spezifischen Interaktionsfigurationen hervorgehende soziale Prozesse weitgehend unterbeleuchtet. Mehr noch: Callons Verweis auf *agencements* sowie die über die kognitiven und motivationalen Elemente hinausgehende Materialität ökonomischer Performativität ist zwar aus technik- und wissenschaftssoziologischer Perspektive interessant, entzieht sich aber geradezu einer handlungsbasierten soziologischen Erklärung. Zusätzlich erschwert wird dies – abseits einer prinzipiellen Einigkeit über das Wesen des Gegenstandes – über die unterschiedlichen Zugänge und Kategorisierungen, die gänzlich unterschiedliche Schwerpunkte setzen. Greifen wir auf MacKenzies Differenzierung zurück, gliedert sich ökonomische Performativität in verschieden starke Effekte ökonomischer Theorien und Modelle auf die Ökonomie. Diese Effekte können gänzlich banal sein (*generic performativity*) oder sich gar ähnlich einer *self-fulfilling prophecy* verhalten (*barnesian performativity*). Zwar erlaubt diese Fokussierung auf die äußerlichen Erscheinungsformen dieses Wirkungszusammenhangs zwischen Theorie und Praxis die empirische Beobachtung des Phänomens, jedoch lässt sich nicht eindeutig erklären, wie und im Rahmen welcher Prozesse diese Effekte zustande kommen.

Eine andere Form der Kategorisierung, die sich auf die Ursprünge des Performativitätsbegriffs beruft und an Austins ursprünglicher Sprechakttheorie orientiert, unternimmt hingegen eine Fokussierung auf sprachlich vermittelte Handlungen und unterscheidet hier verschiedene Spielarten. Dabei werden nicht nur verschiedene *outcomes* von Performativität abgegrenzt, sondern vor allem mit Blick auf die Frage untersucht, was hier vor sich geht bzw. wie ein entsprechender Sprechakt vollzogen wird. Gerade die Form der perlokutionären Performativität wurde dabei als besonders aussagekräftig eingestuft, da es sich hier um eine Form handelt, bei der durch bestimmte Handlungen die Überzeugungen eines Interaktionspartners transformiert werden. Gewiss sind dabei die gedanklichen Fortführungen Callons und MacKenzies wichtig, die dieses Konzept – berechtigterweise – aus einer rein sprechakttheoretischen Verwurzelung lösen und der Beschreibung eines allgemeineren Phänomens zugänglich machen. Dennoch – und hier sei erneut auf die Kritikpunkte Mäkis verwiesen – ist wichtig, wie dies geschieht. Auch wenn Mäkis Einschätzung, dass der Performativitätsbegriff Austins z.B. vor MacKenzie „gerettet" werden muss, nicht geteilt wird, so liegt er doch völlig richtig in seiner Betonung, dass die

[54] Callon bevorzugt, wie bereits an früherer Stelle angemerkt, den Begriff der (Co-)Performation. Damit verbindet er den Hinweis, dass die zu beobachtenden Phänomene auf kollektive ökonomische Aktivitäten zurückzuführen sind (vgl. Callon 2009). Indem Callon hier allerdings auf der Ebene explizit kollektiver, in bestimmte Wissensformen und technische Hilfsmittel eingebettete ökonomischer Praktiken verharrt, bleibt eine handlungstheoretische Auflösung dieser Konzeption ein Desiderat.

Handlungen von Akteuren im Mittelpunkt vertiefender Analysen stehen sollten. Perlokutionäre Performativität impliziert dabei, dass besagte Handlungen überzeugungsvermittelt sind und liefert damit einen tatsächlichen Ansatzpunkt für weiterführende handlungstheoretische Erklärungen.

2.4 Zwischenfazit I: Deskription, Präskription, Performativität

Diese Vermischung von Effekten und Formen von Performativität, soll damit zumindest in Ansätzen aufgelöst werden. Tatsächlich geht es im Rahmen der vorliegenden Arbeit aber bis zu einem gewissen Grad auch darum, beide Elemente aufrechtzuerhalten und mit ihnen verschiedene Aspekte des Gegenstandes zum Ausdruck zu bringen. An späterer Stelle wird anhand des Fallbeispiels des Aufstiegs von *Agency Theory* und dem *Shareholder-Value-Ansatz* beleuchtet, dass es sich dabei um ein Phänomen handelt, dass MacKenzies Zuordnung einer starken (barnes'schen) Performativität entspricht, da besagte Theorien derartige Effektstärken entfalten, die sich möglicherweise mit einer *self-fulfilling prophecy* vergleichen lassen. Wichtiger ist allerdings, dass der damit einhergehende soziale Prozess, der mit besagtem sozialen Mechanismus in Verbindung gebracht wird, als ein Beispiel perlokutionärer Performativität analysiert und erklärt wird. Um es mit Erving Goffmans berühmter Theatermetapher auszudrücken (vgl. Goffman 2003[1956]): ausgehend von einem sozialen Phänomen, das sich auf der „Vorderbühne" des Theaters äußert, soll dessen Entstehung, Aufstieg und Durchsetzung unter Bezug auf die kleinsten soziologischen Elemente – Akteure und Handlungen – auf der „Hinterbühne" analysiert und erklärt werden. Das im nachfolgenden Kapitel näher zu erläuternde Ziel ist eine Theorie mittlerer Reichweite, nach der eine spezifische Ausprägung ökonomischer Performativität unter bestimmten Bedingungen erklärt werden soll. Genauer gesagt: mit Blick auf die Komplexität und Diffusität des Performativitätsbegriffs, der nach MacKenzie weit mehr umfasst als Prozesse ähnlich der *self-fulfilling prophecy*, erscheint dieses Anliegen geradezu alternativlos, wenn es darum geht, einen Beitrag zur theoretischen Stärkung des (zu?) ambitionierten Ansatzes zu leisten[55].

[55] Die Intensität sowie Art und Weise, in welcher ökonomische Theorien und Artefakte auf entsprechende Praktiken wirken können, sind zu vielschichtig, um sich auf Verallgemeinerungen reduzieren zu lassen. Gerade mit Hinblick auf die insgesamt angestrebte Konzeption der Performativitätstheorie als Theorie mittlerer Reichweite erscheint es zwingend erforderlich, Wirkungsweisen, Wirkungsrichtung und Wirkungsstärke verschiedener Ausprägungen von Performativität analytisch zu trennen.

Damit soll auch eine abschließende theoretische Bestimmung des Performativitätsbegriffs erfolgen, um diesen für eine mechanismenbasierte Erklärung aufzubereiten. Im Rahmen der an späterer Stelle erfolgenden Analyse wird, insbesondere mit Bezug auf das Fallbeispiel von *Agency Theory* und *Shareholder-Value*-Ansatz, auf verschiedene Merkmale von Theorien verwiesen, anhand derer das Verhältnis zu ihrem Gegenstand verdeutlicht werden kann. In ihrer Differenz lässt sich zudem herausarbeiten, was die Besonderheit performativer Theorien ausmacht. Demnach lässt sich nach der vorliegenden Lesart eine deskriptive, eine präskriptive und eine performative Dimension von Theorien ausmachen[56].

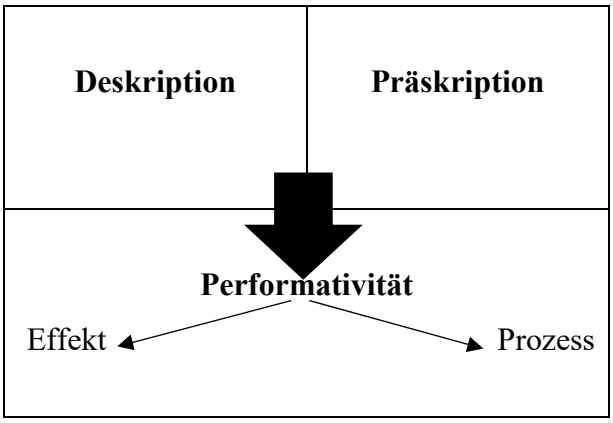
Deskription bezeichnet dabei die offensichtliche Funktion einer Theorie, indem diese einen spezifischen Ausschnitt der Realität abbildet, beschreibt und erklärt. Dies klingt banal, weist allerdings auf einen gemeinsamen, konstituierenden Nenner wissenschaftlicher Theorien hin, seien sie aus dem Spektrum der Natur- oder der Geisteswissenschaften. Mit Blick auf das gewählte Fallbeispiel beinhaltet z.B. die *Agency Theory* mit der *Theory of the Firm* (Jensen/Meckling 1976) eine deskriptive Komponente, die eine spezifische Perspektive auf Unternehmen und die in ihnen vorliegenden *Agency-Probleme* richtet (dazu mehr in Kapitel 5.2).

Erläuterungsbedürftiger ist hingegen das deutlich weniger verbreitete Merkmal der Präskription, womit zum Ausdruck gebracht wird, wenn eine Theorie über die reine Deskription der Realität hinausgeht und dagegen ein Bild entwirft, wie diese zu sein hat bzw. wie man mit ihr umgehen soll. Damit beinhaltet eine solche Theorie implizite und/oder explizite Handlungsziele bzw. Empfehlungen und/oder Strategien, wie diese zu erreichen sind. Wiederum bezogen auf das Fallbeispiel kann davon gesprochen werden, dass der *Shareholder-Value-Ansatz* über eine reine Deskription von *Agency-Problemen* hinausgeht und konkrete Empfehlungen gibt, wie mit diesen – z.B. in Form neuer Anreiz- und Kontrollsysteme – umzugehen ist. So betonen Fligstein und Shin, dass „[t]he Shareholder Value conception of Control offered both a criticism of what managers were doing circa 1980 and a set of prescriptions about what ought to be done about it“ (Fligstein/Shin 2007: 403). Beide Ansätze stehen damit in einem Zusammenhang der, so weiterhin zu argumentieren sein wird, deskriptive und präskriptive Elemente enthält. Das

[56] Diese oder ähnliche Unterscheidungen sind nicht wirklich neu. Während Morgenstern beispielsweise deskriptive, prädiktive und normative Theorien unterscheidet (Morgenstern 1972), thematisieren auch Bourdieu (1991) und Callon die deskriptiven und präskriptiven Merkmale sozialwissenschaftlicher Theorien (Callon unterscheidet etwa „description“ und „expression“ [2007: 324ff.]). In der weiteren Argumentation werden die von Morgenstern unterschiedenen prädiktiven und normativen Merkmale unter dem Begriff der Präskription subsumiert, da in beiden Fällen im Kern (wenn auch mit unterschiedlichem Hintergrund) Handlungsanleitungen durch Theorien formuliert werden. Mit Hinblick auf die in Kapitel Drei beschriebene Handlungstheorie des Modells der Frame-Selektion und dessen Unterscheidung von Frames und Skripten lassen sich zudem Synergien feststellen, die an späterer Stelle ausführlicher zu besprechen sind.

Merkmal der Präskription betrifft insbesondere Theorien, die auf praktische Anwendungen ausgerichtet sind und lässt sich u.a. aus diesem Grund vor allem in den Wirtschaftswissenschaften identifizieren (vgl. Mankiw/Taylor 2016: 1ff.), aber auch bei Theorien mit normativer Prägung. Die präskriptive Dimension von Theorien ist weniger verbreitet und trifft freilich nicht auf alle Theorien zu, wobei Deskription und Präskription in verschiedenen Theorien auch parallel existieren können[57]. Performativität vollzieht hier einen weiteren Schritt im Verhältnis zwischen Theorie und Realität, indem durch die Theorie die Realität nicht nur beschrieben (Deskription) oder ein bestimmter Soll-Zustand vorgegeben wird (Präskription), sondern eine Veränderung der Realität durch die Theorie stattfindet. Dies beinhaltet – wie zuvor angedeutet – zwei weitere präzisierende Dimensionen: Effekt und Prozess (vgl. Abb. 4 bzw. Hirte/Pühringer 2017).

Abbildung 4: Deskription, Präskription und Performativität



Quelle: Eigene Darstellung.

Performativität umfasst, wie auch von MacKenzie (2006a, 2007) beschrieben, verschiedene Wirkungsgrade und Intensitäten, die sich, anders ausgedrückt, in einem Spektrum der Approximation zwischen Theorie und Realität ausdrücken lassen. Während eine schwache Approximation auf – um in MacKenzies Vokabular zu bleiben – generische Effekte hinweist, lässt sich eine starke Approximation mit Barnes'scher Performativität beschreiben, die in ihrem Ergebnis einer *self-fulfilling prophecy* ähnlich sein mag.

Gleichzeitig lässt sich aber auch hinsichtlich der Frage differenzieren, wie ein solcher Effekt zustande kommt. Performativität beschreibt dabei auch einen vor sich gehenden sozialen

[57] Ein weit gefasstes Beispiel wäre z.B. Karl Marx' Theoriengebäude, indem sich sowohl Beschreibungen sozioökonomischer Zustände und „Gesetze" finden lassen, als auch darauf aufbauende Problemdefinitionen, die mehr oder weniger explizit zu ihrer Überwindung aufrufen.

Prozess und die konkreten Faktoren, die diesen hervorbringen. Dabei wird freilich nicht ausgeschlossen, dass, wie Callon betont, bestimmte soziotechnische Zusammenhänge auftreten, allerdings richtet sich der Fokus dieser Arbeit darauf, die handlungstheoretisch relevanten Ursachen (kognitive Schemata, motivationale Anreize, etc.) zu beleuchten. So wird mit Rückgriff auf perlokutionäre Performativität unterstellt, dass es die Überzeugungen der involvierten Akteure sind, die bei der performativen Entfaltung von Performativität eine entscheidende Rolle spielen und damit sowohl im zu beobachtenden Effekt als auch in der Rekonstruktion des vorliegenden sozialen Prozesses durch den Mechanismus der *self-fulfilling prophecy* erklärt werden können. Performativität wird damit als das Potenzial bestimmter Theorien verstanden, Handlungen anzuleiten und damit in Form spezifischer soziale Prozesse ebenso spezifische Wirkungen hervorzurufen.

Deskription und/oder Präskription können hier nicht nur als parallel zu Performativität bestehende Merkmale aufgefasst werden, sondern sind vielmehr eine grundlegende Voraussetzung und ein wesentlicher Faktor dafür, dass sich besagtes Potenzial entfalten kann: indem eine Theorie eine besonders plausible Deskription ihres Gegenstandes liefert, kann sie im Rahmen ihres Gegenstandes performativ werden, ebenso wenn ihre Präskription durch die adressierten Akteure als überzeugend erachtet wird. Deskription und Präskription sind damit notwendige, aber keinesfalls hinreichende Bedingungen für eine performative Theorie. Performativität – im perlokutionären Sinne verstanden – entfaltet sich dann, wenn die zugrundeliegenden Theorien – seien sie als Sprechakte oder „Prophezeiungen“ verstanden – bei den betroffenen Akteuren eine Wirkung hervorrufen, die sie dazu bringt, der Theorie entsprechend zu handeln. Bei einer starken Form von Performativität besteht darüber hinaus die Möglichkeit, dass die herbeigeführten Handlungen in einem rekursiven sozialen Prozess auf die Theorie zurückzuwirken, was sich in mehr oder weniger starker Intensität wahrnehmen lässt (oder auch nicht, falls es sich um eine schwache performative Wirkung handelt). Eine vergleichbare Konzeption dessen findet sich auch bei Esposito, die Performativität als zweistufigen Prozess beschreibt: auf einer ersten Stufe werden Akteure dabei mit einer bestimmten ökonomischen Wissensform konfrontiert und adaptieren diese möglicherweise. Die eigentliche performative Wirkung, so ihre These, entfaltet sich allerdings erst auf einer zweiten Stufe, wenn auf Basis dieses Wissens erfolgende ökonomische Handlungen in Situationen wechselseitiger Beobachtung integriert werden: „The economy reacts to itself, and not only to economics. Operations observe other operations, as well as the theory itself (as it is incorporated into these operations), and then draw consequences“ (Esposito 2013: 118). Es wird also ein sozialer Prozess angestoßen, bei dem die Realität nicht

nur auf die Theorie reagiert, sondern auf die auf Basis der Theorien stattfindenden Handlungen, welche zugleich die Glaubwürdigkeit dieser untermauern. Die Theorie wird zu einem „coordination device“ (Guala 2016: 37).

Zwischen den Zeilen lässt sich hier erneut diese These herauslesen, dass die *self-fulfilling prophecy* eine Erklärungsgrundlage für derartige Prozesse liefern kann. Nachdem in diesem Kapitel versucht wurde, die Diffusität des Performativitätsbegriffes einerseits aufzudecken, andererseits zu entwirren und für handlungstheoretische Konzeptionen anschlussfähig zu machen, gilt es im Folgenden, dies zu systematisieren. Bevor die *self-fulfilling prophecy* als sozialer Mechanismus eingehender erläutert und als Erklärungsinstrument eingesetzt werden soll, bleibt zunächst allerdings noch eine allgemeinere Einordnung dieser in den Kontext mechanismenbasierter Erklärungen vorzunehmen. Schließlich ist es ein vornehmliches Anliegen dieser Arbeit, die Debatte um die Performativität ökonomischer Theorien mit besagtem Erklärungsansatz zu verknüpfen. Der *mechanism approach*, so die begründete Hoffnung, soll die soziologische Erklärung der zu beobachtenden sozialen Prozesse weiter vorantreiben.

3. Grundzüge mechanismenbasierter Erklärungen

Ausgehend von den zuvor dargestellten Formen und Effekten des Performativitätsansatzes ist im folgenden Kapitel zu prüfen, inwiefern diese durch den *mechanism approach* analysiert bzw. mit Hinblick auf deren ursächliche Erklärung besser erschlossen werden können. Insbesondere die kontroverse Debatte um die Frage, ob es sich bei starken Formen von Performativität um selbsterfüllende Prophezeiungen handelt (vgl. Biggs 2009, Brisset 2016, Felin/Foss 2009, Ferraro/Pfeffer/Sutton 2005, 2009), mag durch eine detailliertere Betrachtung solcher als soziale Mechanismen erleuchtet werden. Auch hinsichtlich weiterer Probleme des *Performativity*-Konzeptes, wie beispielsweise der Verbindung zwischen Mikro- und Makroebene (vgl. Wullweber 2015), verspricht ein mechanismenbasierter Zugang weiterreichende Aufklärung. Die hier vorgenommenen Ausführungen sollen sich jedoch nicht in ausuferndem „mechanism talk" (Hedström 2008) verlieren, sondern lediglich das Erklärungsprogramm sowie dessen wesentliche Elemente vorstellen und diese innerhalb der soziologischen Theorie verorten.

Zunächst soll, wie in Kapitel Zwei, die Entwicklung des Ansatzes kurz skizziert werden, wobei diese sich beim *mechanism approach* weniger um die Begriffsgeschichte dreht, als vielmehr die dahinterstehenden Ideen, welche sich bis hin zu den Gründervätern der Soziologie und darüber hinaus verfolgen lassen. Darauf aufbauend sollen soziale Mechanismen definiert und als wesentliche Elemente einer damit einhergehenden soziologischen Erklärung vorgestellt werden. Nachdem einige wesentliche methodologische Merkmale dargestellt werden (Theorien mittlerer Reichweite, Makro-Mikro-Makro-Modelle, mehrstufige Erklärungen und handlungstheoretische Fundierung) gilt es abschließend, das Erklärungsprogramm kritisch zu beleuchten. Damit werden auch die allgemeinen Richtlinien für die spätere Analyse des *Shareholder-Value*-Ansatzes und der *Agency Theory* als performativer Theorien formuliert. Eine spezifischere Auseinandersetzung mit dem zum Einsatz gebrachten Mechanismus der *self-fulfilling prophecy* bzw. der Konkretisierung als *self-fulfilling theory* erfolgt in Kapitel Vier.

3.1 Vordenker und Protagonisten

Eine konsistente und zusammenhängende Geschichte des Begriffes „Mechanismus" in den Sozialwissenschaften zu rekonstruieren, erscheint als geradezu aussichtsloses Unterfangen. Dies liegt allerdings weniger in dessen mangelnder Präsenz, sondern vielmehr in seiner diffusen

Verwendung als Teil der soziologischen „Alltagssprache“ begründet. Die Nutzung des Begriffs erfolgt daher oft wenig systematisch und nicht in direktem Zusammenhang mit dem gleichnamigen Erklärungsprogramm – ein Problem, das zu betonen Protagonisten desselben nicht müde werden (siehe exemplarisch Hedström 2008, Hedström/Swedberg 1998). Obgleich sich die sozialwissenschaftliche Verwendung des Begriffs bis ins frühe 20. Jahrhundert zurückverfolgen lässt[58], ist seine systematische Konzeption noch relativ jung (vgl. Bunge 2010, Elster 1989, Hedström 2008, Hedström/Swedberg 1998). Wesentlich fruchtbarer als eine notwendigerweise improvisierte Konstruktion einer Begriffsgeschichte erscheint daher an dieser Stelle das Bestreben, sich einer konkreten Definition des *mechanism approach* zunächst durch eine knappe Skizze seiner theoretischen Ursprünge anzunähern[59].

Bereits bei Alexis de Tocquevilles Studien über die amerikanische Demokratie spielten jene Erklärungskonzepte, welche dem *mechanism approach* zugeordnet werden, eine zentrale Rolle. So identifiziert Tocqueville verschiedene Faktoren, die zur Exklusion der schwarzen Minderheit sowie zur Reproduktion der sozialen Ungleichheit zwischen Schwarzen und Weißen beitrugen, darunter Sprache oder Traditionsbewusstsein. Damit wird aufgezeigt, dass trotz der zunehmenden gesetzlichen Angleichung und abseits offensichtlicher, struktureller Vorteile hinsichtlich Vermögen oder Bildung bestimmte (teils verborgene) soziale Mechanismen existieren, welche etablierte Hierarchien aufrechterhalten (vgl. Tocqueville 1955[1856]). Durch diese frühen, aber dennoch präzisen wie anschlussfähigen Analysen kann Tocqueville als einer der Vordenker des Ansatzes bezeichnet werden.

Max Weber kann als einer der Gründerväter der Soziologie ebenfalls zu den wichtigsten Pionieren mechanismenbasierter Analysen gezählt werden. Seine Konzeption von Soziologie mit ihrer Fokussierung auf soziales Handeln sowie der Betonung der Wichtigkeit kausaler Erklärungen[60] wird regelmäßig als wichtiger gedanklicher Ausgangspunkt für das Anliegen der analytischen Soziologie genannt. Weiterhin findet sich beispielsweise in der „Protestantischen Ethik“ eine frühe Ausdrucksform mechanismenbasierter Erklärungen, indem Weber analysiert,

[58] Hedström und Swedberg verweisen dabei auf die Arbeiten von Small, welcher „soziale Mechanismen“ als wichtiges, aber nicht näher spezifiziertes soziologisches Konzept beschreibt (Hedström/Swedberg 1998: 5, Small 1905).

[59] Für eine umfassende Begriffs- und Ideengeschichte siehe auch Hedström/Ylikowski 2010.

[60] Dies zeigt sich unter anderem in seiner grundlegenden Definition: „Soziologie […] soll heißen: eine Wissenschaft, welche soziales Handeln deutend verstehen und dadurch in seinem Ablauf und seinen Wirkungen ursächlich erklären will. ‚Handeln‘ soll dabei ein menschliches Verhalten […] heißen, wenn und insofern als der oder die Handelnden mit ihm einen subjektiven Sinn verbinden. ‚Soziales‘ Handeln aber soll ein solches Handeln heißen, welches seinem von dem oder den Handelnden gemeinten Sinn nach auf das Verhalten anderer bezogen wird und daran in seinem Ablauf orientiert ist“ (Weber 1972[1922]: 1).

inwiefern religiöse Überzeugungen ökonomische Handlungen beeinflussen und durch daraus resultierenden Praktiken sozioökonomische Makrophänomene hervorrufen, wie beispielsweise die Durchsetzung des modernen, okzidentalen Kapitalismus. Wenngleich Weber den Mechanismenbegriff nur implizit verwendete, lassen sich entsprechende Gedanken an verschiedenen Stellen in seinem Werk identifizieren (vgl. Swedberg 2000) und liefern damit diverse Anknüpfungspunkte für nachfolgende Theorien. Auch bei anderen Klassikern wie z.B. Emile Durkheim und seinen Studien zum Selbstmord, in denen die Relation zwischen Individuen und ihren sozialen Kontexten im Mittelpunkt steht, wird über die Frage nach der Existenz und Wirkung bestimmter *faits sociaux* eine Brücke für mechanismenbasierte Analysen hergestellt (Durkheim 1973[1897], Hedström/Swedberg 1998).

Aus einer dezidiert strukturfunktionalistischen Perspektive beschäftigte sich auch Talcott Parsons mit Mechanismen. Im Rahmen seiner *Grand Theory* verweisen Mechanismen allerdings weniger auf soziale Prozesse, sondern vielmehr auf die reaktiven Selbsterhaltungsmaßnahmen sozialer Systeme im Falle äußerer Störungen (vgl. Parsons 1951, Parsons/Shils 1951). Wenig überraschend weisen Parsons Überlegungen dabei nur sporadische Bezugspunkte zu Akteuren und sozialem Handeln als „Bausteine“ solcher sozialen Prozesse auf, so dass seine Mechanismenkonzeption für die nachfolgende Debatte nur vereinzelt – und dann vor allem in methodologischer Hinsicht – Anschluss fand[61]. Aufgrund seiner Fokussierung auf weitgehend statische Zusammenhänge auf der soziologischen Makroebene und der weitgehenden Vernachlässigung der Mikroebene nimmt Parsons eine entsprechend isolierte Position innerhalb der Mechanismendebatte ein.

Mit Robert K. Merton kann hingegen ein Zeitgenosse und Kritiker Parsons als möglicherweise wichtigster Vordenker der analytischen Soziologie angeführt werden (Hedström 2008, Hedström/Swedberg 1998). Deren „Mertonian spirit“ (Hedström/Udehn 2009: 25) äußert sich vor allem im Anschluss an Mertons wegweisende Gedanken zu sozialen Mechanismen und deren Verknüpfung mit Theorien mittlerer Reichweite, welche Merton als Gegenentwurf zu Parsons’ *Grand Theory* vorschlug. Die Soziologie, so Merton, solle sich nicht mit allumfassenden Theorien und vermeintlich allgemeingültigen sozialen Gesetzen befassen, sondern über soziale Mechanismen einen „dritten Weg“ finden, welcher darüber hinaus Theorie und Empirie sinnvoll miteinander verknüpft – ganz im Gegensatz zu den von ihm kritisierten Tendenzen innerhalb der Soziologie, sich hin zu Theorien ohne empirischen Bezugspunkten einerseits und

[61] Hedström schließt beispielsweise an den von Parsons geforderten „Analytischen Realismus“ an (Hedström 2008: 14, Parsons 1937: 730).

theorieloser Variablenkontrolle andererseits zu polarisieren. Merton formuliert damit schon früh ein wichtiges Ziel des *mechanism approach* (vgl. Hedström 2008). Dabei unternimmt er auch eine weitere Annäherung an das Konzept sozialer Mechanismen, verbunden mit einer seinem Anliegen entsprechenden Forderung an die Soziologie:

> „It raises the general but definite problem of identifying the social mechanisms -- that is, *the social processes having designated consequences for designated parts of the social structure* -- which articulate the expectations of those in the role-set sufficiently to reduce conflicts for the occupant of a status. It generates the further problem of *discovering how these mechanisms come into being*, so that we can also explain why the mechanisms do not operate effectively or fail to emerge at all in some social systems.“ (Merton 1968: 42f., Hervorhebung M.A.)

Merton identifiziert und beschreibt auch selbst verschiedene soziale Mechanismen, vor allem die noch zu vertiefende *self-fulfilling prophecy*, aber auch den „Matthäus-Effekt“ in der Wissenschaft (Merton 1985) oder die Diffusion medizinischer Innovationen. Dennoch würde er seine diesbezüglichen Überlegungen vermutlich auch in seinen eigenen Worten als noch nicht genauer bestimmtes und wenig systematisiertes „proto-concept“ (Merton 1984: 267) beschreiben – eine Aussage, der spätere Protagonisten wie z.B. Boudon aufgrund der zum Teil noch mangelnden analytischen Klarheit, insbesondere mit Hinblick auf Theorien mittlerer Reichweite, zustimmen (Boudon 1991). Dennoch lassen sich Mertons Gedanken ohne Zweifel als von herausragender Bedeutung für das Anliegen des *mechanism approach* bezeichnen, wie auch an späterer Stelle noch mehrfach zu verdeutlichen sein wird.

Umso erstaunlicher erscheint es, dass Mertons dies bezügliche Ansätze bis auf wenige Ausnahmen (z.B. Elias 2002[1969], Harré 1970) jahrelang wenig weiterverfolgt wurden und eine Systematisierung dadurch für einige Zeit ausblieb. Dies änderte sich erst in den späteren 1970er und 1980er Jahren, als Autoren aus verschiedenen Disziplinen ähnliche Gedanken formulierten und damit der Debatte um soziale bzw. kausale Mechanismen neues Leben einhauchten. Hedström hebt dabei die Beiträge einiger Autoren wie Jon Elster (z.B. 1979, 1983, 1989a, 1989b, 1989c) Raymond Boudon (z.B. 1981, 1982, 1994, 1998, 2003), Thomas Schelling (1960, 1971, 1978, 1984) und James Coleman (z.B. 1973, 1986, 1990) hervor, welche trotz unterschiedlicher Ansatzpunkte zentrale Beiträge für analytische Erklärungsansätze liefern, die an Mertons Theorien mittlerer Reichweite anschlussfähig sind (vgl. Hedström 2008: 17ff.).

Schließlich erlebte in den letzten zwanzig Jahren das Streben nach einer Systematisierung mechanismenbasierter Erklärungen zunehmenden Aufschwung. Wichtigste Initiatoren

wie Protagonisten sind hier insbesondere die zuvor genannten Peter Hedström und Richard Swedberg (Hedström 2008, Hedström/Bearman 2009, Hedström/ Swedberg 1996, 1998, Hedström/Yilikoski 2010). Sowohl im englischsprachigen (z.B. Abbott 1998, Stinchcombe 1991, Tilly 1978) als auch im deutschsprachigen Raum (z.B. Bunge 1997, 2004, Maurer 2008, 2016, Mayntz 2002, 2009, Schmitt/Florian/Hillebrandt 2006) wurde dieser Ansatz interessiert wahrgenommen und diskutiert. Infolge dessen erlebten Mertons Überlegungen eine Art Renaissance, da in seiner Theorie wegweisende theoretische Anstöße formuliert wurden.

Nachdem somit einige Grundpfeiler der Entstehungsgeschichte des *mechanism approach* umrissen wurden, gilt es im Folgenden, einen näheren Blick auf das konkrete Anliegen und die damit einhergehende Methodik zu werfen.

3.2 Definition und Konzept

Nach Hedström handelt es sich beim *mechanism approach* „um einen Ansatz, der **präzise, abstrakte, realistische und handlungsbasierte** Erklärungen für verschiedenartige soziologische Phänomene sucht“ (Hedström 2008: 11, Hervorh. M.A.). Die zentralen Anliegen des *mechanism approach* werden demzufolge von ihm kategorisiert und lassen sich wie folgt zusammenfassen (vgl. Hedström 2008: 12ff.):

1) Mechanismenbasierte Analysen sind **erklärende** Analysen in der Tradition Max Webers (vgl. Kapitel 3.1.), die sich von reinen Beschreibungen vorwiegend dadurch abgrenzen, dass sie die Frage nach dem „warum?“ in den Mittelpunkt rücken. Zwar besteht kein genereller Konsens darüber, bis zu welchem Grad eine akzeptable Erklärung zu liefern ist, dennoch vertritt Hedström die explizite Position, „dass Mechanismen–basierte Erklärung der am besten geeignete Typ von Erklärungen für die Sozialwissenschaften ist“ (ebd.) und begründet dies in der Analyse spezifischer Konstellationen von Entitäten (Akteuren) und Aktivitäten (Handlungen), welche die zu erklärenden sozialen Phänomene hervorbringen.
2) Die im Rahmen mechanismenbasierter Analysen vorzunehmenden **Abstraktionen** sind eng verknüpft mit der **Sezierung** sozialer Phänomen, d.h. der Zergliederung dieser in ihre einzelnen konstituierenden Elemente (Akteure und Handlungen). Dabei werden be-

stimmte, durch diese Elemente hervorgebrachte Zusammenhänge hervorgehoben, während von den weniger relevanten Elementen selbst abstrahiert wird.

3) **Präzision** meint in diesem Zusammenhang das Bestreben analytischer Ansätze, vage und kryptische Aussagen zu vermeiden. Wenn ein soziales Phänomen erklärt werden soll, ist es nicht tragbar, dass die erklärenden Begriffe und Aussage aufgrund fehlender Klarheit selbst in hohem Maße erklärungsbedürftig sind. Mit Boudon gesprochen ist demnach die Verwendung von *black boxes* zur Öffnung von *black boxes* zu vermeiden (Boudon 1998).
4) Die Fokussierung auf Entitäten und Aktivitäten weist auf die fundamentale Bedeutung von **Handlung** bzw. Handlungstheorien für mechanismenbasierte Analysen hin. Um soziale Phänomen angemessen erklären zu können, ist zu analysieren, wie und warum die beteiligten Akteure handeln, in welchen Konstellationen sie interagieren, usw., um daraus Rückschlüsse für soziale Wandlungsprozesse zu ziehen.

Bornmann zufolge soll ein sozialer Mechanismus eine „einfache, präzise und nachvollziehbare Erklärung für ein soziales Phänomen bieten“ (Bornmann 2010: 29). Ausgehend von dieser Forderung wird von ihm eine synthetisierende Zusammenfassung sozialer Mechanismen formuliert, welche folgende Kriterien erfüllen (ebd., S. 30f.):

(1) Soziale Mechanismen stellen intervenierende Variablen bzw. Mediatoren dar, welche eine Erklärung liefern, warum eine Korrelation zwischen einer abhängigen und einer unabhängigen Variable besteht.
(2) Soziale Mechanismen sind theoretische Aussagen, die bestimmte soziale Phänomene durch generalisierbare Aussagen mit situationsspezifischer Geltung zu erklären versuchen.
(3) Soziale Mechanismen sind analytische Konstrukte, die „unsichtbare“ Prozesse zwischen beobachtbaren sozialen Phänomene untersuchen und diese damit verbinden.
(4) Die Komplexität sozialer Phänomene führt dazu, dass sie häufig nicht auf einen einzelnen Mechanismus reduzierbar sind und mechanismenbasierte Erklärungen daher bei den einzelnen Logiken mit dem Ziel ansetzen, singuläre Mechanismen abzugrenzen und hervorzuheben.

Während sich die Agenda des *mechanism approach* somit relativ klar benennen lässt und wei-

testgehend geteilt wird, ist die Frage, was unter besagten Mechanismen zu verstehen ist, schwieriger zu beantworten. Zwar existiert eine Vielzahl brauchbarer Definitionen aus verschiedenen Perspektiven und daraus resultierenden Nuancen, doch genau dieser Umstand kann auch zum Problem werden (vgl. Gross 2009, Mahoney 2001) wie die unvollständig gehaltene Tabelle 2 verdeutlicht.

Tabelle 2: Exemplarische Auflistung verschiedener Definitionen von Mechanismen

Bennett/George (1997: 1)	„the processes and intervening variables through which causal or explanatory variables produce causal effects.“
Boudon (1998: 172)	“A SM is, in other words, the well-articulated set of causes responsible for a given social phenomenon. With the exception of typical simple ones, SMs tend to be idiosyncratic and singular.”
Elster (1998: 45, Hervorhebung i.O.)	Roughly speaking, mechanisms are *frequently occurring and easily recognizable causal patterns that are triggered under generally unknown conditions or with indeterminate consequences.*”
Gambetta (1998: 102, Hervorhebung i.O.)	“I take ‘mechanisms’ to be hypothetical causal models that make sense of *individual* behavior. They have the form, ‘Given certain conditions *K*, an agent will do *x* because of *M* with probability *p*.’ *M* refers either to forms of reasoning governing decision making (of which rational choice models are a subset) or to subintentional processes that affect action both directly (as impulsiveness) or by shaping preferences or beliefs.”
Hedström/Swedberg (1998: 11)	“Mechanism-based explanations usually invoke some form of ‘causal agent’ that is assumed to have generated the relationship between the entities observed.”
Little (1991: 15)	“A causal mechanism, then, is a series of events governed by lawlike regularities that lead from the explanans to the explanandum.”
Schelling (1998: 32f.)	“I propose ... that a social mechanism is a plausible hypothesis, or set of plausible hypotheses, that could be the explanation of some social phenomenon,the explanation being in terms of interactions between individuals and other individuals, or between individuals and some social aggregate.”
Stinchcombe (1998: 267)	“I have defined mechanisms before as bits of ‘sometimes true theory’ or ‘model’ that represent a causal process, that have some actual or possible empirical support separate from the larger theory in which it is a mechanism, and that generate increased precision, power, or elegance in the large-scale theories.”

Quelle: Darstellung nach Mahoney (2001: 579f.)

Die Vielzahl unterschiedlicher Definitionen findet auch bei Hedström (2008) Beachtung. Bemerkenswerterweise hebt er dabei nicht seine eigene, sondern eine Definition von Machamer, Darden und Craver hervor, welche auch im Folgenden als gemeinsamer Nenner gelten soll:

> "Mechanisms are entities and activities organized such that they are productive of regular changes from start or set-up to finish or termination conditions" (Machamer/Darden/Craver 2000).

Diese Konzeption betont die Zusammenhänge von Akteuren (*entities*) und Handlungen (*activities*), welche in bestimmten Konstellationen und unter bestimmten, auf ihren Eigenschaften beruhenden Bedingungen regelmäßig bestimmte soziale Prozesse anstoßen und somit soziale Phänomene hervorbringen. Die Schlussfolgerung, so Hedström, liegt in der Erklärung besagter Phänomene über die sozialen Mechanismen, welche sie regelmäßig (nicht immer!) hervorbringen (vgl. Hedström 2008: 42). Mechanismenbasierte Erklärungen grenzen sich somit beispielsweise von deduktiv-nomologischen Erklärungen oder statistischen Erklärungen ab[62]. Boudon betont ergänzend dazu, dass für mechanismenbasierte Erklärungen die Öffnung von *black boxes* als nicht endgültig erklärbare Elemente im Mittelpunkt stehen muss. Demzufolge zeichnen sich „*final explanations*" gerade dadurch aus, dass sie eine weitestgehende Sezierung erlauben und keine weiteren *black boxes* beinhalten. Handlungsmodelle, die auf Rationalität bzw. subjektiv gemeinte Sinnzusammenhänge ausgerichtet sind, liefern dabei mögliche Lösungsansätze, um *black boxes* zu vermeiden[63] (Boudon 1998: 173 ff.).

Weitere Definitionen sind an diese Charakteristika häufig anschlussfähig. So betont beispielsweise Schelling den Ansatzpunkt mechanismenbasierter Erklärungsansätze an sozialen Interaktionen zwischen Individuen (bzw. zwischen Individuen und sozialen Aggregaten) und definiert in diesem Kontext soziale Mechanismen als plausible Hypothesen oder Sets plausibler Hypothesen, welche soziale Phänomene durch den Bezug auf Akteure und Handlungen zu erklären vermögen (Schelling 1998: 32f.). Weiterhin plädiert Schelling, wenn auch mit Bezug auf die verschiedenen Funktionsweisen von Mechanismen, für abgrenzbare „families of social mechanisms" (ebd., S. 37) und somit für eine Kategorisierung dieser[64].

Gambetta besteht hingegen darauf, Mechanismen nicht nur als vagen Überbegriff

[62] Eine umfassendere Gegenüberstellung dieser findet sich bei Hedström 2008: 26ff.
[63] Das Problem eines infiniten Regresses verweist allerdings auch darauf, dass dieses Vorhaben insofern mit Schwierigkeiten verbunden sein kann, als dass es nahezu beliebig fortgeführt werden kann oder zumindest erst dann an Grenzen stößt, wenn soziologische Erklärungen nicht mehr greifen und biologische oder neurologische Ansätze zum Einsatz kommen müssten. Dennoch sollte selbst in Anbetracht dieses potenziellen Konfliktes keine Kapitulation erfolgen, sondern die Erklärung solange präzisierend fortgeführt werden, bis das zu untersuchende soziale Phänomen eine befriedigende Erklärung findet oder die Grenzen der thematischen Relevanz erreicht sind.
[64] Der Mechanismus der selbsterfüllenden Prophezeiung stellt dabei nach Schelling ebenfalls eine dieser Kategorien dar. Dieser Hinweis ist wichtig und wird im weiteren Verlauf der Arbeit entscheidenden Anteil daran haben, bestimmte Typen selbsterfüllender Prophezeiungen (insbesondere selbsterfüllende Theorien) abzugrenzen.

(„*umbrella term*“) zu verwenden, sondern zwischen individuellen Mechanismen und den durch diese ausgelösten oder diesen zugrundeliegenden sozialen Bedingungen zu unterschieden (Gambetta 1998: 103). Darüber hinaus weist er auf einen weiteren wichtigen Aspekt mechanismenbasierter Analysen hin, die sich in der angestrebten Verbindung individueller Handlungen (Mikro-Ebene) und kollektiver sozialer Phänomene (Makro-Ebene) zuspitzen lässt. Soziale Phänomene können im Rahmen des *mechanism approach* also gerade dadurch diese Verknüpfung erklärt werden, indem analysiert wird, inwiefern sich Aspekte der Makroebene auf die Konstituierung individueller Akteure und deren Handlungen auswirken[65] bzw. auch umgekehrt, sich die Aggregation dieser Handlungen zu sozialen Phänomenen formt. Häufig sind bei der Analyse eines sozialen Phänomens mehrere soziale Mechanismen vorzufinden, die zwar analytisch abzugrenzen, aber häufig interdependent sind. Gambetta verwendet in diesem Kontext den Begriff der „concatenations of mechanisms“, welcher die mögliche Interaktion und wechselseitige Beeinflussung von Mechanismen kennzeichnet (Gambetta 1998). Theorien über soziale Phänomene können demzufolge verschiedene Mechanismen beinhalten, bzw. umgekehrt können identifizierte soziale Mechanismen auf verschiedenen Theorien basieren.

Schließlich muss bei einer Auseinandersetzung mit sozialen Mechanismen unbedingt betont werden, dass es sich dabei nicht um einen Selbstzweck handelt. Soziale Mechanismen entfalten ihr Potenzial insbesondere bei der Verwendung in mehrstufigen soziologischen Erklärungsmodellen, welche einerseits an das Makro-Mikro-Makro-Modell soziologischer Erklärung anschließen und andererseits in einem methodologischen Individualismus fundiert sind. Mechanismen werden demnach handlungstheoretisch konzipiert und analysieren soziale Prozesse vor allem mit Hinblick auf die rekursive Kopplung der durch Handlungen (intendiert oder nicht-intendiert) erzeugten sozialen Wirkung mit der sozialen Ausgangssituation[66]. Besagte Fokussierung auf die Rekursivität machen mechanismenbasierte Erklärungen zu einer Sonderform mehrstufiger Erklärungen, die komplexe soziale Phänomene zu erklären vermag, indem sie die dynamischen Beziehungen zwischen Handlung und Veränderung der Handlungssituation hervorhebt (Maurer/Schmid 2008: 2884ff.). Wir beschränken uns an dieser Stelle auf diese recht

[65] Hedström erläutert dies unter anderem mit Bezug auf die DBO-Theorie, bei welcher die Interessen (Desires), Überzeugungen (Beliefs) und Gelegenheitsstrukturen (Opportunities) bzw. eine bestimmte Konstellation dieser von Akteuren für deren Handlungen von entscheidender Bedeutung sind (vgl. Hedström 2008). Dazu später mehr.
[66] Dies wird im Folgenden anhand des Beispiels der *self-fulfilling prophecy* erläutert. Eine vorgreifende Erläuterung ließe sich derart zusammenfassen, dass in diesem Fall die aggregierten Handlungen von Akteuren (z.B. bei einem Bank Run) die Wahrnehmung der Handlungssituation durch andere Akteure beeinflussen, wodurch das diesen Handlungen zugrundeliegende Gerücht immer weiter an Glaubwürdigkeit gewinnt, bis es sich schließlich erfüllt. Ein weiteres anschauliches Beispiel ist der von Norbert Elias beschriebene Königsmechanismus (Elias 2002[1969]).

allgemeinen Anmerkungen zu diesem wichtigen Merkmal sozialer Mechanismen, kommen jedoch im weiteren Verlauf der Analyse wiederholt darauf zurück. Eine eingehendere Auseinandersetzung mit dem mehrstufigen Erklärungsmodell schließt sich im nächsten Kapitel an, wenn es um die Methodik des *mechanism approach* geht.

In diesem Unterkapitel wurden verschiedene Kriterien und Merkmale sozialer Mechanismen herausgearbeitet. Dabei zeichnen sich einige Übereinstimmungen ab, die in Abstinenz einer allgemein anerkannten Definition des Begriffs zumindest ein grundlegendes Verständnis der dahinterliegenden Idee eröffnen, welche in der Definition von Machamer, Darden und Craver (2000) treffend formuliert wird. Nach diesem Schritt gilt es im Folgenden, die mit dem *mechanism approach* verbundenen Vorgehensweisen zu skizzieren, um anhand dieser weitere Aufklärung zu betreiben.

3.3 Methodik

Wie anhand der in Kapitel 3.2 aufgezeigten, stark ausgeprägten Pluralität von Definitionen ersichtlich geworden sein sollte, gibt es bezüglich mechanismenbasierten Erklärungen keinen absoluten Konsens. Dennoch lassen sich sowohl in der Konzeption als auch in der Methodik einige gemeinsame Schnittpunkte ausmachen, die im Folgenden darzustellen sind[67]. Die vorliegende Arbeit folgt dabei der in diesem Abschnitt ausführlicher zu beschreibenden Logik eines mehrstufigen soziologischen Erklärungsansatzes, der sich von einstufigen Erklärungsmodellen wie etwa von Hempel und Oppenheim (1948) abgrenzt. Die Integration sozialer Mechanismen machen diese Form mehrstufiger Erklärung in der Hinsicht besonders, als dass sich soziale Prozesse dadurch handlungstheoretisch und dynamisch darstellen lassen (vgl. Maurer/Schmid 2008). Eine weitere und allgemeinere Form der Abgrenzung und Einordnung eines derartigen Erklärungsansatzes lässt sich darüber hinaus gewinnen, wenn mechanismenbasierte Erklärungen als Theorien mittlerer Reichweite begriffen werden.

[67] Einen Überblick hinsichtlich verschiedener verbindender Elemente sowie konzeptioneller Unterschiede findet sich beispielsweise bei Gross (2009). Eine Einführung in die Verbindung mechanismenbasierter Analysen mit Multimethod-Ansätzen und Fallstudien findet sich bei Goertz (2017).

3.3.1 Theorien mittlerer Reichweite

Theorien mittlerer Reichweite (oder *middle range theories*; MRT) werden sowohl zu den wichtigsten als auch den kontroversesten soziologischen Beiträgen Mertons gezählt (vgl. Hedström/Udehn 2009). Bevor dieser von Ambivalenz geprägte Umstand nähere Aufmerksamkeit erhält, bietet sich zunächst eine erste Klärung an, was überhaupt darunter zu verstehen ist. Er selbst bezeichnet MRT als

> „theories that lie between the minor but necessary working hypotheses that evolve in abundance during day-to-day research and the all-inclusive systematic efforts to develop a unified theory that will explain all the observed uniformities of social behavior, social organization and social change. Middle-range theory is principally used in sociology to guide empirical inquiry“ (Merton 1968: 39).

Demnach handelt es sich bei diesen um eine Art Mittelweg zwischen allzu partikularen und allzu allgemeinen theoretischen Ansätzen, der die Verbindung zu empirischer Forschung nicht aus den Augen verlieren soll. Mertons Überlegungen zu Mechanismen und MRT nehmen auch für diese Arbeit eine bedeutsame Rolle ein, wenn es darum geht, deren konkretes Anliegen zu formulieren. Die Analyse und Konzeption ökonomischer Performativität in Form einer Theorie mittlerer Reichweite bildet dabei den Grundstein für eine damit einhergehende soziologische Erklärung. Da der Begriff selbst allerdings nicht immer völlig klar erscheint (vgl. Boudon 1991) soll im Folgenden eine grobe Skizzierung und Einordnung dessen erfolgen, wenngleich sich – um dies vorwegzunehmen – eine völlige Auflösung von Mertons Anliegen durchaus schwierig gestaltet. Das Ziel ist demnach keine Auflösung der Kontroverse um den Begriff, sondern eine kurze Verdeutlichung von dessen forschungsleitender Nützlichkeit.

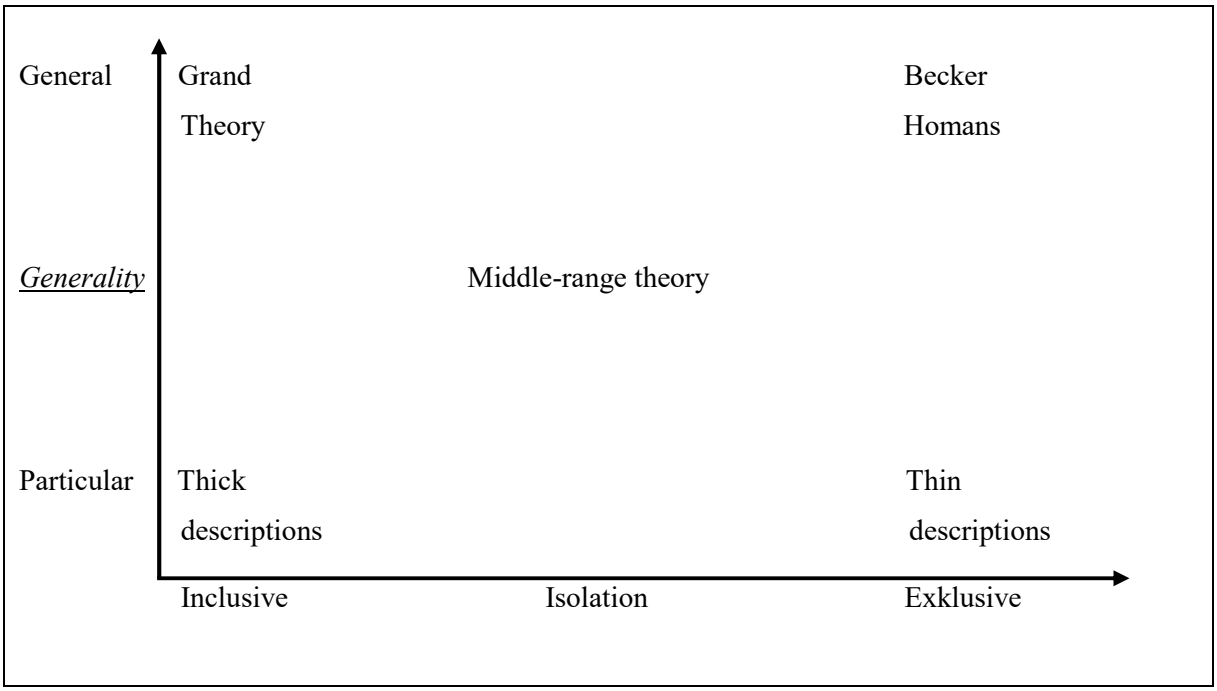
Die Forderung nach MRT muss insbesondere im Kontext von Mertons Auseinandersetzung mit Parsons Ansatz einer *grand theory* betrachtet werden, zu welchem er sowohl aufgrund der unterstellten Distanz zur empirischen Forschungsanleitung als auch der Kritik, dass eine singuläre, allumfassende soziologische Theorie nicht denkbar ist, in dezidierte Opposition tritt. Gleichermaßen verwehrt sich Merton rein deskriptiven Ansätzen ohne Anspruch auf Verallgemeinerungen, wie sie beispielsweise bei dichten Beschreibungen häufig der Fall sind. Aus der Ablehnung dieser beiden diametral gegenüberstehenden Paradigmen liegt Mertons Lösung also in einer Art Mittelweg zwischen den beiden kritisierten Extremen. So fordert Merton, dass eine

bessere und systematischere Verbindung erfolgen soll, indem Theorie stärker auf ihre empirische Überprüfbarkeit und umgekehrt empirische Arbeiten stärker auf ihren theoretischen Erklärungswert hin aufgewertet werden (vgl. Merton 1968: 52). Er leitet daraus ab, dass

> „[s]ociological theory, if it is to advance significantly, must proceed on these interconneced planes: [1] by developing special theories from which to derive hypotheses that can be empirically investigated and (2) by evolving, not suddenly revealing, a progressively more general conceptual scheme that is adequate to consolidate groups of special theories. To concentrate entirely on special theories is to risk emerging with specific hypotheses that account for limited aspects of social behavior, organization and change but that remain mutually inconsistent“ (Merton 1968: 51).

Nach Hedström und Udehn lassen sich MRT bezüglicher ihres Generalisierungsgrades und ihrer Abgrenzung zu anderen Theorien folgendermaßen verorten (Abb. 5):

Abbildung 5: Die Verortung der MRT innerhalb soziologischer Theorieansätze:



Quelle: Hedström/Udehn 2009: 29

Mertons Überlegung, aus der Aggregation von MRT so etwas wie eine neue und alternative Form einer *grand theory* zu konstruieren, wird allerdings eher skeptisch aufgenommen und in ihrem bisherigen Erfolg hinterfragt (vgl. Esser 2002a).

Trotz der angesprochenen Schwierigkeit, den Begriff der Theorie mittlerer Reichweite

in eine konsistente Definition zu fassen[68], ergibt sich aus den Ausführungen Mertons eine relevante methodologische Referenz. Um diese hervorzuheben und dabei an die zuvor vorgenommene Verortung von MRT zwischen anderen Theorieansätzen anzuschließen, empfiehlt sich ein näherer Blick auf die beiden konstitutiven Komponenten einer Erklärung: Explanans und Explanandum. So lassen sich verschiedene Theorieansätze mitunter durch die Anzahl der vorhandenen Explananda unterscheiden, auf die sich die Erklärung fokussiert[69]. Ähnlich verhält es sich mit dem Explanandum, anhand dessen sich Theorieansätze, die ein breites Spektrum an sozialen Phänomenen beschreiben bzw. erklären von solchen unterscheiden lassen, die in dieser Hinsicht fokussiert sind (Hedström/Udehn 2009: 28). MRT nehmen in beiderlei Hinsicht eine Zwischenposition ein, indem sie weder reduktionistisch vorgehen noch einen Anspruch auf allumfassende Erklärungen erheben, sondern eine klare, präzise und simple Erklärung für ein Spektrum verschiedener Phänomene anbieten können (ebd.: 31). Der Zusammenhang zwischen Explanans und Explanandum kann sich dabei in verschiedener Hinsicht gestalten, wobei innerhalb der Sozialwissenschaften kausale Gesetze häufig als problematisch betrachtet werden[70] und daher z.B. soziale Mechanismen den Vorzug erhalten. Merton selbst verdeutlicht dies beispielsweise anhand des Matthäus-Effektes oder der später zu vertiefenden selbsterfüllenden Prophezeiung und verdeutlicht damit auch eine gewisse Präferenz (Merton 1968, 1985). So lässt sich festhalten, dass die MRT einerseits in entscheidendem Maße auf mechanismenbasierten Verknüpfungen zwischen Explanans und Explanandum fußt und – im Gegensatz zu einer *grand theory* – verschiedene Mechanismen als Instrumente zur ursächlichen Erklärung diverser sozialer Phänomene heranzieht. Gleichwohl erfolgt durch MRT eine Form der Rahmung und Ausrichtung mechanismenbasierter Erklärung, die deren Ziele und Grenzen beschreibt. Bezogen auf die Ziele und Herangehensweise dieser Arbeit sei damit wiederum auf die einführend formulierten Vorgaben rekurriert, nach denen keine umfassende Erklärung jeglicher Formen (ökonomischer) Performativität angestrebt wird, da dies nicht nur einem zu breiten Spektrum sozialer Phänomene entspräche, sondern auch zu viele verschiedene Explananda berücksichti-

[68] Schmid plädiert aufgrund der mangelnden Eindeutigkeit und den unklaren theoretischen Folgerungen gar dafür, den Begriff zu ignorieren, da es „keine ‚Theorien mittlerer Reichweite', sondern allenfalls ‚Modelle (höchst unterschiedlicher' Reichweite" gibt (Schmid 2010: 397). Im Rahmen der vorliegenden Arbeit soll allerdings in den bereits thematisierten Kontroversen um MRT nicht partizipiert werden. Vielmehr geht es darum, mit Bezug auf Mertons Konzept herauszustellen, welchem Anliegen mechanismenbasierte Erklärungen wie diese folgen.

[69] Mäki spricht hierbei in Anlehnung an Webers Überlegungen zur Konstruktion von Idealtypen von „Isolation" als Form der Abstraktion, bei der verschiedene Erklärungsfaktoren isoliert werden (vgl. Mäki 1992, Weber 1904).

[70] Eine ausgenommene Sonderstellung nimmt hier, sofern sie zu den Sozialwissenschaften gezählt wird, die Ökonomik ein.

gen müsste. Stattdessen werden spezifische Erklärungsfaktoren isoliert, die eine klare und präzise Erklärung erlauben.

3.3.2 Colemans Makro-Mikro-Makro-Modell

Ein wesentlicher Aspekt des *mechanism approach* ist die Verbindung von Mikro- und Makroebene zur Gewinnung soziologischer Erklärungen. Soziale Phänomene und Prozesse (Makroebene) sollen nachvollzogen werden, indem auf jene Akteure und Handlungen (Mikroebene) rekurriert wird, die sie hervorbringen. Prominente Beispiele für diese Herangehensweise finden sich schon in den Frühwerken der Soziologie wie beispielsweise Webers Protestantismus-These[71] (Weber 1934[1905]). Dennoch hat diese Vorgehensweise keine nostalgischen Gründe, sondern erlaubt vielmehr, soziale Phänomene zu sezieren und über Handlungstheorien nachvollziehbar zu machen.

Die systematische Verbindung von Mikro- und Makroebene lässt sich innerhalb der Soziologie vor allem auf die Arbeiten von James Coleman (1990) zurückführen, während Hartmut Esser weiterführende Gedanken hinzufügte (Esser 1993, 1999). Für mechanismenbasierte Erklärungen ist das Konzept entsprechend bedeutsam: „The general thrust of this model is that proper explanations of macro-level change and variation entail showing how macro-states at one point in time influence the behavior of individual actors, and how these actions add up to new macro-states at a later time“ (Hedström/Swedberg 1996: 296). Die Erklärung sozialer Phänomene durch das Modell basiert demnach auf der Annahme, dass individuelles Handeln einerseits in soziale Kontexte eingebettet ist und andererseits in Aggregation diese oder neue Kontexte hervorbringen kann (vgl. Bornmann 2010, Coleman 1990, Esser 1999). Gleichermaßen liefert der „direkte Weg“ auf der Makroebene zwischen sozialem Kontext und einem sozialen Phänomen nach Coleman keine befriedigende Erklärung für die konkreten Ursachen seiner Hervorbringung. Die Erklärung muss also auf der Mikroebene ansetzen (vgl. Kapitel 3.3) und drei Schritte beinhalten (vgl. Coleman 1990, Esser 1993, 1999, Abb. 6 und 7):

[71] Weber liefert damit im Übrigen auch ein Musterbeispiel für eine Theorie mittlerer Reichweite, indem er erklärt, wie sich unter bestimmten sozialen Bedingungen ein spezifischer, eben nicht universaler Prozess vollziehen konnte.

Abbildung 6: Colemans soziologisches Erklärungsmodell am Beispiel von Webers Protestantismus-These

Quelle: Coleman 1990: 8.

(1) Die *Logik der Situation* rahmt die Bedingungen einer Handlungssituation, beispielsweise durch spezifische Anreiz- oder Sanktionsstrukturen. Handlungen können dadurch in verschiedener Form begünstigt und erschwert werden, bzw. dadurch überhaupt zustande kommen oder nicht. Eine vorzügliche Konkretisierung findet sich beispielsweise bei Tilly mit Hinblick auf die (Nicht-)Entstehung oder (Nicht-)Mobilisierung sozialer Bewegungen unter den jeweils vorliegenden sozialen, politischen und ökonomischen Gelegenheitsstrukturen (vgl. Tilly 1978).

(2) Die *Logik der Selektion* umschreibt die Auswahl einer bestimmten Handlungsalternative im Kontext der vorherrschenden Handlungssituation. Bei der Klärung der Frage, welche der vorliegenden Alternativen genutzt wird, spielen verschiedene Handlungstheorien eine Rolle[72]. Dieser Schritt ist innerhalb des Programms des methodologischen Individualismus essentiell und erlaubt eine relativ allgemeine bzw. kausale Erklärung des Handelns als individuellem Effekt (Esser 1999: 16).

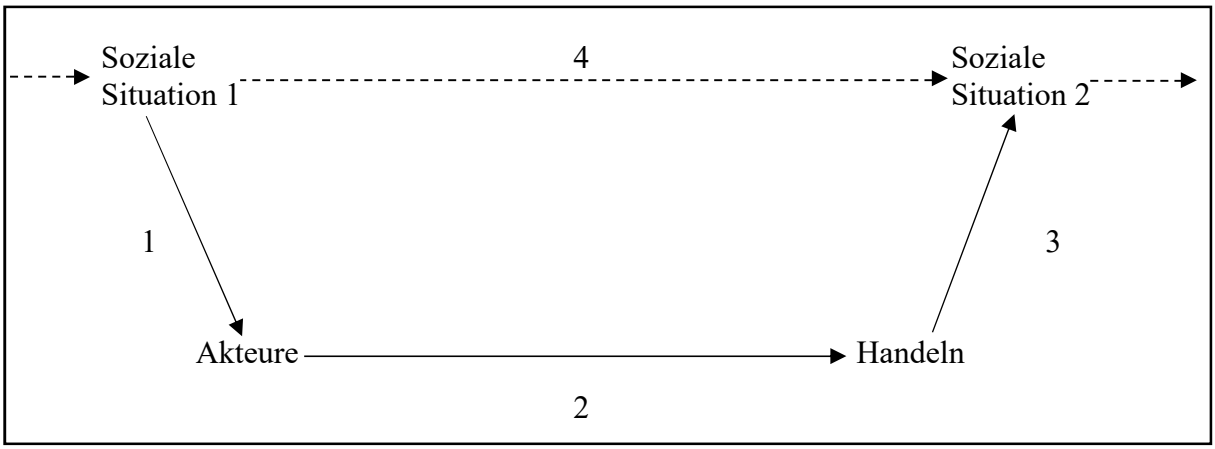
(3) Schließlich beinhaltet die *Logik der Aggregation* einen dritten Erklärungsschritt, bei dem die vorliegenden Handlungen bzw. Handlungskonstellationen aggregiert und daraus Erklärungen für die Genese des sozialen Phänomens abgeleitet werden. Coleman

[72] Hedström selbst befürwortet beispielsweise die DBO-Theorie (vgl. Hedström 2008), aber auch die Rational-Choice-Theorie oder das auf Esser zurückzuführende Modell der Frame-Selektion sind – neben anderen Handlungstheorien – mehr oder weniger verbreitet. Auf die Selektionskriterien der in dieser Arbeit verwendeten Handlungstheorie wird in Kapitel 3.3.4 näher eingegangen.

weist allerdings zurecht darauf hin, dass dieser Schritt von der Mikroebene zurück auf die Makroebene je nach Komplexität des sozialen Phänomens der anspruchsvollste ist (vgl. Coleman 1990, ergänzend Esser 1993: 133). Dies liegt insbesondere darin begründet, dass (soziale) Handlungen häufig nicht gleichförmig verlaufen, sondern beispielsweise miteinander interagieren und durch mögliche Widersprüche wie Konflikte kein harmonisches Aggregat bilden. Im Rahmen dieser Arbeit wird dieser Schritt durch Institutionalisierungsprozesse vollzogen (siehe Kapitel 6.3).

Die von Coleman mit Bezug auf Webers Erklärung vollzogene Modellierung wurde wie erwähnt von Hartmut Esser aufgegriffen und weiterentwickelt, wobei vor allem dessen Formalisierung, die sich mitunter in der Unterscheidung der verschiedenen Logiken ausdrückt, im Mittelpunkt steht. Abbildung 7 zeigt eine verallgemeinerte Darstellung des soziologischen Erklärungsmodells.

Abbildung 7: Hartmut Essers Konzeption des soziologischen Erklärungsmodells



Quelle: Esser 1999: 17.

Der zu erklärende Zusammenhang zwischen zwei sozialen Situationen (4) wird auch hier durch drei Erklärungsschritte vollzogen, die durch die zuvor genannten Logiken (1 – 3) charakterisiert sind. Weiterhin bedeutsam ist hier allerdings der Hinweis, dass dies nicht notwendigerweise geschlossene soziale Prozesse sein müssen, sondern diese selbst Ausschnitte einer umfassenden und übergeordneten Transformation sein können. Dies wird insbesondere bei der finalen Einordnung des zu erklärenden Fallbeispiels in komplexe sozioökonomische Transformationsprozesse von Bedeutung sein (vgl. Kapitel Sechs).

Die analytische Soziologie baut in ihren Arbeiten auf der Verknüpfung von Mikro- und

Makroebene auf, um kollektive soziale Prozesse zu „sezieren“ und zu erklären. Die Unterscheidung verschiedener, idealtypischer „Logiken“ innerhalb des Modells ermöglichen darüber hinaus eine Verbindung zwischen quantitativer Sozialforschung und agentenbasierten Modellen (vgl. Hedström 2008) sowie eine weitere Differenzierungsform sozialer Mechanismen (vgl. Hedström/Swedberg 1998: 21ff.):

(1) *Situational Mechanisms* verknüpfen Makro- und Mikroebene. Akteure sehen sich einer spezifischen Handlungssituation ausgesetzt und werden durch diesen Kontext in ihren Überzeugungen, Entscheidungen und Handlungen beeinflusst. *Situational mechanisms* versuchen demnach zu erklären, über welche kontextualen Bedingungen Akteure geprägt werden. Eine Diskussion verschiedener Mechanismen der *belief formation* findet sich beispielsweise bei Rydgren (2009).

(2) *Action-formation Mechanisms* sind auf der Mikroebene zu verorten und versuchen zu erklären, wie bestimmte kognitive Faktoren und persönliche Motivationen zu entsprechenden Handlungen führen. An dieser Stelle werden neben soziologischen Handlungstheorien v.a. auch (sozial-)psychologische Verhaltenstheorien rezipiert, wie beispielsweise Festingers Theorie der kognitiven Dissonanz (Festinger 1957).

(3) *Transformational Mechanisms* führen schließlich von der Mikro- zurück auf die Makroebene und erklären anhand der Interaktionen von Akteuren, wie soziale Phänomene durch diese hervorgebracht werden. Die zu analysierenden sozialen Mechanismen beschäftigen sich demnach mit verschiedenen Interaktionskonstellationen und daraus resultierenden kollektiven Handlungen sowie deren beabsichtigte bzw. unbeabsichtigte Folgen (z.B. die Pleite einer Bank als unbeabsichtigte Konsequenz eines entsprechenden Gerüchts, wie in Mertons SFP skizziert).

Hedström und Swedberg betonen, dass es sich hier wiederum um zwei verschiedene Formen von Mechanismen handelt: einerseits um individuelle, „interne“ Mechanismen an der Schnittstelle zu (sozial-)psychologischen Aspekten (*Situational / Action-formation Mechanisms*) und andererseits um „externe“, also überindividuelle und somit per se soziale Mechanismen (*Transformational Mechanisms,* vgl. Hedström/Swedberg 1998: 22). Soziale Mechanismen existieren also auf verschiedenen soziologischen Analyseebenen und können dementsprechend unterschiedliche Formen annehmen. Die damit zusammenhängende Differenzierung erlaubt gleichzeitig eine spezifische Form soziologischer Erklärung.

3.3.3 Ein mechanismenbasiertes Stufenmodell soziologischer Erklärung

An das soziologische Makro-Mikro-Makro-Modell anschließend entwerfen Maurer und Schmid ein mehrstufiges Modell der mechanismischen Erklärung, das in seinem grundsätzlichen Anliegen bereits in Kapitel 3.2 kurz vorgestellt wurde und an dieser Stelle eingehender zu erläutern ist (vgl. Maurer/Schmid 2008, 2010, Schmid 2006). Es sei allerdings angemerkt, dass hierbei vor allem der grobe methodologische Rahmen skizziert wird und erst in Kapitel Sechs die tatsächliche Anwendung des Modells erfolgt. Bis dahin wollen wir uns mit einem kurzen Überblick über die einzelnen Erklärungsschritte begnügen und diese in ihrer Funktion darstellen. Das mehrstufige Erklärungsmodell gliedert sich in vier Schritte:

(1) In einem **ersten Schritt** erfolgt die handlungstheoretische Mikrofundierung des Erklärungsargumentes. Dazu ist eine geeignete Handlungstheorie auszuwählen und diese Selektion zu begründen. An die verwendete Handlungstheorie wird insbesondere der Anspruch gerichtet, dass sie eine Antwort auf die analytische Frage geben muss, wie sich eine bestimmte Definition der Situation seitens der Akteure auf deren Handlungsmöglichkeiten und – darauf aufbauend – deren Entscheidungen auswirkt. Die Handlungstheorie muss demnach vor allem die Logik der Situation adäquat abbilden und deren mögliche Auswirkungen auf die Entscheidungen der Akteure darstellen können (Logik der Selektion). Ein kurzer Vergleich verschiedener Handlungstheorien und eine begründete Selektion erfolgt im nächsten Kapitel (ebd.: 16ff).

(2) Im nachfolgenden **zweiten Schritt** müssen die Bedingungen rekonstruiert werden, unter denen die involvierten Entitäten ihre Aktivitäten in spezifischen Konstellationen verbinden, sei dies in Form einer einfachen Aggregation oder anderen Formen der Handlungskoordination. Diese Konfiguration von Entitäten und Aktivitäten bringt bestimmte soziale Phänomene hervor, die in diesem Schritt als handlungstheoretisch fundierte soziale Mechanismen analysiert und erklärt werden sollen. Wie bereits vorweggenommen wird in dieser Arbeit vornehmlich überprüft, inwiefern der Mechanismus der *self-fulfilling theory* als Form der *self-fulfilling prophecy* zu einer adäquaten Erklärung eines sozialen Phänomens – der Institutionalisierung von *Agency Theory* und *Shareholder-Value*-Ansatz – beitragen kann (ebd.: 22).

(3) Daran anschließend wird im **dritten Schritt** die Frage nach den kollektiven Handlungsfolgen der zu untersuchenden Aktivitäten in den Mittelpunkt der Analyse ge-

rückt, seien diese intendiert oder nicht-intendiert. Innerhalb der Logik der Aggregation verortet, wird auf die Verteilungsresultate, die aus dem sozialen Mechanismus hervorgehen, Bezug genommen und überprüft, wie sich die Folgen der kollektiven Handlungen auf die Makro-Ebene übersetzen lassen. Dies legt den Einsatz einer Form von Transformationsmodell nahe, welches Mikro- und Makroebene zu verbinden vermag. Maurer und Schmid unterscheiden dabei zwischen rein formalen sowie empirisch-analytischen Transformationsmodellen, die unterschiedliche Erklärungen erlauben. Konkret differenziert werden innerhalb dieser Dichotomie „0) einfaches Aufsummieren, 1) statistische Aggregationen, 2) kollektive Entscheidungsregeln, 3) spieltheoretische Modelle, 4) Diffusionsmodelle und 5) Institutionentheorien" (Maurer/Schmid 2010: 138). Letztere werden anhand des Fallbeispiels weiterverfolgt.

(4) Schließlich geht es in einem **vierten Schritt** um die Darstellung der Reaktionen auf besagte kollektive Handlungsfolgen. Strukturelle Konsequenzen aggregierter individueller Handlungen besitzen einerseits die Möglichkeit, auf die Situationsdefinitionen von Akteuren zurückzuwirken und damit die bereits in Kapitel 3.2 vermerkte, rekursive Dimension mechanismenbasierter Erklärungen zum Ausdruck zu bringen. Andererseits lassen sich anhand dessen auch strukturelle Wandlungsprozesse abbilden[73] (Schmid 2006: 23f., Maurer/Schmid 2008: 2883ff.). Dies erlaubt die Darstellung und Erklärung sozialer Dynamiken, welche sich von anderen Erklärungsansätzen abhebt.

Jene vier Erklärungsschritte bilden die Grundlage für die in Kapitel Sechs erfolgende Analyse, bei der das in Kapitel Fünf aggregierte Material in eine erklärende Rekonstruktion überführt wird. Die einzelnen empirischen Erkenntnisse werden dabei systematisch mit dem beschriebenen Erklärungsansatz verknüpft, weshalb an dieser Stelle nur ein knapper Überblick über die methodologische Vorgehensweise erfolgt. Da neben der Selektion eines erklärenden Mechanismus auch die Selektion einer bestimmten Handlungstheorie für den Rückgriff auf das Erklärungsmodell von zentraler Bedeutung ist, wird dieser Schritt nachfolgend vollzogen.

3.3.4 Zur handlungstheoretische Fundierung des Erklärungsansatzes

Soziale Phänomene sind zu analysieren, indem sie in Akteure und deren Handlungen zergliedert

[73] An dieser Stelle ergäbe sich also auch die Möglichkeit, an eine soziologische „Badewanne" die nächste anzuschließen.

und auf Basis dieser erklärt werden. Insofern ist es weder unplausibel noch überraschend, dass innerhalb der erklärenden Soziologie das Programm des methodologischen Individualismus – wenn auch in mitunter abweichender Lesart[74] – breite Zustimmung findet. Handlungs- und Interaktionstheorien, die nach Hedström die Grundlage einer erklärenden Soziologie bilden, sollten zumindest drei Kriterien erfüllen, indem sie …

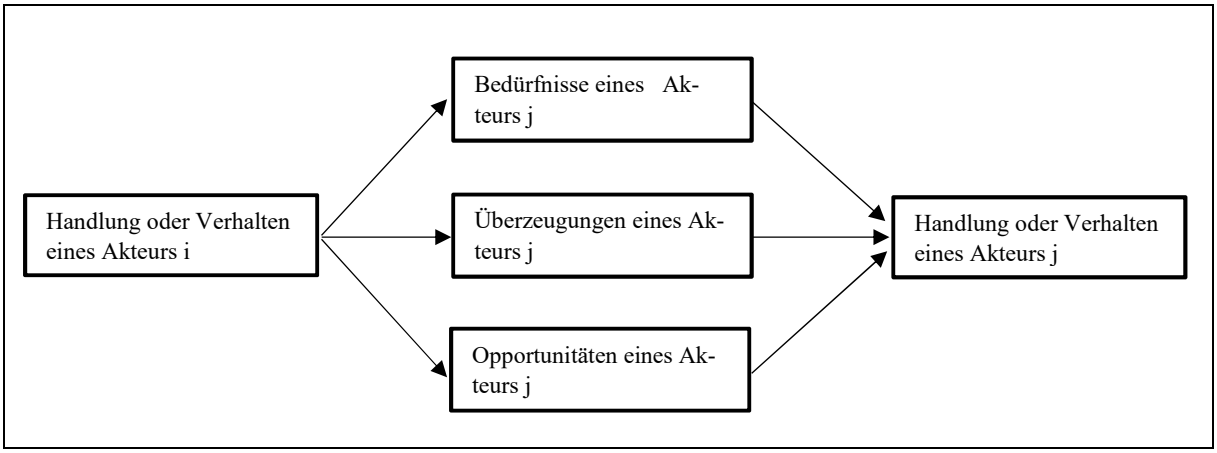
(1) psychologisch und soziologisch plausibel sind.

(2) so einfach wie möglich sind.

(3) Handlung in sinnvollen, aussagekräftigen Formeln erklären (Hedström 2008: 56).

Hedströms handlungstheoretischer Ansatz ist die von ihm verfochtene DBO-Theorie, welche die Entscheidungen und Handlungen von Akteuren auf deren Bedürfnisse (*desires*, D), Überzeugungen (*beliefs*, B)[75] und die sie umgebenden (und wahrgenommenen) Gelegenheitsstrukturen (*opportunities*, O) zurückführt und über diese Faktoren (und gegebenenfalls deren Kombination) erklärt. Wenngleich, wie nachfolgend zu begründen ist, im Rahmen dieser Arbeit auf eine andere Handlungstheorie zurückgegriffen wird, lohnt sich ein näherer Blick auf besagten Ansatz, um ein besseres Verständnis über verschiedene Faktoren zu gewinnen, die Handlungen hervorrufen (vgl. Abb. 8):

Abbildung 8: Handlung und Interaktion gemäß Hedströms DBO-Theorie



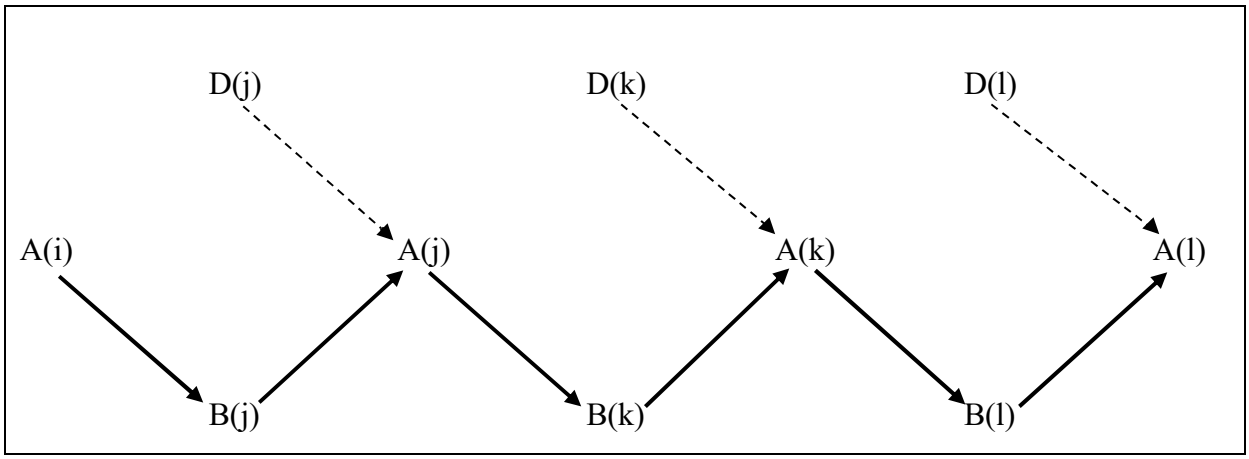
Quelle: Darstellung nach Hedström 2008: 69.

[74] Siehe dazu beispielsweise die kritischen Anmerkungen von Mayntz (2009).

[75] Überzeugungen und *beliefs* spielen für die Argumentation dieser Arbeit eine hervorzuhebende Rolle und werden als Begriffe im Folgenden synonym verwendet. Abzugrenzen sind sie jedoch von Akten der Überzeugung, wie sie im Falle perlokutionärer Performativität beschrieben werden, welche wiederum Veränderungen von *beliefs* beschreiben. Hedström definiert *beliefs* in Anlehnung an Hahn (1973) „als eine These über die für wirklich gehaltene Welt“ (Hedström 2008: 61), während Rydgren diese als „propositions about the world in which a person is at least minimally confident“ beschreibt (Rydgren 2009: 73).

Nicht nur kann dadurch eine bestimmte Handlung oder ein bestimmtes Verhalten eines Akteurs j durch die drei genannten Faktoren (bzw. eine Kombination dieser) erklärt werden, sondern auch, wie diese selbst durch die Interaktion mit anderen Akteuren i beeinflusst werden können. Daraus ergeben sich verschiedene inhaltlich und strukturell unterscheidbare Interaktionsmuster, welche wiederum die Grundlage für soziale Mechanismen als Konstellationen bestimmter Entitäten und Aktivitäten bilden. Dies lässt sich auch am für diese Arbeit zentralen Mechanismus der *self-fulfilling prophecy* verdeutlichten (vgl. Abb. 9), der an dieser Stelle vorausgreifend, aber nicht abschließend dargestellt wird:

Abbildung 9: Selbsterfüllende Prophezeiungen nach der DBO-Theorie



Quelle: Bornmann 2010: 35 bzw. vergleichbar Hedström 2008: 90.

Die SFP ist ein Mechanismus, bei dem die Handlungen (A) von verschiedenen Akteuren ([i] bis [l], aber theoretisch fortführbar) vornehmlich durch die Überzeugungen (B) der Akteure bedingt sind[76]. Ihre Interessen (D) spielen dabei ebenfalls eine (untergeordnete) Rolle. Zentral ist allerdings der Umstand, dass die Überzeugungen (B) der einzelnen Akteure wiederum durch die Handlungen (A) der anderen Akteure beeinflusst werden. Gemäß Mertons klassischem Beispiel des *bank runs* führt also der Umstand, dass ein Akteur (i) sein Konto bei einer Bank abhebt oder auflöst (A) dazu, dass die Überzeugung bezüglich einer möglichen Insolvenz der Bank (B) eines anderen Akteurs (j) zunehmende Plausibilität erhält und wiederum in eine Handlung überführt wird, welche wiederum weitere Akteure beeinflusst, etc. Durch die Art und Weise der Erklärung bzw. der Konfiguration der erklärenden Faktoren sind dementsprechend verschiedene Arten von Mechanismen voneinander abgrenzbar (vgl. Hedström 2008: 90). Anhand der

[76] Dementsprechend handelt es sich bei der *self-fulfilling prophecy* um (primär) überzeugungsvermittelte soziale Interaktionen und demzufolge einen entsprechenden sozialen Mechanismus. Bei der späteren Erklärung des Fallbeispiels werden Überzeugungen demnach eine zentrale Bedeutung zugeschrieben.

DBO-Theorie lässt sich einführend veranschaulichen, was die Handlungen von Akteuren antreibt und welche Interaktionsmuster sich daraus ergeben können. Über diese reinen Demonstrationszwecke und die Klärung des grundlegenden Vokabulars hinaus findet die DBO-Theorie im Rahmen dieser Arbeit allerdings keine weitere Berücksichtigung. Stattdessen liegt der in Kapitel Sechs erfolgenden Erklärung das handlungstheoretische Modell der Frame-Selektion (MFS) zugrunde, wie es vor allem durch Esser und Kroneberg vertreten wird (Esser 1999, Kroneberg 2011). Dies ist im Folgenden näher zu begründen.

Anstelle eines systematischen Vergleichs verschiedener Handlungstheorien, ihrer Plausibilität und Erklärungskraft ist die hier vorgenommene Selektion des MFS kurz und in einer groben Abgrenzung zur DBO- und Rational Choice-Theorie (RCT) zu begründen, bevor im sechsten Kapitel die Verknüpfung mit dem ausgewählten Fallbeispiel erfolgt. Generell muss darauf hingewiesen werden, dass das Ziel der handlungstheoretischen Fundierung im Rahmen dieser Arbeit weder darin besteht, die Handlungen jener Akteure, die in dem zu untersuchenden ökonomischen Kontext zu verorten sind, ex post zu modellieren, noch daraus forschungstragende Hypothesen abzuleiten. Nicht, weil dies mit Blick auf Handlungstheorien im Allgemeinen oder das hier verwendete MFS nicht möglich wäre – ganz im Gegenteil – sondern weil im Rahmen der hier bearbeiteten Fragestellung nichts weiter als eine analytische Rekonstruktion mit dem Ziel einer soziologischen Erklärung im Mittelpunkt steht, aus der die Debatte um die Performativität ökonomischer Theorien möglicherweise nützliche theoretische und methodologische Erkenntnisse ziehen kann[77]. Während eine tiefergehende Diskussion der Vor- und Nachteile diverser Handlungstheorien an anderen Stellen geführt wird (z.B. Bornmann 2010, Hedström 2008, Schmid 2009), erfolgt die Selektion einer Handlungstheorie im Rahmen dieser Arbeit vornehmlich pragmatisch orientiert und mit Blick auf das vorliegende Erkenntnisinteresse.

Hedströms DBO-Theorie diente bereits an verschiedenen Stellen dieser Arbeit der Veranschaulichung, sowohl des Anliegens des *mechanism approachs* im Allgemeinen als auch des Mechanismus der SFP im Speziellen. Nicht zuletzt werden Interessen, Überzeugungen und Gelegenheitsstrukturen als maßgebliche Faktoren herangezogen, die Handlungen erklären. Was spricht also gegen eine Verwendung der Handlungstheorie in diesem Falle? Verkürzt gesagt schließe ich mich hier der Kritik Schmids an, welche, ohne dies hier vertiefend zu behandeln, richtigerweise darauf hinweist, dass sich die DBO-Theorie (im Vergleich z.B. zur RC-Theorie)

[77] Dies bedeutet natürlich auch, dass zukünftige Bestrebungen in diese Richtung nicht nur ausdrücklich erwünscht, sondern ganz im Sinne dieser Arbeit liegen, und diese hoffentlich zur Konstruktion eines entsprechenden methodologischen Rahmens beitragen kann.

nur für die Analyse einer bestimmten Art soziologischer Probleme eignet (v.a. Koordinationsprobleme) und in ihrer Eignung für die Betrachtung z.B. von Konflikten nicht zu überzeugen weiß (Schmid 2009, vgl. Kapitel 3.4). Diese Skepsis allein schließt nicht aus, dass eine durch wissenschaftliche Theorien ausgelöste Dynamik dadurch erklärbar ist, allerdings stellt sich (wie an späterer Stelle bei der Betrachtung des Fallbeispiels deutlich wird) die Frage, ob in diesem Kontext stattfindende soziale Konflikte (z.B. in Form von Deutungskämpfen) adäquat erklärt werden können.

Auch die RCT (z.B. Coleman 1994, Coleman/Fararo 1992) weist generell das Potenzial auf, soziale Phänomene wie jene, die im Rahmen der SFP skizziert werden, zu analysieren und zu erklären. Bezogen auf das Beispiel des Bank Runs ist trotz einer fragwürdigen Richtigkeit der Überzeugungen der Akteure die Annahme einer (begrenzten) Rationalität (vgl. Simon 1982) weiterhin valide, da die beteiligten Akteure im Rahmen bestimmter Situationsdefinitionen und deren Validierung durch die Handlungen anderer Akteure bestimmte, kontextual vernunftgeleitete Entscheidungen treffen. Vor dem Hintergrund eines drohenden Verlusts des bei der Bank angelegten Geldes mag es in diesem Fall also durchaus rational sein, die eigenen Entscheidungen und daran anschließende Handlungen an anderen Akteuren auszurichten. Problematisch ist, und hierauf weist unter anderem Boudon hin, dass die RCT wenig Aussagekraft im Hinblick auf die *beliefs* von Akteuren besitzt (Boudon 1998: 182) und einen stärkeren Fokus auf deren Präferenzen legt[78]. Da der Mechanismus der SFP im Kern auf eine überzeugungsvermittelte Form der Interaktion zurückgreift, indem er auf die sich verändernden *beliefs* der beteiligten Handlungsträger hinweist, erscheint dieses Defizit im Falle des gewählten Beispiels besonders problematisch. Wenngleich dem Hinweis, dass die RCT im Vergleich zu anderen Handlungstheorien als die „relativ beste“ (Maurer/Schmid 2010: 120) Option bezeichnet werden kann, zuzustimmen ist, wiegt der zuvor genannte Einwand besonders schwer und legt eine Auseinandersetzung mit weiteren Alternativen nahe.

Das MFS grenzt sich in seiner Konzeption ebenfalls kritisch von der RCT ab und strebt nach einer umfassenden und integrativen Handlungstheorie (vgl. z.B. Esser 2002b, 2005, 2009, 2010, Kroneberg 2011)[79]. Zwar lässt sich dem MFS wiederum entgegenhalten, dass es Defizite bei der Berücksichtigung der Interessenlagen und Motivationen der Akteure aufweist bzw.

[78] Wenngleich auch in diesem Bereich Fortschritte erzielt werden, siehe z.B. Elster (2009).

[79] Nicht unterschlagen werden sollen zudem die vorausgehenden Arbeiten Goffmans (1977), Lindenbergs Framing-Modelle (vgl. Lindenberg 1990) sowie Callons Ausführungen zum Framing (Callon 1998). Dennoch werden die Weiterentwicklungen von Esser und vor allem Kroneberg im Folgenden als primäre Referenz herhalten, da sich hier eine stärker handlungstheoretisch ausgerichtete Systematisierung wiederfindet. Für eine theoretische Auseinandersetzung mit Lindenbergs Framing-Modell siehe überdies Esser (2009).

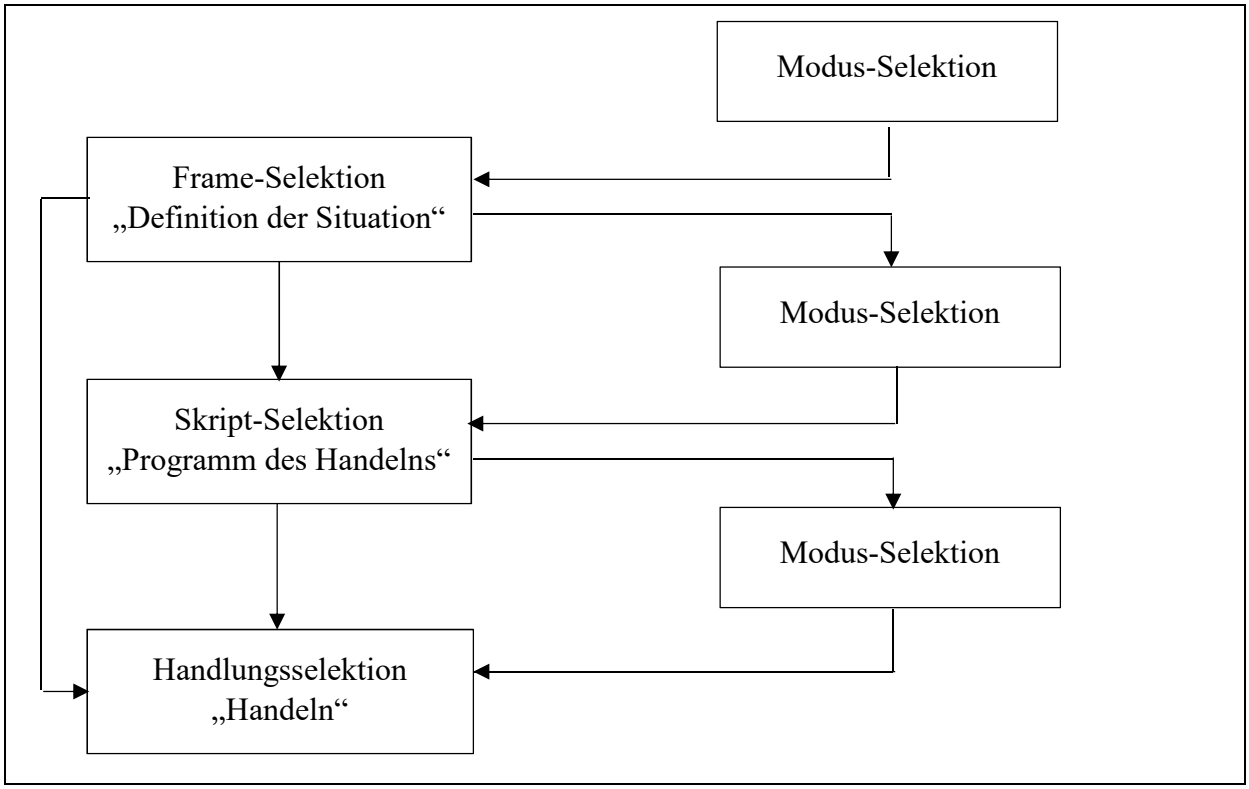
diese bewusst offenlässt, allerdings erscheint dieses Problem im Kontext einer mutmaßlich überzeugungsvermittelten Interaktion im Vergleich zu dem zuvor skizzierten Defizit der RCT als weniger gravierend. Weiterhin lässt das MFS innerhalb seiner Logik rationale Entscheidungsprozesse (beispielsweise bei der Wahl eines Frames oder Skriptes) durchaus zu und eröffnet in diesem Zusammenhang Spielräume für Hypothesen und Erklärungen (vgl. Kroneberg 2011: 321). Es besitzt zudem den Vorteil, dass die Definition der Situation innerhalb des Handlungsmodells eine hervorgehobene Bedeutung aufweist und dadurch besonders anschlussfähig an den Mechanismus der SFP erscheint (dazu mehr in Kapitel Vier).

Zusammenfassend können alle drei in ihren Vorzügen und Nachteilen skizzenhaft verglichenen Handlungstheorien Gründe für ihre Anwendung vorweisen. Im Spiegel der hier nur grob vorgenommenen Abwägung erscheint allerdings das MFS aufgrund seiner Fokussierung auf Situationsdefinitionen und die damit einhergehende, potenzielle Synergie mit dem verwendeten Mechanismus als besonders geeignet. Mit diesem ersten Selektionsschritt hat der MFS jedoch allenfalls einen vorläufigen Vorrang gegenüber den anderen Handlungstheorien gewonnen, wenn es um die nähere Betrachtung seiner analytischen Passung für eine soziologische Mehrebenenerklärung geht. Davon ausgehend bietet sich eine genauere Prüfung an, ob es sich beim MFS in dem Sinne um eine adäquate Theorie handelt, als dass sie verschiedene Kriterien für eine Implementierung innerhalb eines mehrstufigen Erklärungsmodells zu erfüllen vermag. Schmid formuliert dahingehend die folgenden vier zentralen Anforderungen an eine Handlungstheorie (vgl. Schmid 2006: 16ff.):

a) Die Handlungstheorie muss Aufschluss darüber geben, wie Akteure ihre jeweilige Situation wahrnehmen und interpretieren.
b) Eine Rekonstruktion der aus der Handlungssituation entstehenden Überzeugungen und Präferenzen muss möglich sein. Welche Definition der Situation ergibt sich daraus?
c) Vor allem muss erklärbar sein, wie sich die Situationsdefinition auf die Wahl der Handlungsalternative auswirkt bzw. wie die Übersetzung in Handlungen funktioniert.
d) Eine Darstellung eventueller Restriktionen und Opportunitäten muss im Rahmen der Theorie realisiert werden.

Damit wird es erforderlich, einen genaueren Blick auf das MFS zu werfen sowie zu prüfen, ob es besagten Anforderungen gerecht wird. In seinem Kern ist das MFS selbst ein mehrstufiges Modell, das auf verschiedenen Selektionsebenen beruht und diese in eine Entscheidungs- und Handlungstheorie integriert (vgl. Abb. 10). Die drei zentralen Elemente, welche die einzelnen Stufen definieren, sind Frames, Skripte und Handlungen.

Abbildung 10: Die Selektionsstufen im Modell der Frame-Selektion



Quelle: Kroneberg 2011: 128.

Handelnde Akteure wählen demnach zunächst aus den vorhandenen Alternativen eine bestimmte Definition der Situation aus, den sogenannten Frame. Falls notwendig selektieren und aktivieren sie im Anschluss ein bestimmtes Handlungsprogramm, ein Skript. So oder so wird die Handlung nach Wahl eines Frames bzw. eines Frames und eines Skripts durch die Selektion einer bestimmten Handlungsalternative und deren Durchführung abgeschlossen[80]. Doch wofür genau stehen Frames und Skripte?

Innerhalb der Soziologie legte Erving Goffmans Rahmenanalyse (1977) einen wichtigen Grundstand für die weitere Entwicklung des Begriffs, wobei es Goffman im Vergleich zu den eher an Massenkommunikation orientierten Adaptionen des Begriffs, wie z.B. in der Politikwissenschaft, vor allem um Definitionen von Situationen geht. Indem Akteure eine Situation in spezifischer Weise definieren (sie also aus einem sozialen Kontext herauslösen und damit „rahmen“), leiten sie daraus auch entsprechende Handlungsmöglichkeiten ab. Wichtig ist allerdings der Hinweis, dass der Begriff des Framings durch seine Verwendung in verschiedenen

[80] Für eine ausführliche Vorstellung und Diskussion des Modells sei erneut auf die Arbeiten Essers (2002b, 2005, 2009) und Kronebergs (2011) verwiesen.

Disziplinen auch selbst eine gewisse konzeptionelle Heterogenität aufweist, die sich grob zwischen der individuellen Konstruktion sowie der Kommunikation und Rezeption erstreckt. Auch die Vertreter des MFS definieren den Frame-Begriff bewusst minimalistisch, fokussieren sich jedoch vor allem auf die ursprüngliche Konzeption von Goffman hinsichtlicher der subjektiven Rahmung von Situationen. Damit lassen sich also Deutungen bzw. Interpretationen bestimmter Situationen durch die involvierten Akteure kennzeichnen, die sowohl bewusst als auch unbewusst geschehen können, aber auf jeden Fall in sich begrenzt und aufgrund der Komplexität und Offenheit der sozialen Welt keine vollständige Rekonstruktion des Entscheidungskontextes erlauben[81] (Kroneberg 2011: 120). Der Begriff des Frames wird dabei häufig synonym mit den kognitionspsychologischen Begriffen des Schemas bzw. des mentalen Modells verwendet[82]. Dies unterstreicht – vor allem in Abgrenzung zu verbreiteten kommunikations-, medien- und politikwissenschaftlichen Konzeptionen von Framing – die Fokussierung auf subjektive kognitive Prozesse, bei denen Informationen über bestimmte Kontextbedingungen zu Deutungen verarbeitet werden[83]. Nach Esser dienen Frames demnach als Möglichkeiten zur Fokussierung und Eingrenzung spezifischer Aspekte der (sozialen) Welt und stellen somit essentielle Orientierungsinstrumente dar. Die mentalen Modelle sind dabei selbst wiederum durch verschiedene überindividuelle Einflüsse, z.B. kulturelle Ziele, geprägt[84] (Esser 2009: 111).

Ähnlich wie Frames werden auch Skripte relativ weit gefasst, als „mentale Modelle des Handelns innerhalb definierter Situationen“ (Esser 2001: 263) sind sie Handlungsprogramme oder Handlungsdispositionen auf Basis vorausgehender Situationsdeutungen. Als Skripte können demnach beispielsweise Normen, Konventionen, Routinen und andere Verhaltensprogramme definiert werden. Bedeutsam ist auch der Hinweis, dass Skripte nicht nur auf ein spezifisches Handlungswissen ausgerichtet und reduzierbar sind, sondern mit bestimmten Zielen und Motivationen verknüpft sind (Kroneberg 2011: 121f.). Damit ist auch zu begründen, wel-

[81] Die Definition der Situation erfolgt nach Esser konkret dadurch, dass externe Objekte der (sozialen) Umwelt mit internen mentalen Modellen der Akteure verknüpft werden und als Symbole die Herausbildung von Frames anstoßen (Esser 2009: 112).

[82] Auch Skripte werden in besagte mentale Modelle miteingeschlossen. Der Begriff wird uns auch noch im weiteren Verlauf der Arbeit begleiten, beispielsweise wenn auf Institutionen als geteilte mentale Modelle rekurriert wird (vgl. Denzau/North 1994). Eine begriffliche Präzisierung dieses Zusammenhangs erfolgt in Kapitel 3.3.5.

[83] Dies schließt freilich nicht aus, dass jene Deutungen durch die Auseinandersetzung mit anderen, kommunizierten Deutungen beeinflusst werden und weist einerseits auf verschiedene theoretische Schwerpunkte der Framing-Theorie, vor allem aber auf unterschiedliche Ansatzpunkte (Handlungssituationen vs. Kommunikationsprozesse) hin. Wir werden sogleich auf die mögliche Sozialität von Deutungen zurückkommen.

[84] Dass Deutungen von Situationen durchaus unterschiedlich ausfallen und durch den weitergefassten sozialen Kontext des jeweiligen Akteurs geprägt sein können, legt beispielsweise auch Bourdieus Habituskonzept nahe (Bourdieu 1982).

che Skripte für bestimmte Situationen aktiviert werden. Die Aktivierung eines Skriptes ist zugleich kein Automatismus. So kann es sein, dass ein Akteur zwar über einen Frame, aber über kein adäquates Skript verfügt (ebd.) und dann ohne ein solches Programm handelt. Generell werden Frames, Skripte und die zur Verfügung stehenden Handlungsalternativen im Rahmen einer soziologischen Untersuchung durch den Beobachter analytisch abgegrenzt (ebd.: 120). Dieser Schritt wird in Kapitel 6.1 vollzogen, indem mit Bezug auf die behandelten Theorien bestimmte Frames und Skripte herausgearbeitet werden. Dabei erfolgt, soviel sei bereits vorweggenommen, eine Verknüpfung zwischen Frames und Skripten auf der einen sowie der deskriptiven und präskriptiven Dimension ökonomischer Theorien auf der anderen Seite.

Der Begriff des MFS mag aufgrund des mehrstufigen Selektionsprozesses daher etwas irreführend sein, die Theorie selbst bietet jedoch diverse Vorteile. Neben der zuvor genannten Fokussierung auf die Definition der Situation erlauben die verschiedenen Formen der Modus-Selektion (dem reflexiv-kalkulierenden Modus [rc] sowie dem automatisch-spontanen Modus [as][85]) auch eine Integration von Theorien rationaler Wahl bei der Auswahl zwischen den jeweils vorliegenden Alternativen (vgl. Kroneberg 2011). Hinsichtlich der von Schmid formulierten Anforderungen erweist sich das MFS als zufriedenstellend: Erstens legt es besonderen Wert auf die Situationswahrnehmungen der Akteure, die durch Frames dargestellt werden. Zweitens lassen sich – wie gleich weiter zu vertiefen ist – aus den gewählten Frames Rückschlüsse über mögliche Überzeugungen und Präferenzen von Akteuren ableiten, wenngleich bei Letzteren – wie zuvor kritisch vermerkt – ein Defizit des MFS gegenüber anderen Handlungstheorien auszumachen ist. Drittens lässt sich über das dreistufige MFS und seine Elemente der Frame-, Skript- und Handlungsselektion auch eine Verbindung zwischen der Situationsdefinition und deren Übersetzung in eine Handlung herstellen. Der vierte Anspruch einer Darstellung möglicher Restriktionen und Opportunitäten kann erst an späterer Stelle zufriedenstellend und mit Bezug auf das gewählte Fallbeispiel geklärt werden. Naheliegend ist allerdings, dass die Selektion aus Frames, Skripten und Handlungen nicht in einem Vakuum erfolgt und daher nicht beliebig ist, das heißt: äußere Umstände ermöglichen oder beschränken bestimmte Situationsdefinitionen oder Handlungen. Das MFS kann demnach in seiner Konzeption als geeignetes Handlungsmodell betrachtet werden, das im Rahmen der in Kapitel Sechs erfolgenden Er-

[85] Diese Abgrenzung lässt sich auch mit jener Kahnemans vergleichen, der dem menschlichen Gehirn zwei Modi des Denkens zuschreibt. System 1 bezeichnet dabei ein schnell-denkendes, intuitives System, das z.B. auf Heuristiken oder Erfahrungen und Routinen basiert. System 2 hingegen funktioniert bewusster und überlegter, wodurch komplexe Situationen gelöst werden können (vgl. Kahneman 2012).

klärung instrumentalisiert wird und mit Bezug auf das Fallbeispiel weitere Konkretisierung findet, indem die in Kapitel Zwei dargestellte Deskription und Präskription von Theorien mit Frames und Skripten verknüpft werden. Bevor die handlungstheoretische Grundlegung dieser Arbeit vorläufig abgeschlossen wird, gilt es zunächst allerdings noch, einige zentrale Begrifflichkeiten zu klären und deren Zusammenhänge – zumindest skizzenhaft – zu verdeutlichen. Die Koexistenz verschiedener theoretischer Elemente wie Überzeugungen, Frames und mentalen Modellen bedarf nämlich selbst einer Erläuterung.

3.3.5 Addendum: Überzeugungen, Frames und mentale Modelle

Die weitere Analyse basiert im Wesentlichen auf zwei Säulen: einem erklärenden sozialen Mechanismus und einer Handlungstheorie. Während der ausgewählte Mechanismus als eine spezifische Form der SFP vorwiegend auf Überzeugungen als Antrieb der vollzogenen Handlungen zurückgreift, liegen der ausgewählten Handlungstheorie die Begriffe der Frames, Skripte und mentalen Modelle zugrunde, die soeben präsentiert wurden. Es stellt sich nun die Frage, inwiefern diese verschiedenen begrifflichen Perspektiven sowohl theoretisch abgegrenzt als auch in Beziehung gesetzt und analytisch integriert werden können. Die multidisziplinäre Konzeption und Rezeption der Begriffe (unter anderem durch Kommunikationswissenschaften, Ökonomik, Psychologie und Soziologie) trägt wenig überraschend nicht zur Vereinfachung dieses Anliegens bei, fördert aber trotz des bisweilen diffusen Vokabulars gewisse Anknüpfungspunkte zutage. Ziel einer solchen Betrachtung kann dabei lediglich eine für diese Arbeit instrumentelle Zusammenführung sein, nicht eine ausführliche Systematisierung. Verschaffen wir uns zunächst einen Überblick hinsichtlich der behandelten Begriffe:

Überzeugungen behandeln Annahmen über die (natürliche und soziale) Welt, die insofern als einigermaßen stabil betrachtet werden können, als dass sie über spezifische Situationen hinaus Gültigkeit beanspruchen können und den subjektiven Kriterien von Wahrheit Güte tragen, spricht: Akteure von etwas „überzeugt“ sind – sie weisen einen bestimmten *belief* auf. Durch Überzeugungen werden Dinge für wahr erachtet, die nicht objektiv wahr sein müssen (vgl. Rydgren 2009), wodurch sich eine Abgrenzung zu Wissen als „justified true belief“ (Ichikawa/Steup 2018) ergibt.

Frames beinhalten die kognitive Rahmung bestimmter Gegenstände und Situationen,

also deren komplexitätsreduzierende Eingrenzung, sowie eine darauf basierende Deutung. Indem bestimmte Aspekte der Welt dadurch selektiert und hervorgehoben werden, findet gleichzeitig ein Interpretationsprozess statt. Frames sind, wie zuvor mit Bezug auf die Ausführungen Kronebergs angemerkt, mentale Modelle, also qua definitionem fokussierte und vereinfachte Abbilder der Wirklichkeit. Damit einhergehende Konstruktions- und Kommunikationsprozesse (also der Möglichkeit, besagte Deutungen durch Interaktionen zu verbreiten oder auch kollektiv herzustellen) lassen sich als Framing bezeichnen (vgl. bspw. Kern 2008).

Skripte wurden ebenfalls als mentale Modelle vorgestellt, die jedoch eine Art optionale Brücke zwischen Frame und Handlung herstellen. Auf Basis situations- oder objektgebundener Deutungen liefern Skripte ein Handlungsprogramm, welches sich in verschiedenen Formen präsentieren kann, jedoch nicht notwendigerweise aktiviert werden muss. Gemeinsam mit Frames bilden Skripte, so Kroneberg in Anlehnung an Alfred Schütz, den „lebensweltlichen Wissensvorrat“ (Kroneberg 2011: 122, Schütz 1972) eines Akteurs, wobei dieser kognitive Fundus handlungsbezogen und instrumentell, also auf die Erreichung von Zielen ausgerichtet ist.

Mentale Modelle bilden eine Art Schirmbegriff, unter welchem Frames und Skripte subsumiert werden können. Der Begriff beschreibt eine subjektive[86] Simulation der Welt, um diese wahrzunehmen, zu erklären, Entscheidungen zu treffen und Handlungen zu vollziehen (vgl. Denzau/North 1994: 4). Mentale Modelle sind Heuristiken nicht unähnlich, beinhalten aber im Gegensatz zu diesen keine allzu starken Vereinfachungen und kognitiven *shortcuts* (vgl. Johnson-Laird 1983, Johnson-Laird/Byrne 2002).

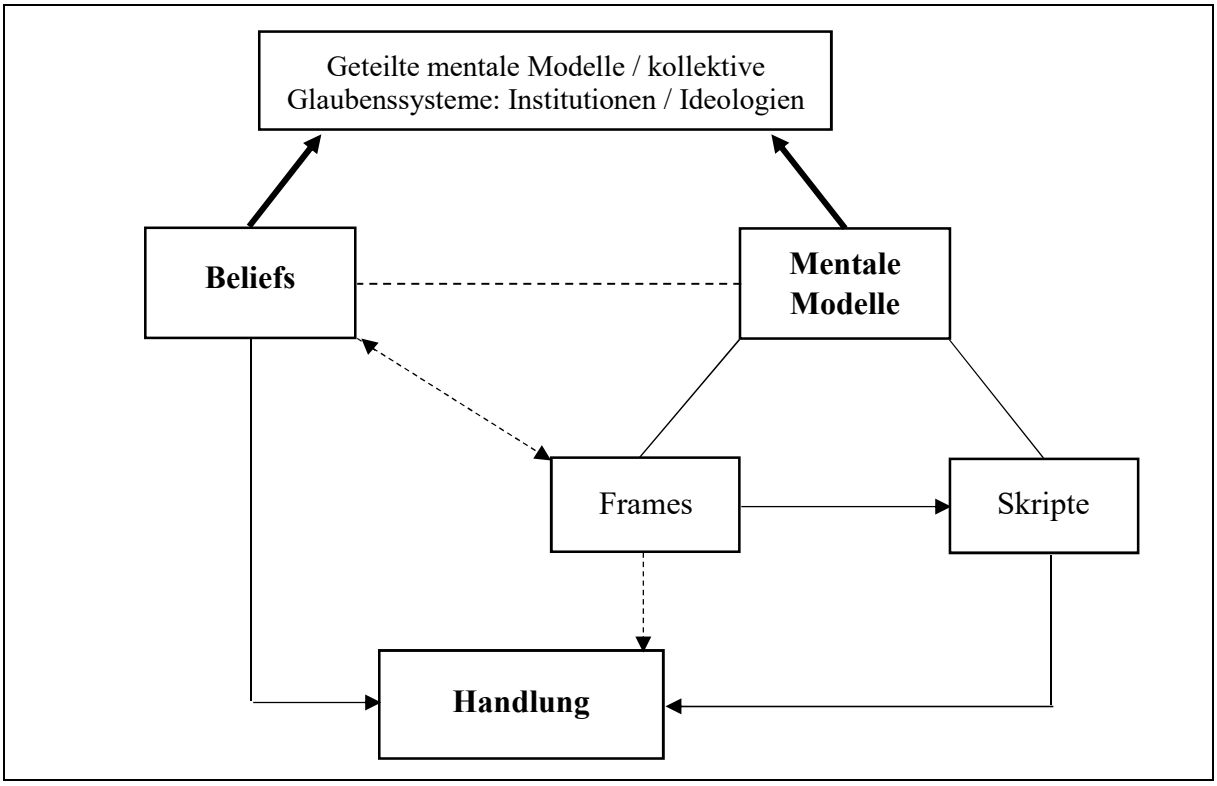
Überzeugungen und mentale Modelle[87] weisen also gewisse Ähnlichkeiten in der Hinsicht auf, dass sie sich auf die Lebenswelt beziehen und die Handlungen von Akteuren herbeiführen können. *Beliefs* lassen sich jedoch grundsätzlicher als Annahmen über bestimmte Aspekte der Welt verorten, während mentale Modelle ebendies sind: Modelle, die für bestimmte Situationen Wahrnehmungen strukturieren und Deutungen liefern, welche wiederum in spezifische Handlungsprogramme übersetzt werden können. Derartige Modelle können demnach ein ganzes *belief system* für die Bewältigung abzugrenzender Handlungskontexte zur Verfügung

[86] Aus einer soziologischen Perspektive kann freilich nicht von einem strikt subjektiven, „rein mentalen“ Vorgang die Rede sein. Vielmehr wird die soziale Konstitution derartiger Vorgänge implizit vorausgesetzt (z.B. durch lebensweltliche Erfahrung, Sozialisation oder die Übernahme anderer Deutungen im Rahmen von Framingprozessen).

[87] Die hier zumeist verwendete grammatikalische Pluralform der Begriffe ist nicht zufällig gewählt, sondern verweist auf den inter- und intrasubjektiven Pluralismus dieser Konzepte. Verschiedene Akteure können unterschiedliche Überzeugungen hinsichtlich eines Sachverhalts entwickeln oder Situationen abweichend interpretieren, gleichzeitig besteht aber auch die Möglichkeit, dass bei einem einzelnen Akteur mehrere, möglicherweise konkurrierende kognitive Schemata vorliegen (vgl. beispielsweise die Theorie der kognitiven Dissonanz, Festinger 1957).

stellen (vgl. Norman 1983). Sowohl Überzeugungen als auch mentale Modelle stehen damit in Relation zu bestimmten Objekten, Situationen und anderen Elementen der Welt, wobei erstere direkt mit Handlungen verknüpft werden, während letztere diesen Zusammenhang über mehrere Zwischenschritte (Wahrnehmung und Deutung der Situation, Aktivierung eines Handlungsprogramms) analytisch vollzieht. Dennoch erscheinen beide Begriffe weitgehend anschlussfähig, sowohl mit Hinblick auf ihre Relevanz im Kontext von Kontingenz bzw. einer begrenzten Rationalität der Akteure (vgl. z.B. Simon 1959), als auch der Verknüpfung über Frames. Denn einerseits findet die Wahrnehmung und Deutung einer Situation (also ein Frame) nicht durch einen Akteur statt, der als „tabula rasa“ charakterisiert werden kann, sondern im Kontext eines internalisierten Glaubens- und Wissenssystems, welches den Umgang mit der Situation (z.B. durch Überzeugungen) vorstrukturiert. Andererseits adressieren Framing-Prozesse primär die Überzeugungen (und nicht etwa die Präferenzen) eines Akteurs (vgl. z.B. Ellingsen et al. 2012) und führen möglicherweise zu einer Neugewichtung dieser (Chong/Druckman 2007). Eine vereinfachende Veranschaulichung dieser Zusammenhänge findet sich in Abbildung 11.

Abbildung 11: Überzeugungen, Frames, Skripte und mentale Modelle



Quelle: Eigene Darstellung.

Zwei abschließende Anmerkungen, welche im weiteren Verlauf der Argumentation von Bedeutung sind, seien an dieser Stelle ausblickend angefügt. Erstens lassen sich Überzeugungen und mentale Modelle in ihrer Aggregation potenziell vergleichen, indem sie als „shared mental models“ bzw. kollektive *beliefs* (und daraus resultierenden Erwartungsstrukturen) zu Institutionen oder Ideologien werden können (vgl. Denzau/North 1994). Zweitens ist der hier verwendete soziale Mechanismus der SFP nicht trotz, sondern aufgrund seiner überzeugungsvermittelten Dynamik auch durch die Wahrnehmungen und Deutungen von Situationen, sprich durch Frames, konstituiert. Beide Hinweise sind an späterer Stelle erneut aufzugreifen und fortzuführen, liefern jedoch (sowohl hinsichtlich des subjektiven Ausgangspunkts als auch des späteren *fulfillments* des Prozesses) wichtige Argumente dafür, dass die unterschiedlichen Begriffsperspektiven kein notwendiges Hindernis für eine integrierte Konzeption des gewählten sozialen Mechanismus darstellen, sondern in hohem Maße kompatibel und theoretisch konstruktiv sind.

3.4 Diskussion und Kritik des mechanism approach

Dem Erklärungsprogramm des *mechanism approach* wurde in den vergangenen Jahren viel Aufmerksamkeit zuteil. Neben Würdigungen gab es bisweilen aber auch Kritik an dessen Anliegen, welche sich an verschiedene Facetten und Protagonisten des Ansatzes richtet. Nicht zuletzt muss auch auf die selbstkritischen Stimmen innerhalb der analytischen Soziologie verwiesen werden, wenn es um die Diskussion möglicher Defizite und Weiterentwicklungsmöglichkeiten des Ansatzes geht. Da eine Beleuchtung sämtlicher Kritikpunkte an dieser Stelle müßig erscheint, sollen vielmehr einige wiederholt auftretende Problematisierungen hervorgehoben werden.

Eine erste Form von Kritik bezieht sich insbesondere auf die handlungstheoretischen Grundlagen des *mechanism approach*. Dies schlägt sich nicht nur in einer allgemeinen Skepsis gegenüber dem Paradigma des methodologischen Individualismus nieder (Gross 2009, Mahoney 2001), sondern auch in kritischen Auseinandersetzungen mit spezifischen Handlungstheorien. Doch nicht nur die stellenweise in den Status dezidierter Feindbilder erhobenen Rational-Choice-Modelle ziehen dabei Kritik auf sich, sondern gerade auch das von Hedström als mutmaßlich wichtigstem Protagonisten propagierte DBO-Modell. So zeigt sich Schmid wenig überzeugt von dessen Erklärungsprogramm, dem Vorzug vor der RCT und deren „forschungs-

leitender Kraft“, da – wie weiter zuvor angemerkt – vor allem Koordinationsprobleme im Mittelpunkt der DBO-Theorie stehen und Konflikte kaum veranschaulicht werden können (Schmid 2009: 352f.). Für ihn folgt daraus die Forderung nach einem systematischen Theorienvergleich unter der Prämisse, die empirisch stärkste Handlungstheorie zu identifizieren und zur allgemeinen Grundlage für mechanismenbasierte Analysen zu machen. Schneider hingegen problematisiert, dass speziell bei Hedström die Begriffe *Handlung* und *Interaktion* um die Vormachtstellung innerhalb der Theorie konkurrieren und dadurch keine eindeutige theoretische Grundlage herrscht (Schneider 2009: 359). Darüber hinaus zeigt er sich hinsichtlich der zu geringen analytische Trennschärfe zwischen intentionalem Handeln sowie nicht-intendierten Handlungsfolgen unzufrieden, was er insbesondere auf ein zu unpräzises und wenig tiefgreifendes theoretisches Vokabular zurückführt (ebd.: 360f.). Ein Erklärungsansatz, der auf Handlung basiert, ohne deren Dimensionen angemessen abgrenzen zu können, sei damit inhärent problematisch.

An diese Kritik schließt auch Hillebrandt an, wenn er unter anderem Hedströms favorisierte Handlungstheorie in ihrer Präzision kritisiert, da sie nur Verhalten – und nicht Handlung – verhaltenspsychologisch zu erfassen vermag und damit weder plausibel noch komplex genug sei (Hillebrandt 2009: 367). Wesentlich drastischer wird Hillebrandts Kritik aber insbesondere, wenn es um das nicht mit Hedström geteilte Verständnis von Soziologie geht. So lautet ein zentraler Vorwurf, dass in sozialen Mechanismen eine geradezu sehnsüchtige Bezugnahme auf Wirkungszusammenhänge stattfindet, die in den Ingenieurs- oder Naturwissenschaften beheimatet sind („cogs and wheels“). Hillebrandt lehnt die Vorstellung einer möglichen Konstruktion monokausaler Wirkungszusammenhänge (sowohl in der soziologischen Forschung allgemein, als auch beim *mechanism approach* im Speziellen) dabei explizit ab und beharrt darauf, dass soziale Mechanismen bestenfalls empirische Regelmäßigkeiten beschreiben können (ebd.:365f.). Er zieht auch Mayntz Argument hinzu, „dass es in der Welt des Sozialen kaum universelle, deterministische Zusammenhänge zwischen zwei in ihren möglichen Ausprägungen konstant bleibende Variablen gibt“ und soziale Mechanismen damit nur „verallgemeinerte Wirkungszusammenhänge“ (Mayntz 2002: 21; 25) darstellen können. Die Soziologie und ihr Gegenstand, so sein zusammengefasstes Argument, sind zu komplex und dadurch ungeeignet für die Anwendung kausaler Erklärungen mit dem Zweck, soziale Prozesse als berechenbar und regelmäßig darzustellen. Diese Kritik ist insofern fragwürdig, als dass Hedström mechanismenbasierte Erklärungen explizit vom deduktiv-nomologischen Erklärungsmodell abgrenzt, „weil die deterministischen sozialen Gesetze, die es voraussetzt, nicht existieren“ und es „Handlungen und intentionale Erklärungen nicht die Rolle zugesteht, die sie haben sollten“ (Hedström

2008: 36). Die Verbindung zwischen sozialen Mechanismen und MRT spricht zwar dafür, dass es häufig zu einer Isolation bestimmter Explananda kommt (vgl. Kapitel 3.3.1), aber auch dies impliziert nicht die unterstellte Monokausalität. Es ist zutreffend, dass Mechanismen „in ihrem Generalisierungs- beziehungsweise Abstraktionsgrad stark variieren" (Mayntz 2009: 100) und naheliegend, dass verschiedene Vertreter des *mechanism approach* mit dieser Varianz auch unterschiedliche Ansprüche hinsichtlich der Regelmäßigkeit sozialer Phänomene und Zusammenhänge formulieren. Dennoch erscheint Hillebrands Kritik angesichts der geradezu konstitutiven Abgrenzung mechanismenbasierter von deduktiv-nomologischer Erklärung überzogen.

Ein weiterer naheliegender Kritikpunkt liegt in der – bereits in Kapitel 3.2 aufgezeigten – nahezu unüberschaubaren Vielzahl verschiedener Definitionen sozialer Mechanismen. Diverse Autoren bemängeln, dass die zentralen Anliegen des *mechanism approach*, Präzision und Klarheit, dadurch unterminiert werden (Gross 2009, Mahoney 2001, Mayntz 2002). Diese Sorge ist kaum von der Hand zu weisen, da zwar einerseits eine Art kanonisches Verständnis der Merkmale sozialer Mechanismen existiert und sich viele Definitionen nur in Nuancen unterscheiden, es allerdings es bei einem analytischen Programm mit den genannten Anforderungen eben auch diese Nuancen sind, die ins Gewicht fallen und das Konzept in seiner analytschen Schärfe trüben. Norkus hat durchaus Recht, wenn er in diesem Zusammenhang die Wucherung von „metatheoretical literature" (Norkus 2005) bemängelt und nähert sich den kritischen Überlegungen von Hedström an, wenn er, wie bereits zuvor erwähnt, die Verbreitung von reinem „mechanism talk" befürchtet (Hedström 2008).

Schließlich entziehen sich auch soziologische „Grenzvorgänge" stellenweise der Analyse des *mechanism approach*, beispielsweise wenn es sich um die von Callon oder MacKenzie hervorgehobene Interaktion von Mensch und Technologie handelt. Verschiedene Elemente der STS bleiben bei einer Fokussierung auf *desires* und *beliefs* opak und können bestenfalls mit Verweis auf die dadurch konstituierten *opportunities* behandelt werden. Zwar stellt sich hier die bereits in Kapitel Zwei aufgeworfene Frage, inwiefern hier überhaupt soziale Prozesse vorliegen und, wenn ja, inwiefern diese soziologisch (im Sinne von handlungstheoretisch) erklärt werden können[88]. Dennoch scheint es an dieser Stelle auch innerhalb des *mechanism approach* noch offenes Entwicklungspotenzial zu geben, ist der Zusammenhang zwischen Mensch und Technologie doch eine Frage, die nicht erst seit Marx an Relevanz gewinnt[89] und auch in Zukunft gewiss nicht an solcher verlieren wird.

[88] Keine soziologische, aber eine neuroökonomische Perspektive wird beispielsweise durch Herrmann-Pillath und dessen Rückgriff auf semiotische Prozesse gegeben (vgl. Herrmann-Pillath 2016).
[89] Für eine techniksoziologische Interpretation von Marx siehe wiederum MacKenzie (1996).

Trotz der genannten Defizite, welche im weiteren Verlauf der Analyse zu bedenken sind, beinhaltet der *mechanism approach* ein methodologisches Angebot, das für das Anliegen dieser Untersuchung – einer soziologischen Erklärung bestimmter Ausprägungen ökonomischer Performativität – von offensichtlicher Relevanz sein kann. Kritik an der von Hedström vorgeschlagenen DBO-Theorie wird dabei insofern begegnet, als dass eine andere Handlungstheorie zum Einsatz kommt, welche, selbst wenn sich dadurch eine Öffnung gegenüber anderen Kritikpunkten ergibt, diverse Vorzüge in ihrer Anwendung auf den theoretischen (Performativität) und, wie später zu zeigen sein wird, empirischen Gegenstand (*Agency Theory* und *Shareholder-Value*-Ansatz) mit sich bringt. Wie in Kapitel Vier zu zeigen sein wird, ist auch der verwendete Mechanismus selbst kritisch zu hinterfragen. Dennoch liegt es gerade auch im Erkenntnisinteresse dieses Beitrags, die Eignung des *mechanism approach* als einem methodologischen *framework* soziologischer Erklärung sowie des spezifischen Mechanismus der SFT anhand ihrer Anwendung auf das zu erklärende soziale Phänomen auszuloten.

3.5 Zwischenfazit II: Mechanismen und mehrstufige Erklärungen

Ausgangspunkt für die Diskussion des *mechanism approach* als soziologischem Erklärungsansatz war die in Kapitel Zwei erfolgte, kritische Rezeption der Performativitätstheorie. Die implizierte These, welche in Kapitel Drei durch die Darlegung des Konzeptes mechanismenbasierter Analysen gestützt wurde, besteht darin, dass diese ein wichtiges Korrektiv für die identifizierten Defizite darstellen können. Dies betrifft unter anderem das identifizierte Erklärungsproblem, die Schwächen bei der handlungstheoretischen Bestimmung der stattfindenden sozialen Aktivitäten sowie die kaum vorhandene Verknüpfung zwischen Mikro- und Makroebene, welche wiederum im Zentrum des Erkenntnisinteresses analytischer Soziologie stehen. Das Programm wurde dabei in seinen grundlegenden Überlegungen und Ansprüchen skizziert und soziale Mechanismen innerhalb eines mehrstufigen soziologischen Erklärungsmodells eingeordnet. Das Ziel, soziale Prozesse anhand ihrer zugrundeliegenden Mechanismen kausal zu erklären, beabsichtigt die bisweilen vollzogene Trennung zwischen Empirie und Theorie zu überwinden und dieses Unterfangen handlungstheoretisch zu fundieren. Beides wird weiterhin in Kapitel Sechs unternommen, wenn am Fallbeispiel des Aufstiegs des *Shareholder-Value*-Ansatzes sowie der zugrundeliegenden *Agency Theory* eine auf Basis des MFS konzipierte, handlungstheoretische Erklärung erfolgt.

Nachdem mechanismenbasierte Erklärungen auf einer allgemeinen Ebene präsentiert und diskutiert wurden, muss das Konzept im Folgenden in einem spezifischen Mechanismus konkrete Anwendung finden. Der ausgewählte Erklärungsansatz ist die innerhalb des *mechanism approach* an prominenter Stelle vorzufindende Theorie der *self-fulfilling prophecy* und ihre Präzisierung in der *self-fulfilling theory*, welche im folgenden Kapitel genauer dargestellt werden soll. Die Selektion dieser spezifischen Mechanismen ergibt sich, wie in den abschließenden Ausführungen in Kapitel Zwei dargestellt, aus der komplizierten, aber dennoch offenkundigen Verwandtschaft zwischen besagten Mechanismen und bestimmten Formen ökonomischer Performativität. Während MacKenzies barnes'sche Performativität in Verlauf und Ergebnis hier eine gewisse Ähnlichkeit aufweist, ist es insbesondere die perlokutionäre Form der Performativität, die suggeriert, dass in diesem Zusammenhang überzeugungsvermittelte soziale Prozesse stattfinden, die anschlussfähig an entsprechende mechanismenbasierte Erklärungen sind. Selbsterfüllende Prophezeiungen bzw. selbsterfüllende Theorien werden in diesem Sinne als eine analytische Brücke zwischen Performativität und *mechanism approach* selektiert. Es soll allerdings nicht unerwähnt bleiben, dass auch andere Ansätze zur Verknüpfung besagter Konzepte existieren (vgl. Herrmann-Pillath 2016) und dass andere Ausprägungen von Performativität wiederum andere Mechanismen zu ihrer Erklärung erforderlich machen. Dies wäre allerdings ein (durchaus wünschenswerter) Gegenstand für eine andere Untersuchung – schließlich geht es hier vornehmlich um eine Theorie mittlerer Reichweite und keine ganzheitliche bzw. allumfassende Erklärung ökonomischer Performativität.

4. Selbsterfüllende Prophezeiungen und selbsterfüllende Theorien

Der *self-fulfilling prophecy* (im Folgenden mit SFP abgekürzt) kann wie nur wenigen anderen soziologischen Theorien eine weite Verbreitung und Bekanntheit zugesprochen werden. Während ihre Rezeption in anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen wie den Wirtschaftswissenschaften aufgrund der ursprünglichen Beispiels des *bank runs* naheliegend erscheint (vgl. z.B. Farmer 1993, Flood/Marion 1996), erstreckt sich ihre Rezeption mittlerweile aber auch in Bereiche wie die Psychologie, die Pädagogik oder – z.B. im Rahmen der Placebo-Forschung – die Medizin. Mehr noch: die SFP hat es zu der seltenen, aber mitunter zweifelhaften Ehre gebracht, Eingang in nichtwissenschaftliche Abhandlungen zu finden und hat damit zwar einerseits eine gewisse öffentliche Beachtung erlangt, ist andererseits aber auch mit damit einhergehenden Problemen wie einer mitunter inflationären, wenig präzisen oder unpassenden Verwendung konfrontiert. Aus dieser in Teilen beobachtbaren „Entwissenschaftlichung“ des Begriffs, verbunden mit der durchaus heterogenen Rezeption durch andere wissenschaftliche Disziplinen, folgt häufig eine ungenaue oder irreführende Konzeption der klassischen, merton'schen Idee, welche in diesem Kapital aufgeklärt werden soll. Dazu sollen zunächst die Überlegungen Mertons rekonstruiert und anhand verschiedener kritischer Anmerkungen geschärft werden. Nach einer kurzen Veranschaulichung, wie die SFP in der Soziologie und in den genannten anderen Disziplinen zum Einsatz kommt, soll eine weitere analytische Präzisierung erfolgen, indem die SFP anschließend an die Vorüberlegungen der analytischen Soziologie als sozialer Mechanismus betrachtet wird. Durch diese Schritte wird schließlich die Grundlage für eine weitere Präzisierung und Fokussierung auf eine spezifische Form der SFP geschaffen, namentlich die von Michael Biggs vorgeschlagene *self-fulfilling theory* (SFT), deren Eignung für die Analyse und Erklärung ökonomischer Performativität zu erörtern ist.

4.1 Definition, Formen und Beispiele

Dass eine Abhandlung über SFP mit der Rekonstruktion Mertons klassischer Theorie beginnt, ist zum einen wenig überraschend, zum anderen aber auch notwendig. Indem die ursprüngliche Idee dargestellt und anhand verschiedener Beispiele erläutert wie veranschaulicht wird, ist damit die Grundlage für darauf aufbauende Erweiterungen, Kritikpunkte und Überarbeitungen zu legen.

4.1.1 Mertons theoretischer Ausgangspunkt

Merton macht bei seinen einführenden Überlegungen zur SFP mehr als deutlich, dass er an das wohlbekannte Thomas-Theorem anschließt: „If men define situations as real, they are real in their consequences“ (Thomas und Thomas 1928: 572). Aus seiner Anerkennung für bzw. seine Inspiration durch das Theorem macht er dabei ebenso wenig einen Hehl wie seine Einschätzung um dessen so umfassende wie – in seinen Augen unterschätzte – gesellschaftstheoretische Relevanz[90]. Weniger explizit, aber dennoch offenkundig ist außerdem der Bezug zu den Arbeiten Herbert Blumers und dessen Methodologie des symbolischen Interaktionismus, welche auf folgenden Prämissen beruht: a) Menschen handeln gegenüber Dingen auf der Grundlage der Bedeutungen, die diese Dinge für sie besitzen b) Die Bedeutung der Dinge entsteht durch soziale Interaktion c) Bedeutungen werden durch einen interpretativen Prozess verändert, den die Person in ihrer Auseinandersetzung mit den ihr begegnenden Dingen benutzt (Blumer 1969). In beiden Fällen reagieren Akteure weniger auf die "objektive" soziale Wirklichkeit in bestimmten Situationen, sondern handeln auf Grundlage der Deutungen, welche sie der jeweiligen Situation zuschreiben bzw. übernehmen.

Korrekterweise weist Merton allerdings auch darauf hin, dass diese Gedanken schon vor Thomas (und implizit: vor Blumer) formuliert wurden, beispielsweise bei Marx oder Freud (Merton 1968: 475). Dennoch bleiben diese Überlegungen vorwiegend auf einer abstrakten Ebene und im Status von anthropologischen Annahmen verhaftet, während Mertons vornehmliches Anliegen an dieser Stelle darin besteht, einen Schritt weiter zu gehen und dadurch einen entscheidenden Beitrag zu leisten: die Verbindung mit „konkreten Daten“ bzw. einem „einschlägigen Fall“ (ebd.), der ihn zur Formulierung einer soziologischen Parabel über die Last National Bank verleitet. Ohne es allzu explizit zu formulieren, erklimmt Merton jedoch noch eine weitere theoretische Stufe, indem er die Idee des Thomas-Theorems auf einen sozialen Prozess ausweitet, welchen er wiederum anhand eines spezifischen, sich wiederholenden Musters analysiert. Aufbauend auf Mertons ursprünglichen Überlegungen soll daher im Folgen eine Rekonstruktion der SFP erfolgen.

[90] Merton legt in diesem Zusammenhang auch erneut nahe, was er unter einer Theorie mittlerer Reichweite versteht: „Were the Thomas theorem and its implications more widely known more men[sic!] would understand more of the workings of our society. Though it lacks the sweep and precision of a Newtonian theorem, it possesses the same gift of relevance, being instructively applicable to many, if indeed not most, social processes“ (Merton 1968: 475).

4.1.2 Klassische Beispiele selbsterfüllender Prophezeiungen

Daran anschließend skizziert Merton seine Theorie der SFP und veranschaulicht diese an mehreren Beispielen: der Insolvenz der Last National Bank, rassistischen Vorurteilen im Kontext betrieblicher Konflikte oder auch der Prüfungsangst von Studierenden[91]. Alle Beispiele sind freilich mehr oder weniger bekannt, dennoch sollen sie kurz zum Zwecke der daraus abzuleitenden Definition sowie bestehender Kritikpunkte skizziert werden.

SFP 1: Die Insolvenz der Last National Bank

Das Schicksal der „Last National Bank" kann als *das* klassische Beispiel für die Analyse der SFP genannt werden und wird von Merton als „soziologische Parabel" charakterisiert. Hinweise auf das Jahr 1932, einen sogenannten „schwarzen Mittwoch" (zweifellos in Anlehnung an den „schwarzen Donnerstag", den 24.10.1929) oder der Verweis auf ein ähnliches Schicksal vieler anderer Banken machen allerdings deutlich, dass es Merton um die Konstruktion einer Situation geht, die mit der Weltfinanzkrise von 1929 vergleichbar ist und somit über den reinen Zweck einer Parabel hinausgeht (vgl. Merton 1968: 476f.).

Die Last National Bank wird von Merton als eine florierende Bank in einer eigentlich ungefährdeten finanziellen Situation beschrieben. Diese Situation erfährt allerdings ein jähes Ende, als ein Gerücht um die angeblichen finanziellen Schwierigkeiten der Bank in Umlauf kommt. Jene von Merton skizzierte Situation ist maßgeblich durch einen prekären ökonomischen Kontext geprägt, in welchem die Insolvenz einer Bank ein ebenso bedrohliches wie realistisches Szenario darstellt. Vor diesem Hintergrund führt die Verbreitung des Gerüchtes über die angebliche Zahlungsunfähigkeit der Bank dazu, dass die Anleger panisch ihr Geld abheben und damit den Zahlungsausfall tatsächlich herbeiführen. Das Gerücht – beziehungsweise: die „Prophezeiung" – hat sich somit „selbst" bestätigt, die ursprünglich falsche Definition der Situation wurde „richtig", indem sich aus der – zunächst eigentlich unbegründeten – Befürchtung eine reale Bedrohung entwickelte. Dementsprechend definiert Merton die SFP als

> „a *false* definition of the situation evoking a new behavior which makes the originally false conception come *true*" (Merton 1968: 477, Hervorhebung i.O.).

[91] Merton eröffnet einen ganzen Katalog an mehr oder weniger explizit formulierten und durchdachten Beispielen, von denen an dieser Stelle lediglich jene Beachtung finden, die einen Beitrag zur Darstellung und Präzisierung der Theorie leisten.

Diese erste Definition Mertons und ihre Veranschaulichung durch die ergänzenden Beispiele wird, bei aller Popularität und Originalität an späterer Stelle kritisch zu überprüfen sein (Kapitel 4.2). Dennoch beinhaltet sie – neben Mertons weiteren Anmerkungen – einige wichtige Hinweise über ihr theoretisches Anliegen wie zum Beispiel, „that public definitions of a situation (prophecies and predictions) become an integral part of the situation and thus affect subsequent developments“ (ebd.). Die Deutungen von Situationen können also reflexiv auf sich zurückwirken, indem die beteiligten Akteure auf Basis dieser Deutungen Handlungen vollziehen, welche den gedeuteten Zustand herbeiführen[92]. Gerade in den ergänzenden Anmerkungen Mertons wird deutlich, dass es sich hierbei um sozialen Prozess handelt, der einen gewissen Grad von Öffentlichkeit erfordert. Die Form der Öffentlichkeit kann hierbei variieren, doch sollte sie zumindest insofern vorhanden sein, als dass sie sich in wahrnehmbaren Handlungen manifestiert, die wiederum die Situationsdefinitionen anderer Akteure beeinflussen können. Bezogen auf das Beispiel der *Last National Bank* ist die Verbreitung des *Gerüchts* um deren angebliche Insolvenz zwar ein integraler Bestandteil der „Prophezeiung“, allerdings gewinnt das Gerücht (und seine Öffentlichkeit) an Bedeutung, indem die Akteure wahrnehmen können, dass andere Akteure auf Basis des Gerüchts entsprechende Handlungen vollziehen.

Weiterhin muss diese Definition der Situation[93] nach Merton eine falsche Annahme zugrundeliegenden, um diese „Herrschaft des Irrtums“ (ebd., Übersetzung M.A.) herbeizuführen. Inwiefern es sich dabei explizit um eine *falsche* Annahme handeln muss, bleibt an späterer Stelle ausführlicher zu klären, doch im Kern geht es Merton offensichtlich darum, dass eine gewisse Form von Missverständnis der tatsächlichen Situation durch die involvierten Akteure vorliegt. Gemäß dem Thomas-Theorem führen spezifische Situationsdefinitionen zu entsprechenden Konsequenzen, demnach würde eine andere Definition der Situation unterscheidbare Konsequenzen herbeiführen.

Schließlich sei an dieser Stelle noch ein Hinweis Mertons bezüglich des Auftretens von SFP aufgegriffen. „*The self-fulfilling prophecy, whereby fears are translated into reality, operates only in the absence of deliberate institutional controls*“ (Merton 1968: 490, Hervorhebung i.O.). Dies verdeutlicht, dass sich SFP in der Regel in Situationen manifestieren, die durch ein gewisses Maß an Unsicherheit strukturiert sind und subjektive Deutungen die Abstinenz handlungsleitender Institutionen ersetzen müssen. Es wird an späterer Stelle – im Kontext der SFT

[92] Florian (2006) charakterisiert die SFP dementsprechend als einen reflexiven sozialen Mechanismus und betont damit dessen Rekursivität (vgl. Kapitel 4.3).
[93] Die starke Betonung von Situationswahrnehmungen und -interpretationen mag als erneuter Hinweis auf die Kompatibilität mit dem MFS dienen, bei dem diese in Form von Frames ebenfalls konstitutiv sind.

– zwar zu zeigen sein, dass auch das *fulfillment* einer „Prophezeiung“ mit Institutionen zusammenhängen kann, dennoch liefert Merton damit einen bedeutenden Hinweis mit wichtigen empirischen Implikationen, da sich hieraus mitunter ableiten lässt, in welchen Kontexten das Auftreten von SFP plausibel erscheint.

SFP 2: Vorurteile gegenüber schwarzen Arbeitern

Merton verweist darauf, dass die SFP einen wesentlichen Erklärungsbeitrag hinsichtlich rassistischer Vorteile und daraus resultierender Konflikte liefern kann (vgl. Merton 1968: 477f.). Aufgrund von verfestigten Vorurteilen gegenüber schwarzen Arbeitern, die als ungeeignet bzw. unempfänglich für gewerkschaftliche Traditionen charakterisiert werden, bildet sich die Überzeugung, dass die Mitglieder dieser Gruppe „Streikbrecher“ sind und demzufolge nicht an gewerkschaftlicher Organisation beteiligt werden sollen. Durch den Ausschluss aus dieser Form der Arbeitsorganisation folgt allerdings genau die Konsequenz, die ursprünglich befürchtet wurde: schwarze Arbeiter gehen Arbeitsverhältnisse ein, die den Arbeitskampf der gewerkschaftlich organisierten Arbeiter untergraben. Die zugrundeliegenden Vorurteile werden demnach gar nicht als solche wahrgenommen, sondern als Ergebnisse ihrer subjektiven Beobachtungen und Erfahrungen (ebd.). Merton weist in diesem Zusammenhang auf ein weiteres wichtiges Element der SFP hin: die darin involvierten Akteure haben nicht nur eine falsche Definition der Situation, sondern auch kein Verständnis für die Funktionsweise des wirkenden sozialen Mechanismus. Die Tatsache, dass eine solche Situation nur aus den durch bestimmte Überzeugungen geprägten Handlungen der involvierten Akteure heraus entsteht und die Grundlage einer sozialen Dynamik bildet, bleibt diesen also im Rahmen ihrer Situationsdeutung und der damit zusammenhängenden Handlung ebenso verborgen wie das Wissen um die „richtige“ Situation selbst.

SFP 3: Die Angst von Studierenden vor Prüfungen

Relativ knapp skizziert Merton weiterhin den Fall einer Examensneurose: „Convinced that he is destined to fail, the anxious student devotes more time to worry than to study and then turns in a poor examination. The initially fallacious anxiety is transformed into an entirely justified fear“ (Merton 1968: 477). Dieses von Merton nur kurz erwähnte und nicht weiter vertiefte Beispiel weicht insofern von anderen Veranschaulichungen ab, als dass hier kein sozialer Prozess vorliegt: sowohl die Konstruktion einer „Prophezeiung“ als auch deren anschließende Rezeption erfolgt hier durch ein einzelnes Subjekt, das nicht in einen spezifischen sozialen Kontext

eingebettet ist. Merton öffnet mit diesem Beispiel der SFP ein sehr weites Anwendungsfeld und weist auf die allgemeine Verbreitung des generellen Musters der SFP hin (ebd.), wodurch – entgegen aller anderen Beispiele und Ausführungen Mertons – an dieser Stelle der Verdacht entstehen könnte, dass es sich bei der SFP nicht um einen sozialen Prozess handeln *muss*. Entstehende Irritationen lassen sich an dieser Stelle nicht ganz ausräumen, jedoch liegt der Verdacht nahe, dass es sich hierbei – auch aufgrund der knappen Skizzierung durch Merton! – lediglich um ein wenig konstruktives Beispiel handelt, da es im wesentlichen Kern zwar Elemente der SFP enthält, aber theoretisch nicht wesentlich über das (von Merton freilich zugrunde gelegte) Thomas-Theorem hinausgeht. Eine wechselseitige Verunsicherung von Studierenden im Vorfeld einer Prüfung oder eine vergleichbare Situation im Kontext eines Lehrer-Schüler-Verhältnisses würden Mertons Argumentation sicherlich konsistenter fortführen. An dieser Stelle muss dementsprechend festgehalten werden, dass die SFP um über die Grundannahmen des Thomas-Theorems oder basale Thesen des Sozialkonstruktivismus hinauszukommen, eine soziale Komponente beinhalten muss, die sich in eine daraus entstehende soziale Dynamik fortführen lässt. Ein systematischer Zugang zu Mertons SFP wurde insbesondere durch den *mechanism approach* formuliert und soll die weitere Grundlage für den Umgang mit der SFP bilden. Zunächst sollen jedoch noch einige weitere Spielarten dargestellt und diskutiert werden, um einen umfassenderen Überblick über die Anwendungsbereiche zu erhalten.

4.1.3 Formen und Ausprägungen

Mertons Beispiele weisen damit einige Unterschiede auf, liefern aber auch verschiedene wichtige Erkenntnisse, die zum Verständnis der SFP beitragen. Gleichermaßen demonstrieren sie, dass es durchaus verschiedene Anwendungsfelder gibt, in welchen die SFP Erklärungen liefern und umgekehrt empirisch überprüft werden kann. So spielen Placebo-Effekte in der medizinischen und psychologischen Forschung eine wichtige Rolle (vgl. Jones 1977, Watzlawick 1981, Weinberger/Eig 1999) und sind empirisch vergleichsweise gut dokumentiert. Dies ist vermutlich auch auf die vergleichsweise schwach ausgeprägte soziale Dynamik zurückzuführen, welche sich im Wesentlichen auf die Entstehung von Erwartungen auf Basis der Interaktion mit Ärzten und anderen Patienten bzw. Studienteilnehmern beschränkt. SFP-ähnliche Phänomene werden im Kontext der Bildungswissenschaften häufig mit dem „Pygmalion-Effekt“ umschrie-

ben und behandeln das Verhältnis zwischen Lehrern und Schülern. Die Erwartungen der Lehrkräfte können demnach die Leistungen und Entwicklungen der Schüler nachhaltig beeinflussen[94] (Harris/Rosenthal 1985).

Tabelle 3: Beispiele für selbsterfüllende Prophezeiungen nach Biggs

Placebo Response	(1) Y believes: ‚I have received a treatment that relieves pain'. (2) Because of (1), Y experiences pain relief.
Interpersonal expectancy	(1) X believes that 'Y has great ability'. (2) X therefore gives Y challenging material and communicates high expectations. (3) Because of (2), Y performs well on tests.
Reactive conflict	(1) X believes that 'Y is aggressive'. (2) X therefore attacks Y. (3) Because of (2), Y attacks X.
Bank Run	(1.1) X1 believes that 'Y is insolvent'. (2.1) X1 therefore withdraws deposits. (1.2) Because of (2.1), X2 believes that 'Y is insolvent'. (2.2) X2 therefore withdraws deposits. (1.3) Because of (2.1) and (2.2), X3 believes that 'Y is insolvent'. (2.3) X3 therefore withdraws deposits. (…) (3) Because of (2.1), (2.2), (2.3), … , Y fails.
Investment Bubble	(1.1) X1 believes that 'Y generates high returns'. (2.2) X1 therefore invests in Y. (1.2) Because of (2.1), X2 believes that 'Y generates high returns'. (2.2) X2 therefore invests in Y. (3.1) Because of (2.2), Y pays high returns to X1. (1.3) Because of (2.1), (2.2), and especially (3.1), X3 believes that 'Y generates high returns'. (2.3) X3 therefore invests in Y. (3.2) Because of (2.3), Y pays high returns to X2. (…)

Quelle: Darstellung nach Biggs 2009: 298.

[94] Tauber diskutiert dies im Zusammenhang mit bestimmten Formen des *Labeling* anhand verschiedener Faktoren (Tauber 1997).

Arbeiten innerhalb der Konfliktforschung liefern hingegen wichtige Argumente für die Problematisierung des von Merton genannten Charakteristikums der Falschheit der Situationsdefinition. Mit Verweis auf das Beispiel einer unruhigen Menschenmenge, welche von der Polizei aggressiv angegangen wird und in entsprechender Weise reagiert, weist Biggs berechtigterweise darauf hin, dass Falschheit nicht immer ein adäquates Kriterium ist: wäre in diesem Fall die Vermutung der Polizei, dass die Menschenmenge aggressiv ist, eine „falsche" Definition und die eigentliche Friedfertigkeit der Menge die eigentliche, „objektiv richtige", obgleich sich diese durch die Situation transformiert (Biggs 2009: 296)? An dieser Stelle sei lediglich auf die Problematik, die sich aus diesem Beispiel ergibt, hingewiesen – sie wird an späterer Stelle in eine systematischere Kritik überführt. Zunächst bietet sich allerdings ein kurzer Überblick über verschiedene Formen von SFP an (vgl. Tab. 3).

Sofern es als SFP konzipiert wird[95], weist das Beispiel von Spekulationsblasen ebenso wie der Fall der insolventen Bank einerseits darauf hin, dass auch die Interessen der beteiligten Akteure eine indirekte Rolle bei der Entwicklung derartiger sozialer Dynamiken spielen können. Neben den für SFP zentralen Handlungsdeterminanten der *beliefs*, welche in engem Zusammenhang mit den von Merton hervorgehobenen (falschen) Situationsdefinitionen stehen, sind hier auch Bedürfnisse gegeben, welche in diesen Fällen in monetärer Art an potenzielle Gewinne und Verluste geknüpft sein. Andererseits wird hier ebenso deutlich, dass sich durch bestimmte Situationsdefinitionen einzelner Akteure und daraus erfolgender Handlungen auch die unmittelbare Entscheidungssituation für andere Akteure in diesem Zusammenhang verändert: wenn ein steigender Anteil der sozialen Umwelt eine bestimmte Handlung vollführt (im Falle von Spekulationsblasen: die Tätigung von Investitionen bzw. Spekulationen) hat dies auch unmittelbaren Einfluss auf die Gelegenheitsstrukturen anderer in diesem Kontext verorteter Akteure, die sich den wahrgenommenen Handlungen möglicherweise anschließen.

Durch die von Biggs vorgenommene Übersicht über verschiedene Formen und Spielarten der SFP wird also deutlich, dass Situationsdefinitionen durch bestimmte subjektive *beliefs* geprägt sind, andererseits aber auch von wiederum durch *beliefs* geprägten Handlungen anderer Akteure beeinflusst werden. Weiterhin lässt sich festhalten, dass in allen genannten Fällen eine kausale Sequenz vorliegt, die trotz unterschiedlicher Ausprägungen vergleichbare Strukturen und Merkmale aufweist, die auch von Merton identifiziert wurden: eine bestimmte Definition der Situation bringt neue Verhaltensweisen hervor, die diese Situationsdefinitionen bestätigen.

[95] Auch die Anwendung anderer Mechanismen scheinen in diesem Fall durchaus plausibel, beispielsweise Hedströms Mechanismus der *rational imitation* (vgl. Hedström 1998).

Dies ist der Kern der SFP, welcher in Kapitel 4.3 aus mechanismenbasierter Perspektive weiter zu präzisieren ist.

4.2 Probleme und Kritikpunkte

In der fast 70-jährigen Geschichte der Auseinandersetzung mit der SFP sind wiederholt kritische Anmerkungen und Nachfragen aufgetreten, die einzelne Annahmen, Elemente und Schlussfolgerungen Mertons problematisierten (vgl. exemplarisch Casparis 1980, Florian 2006, Ludwig 1991) oder präzisierten (vgl. Biggs 2009, Hedström/Swedberg 1998), wenn auch selten ohne eine gleichzeitige Würdigung von Mertons Theorie. Auch in dieser Arbeit sollen verschiedene Kritikpunkte und Ergänzungen dazu genutzt werden, die SFP (bzw. die SFT) als Erklärungsmechanismus zu schärfen.

Zunächst lassen sich diverse Kritikpunkte formulieren, welche sich in verschiedener Weise auf den Begriff der SFP selbst beziehen. Erstens ist auf die Vielzahl verschiedener Begriffe hinzuweisen, welche mittlerweile mehr oder weniger lose mit der SFP assoziiert sind und dadurch ein wahres Dickicht an Definitionen und Variationen herbeiführen, wodurch der theoretische Kern der SFP stellenweise zu verblassen droht. So werden im Kontext der Bildungswissenschaften Selbsterfüllungsphänomene häufig mit dem „Pygmalion-Effekt“ assoziiert, insbesondere wenn diese Phänomene im Zusammenhang mit abweichender Chancengleichheit auftreten[96]. Karl Poppers Vorschlag des „Ödipus-Effekts“ zieht Parallelen zur griechischen Methodologie und diskutiert dieses Problem im Rahmen seiner Wissenschaftstheorie (Popper 1964). Obgleich er damit den wichtigen Hinweis liefert, dass sozialwissenschaftliche Prognosen im Gegensatz zu naturwissenschaftlichen Prognosen reflexiv wirken können, im Sinne einer Beeinflussung des Ergebnisses durch die Prognose, hat sich diese Formulierung ebenfalls nicht durchgesetzt. Weitere verwandte Begriffe sind in ihrer Absicht, die SFP theoretisch zu überarbeiten und damit zu präzisieren, sicherlich auf gute Absichten zurückzuführen, tragen jedoch durch ihre Vielzahl nicht immer zu einer begrifflichen Klärung bei. So werden die Begriffe der „*self-verifying prophecy*“ oder „*self-reinforcing prophecy*“ häufig synonym und in der offensichtlichen Absicht, die Bedingung des *fulfillments* zu entschärfen, eingesetzt, während Schelling beispielsweise von „self-realizing expectations“ spricht (Schelling 1998: 38).

[96] Wilkins veranschaulicht dies am Beispiel der Ausgrenzung von schwarzen Schülern in den USA, deren weitreichende Ausgrenzung aus dem Bildungssystem verhindert, dass sie das rassistische Vorurteil einer vergleichsweise geringeren Intelligenz widerlegen können (Wilkins 1976).

Gleichermaßen treten anstelle der „self-destroying prophecy“ nicht selten alternative Beschreibungen wie „self-defeating“, „self-nullifying“ oder „suicidal prophecy“ auf (vgl. Honolka 1976: 8). Einige der in diesen Begriffen implizierten Kritikpunkte und Verbesserungsvorschläge bezüglich der SFP werden hier erneut thematisiert, allerdings bleibt festzuhalten, dass eine systematische Rezeption dieser Einwände durch ihre bloße Anzahl und begriffliche Heterogenität erschwert wird.

Zweitens gibt es ebenfalls Anlass, den verwendeten Begriff der "Prophezeiung" kritisch zu hinterfragen. Dem Terminus liegt eine gewisse Mystik zugrunde, die, wie Schnepper vermutet, einen Grund darstellt, warum der Begriff einerseits so häufig in esoterischen Werken genannt wird und andererseits derart populär ist (vgl. Schnepper 2004: 23f.). Im Kontext wissenschaftlicher Analysen wäre der Begriff Prognose – den Merton ebenfalls in diesem Zusammenhang nennt – sicherlich zutreffender[97], auch wenn beiden Begriffen das Merkmal innewohnt, lediglich auf Projektionen von Zukunft ausgerichtet zu sein, nicht aber die Gegenwart. Ein Rückgriff auf Austins allgemeine Formulierung der „Äußerungen“ erscheint daher ebenfalls naheliegend, insbesondere mit Blick auf deren performative Potenziale. In der vorliegenden Arbeit wird diesem Umstand vor allem damit begegnet, dass auf den Begriff der *self-fulfilling theory* zurückgegriffen wird, wodurch zumindest die Form der „Prophezeiung“ präziser gefasst ist (wenngleich hierdurch noch keine konkrete Abgrenzung zwischen Theorien und Modellen impliziert wird).

Allerdings erfordert, drittens, auch der Aspekt der "Selbsterfüllung" eine kritische Beleuchtung, da sich die Prognose nicht unmittelbar selbst erfüllen kann, sondern auf eine Umsetzung durch Akteure, welche die entsprechende Situation auf Grundlage der "Prophezeiung" definieren, angewiesen ist. Mertons wiederholter Bezug auf das Thomas-Theorem als "Basisdefinition der akteursperspektivischen Handlungstheorie" (Schnepper 2004: 24) weist darauf hin, dass die Handlungsebene eine konstituierende Funktion im Konzept der SFP einnimmt und deren Erfüllung nicht auf einen mystisch anmutenden Selbstvollzug zurückzuführen ist. Wie bei Mäkis zuvor thematisierter Kritik an MacKenzies Konzeption von Performativität, nach der es nicht Modelle oder Theorien sind, welche die ökonomische Wirklichkeit transformieren, sondern die darauf basierenden Handlungen von Akteuren, lässt sich diese Kritik auch auf die SFP übertragen: „Prophezeiungen“ erfüllen sich nicht auf mystisch anmutende Art und Weise selbst, sondern werden durch Akteure rezipiert und umgesetzt. An dieser Stelle lässt ist erneut

[97] An dieser Stelle sei erneut auf die Parallelen zum Morgenstern-Paradoxon verwiesen, das sich explizit mit der Wirkung sozialwissenschaftlicher, insbesondere ökonomischer, Prognosen beschäftigt.

festzustellen, dass der Begriff der SFP trotz – oder gerade aufgrund? – seiner Verbreitung und Popularität verschiedene semantische Defizite in sich vereint.

Viertens identifiziert Michael Florian bei der Rekonstruktion von Mertons Theorie als reflexivem sozialen Mechanismus vor allem drei Probleme (Florian 2006: 171 ff.): Erstens ist die Darstellung der SFP als geschlossener Kreislauf, dessen Endergebnis sich rekursiv auf die Ausgangssituation zurückbezieht kritisch, da hierdurch die Selbsterfüllung nur unzureichend erklärt werden kann. Es erscheint daher für die Erklärung konstruktiver, zu analysieren, auf welche Weise und warum ein sozialer Prozess selbstverstärkend seinen eigenen Ablauf beeinflussen kann. Zweitens ist Mertons Analyse auf einen einzelnen sozialen Mechanismus beschränkt, ohne dabei die enthaltenen Teilprozesse und Teilmechanismen präziser zu analysieren[98]. Tatsächlich bleiben bei Merton an verschiedenen Stellen Fragen offen, wie zum Beispiel nach der Erklärung, warum genau dem Gerücht um die drohende Insolvenz einer Bank Glauben geschenkt wird, obwohl es doch eigentlich „falsch“ ist. Drittens kritisiert Florian den ungeeigneten Ausgangspunkt Mertons, welcher an der Definition der Situation durch die Akteure ansetzt. Auch hier kann wieder die zuvor aufgeworfene Frage nach der Glaubwürdigkeit des Gerüchtes gestellt werden, dessen Ursprung nicht genauer erklärt wird.

Fünftens muss die Terminologie Mertons bzgl. der Richtigkeit oder Falschheit bestimmter Deutungen vorliegender Situationen mit einiger Skepsis betrachtet werden. Nicht allen solchen Deutungen lässt sich zweifelsfrei zuschreiben, ob sie zutreffend oder unzutreffend sind. Beispielhaft lässt sich dies mit Blick auf wissenschaftlich gestützte Aussagen veranschaulichen, welche lediglich als noch nicht falsifiziert gelten oder auf Aussagen, die auf bestimmten Ideen und Weltanschauungen beruhen (bspw. Ideologien) und dadurch nicht immer eindeutig als wahr oder falsch gekennzeichnet werden können. Schließlich führt auch Merton selbst im Kontext seiner Theorie der SFP das Thomas-Theorem an, nach welchem nicht entscheidend ist, was real ist, sondern was als real definiert wird (vgl. Merton 1968). Gerade mit Hinblick auf die involvierten Akteure ist damit nicht entscheidend, ob eine wahrgenommene Prophezeiung „wahr“ ist oder nicht – sondern ob diese entsprechend wahrgenommen wird. In einer aktuellen Konzeption der SFP im Rahmen der analytischen Soziologie nimmt Biggs dieses Problem durchaus ernst und versucht es wie folgt aufzulösen: *Beliefs* müssen nicht zwangsweise „falsch“ sein, sondern können auch einfach „arbiträr“ in dem Sinne sein, als dass eine andere Überzeugung eine andere sozioökonomische Wirklichkeit hervorbringen würde (vgl. Biggs 2009: 297).

[98] Florian schließt sich damit Gambettas Theorie der „concatenations of mechanisms“, also dem möglichen Vorliegen einer Mehrzahl von Mechanismen, an (vgl. Gambetta 1998).

Sechstens stellt sich eine weitere begriffliche Frage im Hinblick auf die Erfüllung der Prophezeiung. Kann von einer SFP nur dann die Rede sein, wenn die ursprüngliche Prophezeiung gänzlich erfüllt ist, wie es in Mertons Parabel durch die Pleite der Bank wiederum elegant aufgelöst wird? Oder genügt bereits eine teilweise Bestätigung? Hier ergibt sich ein Problem der Ermittlung des finalen Objektzustandes, also der Feststellung, wann genau eine selbsterfüllende Prophezeiung sich selbst bestätigt hat. Mertons Beispiel bezüglich der Insolvenz der Last National Bank ist in diesem Zusammenhang sehr dankbar, da sie einen endgültigen Zustand konstruiert, mit dem sich das Gerücht als SFP bestätigt hat – zumindest vorübergehend. Es ergeben sich aber Folgefragen: was wäre, wenn die Bank – wie im Beispiel der jüngsten Finanzkrise – durch staatliche Eingriffe vor der drohenden Insolvenz bewahrt wird? Würde damit die eigentliche Vorhersage als temporär erfüllt oder als widerlegt gelten? Würde sich durch die staatliche Intervention gar eine *self-destroying prophecy* ergeben, da das Gerücht den Souverän veranlasst, diesem mit Zusicherungen zu begegnen? Sprich: zu welchem Zeitpunkt – und damit verbundener Beschaffenheit bzw. Entwicklungsstand der Situation – kann man (endgültig oder nur vorübergehend) von *fulfillment* sprechen? Biggs plädiert in diesem Zusammenhang für die Möglichkeit eines temporären *fulfillments*, welches er auch der Black-Scholes-Formel zuschreibt (Biggs 2009: 310).

Losgelöst von diesen Kritikpunkten, aber nicht weniger kritisch, ist ein wesentliches Problem der SFP: ihr empirischer Nachweis. Es ist durchaus bemerkenswert, dass viele der in Kapitel 4.1 aufgeführten Anwendungsbereiche außerhalb der Soziologie liegen und ausgerechnet die ursprüngliche Disziplin der SFP in dieser Hinsicht hinter anderen zurückzubleiben scheint. Worauf ist dies zurückzuführen? Einerseits möglicherweise, weil andere Disziplinen in ihren jeweiligen Gebieten einfachere Anwendungsfelder aufweisen. Andererseits erscheint auch denkbar, dass die Soziologie „engere“ Konzepte von SFP verwendet und bei der Verwendung strengere Selektionskriterien anwendet als beispielsweise bei der Ökonomik, welche die SFP z.B. im Kontext von *self-fulfilling equilibria* relativ weitgefasst verwendet (vgl. wiederum Kapitel 4.1). Ungeachtet all dessen muss konstatiert werden, dass SFP sehr schwierig zu identifizieren und erst recht nachzuweisen sind[99]. Biggs betont dieses Problem ebenfalls und verdeutlicht es folgendermaßen: „Empirical investigation must answer two questions. The first is whether SFP can occur. An affirmative answer requires evidence that a false or arbitrary belief can have a causal impact on behavior, so as to make the behavior conform to the belief. It is

[99] Deutschmann erwähnt diese Schwierigkeit auch mit Hinblick auf die Performativitätstheorie – die Parallelen sind nicht überraschend (vgl. Deutschmann 2012).

one thing to discern a causal effect in the requisite direction, another thing to demonstrate that the effect's magnitude is substantial" (Biggs 2009: 301f.). Neben der Herstellung eines kausalen Zusammenhanges zwischen einer bestimmten Überzeugung und einer daraus hervorgebrachten Handlung bzw. einem Verhalten muss also ebenfalls empirisch demonstriert werden, dass diese Handlung ein soziales Phänomen hervorbringt, welches durch die ursprüngliche Überzeugung abgebildet wurde. Diese Schritte werden in Kapitel Sechs vorgenommen, indem zunächst verschiedene Hinweise auf das Vorliegen einer SFT gesammelt werden, um diese anschließend in eine handlungstheoretisch fundierte Erklärung zu übersetzen. Dennoch sei der Hinweis vorweggenommen, dass damit keine unumstößliche empirische Evidenz einhergeht bzw. einhergehen kann. Es werden auf Basis empirischer Rekonstruktionen Argumente dafür aggregiert und in einen – hoffentlich plausiblen – Erklärungsansatz überführt, nichts weiter.

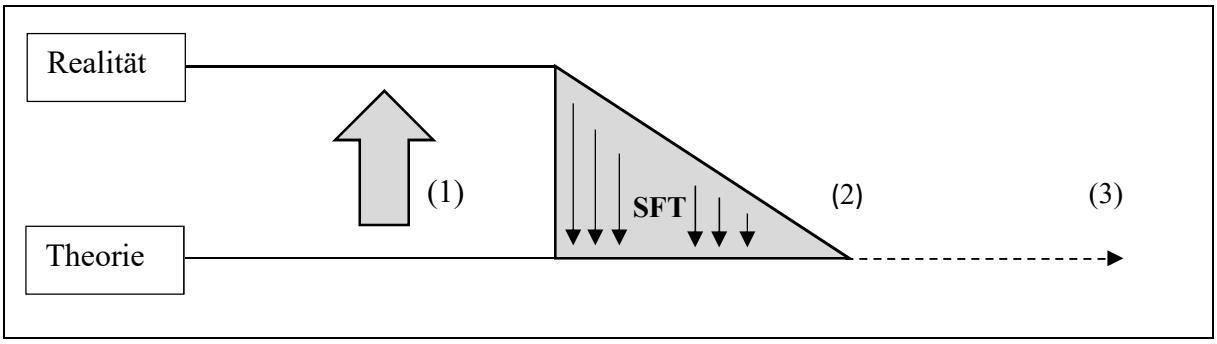
Abschließend sei betont, dass die hier aufgelisteten Einschränkungen, Ergänzungen und Problematisierungen bei weitem keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben. Sie sollen vielmehr darauf hinweisen, dass trotz der potenziellen Erklärungskraft des Mechanismus der SFP noch weiterer Präzisierungsbedarf besteht und darüber hinaus grundlegende Probleme beim Umgang mit dem Phänomen der SFP existieren. Einige dieser Korrekturen sollen in der nachfolgenden Konzeption der SFP im Rahmen des *mechanism approach* vorgenommen werden, wobei auch diesem Unterfangen dem Begriff innewohnende Grenzen gesetzt sind. In Anbetracht dieser Umstände stellt sich durchaus die Frage, wie mit einem Begriff umzugehen ist, bei welchem jedes einzelne konstituierende Wort – selbst wenn man den Begriff der Prophezeiung mit dem der Theorie ersetzt – theoretische Probleme hervorruft und dadurch, um es vorsichtig zu formulieren, nicht gerade präzise ist? Eine Antwort muss an dieser Stelle zwei Aspekte berücksichtigen: einerseits, wie mit dem Begriff umgegangen wird und andererseits, was der Begriff in der dargestellten Thematik theoretisch impliziert. Wenden wir uns zunächst dem in verschiedener Hinsicht so unglücklichen Begriff zu, auf der Suche nach einer besseren Alternative. MacKenzies Begriff der *Barnesian Performativity* wird zwar stellenweise synonym verwendet (vgl. Biggs 2009: 294), weist allerdings wiederum die zuvor thematisierten inhaltlichen und eigenen begrifflichen Probleme auf. Schellings Vorschlag, auf den Begriff der „self-realizing expectations") zurückzugreifen und Prophezeiungen lediglich als eine Quelle besagter Erwartungen zu benennen (Schelling 1998: 38) erscheint plausibler, beseitigt allerdings auch nicht alle der zuvor genannten Präzisionsdefizite, was auch für Alternativbegriffe wie die der „Selbstverstärkung" oder „Selbstbestätigung" gilt. Umgekehrt ließe sich der tatsächliche theoretische Inhalt vermutlich kaum in einen handhabbaren Begriff übersetzen, was den Mangel an

Alternativen verdeutlichen mag. Die oben genannten Einschränkungen stets mitbedenkend wird die vorliegende Arbeit den Begriff der SFP – wenn auch zähneknirschend – weiterverwenden. Schließlich stellt die zweite Frage nach der theoretischen Bestimmung ein wesentlich wichtigeres Problem dar, welches primäre Aufmerksamkeit verdient. Insbesondere mit Blick auf die Frage nach dem *fulfillment* plädiere ich im Rahmen dieser Arbeit dafür, den Begriff der SFP als idealtypisch im Sinne Max Webers zu begreifen (vgl. Weber 1904, 1980[1922]). Dies hat theoretische wie empirische Gründe, da das zuvor genannte Problem des finalen Objektzustandes einen geschlossenen sozialen Prozess impliziert, wie er in der Realität nicht nur selten vorzufinden ist, sondern auch stets der Frage ausgesetzt ist, ob und wann dieser Zustand final ist. Dies lässt sich – neben dem zuvor genannten Beispiel einer staatlichen Intervention, welche die Insolvenz einer Bank obsolet macht – insbesondere mit dem in dieser Arbeit zentralen Typ der SFT veranschaulichen: selbst wenn empirisch demonstriert werden kann, dass sich eine Theorie „erfüllt" hat (also der beschriebene Ausschnitt der Realität ein exaktes Abbild der Theorie ist), so heißt dies nicht, dass dieser Zustand auf Dauer gestellt und damit final ist. Gerade wenn wir Poppers wissenschaftstheoretischen Ausführungen folgen (Popper 2005[1935], 2009[1963]), kann eine Theorie nur noch nicht falsifiziert sein, was eine Finalität ohnehin ausschließt. Die Frage, ob ein derartiges *fulfillment* überhaupt realistisch sein kann, ist eine ganz andere. Entscheidend ist dabei meines Erachtens – und dies entspricht wiederum dem Konzept ökonomischer Performativität – dass es zu einer vorwiegend einseitigen Approximation zwischen Realität und „Prophezeiung" in Richtung letztgenannter kommt. Elementar für die SFP (bzw. die SFT) ist demnach nicht das *fulfillment* als Ergebnis, bei dem eine exakte – geradezu idealtypisch anmutende – Anpassung der Wirklichkeit an die Prophezeiung (bzw. Theorie) erfolgt. Entscheidend ist vielmehr ein vorausgehender sozialer Prozess der zunehmenden Angleichung der Realität an die „Prophezeiung"[100]. Eine negative Konsequenz dessen ist freilich, dass die Bestimmung, ab welchem Grad der Annäherung ein solcher Prozess als SFP bezeichnet werden kann, weitgehend arbiträr ist. Dennoch, und hier liegen die entscheidenden Vorteile, lässt sich damit einerseits die Prozesshaftigkeit gegenüber dem bloßen *outcome* stärker hervorheben und andererseits das Problem des finalen Objektzustandes ausblenden, da ein *fulfillment*

[100] Parallelen zu der in Kapitel 2.4 formulierten Konzeption von Performativität sind insofern intendiert, als dass in beiden Fällen der Schwerpunkt auf den stattfindenden sozialen Prozess und dessen Erklärung gerichtet ist, während das Ergebnis (sei dieses als barnes'sche Performativität oder als *fulfillment* beschrieben) zwar als Indikator nicht unerheblich, aber für die Erklärung zweitrangig ist.

in diesem Falle auch nur approximativ oder temporär erfolgen kann[101]. Eine abschließende Veranschaulichung dieser Konzeption lässt sich Abbildung 12 entnehmen.

Abbildung 12: Approximationsmodell des *fulfillments* am Beispiel der self-fulfilling theory



Quelle: Eigene Darstellung

Realität und Theorie sind hier nicht als transzendente Elemente zu begreifen, sondern bestehen aus Handlungen und werden über diese entlang einer zeitlichen Entwicklungslinie reproduziert. Die Theorie (als eine bestimmte Form von „Prophezeiung") ist auf die Realität ausgerichtet, beschreibt diese als ihren Gegenstand und beeinflusst sie durch die an ihr erfolgende Ausrichtung von Handlungen (1). Die SFP bzw. SFT wird als sozialer Prozess verstanden, bei dem es zu besagter Approximation zwischen Realität und Theorie kommt, welche durch überzeugungsbedingte Handlungen der involvierten Akteure herbeigeführt wird, wobei besagte Überzeugungen auf den Deskriptionen bzw. Präskriptionen der Theorie basieren[102] (2). Schneiden sich die beiden Entwicklungslinien von Realität und Theorie an einem bestimmten Punkt, besteht ein exakter *fit* und damit ein idealtypisches *fulfillment*. Gleichzeitig wird der gesamte soziale Prozess, der sich in die Richtung dieser Entwicklung bewegt, als SFP bezeichnet, sofern er die weiteren konstitutiven Merkmale dieses Mechanismus erfüllt und selbst wenn es dabei nicht zu einem vollständigen Schnitt von Prophezeiung und Realität kommt. Es ist zudem darauf hinzuweisen, dass dies bestenfalls im analytischen Sinne als geschlossener Prozess betrachtet werden

[101] Diese Vorgehensweise widerspricht explizit dem Argument Brissets, dass MacKenzies Beispiel des BSM deshalb keine SFP sein konnte, weil sie sich nie „erfüllt" hat und zu einem späteren Zeitpunkt obsolet wurde (Brisset 2017). Eine solche Betrachtungsweise ignoriert ebenfalls das Problem des finalen Objektzustandes und die stattfindenden sozialen Prozesse. Diese Einschätzung teilt auch Biggs, der das BSM als temporäre SFP bewertet (vgl. Biggs 2009).

[102] Die „falsche" Definition der Situation bestände hier darin, dass eine Theorie als (zunehmend) realistisch wahrgenommen wird und Handlungen dadurch anleitet. Demgegenüber könnte ein „umgekehrter" Prozess im Sinne einer zunehmenden Ausrichtung der Theorie an die Realität dann gegeben sein, wenn eine Theorie tatsächlich immer realistischer wird, d.h. die durch sie abgebildeten Ausschnitte der Realität diese zunehmend präzise beschreiben bzw. daraus abgeleitete Prognosen an Belastbarkeit gewinnen.

kann und ein finaler Objektzustand nicht immer vorliegt, sondern vielmehr häufig lediglich ein analytisches Konstrukt darstellt. Eine nachfolgende Weiterentwicklung ist daher denkbar (3). Dadurch ist schließlich die Möglichkeit geben, dass sich die Annäherung zwischen Realität und Theorie auch wieder umgekehrt (wie dies beispielsweise bei der Entwicklung des BSM der Fall war). Eine solche Herangehensweise kann sich noch immer den Ergebnissen und Folgen eines sozialen Prozesses widmen (und dies über eine reine Dichotomie von Erfüllung vs. Nicht-Erfüllung hinaus) und dabei zugleich die Prozesshaftigkeit hervorheben. Im Rahmen der weiteren Ausführungen werden SFP daher – sofern nicht anderweitig betont – in Form des dargestellten Approximationsmodells gedacht.

4.3 Die Self-Fulfilling Prophecy als sozialer Mechanismus

Mertons SFP soll nachfolgend als sozialer Mechanismus dargestellt werden und damit an vorausgehende Überlegungen der analytischen Soziologie anschließen. Die SFP kann aus verschiedenen Gründen als eines der bekanntesten und populärsten Beispiele für die Erklärungsleistung sozialer Mechanismen gelten (Bornmann 2010, Florian 2006, Hedström 2008) und verdeutlicht – auch anhand der eingängigen Beispiele – klar und deutlich die soziale Dimension eines dynamischen Prozesses, bei welchem die Handlungen der involvierten Akteure durch Überzeugungen vermittelt sind, welche wiederum durch wechselseitige Beobachtung erhärtet werden und nichtbeabsichtigte Handlungsfolgen herbeiführen.

Die ursprüngliche Definition in allen Ehren, bietet es sich nichtsdestoweniger zunächst an, auf eine präzisere Konzeption zurückzugreifen. Biggs bringt einige verbreite Überlegungen auf den Punkt, indem er die SFP anhand verschiedener Kriterien in mehreren Schritten definiert. Erstens liegt eine grundlegende kausale Sequenz vor, die sich wie folgt formulieren lässt (Biggs 2009: 295f.):

„(1) X believes that 'Y is p'.
(2) X therefore does b.
(3) Because of (2), Y becomes p.“

Dies impliziert zunächst eine einfache soziale Interaktion, wie sie z.B. in den zuvor thematisierten Studien zu einem Lehrer-Schüler-Verhältnis vorliegt. Damit ist allerdings noch keine

ausreichende Beschreibung einer SFP erfolgt, da noch ein weiteres Kriterium notwendig ist, denn, zweitens, liegt bei mindestens einem der beiden Akteure X oder Y ein Missverständnis der kausalen Sequenz vor, z.B. in der Annahme, dass sich diese wie folgt gestaltet (Biggs 2009: 296):

„(0) Y is p.
(1) Because of (0), X believes that 'Y is p'.
(2) X therefore does b.
(3) Because of (0), Y manifests p.“

In diesem Fall nehmen die beteiligten Akteure an, dass die Überzeugungen bzw. Erwartungen von X schlicht und ergreifend die empirischen Tatsachen widerspiegeln. Tautologisch wird also angenommen, dass „Y = p entspricht“, weil „Y = p entspricht“[103], während das Missverständnis insbesondere darin begründet liegt, die soziale Dimension und die Bedeutung der involvierten Überzeugungen zu verkennen. Biggs nennt diese Sequenz “inductively derived prophecy” (IDP, ebd.) und benennt damit den Umstand, dass die Überzeugungen von X bzgl. Y aus (vermeintlicher) Evidenz abgeleitet ist. Dementsprechend zeichnen sich SFP dadurch aus, dass die Überzeugung eines spezifischen Akteurs entsprechende Auswirkungen nach sich zieht, welche für eine Annäherung der Realität an die ursprüngliche Überzeugung sorgt. Darüber hinaus gibt es aber noch ein zweites Merkmal, dass die nicht-intendierten Folgen sozialen Handels betrifft, da zumindest einem Teil der beteiligten Akteure nicht bewusst ist, dass ihre eigenen Überzeugungen die Realität auf eine bestimmte Art und Weise konstruieren. Biggs vermeidet in seiner Konzeption der SFP (ganz im Gegensatz zur IDP) die Spezifizierung des „korrekten“ Zustandes von Y zu Beginn der Sequenz. Dies hat gute Gründe, die bereits in Kapitel 4.2 thematisiert wurden und eine notwendige Falschheit der Überzeugungen problematisieren, da hierbei epistemologische Schwierigkeiten auftreten können. „Therefore I will refer to X’s beliefs as false or *arbitrary*: arbitrary because a different belief would create a different reality” (Biggs 2009: 297, Hervorhebung i.O.). Dieser Hinweis ist insbesondere für die spätere Arbeit mit SFT von zentraler Bedeutung und insbesondere relevant, wenn die „Falschheit” einer Theorie nicht genau bestimmbar oder diskutabel ist, aber die Vermutung naheliegt, dass die Anwendung einer anderen Theorie auch andere Folgen hätte.

[103] Mit Blick auf die SFT entspräche dies der Annahme, dass sich eine Theorie bestätigt geht, weil sie wahr ist und nicht, weil sie performativ ist.

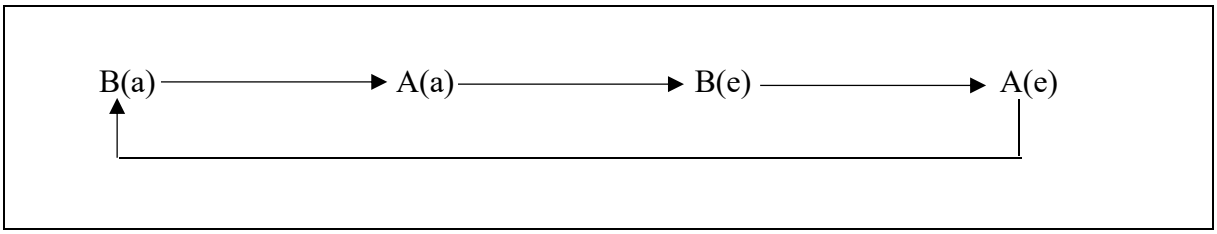
Ein weiteres zentrales Merkmal der SFP, welches gerade dann elementar ist, wenn es über die bisher dargestellten, einfachen Interaktionssituationen hinausgeht, ist die soziale Beeinflussung der vorliegenden *beliefs*. Die Überzeugungen der Akteure sind nicht nur die unmittelbaren Ursachen für ihr Handeln, sondern selbst weder statisch noch atomistisch und stets durch die sozialen Interaktionen innerhalb der Situation geprägt. Mit Blick auf Mertons Parabel lässt sich die Erklärung des Bank Runs also folgendermaßen präzisieren: das Gerücht um die Insolvenz der Bank prägt bei einzelnen Kunden die Überzeugung, dass die Insolvenz der Bank kurz bevorstehen könnte. Als die ersten Anleger diese Überzeugung bestätigen und über die Auflösung ihrer Konten in die Tat umsetzen, wird dies wiederum auch von anderen Akteuren wahrgenommen, wodurch sich die Überzeugung bzgl. der Solvenz der Bank erhärtet. Während einzelne Abhebungen für die Bank verkraftbar gewesen wären, entsteht jedoch nun eine soziale Dynamik, in der auf bestimmten Überzeugungen beruhendes Handeln von einer immer größeren Anzahl an Akteuren wahrgenommen, dadurch in deren Überzeugung bestätigt, und schließlich ebenfalls vollzogen wird. Biggs drückt dies in folgender kausalen Sequenz aus (Biggs 2009: 297):

„(1.1) X_1 believes that 'Y is p.'
(2.1) X_1 therefore does b.
(1.2) Because of (2.1), X_2 believes that 'Y is p.'
(2.2) X_2 therefore does b.
(1.3) Because of (2.1) and (2.2), X_3 believes that 'Y is p.'
(2.3) X_3 therefore does b.
…
(3) Because of (2.1), (2.2), (2.3) …, Y becomes p."

Diese Konzeption geht über die beiden vorausgehenden Beschreibungen der SFP hinaus, indem hier die interaktive Prozesshaftigkeit weiter hervorgehoben wird. Die Überzeugungen der Akteure können dabei nicht nur als rein partikulare Merkmale verstanden werden, sondern sind durch Beobachtungen bzw. Beobachtungskonstellationen geprägt und führen in ihrer Aggregation wiederum zu veränderten Handlungssituation weiterer Akteure. Indem immer mehr Akteure einer Prophezeiung glauben und gemäß dieser handeln, erhöht sich dadurch für Beobachter deren Glaubwürdigkeit, d.h. es findet – um es im Vokabular von Hedströms DBO-Theorie

auszudrücken – eine Beeinflussung von deren Überzeugungen durch eine Veränderung der Opportunitätsstrukturen statt (vgl. Abb. 13).

Abbildung 13: Die Logik selbsterfüllender Prophezeiungen



Quelle: Darstellung nach Hedström/Udehn 2009: 39.

In Kapitel Drei wurde bereits eine vergleichbare Darstellung der SFP präsentiert und betont, dass die Überzeugungen der Akteure in den Mittelpunkt der Analyse gestellt werden (vgl. Abb. 9). Das zentrale Argumentationsmuster besteht darin, dass die *beliefs* (B) bestimmter Akteure (a) Handlungen (A) hervorrufen, die bei anderen Akteuren (e) eine Verstärkung vergleichbarer *beliefs* hervorrufen und wiederum entsprechende Handlungen nach sich ziehen[104]. Dadurch entsteht eine rekursive Dynamik, bei der eine zunehmende Anzahl von Akteuren sowie ihre nach dem konstituierenden *belief* ausgerichteten Handlungen die Glaubwürdigkeit dessen erhöhen (vgl. Udehn/Hedström 2009: 37ff.). Erneut sei in diesem Zusammenhang darauf verwiesen, dass das zentrale Merkmal der SFP einer bestimmten Form sozialer Prozesshaftigkeit zugeschrieben wird und nicht notwendigerweise der „Falschheit" eines *beliefs* bzw. eines wie auch immer zu definierenden *fulfillments* (vgl. Kapitel 4.2).

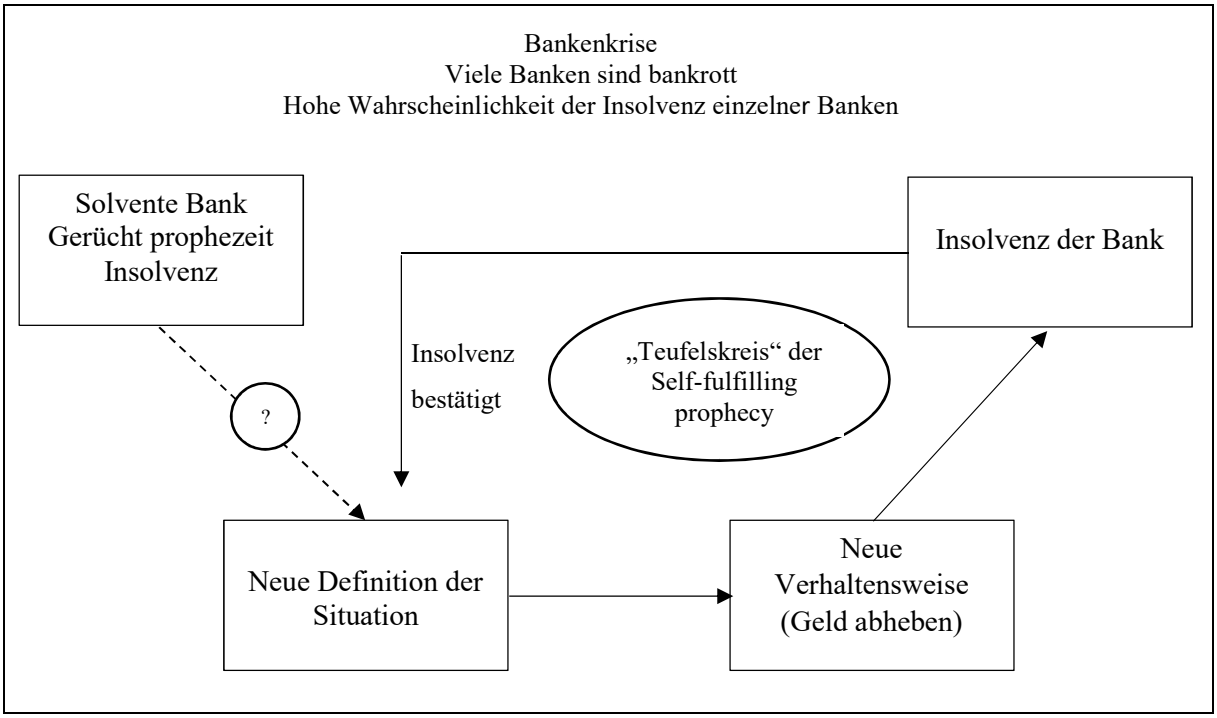
Dabei soll erneut nicht unterschlagen werden, dass einige Autoren auch auf die Interessen der Akteure als untergeordneten Einflussfaktor hinweisen (vgl. Bornmann 2010, Hedström 2008). Mit Hinblick auf den Bank Run ist es auch plausibel, dass es nicht ausschließlich um subjektive Annahmen und Überzeugungen der Akteure bzgl. der Solvenz der Bank geht, sondern in diesem Fall auch um ihre finanzielle Situation und damit um ein ureigenes Interesse. Die *desires* der Akteure prägen dann neben den Überzeugungen das Handeln der Akteure, wobei dies vor allem für das Beispiel der Bank-Parabel gelten muss. In anderen Beispielen (z.B. der Student mit Prüfungsangst) spielen *desires* keine signifikante Rolle, während Überzeugun-

[104] Ein solches Argumentationsmuster ließe sich analog dazu und basierend auf den Erkenntnissen aus Kapitel 3.3.5 auch mit Bezug auf mentale Modelle formulieren. Hier führen bestimmte mentale Modelle (insbesondere Frames als Situationsdeutungen) zu Handlungen, die wiederum die mentalen Modelle anderer Akteure beeinflussen.

gen und ihre Beeinflussung der Realität weiterhin konstitutiv für SFP sind. Wenn im anschließenden Kapitel die SFT als Typ von SFP präsentiert wird, ist diese differenzierte Betrachtung von zugrundeliegenden Motivationen erneut von Relevanz.

Ebenfalls hervorgehoben wurde im vorausgehenden Kapitel die Bedeutung von Rekursivität bei mechanismenbasierten Erklärung. Florian betont in diesem Zusammenhang und anschließend an Niklas Luhmann, dass es sich bei der SFP auch um einen reflexiven sozialen Mechanismus handelt (Florian 2006, Abb. 14):

Abbildung 14: Die self-fulfilling prophecy als reflexiver Mechanismus



Quelle: Darstellung nach Florian 2006: 172.

Besagte Reflexivität wird von Florian insbesondere an zwei Aspekten festgemacht. Nachdem er Vertrauen als zentralen handlungsprägenden Mechanismus identifiziert, weist er erstens darauf hin, dass es dabei weniger um das subjektive Vertrauen gegenüber der Liquidität der Bank geht (auch wenn dieses nicht auszuschließen ist), sondern v.a. um das auf der Beobachtung anderer Akteure basierende Vertrauen in das Vertrauen anderer. Zwar kann der Vertrauensverlust in die Last National Bank über eine lineare fortschreitende Aggregation rückläufigen Vertrauens beschrieben werden, jedoch wird dadurch die Eigendynamik des Prozesses vernachlässigt (vgl. Florian 2006: 188 ff.). Zweitens kann man die Reflexivität von SFP aber auch weiter

verallgemeinern, wenn man sich vom Beispiel des Bank Runs distanziert. Hier ist der von Merton benannte Teufelskreis („vicious circle“, Merton 1968: 489) mit der Insolvenz der Bank und der Bestätigung des Gerüchts unweigerlich geschlossen, während dies nicht für alle SFP gelten muss, insbesondere wenn es mehr um einen s*elbstverstärkenden* als um einen *selbsterfüllenden* Prozess geht. Ein besseres Beispiel mag man hier in Mertons Beobachtung über rassistische Vorurteile gegenüber schwarzen Arbeiternehmern finden, welche sich rekursiv selbst verstärken können – indem sich Vorurteile „bestätigen“ – ohne dass sich der Kreislauf selbsterfüllend schließen muss. Diese Form der Reflexivität ist damit unmittelbar anschlussfähig an das im vorausgehenden Kapitel formulierte Modell der Approximation, wobei die Veranschaulichung eines Kreislaufs der rekursiven Dynamik des Prozesses zusätzlich Gestalt verleiht.

Zusammenfassend lässt sich die SFP im Rahmen der analytischen Soziologie in wesentlich systematischerer Weise konzipieren, als dies bei Mertons ursprünglichem Konzept erfolgte. Innerhalb der analytischen Soziologie lassen sich verschiedene „Werkzeuge“ hervorheben, mit welchen die SFP bearbeitet werden kann, sei es anhand eines allgemeinen Zugangs und der Konstruktion einer kausalen Sequenz (Biggs 2009), der Erklärung unter Zuhilfenahme einer spezifischen Handlungstheorie (Bornmann 2010, Hedström 2008) oder der Konzeption als reflexivem sozialen Mechanismus (Florian 2006). Diese verschiedenen Analyseinstrumente bieten verschiedene Vorteile, welche nachfolgend instrumentalisiert werden. Vor allem aber wird durch die analytische Soziologie im Allgemeinen ein theoretischer Rahmen zur Verfügung gestellt, mit welchem plausible und präzise Erklärungen konstruiert werden können, während der *mechanism approach* und die damit verbundene Konzeption der SFP als sozialem Mechanismus eine soziologische Erklärungsmethode zur Verfügung stellen. Anschließend an Biggs‘ Vorschlag einer *checklist* lässt sich das nachfolgende Vorgehen folgendermaßen formulieren:

> „First, establish the causal sequence. This can be checked by considering the counterfactual: Is it plausible that a change in the initial belief would alter the outcome? Second, establish misapprehension by at least some of the participants. Sketch their assumed IDP […] Third, gather evidence on the magnitude and prevalence of SFP. Even if systematic evidence is not available, it is certainly helpful to broaden the focus to include IDP as well as SFP in this particular context […] Fourth, explain why the false or arbitrary belief was formed. Why did the individual(s) act on the basis of this belief rather than waiting for evidence (as with IDP)? Fifth, explain why this belief became self-fulfilling. Remember the most incorrect beliefs do not have such an effect“ (Biggs 2009: 310f.).

Biggs' Analyseschritte bilden, eingebettet in ein mehrstufiges Erklärungsmodell, den methodologischen Leitfaden für die im sechsten Kapitel erfolgende Analyse. Gleichermaßen muss darauf hingewiesen werden, dass der verengte Fokus auf die SFT einige Besonderheiten mit sich bringt, welche nachfolgend darzustellen sind.

4.4 Self-Fulfilling Theory

Im Rahmen eines mechanismenbasierten Zugangs zur SFP charakterisiert Biggs die SFT sowohl als Spielart wie auch als Beispiel und beschreibt diese anhand folgender Sequenz (Biggs 2009: 298):

> „(1) X^1 ... X^N believe that 'Y is a true model of society'.
> (2) X^1 ... X^N therefore act accordingly.
> (3) Because of (2), society conforms to Y."

Im Kern ist die dargestellte kausale Sequenz mit jener der SFP vergleichbar: Eine steigende Anzahl an Akteuren teilt eine Überzeugung, die einer bestimmten „Prophezeiung" entspringt und richtet ihre Handlungen danach aus, wodurch eine Approximation zwischen „Prophezeiung" und Realität stattfindet. Während bei einer SFP häufig (nicht grundsätzlich) einem individuellen oder korporativen Akteur durch eine „Prophezeiung" bestimmte Merkmale zugeschrieben werden, deren Richtigkeit sich durch den dadurch angestoßenen Prozess bestätigt (denken wir an die vermeintlich insolvente Bank), formuliert auch eine SFT Aussagen über einen bestimmten Ausschnitt der Realität, welche durch überzeugungs- und handlungsbasierte Adaptation zu einer entsprechenden Approximation führen können. Die Realität nähert sich in beiden Fällen bis hin zu einem idealtypischen *fulfillment* an die „Prophezeiung" bzw. an die Theorie an.

Woraus ergibt sich aber nun der Sonderstatus der SFT und wie grenzt sich diese von der „klassischen" SFP ab? Eine Beantwortung dieser Frage muss an zwei Aspekten ansetzen: einerseits daran, dass es sich bei Theorien um eine spezifische und von anderen Formen abzugrenzende Form der „Prophezeiung" handelt. Dies hat nicht zuletzt eine qualitative bzw. inhaltliche Dimension, indem einer wissenschaftlichen Theorie in Gegenüberstellung zu anderen For-

men von „Prophezeiungen“ (bspw. einem Gerücht) ein vergleichsweise hohes Maß an Legitimität, Glaubwürdigkeit und faktischer Fundierung zugeschrieben werden kann (vgl. Ziman 1991). Andererseits empfiehlt sich auch ein genauerer Blick auf die Adressaten dieser speziellen Form von „Prophezeiung“. Es ist anzunehmen, dass Akteure, die ihr Handeln an wissenschaftlichen Theorien ausrichten einen relativ hohen Reflexionsgrad aufweisen und daher selbst komplexere Anforderungen an jene „Prophezeiungen“ haben, denen sie Glauben schenken. Daraus ergibt sich eine spezifische, wenngleich näher zu ergründende Relation zwischen „Prophezeiung“ und Rezipienten, welche die Grundlage für die SFT bildet. Nach Biggs lassen sich vor allem drei Besonderheiten unterscheiden.

(1) Das konstituierende Element der *misapprehension* muss mit Bezug auf die SFT differenziert betrachtet werden:

> „For self-fulfilling theory, misapprehension is more ambiguous than for other phenomena, for individuals may be partly cognizant of their own role in making reality conform to theory. Nevertheless, the ability of theory to motivate action surely requires a conviction that the theory expresses some underlying truth about society, however imperfectly instantiated in actually existing social arrangements” (Biggs 2009: 299).

Der zuvor angenommene, gehobene Reflexionsgrad der involvierten Akteure spiegelt sich hierin wieder und wurde, mit Blick auf den Kontext der Ökonomie, bereits in Kapitel Zwei thematisiert. Derartige Akteure sind qua ihrer Ausbildung möglicherweise selbst mit sozialen Dynamiken wie der SFP und der Rolle, die sie in einem solchen Prozess einnehmen können, vertraut. Im Vergleich zu anderen Fällen von SFP ist es hier noch schwieriger, nachzuweisen, dass eine Verkennung der Situation durch die involvierten Akteure stattfindet. Umgekehrt ergibt sich die Frage, wie trotz eines potenziell hohen Abstraktionsgrades seitens der Akteure die Handlung auf Basis einer Theorie zu erklären ist. Beckert zufolge spielt dabei vor allem die Glaubwürdigkeit einer Theorie eine wichtige Rolle (vgl. Beckert 2016: 268). Diese kann sich wiederum durch verschiedene Faktoren ergeben, sei es z.B. durch die Genauigkeit damit getroffener Prognosen und Erklärungen (vgl. Friedman 1953), durch das Vertrauen in epistemische Autoritäten (vgl. Kruglanski 1989) oder schlicht dadurch, dass zumindest einige Aspekte der Theorie Teile der Realität plausibel abbilden und Akteure sich damit begnügen, dass die Theorie dadurch richtig sein *könnte* (vgl. Sudgen 2009). Die hierdurch abgebildete Paradoxie, dass Akteure in ökonomischen Kontexten eine mitunter reflektierte oder skeptische Beziehung zu ökonomischen Wissensformen haben können, sich gleichzeitig aber auch mit unrealistischen

Beschreibungen der Realität begnügen, könnte letztlich auf den Grund zurückzuführen sein, welcher bei Reichmann (2018) auf ökonomische Prognosen bezogen wird. Bei der Ausrichtung an diesen geht es um die Überwindung von Unsicherheit und damit um die Gewährleistung von Handlungsfähigkeit. Das von Merton hervorgehobene falsche Verständnis einer Situation ist in diesem Zusammenhang allerdings entsprechend schwierig zu bestimmen.

(2) Weiterhin – und damit zusammenhängend – ergeben sich Besonderheiten bei der Erklärung von SFT hinsichtlich der Herausbildung von Überzeugungen (seien diese falsch oder arbiträr). Die von Biggs vorgeschlagenen, verbreiteten Erklärungen für die Herausbildung falscher oder beliebiger Überzeugungen basierenbei allgemeinen SFP häufig auf der Akzeptanz von Expertise oder asymmetrische Kostenstrukturen (Biggs 2009: 306), auch Vertrauen kann eine wichtige Rolle spielen (vgl. Florian 2006). Gleichermaßen sind gerade SFT auf ergänzende Erklärungen angewiesen, deren Veranschaulichung erneut zur Debatte der *Performativity of Economics* bzw. zu den in Kapitel Zwei gemachten Unterscheidungen zwischen Deskription und Präskription (bzw. wie bisweilen unterstellt: Normativität [vgl. Morgenstern 1972]) zurückführt. So betont Biggs, „[that] [p]owerful motivation is created by the conflation of descriptive and normative claims […] [o]n one hand, they are ostensibly hard-headed scientific theories of reality, possessing unique rigor. On the other hand, they specify – and also justify – a normative ideal" (Biggs 2009: 307). Insbesondere wenn durch die Kenntnis oder Anwendung einer Theorie neue Anreize gesetzt oder Ziele verfolgt werden können – Biggs weist hier auf das Beispiel der neoklassischen Ökonomik hin –, spielen neben Überzeugungen auch Interessen eine wichtige Rolle: „Neoclassical economics promises tangible gain to those who deploy it in the real world. Anyone who believes its predictions about prices should use those predictions in their own market trading" (Biggs 2009: 307f.). So ist es eine Sache, wenn ein durch eine Theorie beschriebener Ausschnitt der Realität als überzeugend angesehen wird und Eingang in das subjektive Weltbild findet (Deskription), allerdings eine andere, wenn die von der Theorie formulierten Handlungsanweisungen als nützlich zur Erreichung bestimmter Ziele bzw. Verwirklichung von Interessen angesehen werden (Präskription). Zwei Beispiele mögen dies verdeutlichen: erneut sei, erstens, auf Milton Friedman verwiesen, der mit seinem Ansatz der *„Positive Economics"* eine wissenschaftliche Herangehensweise prägte, bei welcher der Realismus von spezifischen Modellen und Theorien nicht das entscheidende Kriterium ist, sondern deren Präzision in Prognose und Kalkulation (Friedman 1953). Dementsprechend verschiebt sich sowohl der Anspruch an als auch die Nutzung solcher ökonomischer Wissensformen weg von der plausiblen und auf realistischen Annahmen beruhenden Abbildung der Welt in Richtung einer

vorwiegend instrumentellen Nutzung. Dies wird, zweitens, durch die Befunde Svetlovas (2012, 2014) gestützt, in denen verdeutlicht wird, dass Entscheidungsträger auf Finanzmärkten die Existenz und Aussagen verschiedener Modelle zwar durchaus wahrnehmen, sich jedoch nicht blind auf diese verlassen, sondern diese lediglich zu einem Teil ihrer Kalkulationen machen. Wenn sich die Modelle mit ihren Überzeugungen oder ihrer Handlungspraxis vereinbaren lassen, werden sie entsprechend instrumentalisiert, widersprechen sie den sonstigen situativen Wahrnehmungen, werden sie häufig vernachlässigt. Dieser selektive und instrumentelle Umgang mit Modellen und Theorien verdeutlicht, dass manifeste *beliefs* in diesem Zusammenhang sowohl schwieriger zu identifizieren als auch nicht immer allein handlungsprägend sind.

(3) Schließlich lässt sich die Art und Weise der „Erfüllung" bei SFT im Vergleich zu anderen Formen der SFP abgrenzen. Während hier häufig der Glaube an die Validität bestimmter Aussagen und Handlungen (Das Gerücht über die Insolvenz der Bank wird glaubhafter, wenn eine zunehmende Anzahl an Akteuren diesem Gerücht Glauben schenkt und entsprechend handelt) und eine damit einhergehende Veränderung von Gelegenheitsstrukturen (je mehr Akteure ihr Geld von der Bank abheben, desto höher bzw. wahrscheinlich werden die potenziellen Kosten für mich, wenn ich ihrem Beispiel nicht folge und weniger/kein Geld mehr abheben kann) entscheidend ist, kann sich die SFT dadurch realisieren, dass sie Institutionen außerhalb ihrer Disziplin formt. Biggs veranschaulicht dies am Beispiel der Shareholder-Value-Maximierung, welches im Rahmen dieser Arbeit weiter vertieft wird, aber auch der bereits in Kapitel Zwei skizzierten Entwicklung des BSM (Biggs 2009: 309f.). Gleichwohl wird auch in diesem Zusammenhang die potenzielle Bedeutung von Interessen betont. Mit Bezug auf die EMH (Fama 1970) erläutert Biggs, wie durch die Anwendung einer Theorie bzw. eines Modells solange ökonomische Vorteile erzielt werden können, bis andere Akteure sich daran anpassen und schließt daraus, dass „Theory can also be made real when its predictions are used to guide self-interested action" (ebd.: 310). Diese beiden Erfüllungsformen lassen sich insofern zusammenfassen, als dass Theorien in den Status ökonomischer Koordinationsinstanzen überführt werden können, indem sie Handlungen durch die Erzeugung manifester Erwartungsmuster und/oder Instrumente zur Zielerreichung Orientierung verschaffen[105].

Anhand der vorgenommenen Abgrenzungen lässt sich festhalten, dass die SFT gegenüber der SFP einige Besonderheiten bei der Situations- bzw. Selbstwahrnehmung der Akteure, der Bedeutung ihrer Überzeugungen sowie der Art und Weise des *fulfillments* aufweist. Weiterhin schließen allerdings zwei zusammenhängende kritische Anmerkungen an, die hier kurz

[105] Dieses Argument wird in Kapitel 6.3 fortgeführt und vertieft.

aufgegriffen werden sollen. Erstens lässt sich einwenden, dass falsche Theorien sich nicht einfach selbst erfüllen, sondern eben nur dann, wenn sie richtig sind. Jenes Argument findet sich beispielsweise bei Felin und Foss (2009a, 2009b), die damit dem Konzept selbsterfüllender Theorien, wie es von Ferraro, Pfeffer und Sutton (2005, 2009) formuliert wurde, widersprechen. Dieser Standpunkt, der auf einer notwendigen Falsifikation falscher bzw. obsoleter Theorien beharrt, ignoriert allerdings nicht nur einige der konstruktivistischen Argumente aus der Performativitätsdebatte, sondern übersieht zum einen auch, dass selbst eine empirische Falsifikation nicht immer zu unmittelbaren Ablösung einer Theorie führen muss, gerade wenn sie in ein komplexeres Paradigma eingebettet ist (vgl. Kuhn 1962). Andererseits bezeugen Fälle wie die umstrittene Studie von Reinhart und Rogoff (2010), dass eine Theorie auch dann institutionalisiert werden und eine performative Wirkung entfalten kann, wenn sie in der akademischen Welt umstritten ist und im Nachhinein in Teilen falsifiziert wurde. Dennoch wird dieser Einwand im weiteren Verlauf dieser Arbeit durchaus ernst genommen, weshalb an späterer Stelle eigens Hinweise darauf aggregiert werden, dass die zu untersuchenden Theorien nicht einfach nur „wahr“ sind und sich deshalb bestätigen (vgl. Kapitel 5.3). Der zweite, daran anschließende Einwand greift erneut die Argumente Callons auf, welcher die performative Wirkung von Theorien nicht auf rein überzeugungsvermittelte Prozesse reduziert bzw. mit SFP gleichgesetzt sehen will. Dabei wird sowohl auf die soziotechnischen Hintergründe als auch die Materialität der Theorien (d.h. ihr Inhalt ist von Relevanz) verwiesen, welche unabhängig von den Überzeugungen von Akteuren dazu führen können, dass eine Theorie nicht performativ wirkt (vgl. Callon 2007). Wenngleich Callon insofern zuzustimmen ist, dass Performativität nicht generell mit SFP gleichzusetzen ist, so gilt dennoch zu betonen, dass eine generelle Zurückweisung dieser Verbindung mitunter vorschnell unternommen wird. Vielmehr erscheinen gerade unter Rückgriff auf die SFT durchaus Möglichkeiten gegeben, zur Erklärung spezifischer (nicht aller!) Formen von Performativität beizutragen. Drei Argumente seien an dieser Stelle genannt: Erstens erlaubt gerade die SFT eine differenzierte Betrachtung der handlungsleitenden Motive der Akteure und konzipiert diese zwar vorwiegend, aber nicht ausschließlich auf Basis von *beliefs*. Damit zusammenhängend spielt, zweitens, auch bei SFT der Inhalt einer Theorie eine Rolle. Wenngleich hier nicht zentral ist, ob eine Theorie „richtig“ ist (was sich häufig ohnehin erst ex post durch Falsifikation herausstellt), sondern ob sie von Akteuren als glaubwürdig oder nützlich wahrgenommen wird, liegt damit ein gewisser Grad an Materialität zugrunde. Das bedeutet nicht nur, dass sich nicht jede beliebige Theorie „selbst erfüllen“ kann, sondern auch, dass „Prophezeiungen“ im Allgemeinen auf Materialität angewiesen sind, wenn sie „erfüllt“

werden sollen – ihr Inhalt (bzw. dessen Glaubwürdigkeit) ist von Relevanz. Drittens weist auch Guala darauf hin, dass SFP, ebenso wie Sprechakte und Callons Konzept von Performativität, auf bestimmte Hintergrundbedingungen angewiesen sind, die unabhängig von den Überzeugungen der Akteure dazu führen können, dass sie scheitern (Guala 2016: 42). Dazu sei erneut auf das in Kapitel 4.2 konstruierte Beispiel zum Problem des finalen Objektzustandes verwiesen: eine Prophezeiung, welche die Insolvenz einer Bank voraussagt, kann sich trotz des Vorliegens aller Merkmale einer SFP nicht erfüllen, sofern z.B. der jeweilige Staat zuvor interveniert. Äußere Bedingungen lassen hierbei eine überzeugungsvermittelte soziale Dynamik „scheitern". Eine Intervention äußerer Umstände ist demnach grundsätzlich möglich, denn: „Performative statements and self-fulfilling prophecies are two aspects of the same phenomenon" (ebd.). Letztlich erscheint insbesondere die SFT dazu geeignet, diese beiden Aspekte analytisch fruchtbar miteinander zu verknüpfen und vorhandene Synergien zu bündeln.

4.5 Zwischenfazit III: Die Self-fulfilling Theory zwischen Kritik und Potenzial

Die Ziele dieses Kapitels lassen sich in einer aktualisierten Darstellung der SFP als theoretischem Konzept und sozialem Mechanismus zusammenfassen, der in der Sonderform der SFT in hervorzuhebendem Maße zur Erklärung ökonomischer Performativität beitragen kann. Einige Erkenntnisse sind dabei aufgrund ihrer Relevanz für die weitere Analyse hervorzuheben. Gerade aus der kritischen Auseinandersetzung mit Mertons ursprünglichem Konzept lassen sich diverse Probleme identifizieren und aufgreifen, welche beispielsweise den häufig unterstellten finalen Objektzustand oder die schwierige Bestimmung falscher Situationswahrnehmungen betreffen. Dadurch lassen sich weitere Präzisierungen, die beispielsweise durch die Aufbereitung im Rahmen des *mechanism approach* erfolgten, ergänzen und – mit Blick auf das Approximationsmodell der SFP – als dynamischen und rekursiven sozialen Prozess darstellen. Verschiedene Erweiterungen des Konzepts verdeutlichen zudem, dass sich manche Kritikpunkte (z.B. die Notwendigkeit einer falschen Situationsdefinition) der Performativitätsdebatte in Richtung der SFP entkräften, wenn nicht gar zurückweisen lassen, so man auf eine differenzierte, theoretisch gestärkte und mechanismenbasierte Konzeption der SFP zurückgreift. Gleichwohl gibt es auch tiefgreifende Probleme, die innerhalb dieser Ausführungen nicht geklärt werden konnten. Dies drückt sich am ehesten im Begriff der SFP selbst aus, innerhalb

dessen jedes einzelne Begriffsfragment kritisiert werden kann und muss, so man die theoretischen Dimensionen des Konzeptes erfassen möchte. Mit den Begriffen der ökonomischen Performativität sowie dem der SFP stehen damit gleich zwei durchaus heikle Termini im Mittelpunkt dieser Arbeit, welche ihren Fokus jedoch jenseits begrifflicher Neuschöpfungen legt[106].

Hinsichtlich des zentralen Anliegens, nämlich einer Erklärung spezifischer Formen ökonomischer Performativität, erscheinen die überarbeiteten Konzeptionen der SFP hingegen durchaus vielversprechend. Durch den sozialen Mechanismus, der insbesondere in Gestalt der SFT Verknüpfungen zu verschiedenen Spielarten ökonomischer Performativität, insbesondere barnes'scher Performativität und perlokutionärer Performativität zu etablieren vermag, indem er überzeugungsvermittelte und rekursive soziale Dynamiken abbildet, wird eine Annäherung zwischen Gegenstand und Erklärungsansatz ermöglicht. In Verbindung mit dem im nächsten Kapitel darzustellenden Fallbeispiel des Aufstiegs der *Agency Theory* und des *Shareholder-Value*-Ansatzes kann schließlich auch eine fundierte soziologische Erklärung erfolgen, bei welcher der *mechanism approach* als Erklärungsansatz und die SFT als erklärender Mechanismus zum Einsatz kommen.

Schließlich dürfen zwei abschließende Hinweise nicht fehlen. Erstens können die in diesem Kapitel formulierten Überlegungen zur SFP, welche den Ansatz Mertons kritisch präzisierten, als sozialen Mechanismus darstellten sowie als spezifische Ausprägung dessen in Gestalt der SFT eingrenzten, keinesfalls das letzte Wort im Gespräch zwischen *mechanism approach* und ökonomischer Performativität sein. Wie einleitend angemerkt, gibt es nicht nur ein ganzes Spektrum an Ausprägungen, Formen und möglichen Effekten des darin beschriebenen Wirkungszusammenhanges zwischen Theorie und Praxis, sondern auch ein reichhaltiges Arsenal verschiedener sozialer Mechanismen, welche in erklärender Absicht darauf angewendet werden können. Die SFT sollte hier explizit als ein erstes und notwendigerweise unvollständiges Angebot der Mediation verstanden werden, welchem hoffentlich noch weitere Beiträge, die – unter Rückgriff auf andere (möglicherweise gänzlich neue?) soziale Mechanismen – neue Facetten des Gegenstandes erschließen und beleuchten können, folgen werden. Zweitens wurde mit der mechanismenbasierten Konzeption der SFP zwar ein Fokus auf überzeugungsvermittelte soziale Interaktionen gelegt, dabei allerdings vor allem die daraus resultierenden Folgen und Prozesse beleuchtet. Für eine weitere Systematisierung des Zusammenhangs zwischen SFP bzw. SFT und einer Perspektive auf Performativität, die (wie ursprünglich bei Austin) an

[106] Entscheidend ist letztlicher der Hinweis, dass die SFP als ein Schirmbegriff (im Sinne einer Mechanismenfamilie) zu verstehen ist, welcher ähnliche soziale Prozesse zusammenfasst, aber Raum für Spezifizierungen bietet.

Sprechakten ansetzt, empfiehlt sich eine noch stärkere Fokussierung auf das Element der „Prophezeiung“, bzw. den Akt des „Prophezeiens“. In diese Richtung wurden zwar schon erste Schritte unternommen (vgl. Brisset 2018, Guala 2016), allerdings erscheint auch die Frage, welche Faktoren dazu beitragen, dass diese Elemente wahrgenommen und umgesetzt werden, noch unterbeleuchtet. Eine Verknüpfung von perlokutionärer Performativität (als Akt des Überzeugens) und SFP erscheint hier so sinnvoll wie notwendig, um eine Annäherung zwischen den beiden Diskursen voranzutreiben.

5. Agency Theory und Shareholder-Value-Ansatz als performative Theorien?

Die Auseinandersetzung mit dem Konzept des *Shareholder Value* (SV) ist bereits seit Jahren von einer bemerkenswerten Ambivalenz gekennzeichnet. Während die damit zusammenhängenden Gedanken und Rhetorik mittlerweile als ein geradezu selbstverständlicher Bestandteil ökonomischer Ausbildung und Praxis anmuten, wird der Ansatz auch von verschiedenen Seiten mit Kritik konfrontiert, sei diese soziologisch (vgl. Windolf 2005, Deutschmann 2011, Shapiro 2005), rechtswissenschaftlich (vgl. Stout 2012a, 2012b, Robé 2012, Weinstein 2012) oder ökonomisch begründet (vgl. Ghoshal 2005, Ghoshal/Moran 1996, Henwood 1998). Gerade aus einer soziologischen Perspektive kann die Bedeutung der damit zusammenhängenden Entwicklungen, besonders für Firmen, keinesfalls ignoriert werden, lassen sich moderne Unternehmen als Gegenstand dieser Transformation doch zweifellos und in diverser Hinsicht als konstitutive Elemente moderner Gesellschaften charakterisieren (vgl. Maurer/Schimank 2008). Die Frage, wie diese sozialen Gebilde gesteuert werden und welche Zielsetzungen sie formulieren, ist demzufolge nicht nur unter ökonomischen, sondern gerade auch unter (wirtschafts-)soziologischen Gesichtspunkten relevant. Dabei werden die sozioökonomischen Folgen des Ansatzes durchaus kritisch wahrgenommen.

Die beiden zentralen Anliegen dieses Kapitels sind eng miteinander verknüpft. Erstens soll eine skizzenhafte Rekonstruktion[107] des *Shareholder-Value*-Ansatzes (SVA) und der zugrundeliegenden *Agency Theory* (AT) in ihrer Entstehung, ihren Prämissen und ihren Implikationen vorgenommen werden. Dabei gilt es nicht nur, die Inhalte der beiden Theorien darzustellen und kritisch zu beleuchten, sondern für die weitere Analyse auch den sozioökonomischen Kontext ihrer Veröffentlichung aufzubereiten. Dies ist unabdingbar, wenn für die spätere handlungsfundierte Erklärung Annahmen über die Situationsdefinitionen der Akteure formuliert werden sollen. Zweitens – und umso anspruchsvoller – ist allerdings die notwendige Aufgabe, empirisch fundierte Argumente für und Hinweise auf die Performativität der zu untersuchenden Theorien zu sammeln. Dies ist – ähnlich wie bei SFP – häufig ein äußerst schwieriges Unterfangen und gleichermaßen eine weitere Achillesferse der Performativitätsforschung. Sowohl der empirische Beweis performativer Effekte als auch der Nachweis eines entsprechenden kausalen Zusammenhanges gestalten sich entsprechend kompliziert. Mehr noch: zum einen

[107] Für eine ausführlichere Darstellung sei vor allem auf die Werke von Blair (1995), Fligstein (1990, 2011) und Useem (1993, 1996) verwiesen.

lassen sich, wie Sparsam einräumt, verschiedene empirische Beispiele „auch in alternativer Weise erzählen“ (Sparsam 2019: 22). Zum anderen, und mindestens genauso gravierend, wird häufig vorausgesetzt, was erforscht werden soll, nämlich gerade das ökonomische Theorien bestimmte Wirkungen entfalten (ebd.: 27). Beide Probleme sind im Rahmen dieser Untersuchung nicht einfach aufzulösen, letzteres allein schon aufgrund der deduktiven Vorgehensweise und der daraus erfolgenden Auswahl eines Fallbeispiels. Dennoch kann beiden Herausforderungen damit begegnet werden, möglichst viele und überzeugende, empirisch fundierte Argumente dafür zu sammeln, dass es sich bei SVA und AT um performative Theorien handelt. Vereinzelte empirische Hinweise, die in Richtung einer SFP deuten (vgl. bspw. Davis 2009b, Dobbin/Jung 2010) oder performative Wirkungszusammenhänge vermuten (z.B. Beckert 2016, Styhre 2018, Weinstein 2012) sollen dazu systematisch weiterverfolgt und potenzielle Einwände bzw. abweichende Erklärungen (z.B. Heilbron/Verheul/Quak 2014) diskutiert werden. Um in Kapitel Sechs mittels der bereits zuvor dargestellten theoretischen Werkzeuge zu prüfen, ob und, wenn ja, inwiefern die Entstehung, Akzeptanz und Verbreitung des SVA als performativ bezeichnet und anhand als SFT erklärt werden kann, gilt es also zunächst, eine empirisch angereicherte Anwendungsgrundlage zu schaffen, die gleichzeitig Argumente für die Validität der Annahmen liefert.

Dazu wird zunächst der historische Kontext beleuchtet und ein Blick auf verschiedene Faktoren geworfen, die diesen Paradigmenwechsel der Unternehmenskontrolle beeinflussten. Dadurch wird auch eine wichtige Vorleistung für die später vorzunehmende Darstellung der Logik der Situation erbracht (Kapitel 5.1). Ausgehend von diesen einführenden Beobachtungen sollen die zugrundeliegenden Annahmen, zentralen Thesen und unmittelbare Folgen von AT und der SVA in den Mittelpunkt gerückt werden (Kapitel 5.2). Die gerade nur einleitend genannten Kritikpunkte am SVA werden anschließend ausführlicher diskutiert und bestehende Alternativen aufgezeigt. Es ist zu zeigen, dass die Durchsetzung des Ansatzes gegenüber konkurrierenden Konzepten weniger in dessen „objektiv richtiger“ Abbildung der Realität zu verorten ist, sondern auf alternative Erklärungsfaktoren zurückgegriffen werden muss (Kapitel 5.3). Schließlich werden in Form einer Metaanalyse die Folgen und Ausprägungen des SVA durch die Verwendung verschiedener Kennzahlen und empirischer Hinweise abgebildet, um aus deren Aggregation Aussagen den vermuteten Prozess der Approximation zu konstruieren. Dabei werden auch Argumente für die Veränderung von Überzeugungen durch den SVA gesammelt und diskutiert (Kapitel 5.4). Abschließend bleibt zu diskutieren, ob sich aus dem gesammelten Material eine performative Wirkung der Theorien begründen lässt (Kapitel 5.5).

5.1 Vorgeschichte und Entstehungskontext

Um den Aufstieg des SVA nachvollziehen zu können, greifen monokausale Erklärungsansätze kurz. Gleichzeitig lässt sich auch kein Konsens hinsichtlich der beteiligten Erklärungsfaktoren ausmachen. Daher erscheint es notwendig, die verschiedenen Wirkfaktoren zu identifizieren und abzugrenzen, um auf dieser Basis den Entstehungskontext des Ansatzes – sei es auch nur grob – zu rahmen. Hierfür werden verschiedene sozioökonomische Entwicklungen und Ereignisse in drei übergeordnete Erklärungskategorien gebündelt und im Folgenden mit dem Ziel dargestellt, in ihrem Zusammenhang zur Erklärung der Entstehung und Verbreitung des SVA beitragen zu können. Die daraus entstehenden Kategorien werden in den anschließenden Kapiteln ausführlicher thematisiert und umfassen zunächst die von Krisen und Stagnation bedrohten ökonomischen Umstände, mit denen sich die Wirtschaft der USA und ihre Unternehmen im Speziellen in den 1970er Jahren konfrontiert sahen. Weiterhin gilt es, in diesem Zeitraum wahrzunehmende Transformationen des Finanzsystems näher zu beleuchten und zu prüfen, inwiefern entsprechende Finanzinnovationen die Entwicklung von Unternehmen beeinflussten. Schließlich soll rekonstruiert werden, inwiefern sich relevante ökonomische Wissensformen in dieser Zeit wandelten und – im Sinne Callons – die Wirtschaft einbetteten. Diese selektive und nicht notwendigerweise chronologische Kategorisierung kann freilich nicht den Anspruch erheben, sämtliche (zum Teil reziproke) Faktoren darzustellen, welche die Entstehung des SVA rahmten und begünstigten, dennoch ist selbst eine notwendigerweise unvollständige Darstellung des Kontextes unerlässlich, um den Aufstieg des Ansatzes ansatzweise nachvollziehen zu können.

5.1.1 Die ökonomische Situation der USA zwischen Krisen, Stagnation und Unsicherheit

Nach Jahren ökonomischen Aufschwungs sah sich die wirtschaftliche Entwicklung westlicher Industrienationen, insbesondere der USA, zu Beginn der 1970er einer komplizierten Situation ausgesetzt. Verschiedene, sich mitunter wechselseitig bedingende Transformationsprozesse und Ereignisse riefen ökonomische Konflikte und Krisen hervor, welche – in Interaktion mit spezifischen politischen Entscheidungen – den mittelbaren und unmittelbaren politökonomischen Entstehungskontext des SVA bildeten. An dieser Stelle sollen insbesondere drei Ereignisse behandelt werden: erstens das Ende des Bretton-Woods-Abkommens 1971, zweitens die

Ölkrise des Jahres 1973 und drittens der *stock market crash* 1973-1974. Abschließend bleibt zu skizzieren, welche ökonomische Situation sich daraus insbesondere mit Hinblick auf amerikanische Unternehmen herauskristallisierte.

Als der amtierende US-Präsident Richard Nixon am 15. August 1971 in einer Fernsehansprache verkündete, dass die Vereinigten Staaten fortan den Dollar nicht mehr gegen die festgelegte Menge Gold eintauschen würden, markierte er damit eine Zäsur. Bis zu diesem Zeitpunkt waren ausländische Währungen (und somit auch Devisen) in ihrem Wert an die Leitwährung des US-Dollar gebunden, welcher in seinem Wert wiederum an Gold gebunden war[108]. Das Ende des Systems fester Wechselkurse brachte damit jene Liberalisierung des Geldverkehrs mit sich, welche das Wesen moderner Finanzmärkte seit diesem Zeitpunkt entscheidend prägt[109]. Nixon begründete diesen bedeutungsvollen Schritt, welcher in Kombination mit anderen unerwarteten politischen Entscheidungen seiner Regierung auch als Nixon-Schock bezeichnet wird, mit zunehmenden Spekulationen gegen die Währung der USA[110]. Gleichermaßen spielte die unter anderem damit zusammenhängende Überbewertung des US-Dollar eine wichtige Rolle, welche auch durch wiederholte Maßnahmen der Amtsvorgänger Kennedy und Johnson nicht mit nachhaltigem Erfolg bekämpft werden konnte. Diese Entwicklung führte auf den Finanzmärkten allerdings wiederum zu der Erwartung, dass die US-Regierung irgendwann dazu gezwungen sein würde, den US-Dollar durch wirtschaftspolitische Maßnahmen abzuwerten, um die internationale Konkurrenzfähigkeit zu wahren, so dass auch weiterhin spekulative Angriffe auf die Währung erfolgten. Während die Entscheidung Nixons auf nationaler Ebene viel Zustimmung fand, nahm die Verunsicherung bei internationalen Handelspartnern allerdings zu, wie beispielsweise der vermehrte Umtausch von Dollarreserven in Gold seitens ausländischer Notenbanken deutlich machte.

Die durch den Nixon-Schock ausgelöste Erschütterung des internationalen Geldverkehrs brachte allerdings noch diverse weitere Konsequenzen mit sich, welche gerade im Kontext des Handels mit Öl zu Problemen führten. Als Folge der Abwertung des US-Dollars und der nachfolgenden Wertfluktuation dieser und anderer Währungen ergab sich auf diversen Märkten ein Zustand gesteigerter Unsicherheit. Der Ölmarkt bildete hier keine Ausnahme: der Preis für Öl war an den Dollar und damit an dessen Entwicklung gebunden, wodurch die Abwertung zu sinkenden Ölpreisen und Profiten seitens der Förderstaaten führte. Die Organisation

[108] Also 35 Dollar pro Feinunze Gold (31,1 g).
[109] Und dies in einem durchaus ambivalenten Sinne: einerseits durch die rapide ansteigende Freisetzung von Kapital, andererseits durch damit einhergehende Prozesse der Flexibilisierung bzw. Destabilisierung.
[110] Dies hatte mutmaßlich auch verschiedene andere Gründe, beispielsweise den anhaltenden Krieg im Vietnam und ein zunehmendes Bewusstsein über die finanziellen Kosten dieser Operation.

erdölexportierender Länder (OPEC) reagierte zwar mit einer Mitteilung, dass der Ölpreis ab sofort an einen fixen Goldpreis gebunden sei, dennoch konnte sie nach Jahren steigender Ölpreise eine Stagnation bzw. einen Rückgang der Preise nicht verhindern. Dies führte auch zum Aufbau weiterer politischer Spannungen, welche sich ab 1973 folgenreich zuspitzen sollten. Mit dem Beginn des Yom-Kippur-Krieges (10. bis 25. Oktober 1973) ergab sich zunächst eine Konfrontation zwischen Israel und verschiedenen arabischen Kriegsparteien (v.a. Ägypten und Syrien), die im Kontext des Kalten Krieges jedoch auch die Unterstützung der Supermächte USA und UDSSR auf den Plan rief. Als Antwort auf die Unterstützung Israels durch die Vereinigten Staaten entschloss sich die Organisation arabischer erdölexportierender Staaten (OAEPEC) dazu, ihre Ölvorräte als politisches Druckmittel auf Israels Verbündete einzusetzen und damit ein Ölembargo aufzustellen[111]. Während die Fördermenge um 5% gedrosselt wurde, kam es zu weiteren sprunghaften Anstiegen des Ölpreises. Das Embargo dauerte bis März 1974 an, und selbst wenn seine tatsächliche politische Wirkung umstritten ist, lassen sich die ökonomischen Folgen – insbesondere in Kombination mit der Krise des amerikanischen Aktienmarktes – kaum bestreiten.

Nachdem dieser bereits im Laufe der 1960er Jahre mehreren Schwankungen unterlag (1962, 1966), bildeten insbesondere die Kursabfälle der Jahre 1969-1970 und 1973-1974 nicht nur einen Spiegel der ernüchternden ökonomischen Situation in den USA, sondern auch selbst neue Krisenherde. Während zu Beginn des Jahres 1969 v.a. steigende Inflationsraten, Staatsverschuldung – unter anderem durch den anhaltenden Vietnam-Krieg – sowie allgemeine monetäre Engpässe ihre Spuren beim Anlageverhalten der Aktienmarktakteure hinterließen und im Sommer 1970 ihren vorläufigen Tiefpunkt erreichten, lässt sich die Malaise der Aktienmärkte ab 1973 direkt mit den o.g. politökonomischen Ereignissen verbinden. Der Abschied vom Bretten-Woods-Abkommen fester Wechselkurse leitete eine Abwärtsspirale ein, welche durch das Öl-Embargo weiter verschärft wurde. Der S&P 500 Index erlebte die bis dato verheerendste Baisse, der sich wenige Jahre später weitere (dann durch die iranischen Revolution 1979 bedingte Ölkrise) Turbulenzen auf den Aktienmärkten anschlossen (1980-1982).

[111] Die beteiligten Staaten waren Algerien, Irak, Katar, Kuwait, Libyen, Saudi-Arabien und die Vereinigten Arabischen Emirate.

5.1.2 Finanzialisierung als Chance und Herausforderung für Unternehmen

Die zuvor skizzierten Entwicklungen wurden ungefähr ab der Mitte des 20. Jahrhunderts von einer Transformation der Finanzmärkte begleitet, deren Bedeutungszuwachs einschneidende ökonomische Konsequenzen mit sich brachte, welche in diesem Abschnitt selektiv zu skizzieren sind. Entsprechende Zusammenhänge werden häufig unter dem Begriff der Finanzialisierung subsumiert (vgl. Clarke 2013, Deutschmann 2011, Guttmann 2017, Krippner 2005), der nachfolgend genauer beleuchtet werden soll.

An Arrighi (1994) anschließend definiert Krippner Finanzialisierung „as a pattern of accumulation in which profits accrue primarily through financial channels rather than through trade and commodity production […] 'Financial' here refers to activities relating to the provision (or transfer) of liquid capital in expectation of future interests, dividends, or capital gains" (Krippner 2005: 174f.). Guttmann definiert den Begriff noch allgemeiner, indem er damit „the increasing role of financial motives, financial markets, financial actors and financial institutions in the operation of the domestic and international economies" (Guttmann 2017: 858) beschreibt. Deutschmann hebt hervor, dass dabei mittel- und langfristige, strukturelle Transformationsprozesse kapitalistischer Ökonomien im Mittelpunkt stehen, bei denen Finanzdienstleistungen zunehmende Relevanz gewinnen, wodurch sowohl für das Bankensystem als auch für Unternehmen maßgebliche Veränderungen eintreten[112] (vgl. Deutschmann 2011). Finanzialisierung charakterisiert damit einen vielschichtigen wie einschneidenden Transformationsprozess, der sich zeitlich weitestgehend in der zweiten Hälfte der 20. Jahrhunderts verorten lässt[113] und mit verschiedenen anderen Ereignissen und Entwicklungen in Zusammenhang gesetzt werden kann, beispielsweise der Entstehung des SVA selbst. Besagte Prozesse lassen sich in ihren Konsequenzen dementsprechend nicht auf das ursprüngliche Feld der Finanzmärkte reduzieren, sondern führten zu einer zunehmenden Expansion der Finanzsphäre, welche die ihr eigene Logik auch in andere ökonomische und politische Felder exportiert. Während sich Kapitel 5.1.3 den daraus entstehenden Konsequenzen für Unternehmen widmet, sollen zunächst drei weitere, im Zuge dieser Entwicklungen an Bedeutung gewinnende Akteurskategorien hervorgehoben werden: Institutionelle Investoren, Analysten und feindliche Übernahmefirmen (vgl. Dobbin/Zorn

[112] Dass diese Veränderungen nicht unbedingt positiver Natur sein müssen, wird durch Deutschmanns Schlussfolgerung, dass es sich bei Finanzialisierung um „a hegemonic regime of rentiers over entrepreneurs" handele, verdeutlicht (Deutschmann 2011: 382). Eine systematische Auseinandersetzung mit bestimmten Ausprägungen der Finanzialisierung, namentlich dem damit zusammenhängenden SVA, folgt in Kapitel 5.3.

[113] Guttmann (2017) und Krippner (2005) verortet diesen Prozess v.a. in den 1970er Jahren in den USA. Entsprechende Hinweise finden sich allerdings schon bei Hilferdings Thesen zum Finanzkapital (1955[1910]).

2005). Trotz der vermehrten – und später auch politisch begünstigen[114] – Aktivitäten privater Investoren auf den Finanzmärkten seit den späten 1960er Jahren ist in diesem Zeitraum vor allem der Aufstieg institutioneller Investoren bemerkenswert. Die zunehmende Zahl und Größe von Anlage- und Investmentfonds (hier insbesondere Pensionsfonds) führte einerseits zu einer fortschreitenden Professionalisierung von Investmentpraktiken, wodurch sich wiederum institutionelle Investoren[115] herausbildeten. Gleichermaßen führte der quantitative Zuwachs des verwalteten Kapitals dazu, dass die Beteiligungen institutioneller Investoren an industriellen Großunternehmen im Lauf der folgenden Jahre stark anwuchs[116] (vgl. Herman 1981, Jung/Dobbin 2012).

Der Bedeutungszuwachs von Unternehmensaktien (und Optionen auf diese) brachte auch einen steigenden Bedarf an Analysten mit sich. Indem der Wert eines Unternehmens zunehmend aus dessen Aktienkurs abgeleitet wurde und neue Handlungspraktiken wie feindliche Übernahmen an Relevanz gewannen, maßen Investoren und andere Finanzakteure, aber auch Unternehmen selbst, den Evaluationen und Prognosen von Analysten eine immer größere Relevanz bei. Zwar lässt sich eine derartige intermediäre Funktion auf Aktienmärkten kaum als neu bezeichnen[117], dennoch erreichte sie zweifellos eine neue qualitative und quantitative Dimension. Während für eine ausführlichere und systematischere Auseinandersetzung mit Prognosen in ökonomischen Zusammenhängen auf die Arbeiten anderer Autoren verwiesen sei (Beckert 2016, Reichmann 2018), soll an dieser Stelle ihr reflexiver Charakter nicht unerwähnt bleiben[118]. Für die nachfolgenden Betrachtungen muss schließlich erneut betont werden, dass für Unternehmen ein explizites Interesse besteht, Quartalszahlen zu präsentieren, die mit vorgenommenen Prognosen übereinstimmen und damit die Erwartungen von Analysten erfüllen. Diese stellen somit auch einen stetigen Benchmark dar, aus dem sowohl die Unternehmen selbst als auch die beteiligten Investoren und Vertragspartner Informationen ableiten (vgl. Dobbin/Zorn 2005: 191ff.). Wie im weiteren Verlauf der Argumentation zu zeigen sein wird, steht

[114] Davis macht beispielsweise auf die spätere Initiative G.W. Bushs aufmerksam, Sozialversicherungen teilweise zu privatisieren und eine „ownership society" zu begründen. Individuen sollte es demnach möglich gemacht werden, Teile ihrer verordneten Rentenersparnisse an den Aktienmärkten anzulegen (vgl. Davis 2009a: 3f.).
[115] Im Gegensatz zu privaten Anlegern bezeichnen institutionelle Investoren kollektive Akteure mit eigenem Geschäftsbetrieb wie beispielsweise Kreditinstitute, Kapitalverwaltungsgesellschaften oder Pensionsfonds. Institutionelle Investoren sind somit juristische Akteure, die fremdes Kapital professionell verwalten.
[116] In einer Berechnung der Kapitalanteile institutioneller Investoren an den 783 führenden US-Firmen zeigen Jung und Dobbin, dass sich innerhalb von Unternehmen der durchschnittliche Anteil institutioneller Investoren von ca. 30% auf ca. 70% erhöht hat (vgl. Jung/Dobbin 2012: 55 bzw. Kapitel 5.4).
[117] Ratingagenturen entwickelten sich beispielsweise im späten 19. und frühen 20. Jahrhundert als Evaluationsinstanzen für die Wertpapiere von Eisenbahnunternehmen und -gesellschaften und wurden erst im Laufe des 20. Jahrhunderts zunehmend institutionalisiert und mit quasi-staatlichen Aufgaben betreut.
[118] Bereits an früherer Stelle wurde auf das Morgenstern-Paradox verwiesen (vgl. Morgenstern 1928).

diese zunehmende Fokussierung auf die Entwicklung von Aktienkursen in engem Zusammenhang mit den zu untersuchenden Theorien.

Bleibt der Umsatz eines Unternehmens hinter den Erwartungen der Analysten zurück und schlägt sich dies in seinem Aktienkurs nieder, wächst zudem die Gefahr einer feindlichen Übernahme, wie sie insbesondere in den 1980er Jahren an Verbreitung gewannen. Dobbin und Zorn machen die Gründe für die einsetzende Übernahmewelle[119] insbesondere an drei Faktoren fest: Erstens der ökonomischen Situation der 1970er Jahre, gekennzeichnet durch anhaltende Stagflation und daraus resultierende, vergleichsweise niedrige Bewertungen von Unternehmen durch Analysten bzw. ihrer Aktienkurse. Zweitens neuer Finanzprodukte wie „Junk Bonds"[120] oder „Leveraged Buyouts"[121], welche in verschiedener Weise käufliche Übernahmen von Unternehmensanteilen begünstigten. Schließlich werden, drittens, politische Maßnahmen, wie z.B. die von Reagan angestoßene Liberalisierung von Unternehmensfusionen und die zurückgehende gesetzliche Kontrolle von Unternehmensübernahmen genannt (Dobbin/Zorn 2005: 185ff.). Die verbreitete strukturelle Beschaffenheit von Unternehmen als große Konglomerate kann ebenfalls als ein begünstigender Faktor angesehen werden, da diese auch einerseits auf Finanzmärkten aus diesem Grund unterbewertet waren. Andererseits hält Jensen ausdrücklich fest, dass es bei feindlichen Übernahmen um eine legitime und sinnvolle Maßnahme handelt, um suboptimale Unternehmenssteuerung zu bekämpfen (Jensen 1983). Der Zusammenhang zwischen feindlichen Übernahmen und dem SVA wird an späterer Stelle (Kapitel 5.2, 5.4) erneut aufgegriffen.

Die strukturellen Transformationsprozesse, die zuvor unter dem Begriff der Finanzialisierung skizziert wurden, manifestieren sich zusammenfassend auch im Aufstieg und Bedeutungsgewinn verschiedener kollektiver Akteure, die eng mit dem Aufstieg moderner Finanzpraktiken verbunden sind. Diverse Autoren haben Hinweise darauf geliefert, dass die erweiterten Handlungsspielräume jener Gruppen unmittelbar mit dem SVA in Zusammenhang stehen (Deutschmann 2011, Dobbin/Zorn 2005, Fligstein 2011). Einerseits, weil dieser, wie an späterer Stelle zu verdeutlichen ist, den Interessen und Forderungen besagter Gruppen eine wissenschaftliche legitimierte Basis in Gedanken und Sprache zur Verfügung stellt. Umgekehrt – und

[119] In den 1980er Jahren erhielten rund 30% aller Fortune-500-Unternehmen ein Übernahmeangebot (vgl. Dobbin/Zorn 2005). Einzelne Beiträge führen feindliche Übernahmen als den zentralen Grund für die Transformation der amerikanischen Unternehmenslandschaft an (Heilbron/Vermeul/Quak2014).

[120] Also einer Hochzinsanleihe eines Emittenten mit negativ eingestufter Bonität und dementsprechend vergleichsweise hohem Ausfallrisiko.

[121] (Auf-)Käufe, die über Kredit finanziert sind und damit einen „Hebeleffekt" erzielen, indem mit wenig Eigenkapital relativ große Geldmengen bewegt werden können. Für die Rolle solcher Finanzprodukte in der Finanzkrise 2008ff. interessiert sich beispielsweise auch Münch (2009).

diese Perspektive findet sich vor allem bei der macht- und konfliktfokussierten Perspektive Fligsteins (2011) – verhalfen eben jene potenten Interessen innerhalb des Finanzsystems dem SVA einen starken Auftrieb, wurden jedoch, wie weiterhin zu zeigen ist, selbst durch den Ansatz theoretisch fundiert[122].

Neben dem Bedeutungszuwachs der genannten Akteure muss auch auf den wichtigen Beitrag fortschreitender Finanzinnovationen hingewiesen werden. Wie bereits anhand von MacKenzies Arbeiten zum Aufstieg der CBOE (vgl. Kapitel 2.2.2) gezeigt, eröffnete das (mitunter durch das BSM legitimierte) Geschäft mit Optionen neue Handlungsspielräume für Finanzmarktakteure und darüber hinaus. So führte die durch Optionen mutmaßlich gesteigerte Absicherung von Finanzaktivitäten auch zu einer zunehmenden Verbreitung und Akzeptanz, die beispielsweise eine Verwendung von *stock options* als Entlohnungsmodus für Manager, wie im SVA vorgesehen, begünstigte. Doch auch die neu entstehende Finanzpraxis der *securization*[123] trug dazu bei, den modus operandi im Bank- und Finanzwesen zu transformieren, indem neue Arten von Vermögenswerten kommodifiziert wurden und dadurch – sowohl für institutionelle wie auch für private Investoren – neue Anlagemöglichkeiten offenbarten (vgl. Davis 2009b: 28). Der Umstand, dass die Aufnahme von Krediten durch deren Überführung in Finanzprodukte ökonomisch aufgewertet und durch die erwartete Streuung von finanziellen Verpflichtungen bzw. den damit verbundenen Ausfallrisiken weiter legitimiert wurde, brachte demnach auch für Unternehmen wesentliche Veränderungen mit sich. Zur Versorgung mit Kapital waren sie nun nicht mehr hauptsächlich auf Banken als klassische Finanzintermediäre angewiesen, sondern konnten sich in zunehmend vielfältiger Art und Weise – und in Relation zu neuen Intermediären wie Ratingagenturen und Analysten – über die Finanzmärkte Liquidität verschaffen. Eine damit einhergehende Charakterisierung der Finanzmärkte als „ultimate arbiter of social good“ (Henwood 1998: 269) muss jedoch gleichermaßen darauf hinweisen, dass die (an AT und SVA angelehnte) Logik des Finanzsektors damit vermehrt Einzug in die Geschäftspraktiken von Unternehmen erhielt, beispielsweise indem deren Aktienkurs zum primären Maßstab der Unternehmens-Perfomance wurde (vgl. Useem 1996 bzw. Kapitel 5.2/5.4). Auch Windolf

[122] Die hier thematisierte Bedeutung von Interessen wird weiterhin aufzugreifen sein, spielt aber für die Argumentation dieser Arbeit eine sekundäre Rolle. Vielmehr ist es ein zentrales Anliegen, einen komplementären Erklärungsansatz zu Fligstein zu liefern, welcher die Durchsetzung bestimmter Überzeugungen auf Basis des SVA hervorhebt.

[123] Gemeint ist damit insbesondere die Umwandlung von Löhnen, Schulden und anderen Vermögenswerten in marktfähige Finanzprodukte. Deutschmann zufolge kommt es in diesem Kontext zu einer Entpersönlichung bzw. Entbettung von Schulden (Deutschmann 2011: 383) und damit zu den Vorläufern jener Kreditbündelungen und -verbriefungen, die im Zuge der Finanzkrise 2008ff. unter Begriffen wie Collaterized Debt Obligations (CDO) eine gewisse Berühmtheit erlangten.

betont, dass ökonomische Handlungen zunehmend an den Standards und Bewertungsmechanismen globalisierter Finanzmärkte gemessen werden, die sich vor allem an Ertrag und Risiko orientieren (vgl. Windolf 2008).

5.1.3 Unternehmen zwischen Manager- und Finanzmarktkapitalismus

Der an dieser Stelle notwendigerweise unvollständige Umriss einiger zentraler Merkmale und Entwicklungen des Finanzsektors liefert Hinweise darauf, dass die unter dem Begriff der Finanzialisierung zusammengefassten Transformationsprozesse weitreichende ökonomische Konsequenzen beinhalteten, welche sich insbesondere für Unternehmen in einer Wandlung ihrer Rolle, ihrer Position und ihres Handlungsspielraums äußerten. So argumentiert Davis, dass Großunternehmen zunehmend ihren über Jahre etablierten Status als zentrale Organisationsprinzipien der amerikanischen Gesellschaft einbüßten. Diese bruchartige Entwicklung von einer industriellen hin zu einer postindustriellen Wirtschaft sei in entscheidendem Maße vom Bedeutungszuwachs des Finanzwesens (und dessen geradezu symbiotischer Verbindung mit dem SVA) herbeigeführt worden:

> „The change is, in a sense, a Copernican Revolution. […] [F]rom a social system orbiting around corporations and their imperatives, we have moved to a market-centered system in which the corporations themselves – along with households and governments – are guided by the gravitational pull of financial markets. As industrialism has given way to post-industrialism in the US, financial markets have re-formatted the institutions of the corporate economy and oriented corporations toward shareholder value as their guiding star“ (Davis 2009a: 5).

Finanzialisierung ist demnach eng und in wechselseitiger Beförderung mit dem Aufstieg des SVA verbunden, indem dadurch einerseits ein finanzökonomischer Kontext eröffnet wurde, der bestimmte Anforderungen an Unternehmen stellt, andererseits durch den SVA eine Formalisierung dieses Zusammenhanges aufgestellt und eine entsprechende Rhetorik verbreitet wurde (vgl. z.B. Clarke 2013, Deutschmann 2011, Useem 1996, Zorn 2004). Diese neuen finanzorientierten Entwicklungen haben allerdings nicht nur weitreichende Auswirkungen auf die strategische und strukturelle Ausrichtung von Unternehmen, sondern markieren eine gesamtwirtschaftliche Zäsur. Doch der Reihe nach.

Es besteht gewiss kein Mangel an Zeitdiagnosen, historischen Rekonstruktionen und

Kategorisierungen hinsichtlich der Entwicklung der kapitalistischen Produktionsweise im 20. Jahrhundert und ihrer wichtigsten Trägergruppen. Während Davis Beobachtungen des Wandels von industrieller zu postindustrieller Wirtschaft an Bell (1973) erinnert, schlägt Crouch eine Unterscheidung zwischen keynesianisch-fordistischer Wirtschaftssteuerung und Post-Keynesianismus als wirtschaftspolitischer Regime vor (Crouch 2009). Eine stärkere Ausrichtung auf die Entwicklung der Unternehmensführung findet sich z.B. bei Boltanski und Chiapello (2003), Windolf (2008) oder Davis (2009a), wobei hier keine vollkommene Einigkeit besteht, ob das erste Drittel des 20. Jahrhunderts v.a. durch einen patriarchal geprägten Familien- oder durch einen frühen Finanzkapitalismus geprägt ist. Dies verbindend können grob drei historische Phasen der Unternehmensentwicklung im zwanzigsten Jahrhundert unterschieden werden:

(1) Eine Übergangsphase aus spätem patriarchalem Kapitalismus und frühem Finanzkapitalismus. Große Familienunternehmen mit z.T. langjähriger Tradition nahmen bereits zuvor dominante Positionen ein, schlossen sich jedoch in dieser Phase vermehrt zu quasi industriebeherrschenden Gesellschaften und Konglomeraten zusammen[124]. Gleichzeitig liefert die – zumindest bis zur Weltwirtschaftskrise – aufstrebende Wall Street überschüssiges Kapital, das angelegt werden wollte und zu entsprechenden Großinvestitionen führte. Der Familienbesitz an Unternehmen wurde also bereits zu dieser Zeit nach und nach durch Investoren verdrängt, wobei gleichzeitig das öffentliche Unternehmen zunehmende Bedeutung gewann.

(2) Die nach dem Ende des 1. Weltkrieges einsetzende Epoche des Fordismus, gekennzeichnet durch Massenproduktion und -konsum, markierte auch den Übergang zur zweiten Phase, dem Manager-Kapitalismus. Wie in den Arbeiten von Berle und Means (1932) früh formuliert, kam es zu einer zunehmenden Trennung von Eigentum und Kontrolle in Unternehmen, wodurch Manager zwar vom Firmenbesitz getrennt operierten, im operativen Geschäft gleichzeitig viele Freiheiten genossen. Es folgte damit auch eine Zeit großer multisektoraler Wirtschaftskonglomerate, die sich einerseits unter dem Gedanken aufstellten, durch Expansion und Wachstum ihre Verkaufszahlen (und damit den Unternehmenswert) zu optimieren[125], andererseits um sich durch eine Erweiterung des Unternehmensportfolios auf verschiedene Industrien vor temporären Krisen und

[124] Naheliegende Beispiele sind große Eisenbahngesellschaften, der Zusammenschluss mächtiger Stahlunternehmen (z.B. Carnegie) zu US Steel oder der Verbund diverser Elektronikunternehmen zu General Electric.

[125] Und damit z.B. dem von Baumol formulierten Unternehmensziel der Verkaufsmaximierung folgten (vgl. Baumol 1957).

Stagnationen einzelner Bereiche abzusichern. Geprägt ist diese Epoche auch durch Massenbeschäftigung und die zunehmende Forderung an Unternehmen, als soziale Institutionen und zentrale gesellschaftliche Pfeiler zu fungieren (vgl. Davis 2009a).

(3) Mit den zuvor dargestellten politischen und ökonomischen Krisenentwicklungen und der zunehmenden Ernüchterung über den Zustand der amerikanischen Industrie – gerade im wahrgenommenen Konkurrenzverhältnis zu Japan – wurde jedoch auch der Manager-Kapitalismus von einer neuen kapitalistischen Entwicklung und einer damit einhergehenden, neuen Strategie zur Steuerung von Unternehmen abgelöst. Ganz gleich, ob diese Phase als Shareholder-Kapitalismus (ebd.), Finanzmarktkapitalismus (Windolf 2008), Investoren-Kapitalismus (Useem 1996) oder als *shareholder conception of corporate control* (Fligstein 2011) bezeichnet wird, lassen sich auch in diesem Zusammenhang gemeinsame Merkmale herausarbeiten. Der zuvor unter dem Begriff der Finanzialisierung thematisierte Aufstieg von Interessengruppen wie institutionellen Investoren oder Analysten führte zu einer Transformation der Unternehmensführung, die von öffentlichen und theoretischen Wortmeldungen begleitet wurde (z.B. Friedman 1970, Jensen/Meckling 1976).

Diese letztgenannten, tiefgreifenden strukturellen Veränderungen werden an anderer Stelle in umfassenderer Weise behandelt und können im Rahmen dieser Arbeit nicht angemessen behandelt, wohl aber die dafür einschlägigen Arbeiten gewürdigt werden (z.B. Blair 1995, Fligstein 1990, 2011, Davis 2009a, Useem 1993, 1996). Für Unternehmen begann mit dieser dritten Phase eine neue Zeitrechnung, die viele etablierte Konzepte der Unternehmensführung umdeutete und transformierte. Finanzmärkte etablierten sich aus bereits skizzierten Gründen als neue zentrale Sphäre ökonomischer Steuerung und wirkten durch das freigesetzte Kapital einerseits begünstigend für Unternehmenskredite, konfrontierten Firmen jedoch umgekehrt auch mit der ihnen eigenen Logik. Statt zu wachsen und zu expandieren, galt es nun, Firmen zu „dediversifizieren“ und sich aus Effizienzgründen auf ihr Kerngeschäft zu beschränken, die Pflicht des Managements sollte darin bestehen, SV zu maximieren und um die Kontrolle von Unternehmen bildete sich ein florierender Markt, auf dem feindliche Übernahmen zunehmend an Bedeutung gewannen. Diese unterkomplexen Ausführungen werden an späterer Stelle (Kapitel 5.4) erneut aufgegriffen und fortgeführt, bilden sie einerseits den Kontext, andererseits aber auch ein Abbild sich verändernder ökonomischer Diskurse, welche – über die AT, den SVA oder die EMH – ebenfalls gravierende Veränderungen erlebten. Es gilt festzuhalten, dass sich Ausrichtung und Umfeld von Unternehmen tiefgreifenden Veränderungsprozessen ausgesetzt sahen, die durch

ein neues ökonomisches Paradigma begleitet wurden.

5.1.4 Ein ökonomischer Paradigmenwechsel

Dem Aufstieg des SVA ging nicht zuletzt ein Wandel ökonomischen Denkens voraus, welcher sich nicht nur auf die Diskurse der akademischen Welt beschränkte, sondern sich auch stets in der Frage nach der Ausrichtung und Steuerung von Unternehmen widerspiegelte. Die Transformationsprozesse, die Unternehmen in dieser Hinsicht im 20. Jahrhundert durchliefen, waren demnach nicht nur ein Ausdruck sich verändernder kapitalistischer Wirtschaftskulturen (vgl. Boltanski/Chiapello 2003) und struktureller Anpassungen (Bell 1973), sondern auch neuer wirtschaftswissenschaftlicher Theorien und deren Institutionalisierung. Während die konkreten theoretischen Vorläufer des SVA in Kapitel 5.2 vertiefend behandelt werden, sei nachfolgend ein kurzer Blick auf die Entwicklung der Ausbildungsformen ökonomischer Akteure sowie den dem SVA vorausgehenden Diskurs über Ziele und Steuerung von Unternehmen geworfen.

Wie Fourcade und Khurana eindrucksvoll herausarbeiten, wurde die Transformation amerikanischer Unternehmen nicht nur durch die Entwicklung der akademischen Disziplin der Wirtschaftswissenschaften und die damit zusammenhängende Ausbildung begleitet, sondern auch maßgeblich geprägt (Khurana 2007, Fourcade/Khurana 2011). Anhand des Wandels der amerikanischen *business schools* in quantitativer und qualitativer Dimension[126] wird verdeutlicht, dass die jeweilige Ausrichtung ökonomischer Sozialisationsprozesse bestimmte Folgen nach sich zieht, also in insofern performativ ist, als dass die verbreiteten Lehrinhalte über Absolventen und geführte Diskurse Einzug in die ökonomische Praxis erhalten[127]. Fourcade und Khurana unterscheiden drei historische Phasen der Entwicklung von *business schools* (Fourcade/Khurana 2011: 4f.):

1. Die frühe Phase ab dem Ende des 19. Jahrhunderts zeichnete sich einerseits durch starke Bezüge zur unternehmerischen Praxis und dem Unterricht durch Vertreter des „Feldes“ aus (z.B. F.W. Taylor), andererseits aber auch durch seine Orientierung an moralischen Fragen.
2. Einer Phase zunehmender Verwissenschaftlichung in der Mitte des 20. Jahrhunderts mit

[126] Fourcade und Khurana (2011) beziffern beispielsweise die Anzahl der MBA-Abschlüsse in *business schools* und ihre Entwicklung auf 110 (1919) bis hin zu 120.000 (2006). Ein qualitativer Wandel ergab sich zudem durch eine Abkehr von rein praxisorientierten Ausbildungsformen hin zu einer stärkeren Verwissenschaftlichung.
[127] Eine an späterer Stelle erneut aufzugreifende Kritik an den Folgen bestimmter ökonomischer Sozialisationsformen findet sich z.B. bei Ghoshal (2005) bzw. bei Ghoshal und Moran (1996).

dem Ziel einer wissenschaftlichen Ausbildung und Fundierung des Managements.

3. Der zunehmenden Expansion der neoklassischen Ökonomik innerhalb der *business schools*, welche sich insbesondere im Aufstieg der *Graduate School of Business* der Universität von Chicago manifestierte.

Gerade die letzte Entwicklungsstufe verdient besondere Aufmerksamkeit, da sie den unmittelbaren akademischen Kontext für den Aufstieg des SVA prägt. Wie an späterer Stelle weiter auszuführen sein wird, nahmen die Überlegungen verschiedene Theoretiker wie Milton Friedman oder Eugene Fama Einfluss auf die Thesen der AT und des SVA, welche durch ihre Verortung innerhalb dieses Theoriengebäudes unmittelbare Anschlussfähigkeit erhielten. Im Zuge der zunehmenden Professionalisierung und Akademisierung der *business schools* erlangten diese Theorien auch hier Auftrieb. Da *business schools* über den Abschluss des MBA zukünftige Führungskräfte in der Wirtschaft ausbilden, lässt sich hier auch eine Brücke zwischen akademischer Forschung und ökonomischer Praxis durch die Vermittlung ökonomischen Wissens nachzeichnen. Dem Aufstieg der *Chicago School of Economics* (CSOE) und ihrer exponierten Involvierung in ökonomische wie öffentliche Diskurse sowie ihr Einfluss auf die Curricula – insbesondere besagter *business schools* – wird in verschiedenen Beiträgen Aufmerksamkeit gewidmet (Gonin 2007, Fourcade/Khurana 2011, Khurana 2007) bzw. die Zusammenhänge zum Aufstieg von AT und SVA aufgezeigt (Robé 2012, Stout 2012a, Weinstein 2012).

Mit dem Bedeutungszuwachs der CSOE lassen sich auch allgemeinere Wandlungstendenzen ökonomischer Diskurse und Forschungsschwerpunkte nachzeichnen, die sich freilich nicht allein auf diese Denkschule und ihren paradigmatisch anmutenden Theorienkomplex reduzieren lässt, aber zweifelsohne mit dieser zusammenhängt. Nicht zuletzt trugen die viel beachteten methodologischen Überlegungen Milton Friedmans dazu bei, dass sich die Wirtschaftswissenschaften zunehmend in die Richtung der von ihm benannten „positive economics“[128] entwickelten, was sich sowohl in der verstärkt empirisch-erklärenden Ausrichtung, als auch in der zunehmenden Mathematisierung und Standardisierung ökonomischer Sprache mit dem Ziel, Formalisierungen zu konstruieren, niederschlägt (vgl. Friedman 1953, Stevens 2019). Damit einhergehend erfolgte einerseits eine zunehmende Abkehr von politökonomischen Theorien und Verfahrensweisen hin zu Modellierungen, wie beispielsweise in MacKenzies Studie über die Chicagoer Optionsbörse verdeutlicht wird (MacKenzie 2006a). Andererseits kam es –

[128] *Positive economics* grenzen sich nach Friedman von *normative economics* dadurch ab, dass sie ökonomische Phänomene beschreiben und erklären, indem sie basierend auf Fakten und kausalen Zusammenhängen den Test von Hypothesen erlauben, während *normative economics* normative Werturteile beinhalten und Anleitungen geben, wie etwas sein *sollte* (vgl. Friedman 1953).

und auch darauf weist MacKenzie hin – zu einer wahrnehmbaren Verschmelzung von Finanzwissenschaften und Ökonomik, was wiederum durch den zuvor genannten Bedeutungszuwachs von Finanzialisierungsprozessen zu erklären ist. Indem Firmen und andere ökonomische Akteure zunehmend mit Herausforderungen aus dem Finanzsektor konfrontiert wurden, übertrugen sich diese Handlungsprobleme auch auf die verantwortlichen Manager und – in Konsequenz und Lösung – auf ihre Ausbildung in *business schools*. Trotz der im 20. Jahrhundert fortschreitenden Ausdifferenzierung der Wirtschaftswissenschaften in verschiedene Bereiche ist dabei gleichzeitig eine zunehmende „Insularisierung" (Fourcade/Ollion/Algan 2015) der Disziplin zu beobachten, welche in dieser Epoche verortet und in diesen Zusammenhängen erklärt werden kann. Während politische, soziologische und juristische Fragestellungen innerhalb der Ökonomik an Bedeutung verlieren, ergeben sich neue Forschungsfelder innerhalb derselben, die vor dem Hintergrund neuer ökonomischer Entwicklungen, aber auch eines neuen dominanten ökonomischen Paradigmas – repräsentiert durch die CSOE – auf tiefgreifende Wandlungsprozesse im Feld der Ökonomik hinweisen. Diese bilden den Kontext für die Entstehung und Formulierung der AT bzw. daraus hervorgehend, des SVA, erhalten von diesen aber auch weitere Impulse.

Der Entstehungskontext für den Aufstieg des SVA ist zweifellos sehr komplex und wird von verschiedenen, sich häufig wechselseitig prägenden Transformationsprozessen gerahmt. Auffällig erscheint, dass im Rahmen gravierender ökonomischer Krisen und Umwälzungen gleichzeitig ein Vakuum an ökonomischen Deutungen entstand, da bestehende Theorien und ihre Umsetzung in der ökonomischen Praxis zunehmend an Legitimität einbüßten und schließlich aufgegeben wurden. Gleichzeitig eröffnete sich in dieser von Ungewissheit geprägten Situation auch eine neue Ambivalenz aus Handlungsspielräumen und Erwartungen für bzw. an ökonomische Akteure, indem beispielsweise die Liberalisierung der Finanzmärkte und damit einhergehende Finanzialisierungsprozesse neue Herausforderungen für Unternehmen bereitstellten, ihnen gleichzeitig aber auch die Zugänge zu Fremdkapital erleichterten. Besagte neue Ambivalenz verlangte freilich auch neue Erklärungs- und Lösungsansätze, für deren Bereitstellung sich unter anderem die CSOE in Position brachte. Der SVA greift verschiedene Elemente aus deren Theoriengebäude auf und ist nachvollgehend genauer darzustellen.

5.2 Agency Theory und der Shareholder-Value-Ansatz als Deskription und Präskription

AT und SVA werden nicht selten in einem Atemzug oder gar synonym benannt und auch im Rahmen dieser Arbeit oft gedanklich verbunden[129]. Wenngleich dies auf den ersten Blick analytisch fragwürdig erscheint und entsprechende Forderungen nach Differenzierung grundsätzlich berechtigt sind, muss der vorhandene Zusammenhang zugleich aus einer an der performativen Wirkung ökonomischer Theorien interessierten Perspektive gerechtfertigt und näher begründet werden. Vor der nachfolgenden Erläuterung sei an dieser Stelle verkürzt argumentiert, dass die AT eine spezifische Problemstellung formuliert, auf welche der SVA einen Lösungsansatz bietet. Schon innerhalb des dafür zentralen – und im Folgenden als primären theoretischen Bezugspunkt fungierenden – Beitrags von Jensen und Meckling (1976) lässt sich also sowohl eine deskriptive Komponente (die Identifikation von *agency*-Problemen) als auch eine präskriptive Dimension (die Bewältigung dieser Probleme durch die Anpassung an *shareholder*-, also Prinzipalinteressen) identifizieren, die gemeinsamen einen für die vorliegende Analyse elementaren Zusammenschluss bilden. Während sich somit zum einen der SVA als eine Antwort auf eine von der AT formulierte Frage verstehen und sich kaum isoliert von diesem theoretischen Fundament betrachten lässt, kann zum anderen die nachzuzeichnende performative Wirkung nicht allein auf die vorwiegend theoretisch-deskriptiven Elemente der AT reduziert werden. Ganz im Gegenteil wird hier die These vertreten, dass es gerade die beiliegenden Präskriptionen in Form des SVA sind, welche der AT einen performativen „Aufschwung“ verleihen und damit eine wirkmächtige Synthese eingehen, also gewissermaßen zwei Seiten einer Medaille darstellen. Es bleibt an späterer Stelle genauer auszumachen, ob und wie dieser Zusammenhang von Deskription und Präskription auch zu einer Performation im Sinne einer Gestaltung ökonomischer Praxis durch ökonomische Theorien beiträgt, bei der sich die beiden Komponenten wirksam manifestieren. AT und SVA sind demnach freilich analytisch trennbar, bei einer Fokussierung auf ihre praktischen Folgen und Wirkungen allerdings nicht immer strikt unterscheidbar. Bevor diese Gedanken an späterer Stelle konstruktiv fortgeführt werden können, gilt es allerdings zunächst, das theoretische Fundament der AT zu rekonstruieren und durch die Beiträge des SVA zu ergänzen. Zunächst werden dazu einige Grundgedanken und Annahmen der AT skizziert, bevor ein vertiefender Blick auf die Theorie geworfen wird.

[129] Der enge Zusammenhang zwischen den beiden Ansätzen wird beispielsweise auch bei Blair (1995), Fligstein (2011), Hirsch (1986) oder Whitley (1986) hervorgehoben.

5.2.1 Ausgangspunkt und Ziele der Agency Theory

Die AT lässt sich innerhalb der Neuen Institutionenökonomik verorten, grenzt sich allerdings von anderen Teilen der Strömung wie zum Beispiel von Williamson systematisierten Transaktionskostentheorie ab (vgl. exemplarisch Williamson 1979, 1981). Als theoretische Protagonisten werden regelmäßig vor allem Jensen und Meckling (1976) genannt, wobei auch Jensens weitere Ausführungen hervorzuhebende Beachtung fanden[130]. Zwar beschäftigten sich ungefähr zur selben Zeit schon Alchian und Demsetz (1972) mit einer Theorie der Firma bzw. Ross mit der AT (Ross 1973, 1974), doch es lässt sich unschwer begründen, dass der Einfluss von Jensen und Meckling an vorderster Stelle genannt werden muss und daher die unmittelbare Referenz für die nachfolgende Skizze der AT liefert. Es versteht sich von selbst, dass der Beitrag von Jensen und Meckling nicht in einem theoretischen Vakuum entstand, sondern wiederum verschiedene Bezugspunkte zu diversen Theorien und Theoretikern aufweist. Ohne diese Inspirationen zu sehr ins Detail zu führen, sei an dieser Stelle zumindest eine kurze und selektive Übersicht gegeben:

a) Die Trennung von Eigentums- und Kontrollfunktion wurde bereits Jahre zuvor von Berle und Means (1932) theoretisch begründet und damit ein wichtiger Grundbaustein für das Problem der Beziehung zwischen Prinzipal und Agent geliefert. Jensens und Mecklings Ansatz grenzt sich zwar in vielerlei Hinsicht von Berle und Means ab, greift aber auch zentrale Überlegungen auf[131].

b) Auch die von Coase aufgeworfene Frage nach der „*Nature of the Firm*“ spielt eine wesentliche Rolle. So prägte Coase den Begriff der Transaktionskosten und begründet damit einerseits die Grenzen der Markteffizienz und andererseits die Möglichkeit, besagte Kosten durch Unternehmen zu reduzieren (vgl. Coase 1937).

c) Eugene Famas Markteffizienzhypothese (z.B. Fama 1970) ist insbesondere für den SVA von besonderer Relevanz. Solange Preise stets alle relevanten Informationen widerspiegeln, lässt sich beispielsweise über den Aktienkurs einer Firma ableiten, ob diese effizient (also im Sinne der Shareholder) geführt wird oder die vorliegende Ausrichtung infrage gestellt werden muss.

d) Die Integration der AT in das theoretische Gebäude der CSOE wird nicht nur durch

[130] Zum Beispiel Jensen 1987, 1989, Fama/Jensen 1983a, 1983b, Jensen/Ruback 1983. Henwood geht in weniger schmeichelhafter Absicht soweit, diese theoretischen Einflüsse als „Jensenism“ zu deklarieren (Henwood 1998: 265).

[131] Eine ausführliche Einordnung und Kontrastierung der Konzepte von Berle und Means bzw. von Jensen und Meckling findet sich beispielsweise bei Weinstein (2012).

den Rekurs auf Fama, sondern vor allem durch die medial präsenten Äußerungen Milton Friedmans verdeutlicht (Friedman 1970). Dessen Thesen zu den Aufgaben und der Verantwortung von Unternehmen sowie der geltenden Eigentumsverhältnisse sind ebenfalls klar identifizierbar[132].

e) Schließlich bietet auch Manne mit seinen Thesen zu Unternehmensfusionen und dem Markt für Unternehmenskontrolle einen wichtigen theoretischen Baustein (Manne 1965), der besonders die präskriptiven Elemente des Aufsatzes von Jensen und Meckling sichtbar prägt, indem marktförmige Lösungen für das Problem ineffizienter Unternehmensperformanz geliefert werden.

Diese theoretischen Vorläufer werden an dieser Stelle nicht im Detail vertieft, aber im weiteren Verlauf wiederholt aufgegriffen. Wenngleich auch hier die analytische Trennung zwischen AT und SVA ausgesetzt wurde, soll zumindest verdeutlicht werden, in welchem theoretischen Kontext der zentrale Aufsatz von Jensen und Meckling zu verorten ist. Die an die soeben skizzierten Theorien anschließende Zielsetzung der Autoren liest sich dabei durchaus ambitioniert:

> „In this paper we draw on recent progress in the theory of (1) property rights, (2) agency, and (3) finance to develop a theory of ownership structure for the firm. In addition to tying together elements of the theory of each of these areas, our analysis casts new light on and has implications for a variety of issues in the professional and popular literature such as the definition of the firm, the 'separation of ownership and control', the 'social responsibility' of business, the definition of a 'corporate objective function', the determination of an optimal capital structure, the specification of the content of credit, agreements, the theory of organizations, and the supply side of the completeness of markets problem" (Jensen/ Meckling 1976: 305f.).

Es wird deutlich, dass die Autoren einen umfassenden Erklärungsanspruch für verschiedene, aber gleichwohl zusammenhängende Probleme verfolgen und diverse theoretische Elemente verknüpfen. Neben dem allgemeinen Anspruch, eine Theorie der Firma mit Schwerpunkt auf deren Eigentumsstrukturen zu formulieren, wird seitens der Autoren eine Unzufriedenheit mit anderen bestehenden Unternehmenstheorien festgestellt. Deren vermeintliche Unzulänglichkeit in der Identifikation und Erklärung zentraler Probleme, mit denen Unternehmen konfrontiert sind, stellen Jensen und Meckling einen spezifischen Erklärungsansatz gegenüber: die *Agency*

[132] Eine kritische Auseinandersetzung mit den Thesen Friedmans – ebenso wie zuvor Famas – folgt an späterer Stelle (Kapitel 5.3.1).

Theory. Diese führt besagte Konflikte und Defizite in Unternehmen auf (noch näher zu beleuchtende) *agency*-Probleme zurück, durch welche eine spezifische Form von Kosten entstehen. Die AT verfolgt hier dementsprechend das Anliegen, besagte Probleme zu identifizieren, zu beschreiben und dafür Lösungsansätze zum Zwecke der Kostenreduktion aufzuzeigen. Der zitierte Hinweis von Jensen und Meckling, dass die Folgerungen des Aufsatzes nicht nur an akademische Diskurse, sondern auch anwendungsbezogene und nichtwissenschaftliche Literatur gerichtet sind, ist für die weiteren Ausführungen explizit hervorzuheben. Zunächst gilt es allerdings, hinsichtlich der theoretischen Prämissen weiter ins Detail zu gehen.

5.2.2 Theoretische Grundzüge der Agency Theory

Die AT[133] charakterisiert zunächst eine soziale Beziehung zwischen zwei oder mehreren Personen, bei welcher sich die sozialen Rollen des Prinzipals und des Agenten voneinander abgrenzen lassen. Diese Beziehungen sind weiterhin durch eine – explizite oder implizite – Vertragsform gekennzeichnet, bei der (oder die) Prinzipal(e) einem Agenten einen spezifischen Auftrag zur Ausführung übertragen. Diese Übertragung von Entscheidungs- und Handlungsbefugnissen an den Agenten kann durch verschiedene Faktoren und Motive seitens des Prinzipals begründet sein, beispielsweise einer erwünschten Interaktion mit einer dritten Partei oder dem Agenten zugeschriebenen Kompetenz- und Wissensvorsprüngen, die z.B. auf die funktionale Ausdifferenzierung gesellschaftlicher Teilsysteme zurückzuführen sind. Der Prinzipal kann dabei sowohl abhängig und auf die Fähigkeiten und Kenntnisse des Agenten angewiesen, aber auch aufgrund von Effizienz- und Kostengründen an einer solchen Delegierung von Befugnissen interessiert sein. Die Entscheidungssituation des Prinzipals, eine solche Beziehung einzugehen, steht in der Regel im Mittelpunkt des Interesses, während seitens des Agenten ein Interesse an Aufträgen angenommen wird[134]. *Agency*-Beziehungen lassen sich dementsprechend als vertraglich geregelte Auftragsbeziehungen zusammenfassen, bei denen der Prinzipal einem Agenten Entscheidungsrechte überträgt.

[133] Der Begriff AT bezieht sich hier wie gesagt vor allem auf die Theorien von Jensen und Meckling. Streng genommen gibt es aber nicht „die“ AT, da sich mittlerweile verschiedene Varianten abgrenzen lassen. Häufig wird zwischen der von Jensen geprägten „positiven“ AT und der stärker empirisch ausgerichteten Prinzipal-Agent-Theorie unterschieden. Weiterhin sollen die auch von Jensen und Meckling hervorgehobenen AT-Beiträge von Wilson (1968, 1969), Berhold (1971) und Ross (1973, 1974) nicht unerwähnt bleiben.

[134] Interessanterweise findet sich bei Beckert (2002) die Anregung, in vergleichbaren Interaktionssituationen die Rolle des Vertrauensnehmers (also des Agenten) bei der Initiierung einer solchen sozialen Beziehung stärker in den Fokus zu rücken.

Die auf den ersten Blick begrenzte Komplexität einer solchen Interaktionssituation wird jedoch durch potenzielle *agency*-Probleme konterkariert, welche ihre Ursachen in den divergierenden Interessen von Prinzipal und Agent finden. Indem Jensen, Meckling und andere *agency*-Theoretiker der verbreiteten Annahme nutzenmaximierenden Verhaltens folgen und auch die Möglichkeit opportunistischen Verhaltens antizipieren, ergeben sich durch verschiedene Interessen und Ziele strukturelle Probleme für die entstehenden Interaktionssituationen. Die Maximierung des Nutzens mag sich für den Prinzipal dementsprechend anders gestalten als beim Agenten, wenn z.B. erstgenannter ein qualitativ hochwertiges Produkt in Auftrag gibt, letztgenannter aber vor allem an einer kostenreduzierenden Herstellung interessiert ist. *Agency*-Probleme decken eine große Vielfalt möglicher Zielkonflikte ab, die zwar häufig mit Blick auf Unternehmen analysiert, aber weit darüber hinaus generalisiert werden können (vgl. Jensen/Meckling 1976: 309). Dieser Generalisierungsgrad ist vor allem auf das weitreichende Problem zugrundeliegender Informationsasymmetrien zurückzuführen, die sich beispielsweise in Entscheidungssituationen mit *hidden information* und *hidden action* (vgl. Arrow 1985) seitens des Agenten widerspiegeln und die Entscheidungssituation des Prinzipals dadurch erschweren. Der Agent, der vom Prinzipal mit der Erbringung einer Leistung beauftragt wird, besitzt demzufolge verschiedene Formen von Informationsvorsprüngen, sei es auf Basis seines Wissens, der von ihm geplanten oder durchgeführten Handlungen oder seiner tatsächlichen Fähigkeiten und Eigenschaften.

Für den Prinzipal ergibt sich dadurch eine problematische Situation und die Frage, wie es unter diesen Umständen möglich ist, den Agenten dazu zu motivieren, in seinem Sinne zu handeln. Er kann zwar das Auftragsverhältnis vertraglich fixieren, allerdings muss dies vor der Annahme unvollkommener Verträge nicht zwangsweise zur vollständigen Lösung des *agency*-Problems führen, da der Agent möglicherweise bestrebt ist, Schwachstellen innerhalb dieser Verträge zu identifizieren und für sich zu nutzen. Eine umfassende Überwachung bzw. Sanktionierung des Agenten stellt sich vor dem Hintergrund daraus entstehender Kosten ebenfalls wenig effizient dar. Vielmehr schlägt die AT an dieser Stelle vor, Anreize zu setzen bzw. diese vertraglich zu fixieren und sich damit auf Fragen der indirekten Verhaltenskontrolle von Agenten zu fokussieren. Da eine vollkommene Kontrolle nicht gewährleistet werden kann, geht es für die AT vor allem darum, aus Informationsasymmetrien entstehende *agency*-Kosten[135] zu

[135] Jensen und Meckling definieren *agency*-Kosten als die Summe aus folgenden Kosten: „(1) the monitoring expenditures of the principal, (2) the bonding expenditures by the agent, (3) the residual loss.“ (Jensen/ Meckling 1976: 308).

minimieren. Zunächst lässt sich also festhalten, dass die AT innerhalb bestimmter Handlungssituationen (*agency*-Beziehungen) eine spezifische Form von Problemen (*agency*-Probleme) identifiziert und für diese nach optimalen Lösungen im Sinne minimaler verursachter Kosten sucht. Trotz ihres bereits zuvor benannten Generalisierungsgrades geht das Anliegen von Jensen und Meckling allerdings noch einen Schritt weiter, indem sie diese Schlussfolgerungen darauf anwenden, eine Unternehmenstheorie im Kontext der aufgezeigten Probleme zu konstruieren.

In der Konzeption der Autoren sind Unternehmen und die meisten anderen Organisationsformen „juristische Fiktionen" (Jensen/Meckling 1976: 310, Übersetzung M.A.). Dies bedeutet, dass Unternehmen in juristischem Sinne artifizielle Konstrukte sind und dementsprechend als fiktive Individualakteure behandelt werden, eine Perspektive, die offensichtlich an Friedman anschließt (Friedman 1970). Indem Jensen und Meckling auf den fiktiven Charakter dieser Konzeption hinweisen, demonstrieren sie in damit verbundener Abgrenzung auch ihre eigene Darstellung des Wesens von Unternehmen:

> „The private corporation or firm is simply one form of *legal fiction which serves as a nexus for contracting relationships and which is also characterized by the existence of divisible residual claims on the assets and cash flows of the organization which can generally be sold without permission of the other contracting individuals*" (Jensen/Meckling 1976: 311, Hervorhebung i.O.).

Damit verwehren sich die Autoren einer Personalisierung von Unternehmen als (korporativer) Akteure und betonen gleichermaßen die „essential contractual nature of firms" (ebd.). Unternehmen werden in der AT demnach als komplexe Zusammenhänge von Verträgen und Ergebnisse von Prozessen der Herausbildung stabiler ökonomischer Gleichgewichte dargestellt (vgl. Maitland 1994), wobei sich die angegebenen Vertragsbeziehungen ständig als Produkte von *agency*-Problemen herausbilden bzw. mit diesen konfrontiert werden. Vertragsbeziehungen sind schließlich durch verschiedene Grundannahmen hinsichtlich der Akteure (z.B. eigennütziges Handeln, asymmetrische Informationen) und Organisationen (*agency*-Konflikte zwischen Akteuren) charakterisiert (vgl. Shankman 1999), welche sich folglich im Unternehmensbild der AT widerspiegeln. Jensen und Meckling überführen ihre Überlegungen schließlich in eine Formalisierung und begründen damit ihre weiteren Argumente. Während eine Rekonstruktion ihrer Berechnung an dieser Stelle wenig zielführend erscheint, schließt dieser Abschnitt mit einem Blick auf ihre formalen Grundannahmen, die wie folgt definiert sind:

„*Permanent assumptions*

(P.1) All taxes are zero.

(P.2) No trade credit is available.

(P.3) All outside equity shares are non-voting.

(P.4) No complex financial claims such as convertible bonds or preferred stock or warrants can be issued.

(P.5) No outside owner gains utility from ownership in a firm in any way other than through its effect on his wealth or cash flows.

(P.6) All dynamic aspects of the multiperiod nature of the problem are ignored by assuming there is only one production-financing decision to be made by the entrepreneur.

(P.7) The entrepreneur-manager's money wages are held constant throughout the ana-lysis.

(P.8) There exists a single manager (the peak coordinator) with ownership interest in the firm.

Temporary assumptions

(T.1) The size of the firm is fixed.

(T.2) No monitoring or bonding activities are possible.

(T.3) No debt financing through bonds, preferred stock, or personal borrowing (secured or unsecured) is possible.

(T.4) All elements of the owner-manager's decision problem involving portfolio considerations induced by the presence of uncertainty and the existence of diversifiable risk are ignored" (Jensen/Meckling 1976: 314, Hervorhebung i. O.).

Bevor an späterer Stelle kritische Anmerkungen zu den Grundannahmen der AT formuliert werden (Kapitel 5.3) sei bereits hier auf einzelne allgemeine Charakteristika der AT hingewiesen. Neben der in diesem Zusammenhang exkludierten mathematischen Formalisierung im kennzeichnenden Stil der aufstrebenden Chicago-Lehre lässt sich auch in der Formulierung der Grundannahmen Friedmans Methodologie der „positive economics" wiedererkennen (Friedman 1953). Die Annahmen führen in diesem – ohnehin grundsätzlichen Sinne – zu einer offenkundigen Vereinfachung weiterführender Kalkulationen anhand der AT und sind in ihrem Realismus augenscheinlich fragwürdig. Dennoch folgen sie Friedmans Anforderungen insofern, als dass sich sowohl durch die theoretischen Begriffe und Kategorien als auch die formale Modellierung der AT – zumindest aus der Sicht ihrer Befürworter – plausible Beschreibungen sowie empirisch solide Berechnungsgrundlagen ökonomischer Beziehungen ableiten lassen (Eisenhardt 1989). Die Beschäftigung mit den Annahmen erhärtet allerdings auch die Einschätzung, dass es sich bei der AT um eine auf deduktiven Schlüssen basierende Theorie handelt,

die erst nach ihrer theoretischen Formulierung empirische Anwendung fand (vgl. Fourcade/Khurana 2011). Jensen und Meckling formulierten mit der AT eine vielbeachtete Theorie, präsentiert in einem der bis heute meistzitierten ökonomischen Artikel. Auch danach verbreiteten die Autoren ihre These, sowohl in akademischen als auch in praxisorientierten Journalen (siehe exemplarisch Jensen 1984, 1986a, 1989, Jensen/Meckling 1978, 1983). Ihre Wortmeldungen begrenzten sich allerdings nicht nur auf Beiträge zur AT im engeren Sinne, sondern auch auf den daraus entstehenden SVA.

5.2.3 Die Prämissen des Shareholder-Value-Ansatzes

Innerhalb der Gesamtheit von *agency*-Beziehungen hebt die AT eine spezifische Konstellation hervor: die des Managers (und vor der Trennung zwischen Eigentums- und Kontrollfunktion damit des Eigentümers) und der Anteilseigner des Unternehmens, der Shareholder, deren Verhältnis nach Jensen und Meckling ein, wenn nicht *das* zentrale *agency*-Problem darstellt, in dessen Lösung zugleich die Maxime des SVA liegt. Nach der Konzeption der AT liegen auch hier gegensätzliche Interessen vor, die das Problem begründen: während die Shareholder als Anteilseigner eines Unternehmens daran interessiert sind, den Wert ihrer Aktienanteile durch eine Maximierung des Aktienkurses zu steigern, sind die Manager als CEOs[136] umgekehrt an der Maximierung des eigenen Profits interessiert. Wichtig ist hier der historisch-ökonomische Kontext, wie er in Kapitel 5.1 beleuchtet wurde: im Rahmen des Managerkapitalismus und der für ihn kennzeichnenden, großen Unternehmenskonglomerate, die durch ein breit aufgestelltes Portfolio und Wachstum gekennzeichnet waren, wurden Manager vor allem nach der Größe des Unternehmens bezahlt. Die auch auf Absicherung ausgerichtete Diversifizierung des Unternehmensportfolios war dabei allerdings nicht gleichbedeutend mit einem hohen Aktienkurs, was wiederum im zunehmenden Interesse der Anleger war. Diese Diskrepanz in den Interessen von Shareholdern und CEOs spiegelte sich ergo auch im Konflikt um die strategische Ausrichtung von Unternehmen wieder. Gerade im Kontext der zuvor skizzierten ökonomischen Misere in den USA geriet der Managerkapitalismus und die mitunter durch die Interessen der CEOs bedingte, wachstumsorientierte Ausrichtung der Unternehmensführung zunehmend in die Kritik, welche durch die demgegenüber kritischen Thesen der AT und des SVA weiter befeuert wurde.

[136] Die Begriffe des Managers bzw. des CEOs werden im weiteren Verlauf dieser Arbeit in der Regel synonym verwendet, da die Träger entsprechender Rollen zumeist mit vergleichbaren Erwartungen konfrontiert sind.

Tatsächlich identifizierte die AT-Perspektive die suboptimale Anreizsetzung für CEOs als elementares *agency*-Problem. Da die Perspektive der Shareholder als der für Unternehmen profitablere strategische Weg angenommen wird, liegt die Lösung für die Protagonisten des SVA auf der Hand: die Interessen von CEOs und Shareholdern müssen zugunsten letzterer zusammengeführt werden. Dies geschieht wiederum durch die Etablierung entsprechender Anreizsysteme, nach denen die Entlohnung des Managements nicht mehr an die Größe eines Unternehmens, sondern den Wert seiner Aktien gebunden werden soll. Der SVA versteht sich demnach als Antwort auf bedeutsame ökonomische und strukturelle Probleme amerikanischer Unternehmen und fordert in diesem Zusammenhang nicht weniger als einen grundlegenden Paradigmenwechsel der Unternehmensführung.

Aus einer Position der Kritik heraus formuliert der SVA also, basierend auf den Thesen der AT, eine Liste an Forderungen bezüglich effizienter Unternehmensführung, die eine schärfere Kontrolle von CEOs und die Ausrichtung ihres Handelns auf die Ziele der Shareholder anregt. Da ein ständiges und aktives Monitoring von CEOs aus Kostengründen ineffizient erscheint, werden vor allem zwei Maßnahmen verfolgt. Erstens eine Verknüpfung der Bezahlung von CEOs mit Aktien oder Aktienoptionen eines Unternehmens, wodurch Anreize gesetzt werden, den SV im Sinne der Anteilseigner zu maximieren. Der Erfolg von Managern steht damit nicht mehr im Widerspruch zu den Zielen der Shareholder, sondern ist ebenfalls auf den Aktienwert eines Unternehmens ausgerichtet. Im Anschluss an Famas EMH bietet dies weiterhin den entscheidenden Vorteil, dass der Aktienkurs eines Unternehmens relativ eindeutige Schlüsse über die Performanz eines Unternehmens und seiner Führung zulässt. Auf Basis dieser Annahme wird, zweitens, ein aktiver Markt für Unternehmenskontrolle gerechtfertigt. Weist der Kurs eines Unternehmens keinen zufriedenstellenden Verlauf auf, bietet sich neben der Möglichkeit der Shareholder, ihrer Position Nachdruck zu verleihen[137], für die Aufsichtsgremien die Option, das Management auszutauschen. Diese Übertragung von Marktlogiken auf die Sphäre der Unternehmenssteuerung begünstigte damit auch feindliche Übernahmen von Firmen als verschärfte Form der Disziplinierung von CEOs, denen es nicht gelang, einen dem Unternehmen angemessenen Aktienwert zu erwirtschaften. Dass *agency*-Theoretiker wie insbesondere Jensen diese Entwicklungen nicht nur ausdrücklich gegrüßten, sondern aktiv in wissenschaftlichen und öffentlichen Diskursen als Form der Effizienzsteigerung und Performance-Koordination legitimierten, wenn nicht gar forderten (vgl. z.B. Jensen 1984, 1986a, 1986b, 1987), lässt auch hier die ausgeprägte normativ-präskriptive Komponente des SVA erkennen.

[137] Hirschman nennt hier *exit*, *voice* und *loyalty* als institutionalisierte Handlungsoptionen (vgl. Hirschman 1970a).

Über die Thesen der AT hinaus wurden damit spezifische Lösungsansätze für identifizierte *agency*-Probleme vorgetragen und mit einer neuen Rhetorik versehen.

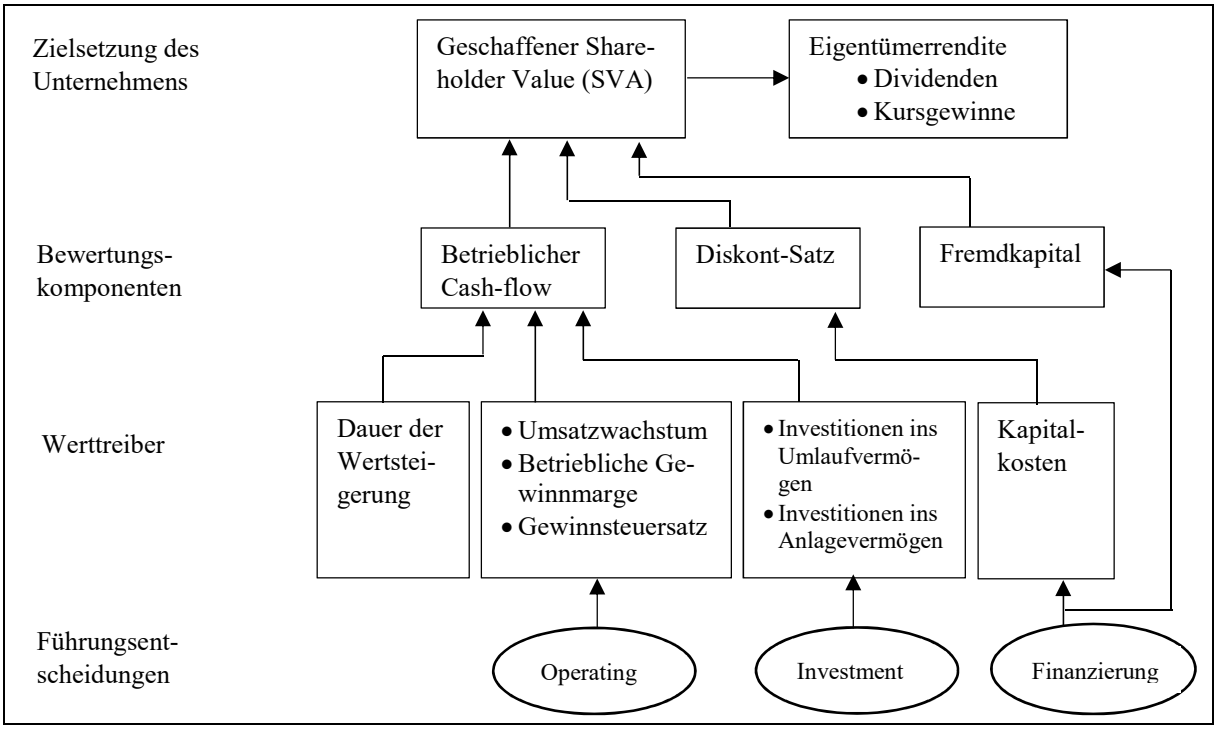
Bevor die häufig geteilte und durchaus kritische Charakterisierung des SVA als Ideologie (in Kapitel 5.3) weiter ausgeführt wird, soll an dieser Stelle zunächst die Beleuchtung der wissenschaftlichen Dimension des SVA priorisiert werden. Auch wenn der SVA in seiner theoretischen Fundierung eng mit der AT und in seiner Verbreitung sehr stark mit dem Namen Michael Jensen verbunden ist, wurden damit zusammenhängende Überlegungen auch von anderen Autoren weiterentwickelt. Das erstmals 1986 erschienene Handbuch Rappaports zu den Grundzügen des SVA ist explizit an ein breites Publikum, aber insbesondere an Manager und Investoren, adressiert. Rappaport weist nicht nur darauf hin, dass Idee der SV-Maximierung inzwischen zur „Political Correctness" (Rappaport 1999: XI) der Unternehmensführung zählt, sondern schließt auch an die zuvor genannten Rechtfertigungsmuster an und zeigt entsprechende Handlungsfelder auf. Interessant ist dabei vor allem, dass hier eine definitorische Annäherung daran stattfindet, was SV im Kern ausmacht (Rappaport 1999: 39f.):

Unternehmenswert = Fremdkapital + Shareholder Value
Shareholder Value = Unternehmenswert – Fremdkapital

Fremdkapital entspricht dem durch Anleihen und Kredite hinzugefügten Kapital eines Unternehmens[138] und steht im Gegensatz zu dessen Eigenkapital. Der Fokus des SVA liegt also einerseits auf der Schätzung eines Unternehmenswertes, andererseits – und umso wichtiger – auf der Frage nach der Wertsteigerung innerhalb einer bestimmten Zeitperiode unter Anwendung einer bestimmten Unternehmensstrategie. Demnach lässt sich der SVA weder als rein wissenschaftliche Theorie beschreiben, noch auf ideologische Inhalte reduzieren. Es handelt sich demnach um ein (präskriptives) Set von Strategien zur Führung und Effizienzsteigerung von Unternehmen, das innerhalb des Unternehmenskontextes von diversen Entscheidungs- und Bewertungsprozessen abhängt, wie sie in Abbildung 15 dargestellt sind (vgl. auch Fligstein/Shin 2007).

[138] Sogenanntes *debt financing* findet auch bei Jensen und Meckling Beachtung wie Legitimation (Jensen/ Meckling 1976) und im Rahmen der zuvor skizzierten Finanzialisierungsprozesse zunehmende Verbreitung. Die klassische wie zentrale Funktion von Kreditvergaben an Unternehmen verschiebt sich dabei von Banken in steigender Tendenz in Richtung der Finanzmärkte. In diesem Zusammenhang deutet sich auch der (performative) Einfluss von AT und SVA auf sich verändernde Praktiken in der betrieblichen Buchführung an (vgl. Herrmann-Pillath 2013). Dies sei an späterer Stelle erneut thematisiert.

Abbildung 15: Das Shareholder-Value-Netzwerk



Quelle: Darstellung nach Rappaport 1999: 68.

Es bleibt an dieser Stelle festzuhalten, dass der SVA abseits der Pionierarbeit Jensens auch darüber hinaus weiterentwickelt wurde, sowohl in seiner theoretischen Ausarbeitung als auch seiner Ausrichtung auf die praktische Umsetzung durch ökonomische Akteure. Trotz des häufig zugeschriebenen ideologischen Charakters erscheint es in diesem Sinne nicht völlig abwegig, dass der SVA – zumal unmittelbar an die AT anschließend – seinen Weg in akademische Diskurse und Curricula fand. Dennoch vermochte es der SVA gleichzeitig, seine Prämissen auch in allgemein verständliche Begründungen mit klar dargestellten Zusammenhängen zu komprimieren und diese in einer klaren Sprache und überzeugenden Rhetorik zu formulieren (vgl. Fourcade/Khurana 2011: 27ff.). Während die an dieser Stelle nur knapp skizzierten – und mit Verweis auf Rappaports' Ausformulierung nur minimalistisch erweiterten – Ausführungen freilich nicht den Anspruch erheben können, ein umfassendes Abbild des SVA zu darzubieten, stellen sie aber gleichzeitig ein zwar wenig formalisiertes, aber dennoch durchaus repräsentatives Bild der zentralen Prämissen des SVA dar. Die möglicherweise irritierende Prägnanz macht aber, wie soeben angedeutet und weiter zu begründen sein wird, einen signifikanten Teil der Attraktivität des SVA aus, indem vergleichsweise einfache Lösungen für ein zentrales *agency*-Problem (das Verhältnis zwischen Shareholder und CEO) aufgezeigt und begründet werden.

Diese Simplizität erzeugt, wie im folgenden Kapitel darzustellen sein wird, diverse Einwände hinsichtlich Annahmen, Form und Inhalt. Gleichzeitig werden wir an späterer Stelle auf die wahrnehmbaren Folgen der Umsetzung des SVA zurückkommen, die sich einerseits in einer Annäherung ökonomischer Realität an die dargestellten Theorieelemente darstellen, gleichermaßen aber auch Hinweise auf ein tiefergreifendes Umdenken hinsichtlich der Steuerung und Ausrichtung von Unternehmen abbilden.

5.3 Kritik an Agency Theory und Shareholder-Value-Ansatz

„On the face of it, shareholder value is the dumbest idea in the world." (Jack Welch)[139]

Nachdem der SVA vor allem in den 1980er und 1990er Jahren seine Hochphase erreichte, wurde die Kritik an dem Ansatz mit dem Jahrtausendwechsel häufiger und vehementer. Nicht zuletzt Skandale wie die Enron-Insolvenz oder die Ölkatastrophe der Plattform *Deepwater Horizon* warfen Fragen nach der „Schattenseite" des SVA auf und lenkten den akademischen und öffentlichen Blick auf damit zusammenhängende oder gar daraus resultierende Probleme. Spätestens mit der 2008 einsetzenden globalen Finanzkrise und der zunehmenden Reflexion der Defizite ökonomischer Theorien, die auch vor dem SVA nicht Halt machte, führte dessen kritische Rezeption zu einem wahrnehmbaren Rückgang seiner Bedeutung, wenn auch längst nicht in einem Maße, das ihn nur annährend marginalisieren oder gar obsolet machen würde (vgl. Stout 2012a).

Der vorliegende Abschnitt verfolgt zwei Ziele: einerseits soll ein grober und nicht erschöpfender Überblick hinsichtlich verschiedener Kritikpunkte am SVA gegeben werden. Dabei werden insbesondere Wortmeldungen aus dem Feld der Wirtschaftswissenschaften bzw. der politischen Ökonomik, der Disziplin des Unternehmensrechts und nicht zuletzt der neuen Wirtschaftssoziologie aufgenommen. Eine Einordnung der Kritikpunkte ist hingegen weniger essentiell als der bloße Hinweis auf die Vielzahl der thematisierten Schwächen des SVA, was uns zur zweiten Funktion des Kapitels führt: Es ist zu verdeutlichen, dass sich die AT und der aus ihr resultierende SVA *nicht* notwendigerweise deshalb durchgesetzt haben, weil ihnen eine

[139] Zitiert nach Guerrera (2009). Welch, der frühere CEO von General Electric (1981-2001), wird häufig als früher Proponent des Shareholder-Value-Ansatzes angeführt (ebd.).

„richtige“ Deskription der ökonomischen Wirklichkeit zugrunde liegt und ihre Etablierung somit nicht darauf zurückzuführen ist, dass sie schlicht und ergreifend „wahre“ Abbildungen der Realität sind. Auch wenn die in Kapitel Vier als wesentliches Merkmal von SFP genannte „falsche Definition der Situation“ differenziert wurde und im Rahmen der SFT ohnehin keine konstitutive Bedeutung hat, lässt sich durch die Darstellung der Kritik Theorie und Wirklichkeit kontrastieren. Die herausgebildete Differenz lässt an späterer Stelle umso deutlicher werden, in welchem Maße sich die ökonomische Praxis an die theoretischen Präskriptionen des SVA annäherte, sprich: in welchem Rahmen das theoretische Gebäude von AT und SVA performativ wirkte. Die nachfolgende Übersicht kategorisiert verschiedene Formen von Kritik nach ihrem jeweiligen Schwerpunkt, um eine knappe Systematisierung zu gewährleisten.

5.3.1 Kritik an den Vordenkern der Theorien

Der SVA schließt, wie in Kapitel 5.2.1 skizziert, an den Theorien verschiedener Vordenker an. Freilich erscheint es an dieser Stelle wenig zielführend, auch noch eine umfassende Kritik dieser vorauszunehmen, dennoch lohnt sich ein Blick auf die Auseinandersetzung mit zwei spezifischen „Vorfahren“, da sich die jeweiligen Kritikpunkte unmittelbar auf die AT bzw. den SVA übertragen lassen. Dies wäre zum einen Milton Friedman, dessen vielbeachteter Artikel „The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits“ (Friedman 1970) sowohl stilistisch als auch theoretisch ein wichtiges Vorbild lieferte. Stilistisch insofern, als dass Friedmans Äußerungen sich längst nicht nur auf den akademischen Diskurs beschränkten, sondern auch explizit an die Öffentlichkeit gerichtet waren, was sich an späterer Stelle in der Debatte um den SVA fortsetzen sollte. Theoretisch lieferte Friedman wichtige und in den Grundzügen der AT rekonstruierbare Impulse, indem er es beispielsweise entschieden ablehnte, dem *business* irgendeine Form sozialer Verantwortung abzuverlangen. Analog zur Konzeption von Unternehmen als „legal fictions“ (Jensen/Meckling 1976) betrachtete bereits Friedman diese bestenfalls als „artificial person“, was demnach jegliche Form von Verantwortung abweisen sollte, da nur „leibhaftige“ Personen Verantwortung übernehmen können (Friedman 1970).

Aus der Perspektive des Unternehmensrechts formuliert Robé daran allerdings eine ganze Reihe von Kritikpunkten (vgl. Robé 2012):

(1) Den artifiziellen Charakter von Unternehmen als reine Fiktion abzuschreiben ignoriert,

dass gerade eine solch stabile Fiktion in der langfristigen und rechtlichen Aufrechterhaltung eine wichtige Rolle spielt, da sie an ihr beteiligte Akteure überdauert[140].

(2) Die sowohl von Friedman als auch Jensen und Meckling betriebene Gleichsetzung von Unternehmen und Firmen ist falsch und irreführend: im Gegensatz zu Firmen sind Unternehmen juristische Personen, welche innerhalb des Rechtssystems z.B. klagen und verklagt werden können.

(3) Es gibt keine rechtlich vorgeschriebene Verpflichtung, Profite zu maximieren.

Diese Liste an Kritikpunkten ließe sich noch weiter fortführen, weist allerdings ausreichend auf die fragwürdige unternehmensrechtliche Ausgangsbasis von Friedmans Argumentation hin. Einige weitere Hinweise seien zur Markteffizienzhypothese Eugene Famas gegeben, welche insofern relevant ist, als dass durch sie verständlich wird, warum Jensen Aktienmärkte als essentielle Bewertungs- und Koordinationsinstanzen hervorhebt (z.B. Jensen/Ruback 1983). Dadurch, dass Preise nach der EMH alle relevanten Informationen widerspiegeln, werden die Aktienwerte von Unternehmen zu einem umfassenden und effizienten Indikator für die Qualität der Unternehmenssteuerung[141], welche auf Aktienmärkten Transparenz erlangen. Dabei ist zu beachten, dass sich auch die EMH seit ihrer Formulierung verschiedensten Formen theoretischer wie empirischer Kritik ausgesetzt sah, die hier nicht im Detail erörtert werden soll[142]. Abseits dieser inhaltlichen Kritik ist aber auch auf konzeptionelle Kritikpunkte hinzuweisen, welche der EMH aufgrund ihrer Annahmen und Implikationen ideologische Merkmale unterstellen (vgl. Frankfurter/McGoun 1999). Festzuhalten bleibt, dass die EMH seit ihrer Formulierung äußerst umstritten ist und auch innerhalb der Ökonomik mit Kritik konfrontiert wird, beispielsweise durch Ansätze der *behavioural finance* (z.B. Shiller 1990, 1997) oder andere heterodoxe Beiträge (z.B. wiederum Peukert 2011).

5.3.2 Kritik an den Grundannahmen der Agency Theory

In den Grundannahmen der AT spiegeln sich also sowohl Aspekte der EMH, als auch Teile der

[140] Eine Differenzierung von individuellen und korporativen Akteuren sowie eine Problematisierung der daraus resultierenden Beziehungen findet sich beispielsweise bei Coleman (1982).
[141] Wobei „Qualität“ hier natürlich als Effizienz in Form von SV-Maximierung zu verstehen ist.
[142] Eine lesenswerte Übersicht findet sich beispielsweise bei Peukert (2011). An dieser Stelle sei lediglich darauf verwiesen, dass nach der Logik der EMH einerseits weite Teile der Finanzmarktperipherie (z.B. Analysten oder Ratingagenturen) eigentlich obsolet sein müssten, da Preise nicht nur alle Informationen enthalten, sondern diesen eben auch Transparenz verleihen. Andererseits lassen sich in einem vergleichbaren Argumentationsmuster mit der EMH Finanzkrisen nicht nur nicht erklären, sondern dürften nach dieser eigentlich überhaupt nicht vorkommen.

Thesen Milton Friedmans wider. Allgemein betrachtet lässt sich festhalten, dass die AT sich relativ konsistent in das Theoriengebäude der neoklassischen Ökonomik einfügt und als Teil dieses wissenschaftlichen Paradigmas verstanden werden muss. Zu den geteilten Grundannahmen hinsichtlich des Verhaltens der handelnden Akteure zählen beispielsweise grundsätzlich individualistische und utilitaristische Akteure, die zur Reduktion von Kosten und Unsicherheit danach streben, ihre ökonomischen Transaktionen durch Verträge abzusichern. Darüber hinaus wurde bereits in Kapitel 5.2 auf die von Jensen und Meckling explizit formulierten permanenten und temporären Annahmen Bezug genommen und es bedarf keiner besonders stark ausgeprägten Fantasie, um an dieser Stelle Einwände und kritische Nachfragen zu formulieren. Die völlige Abstinenz von Besteuerungsformen (P.1), das Nichtvorhandensein von Krediten (P.2) oder die statische Größe eines Unternehmens (T.1) mögen hier als einige der offensichtlich simplizistischen bzw. unrealistischen Annahmen beispielhaft angeführt werden (vgl. Jensen/Meckling 1976: 314).

Weitaus interessanter erscheinen jedoch diverse implizite Annahmen, die an verschiedenen Textstellen mit teilweise auffälliger Selbstverständlichkeit getroffen, aber selten als solche hervorgehoben oder explizit begründet werden. Tatsächlich sind es jedoch gerade diese Prämissen, die aus einer bemerkenswerten Vielfalt verschiedener disziplinärer Perspektiven mit Kritik bedacht werden (vgl. Brennan 1994, Fontrodona/Sison 2006, Perrow 1986). Aus einer *Corporate Law* Perspektive widmet sich beispielsweise Stout verschiedenen solcher impliziten Annahmen und weist diese zurück (Stout 2012a: 36 ff.):

1) Die Annahme, dass Shareholder die Eigentümer von Unternehmen sind, ist juristisch gesehen falsch. Unternehmen sind demnach unabhängige rechtliche Entitäten, die sozusagen „ihre eigenen Besitzer“ sind. Als „juridical person“ können Unternehmen Verträge abschließen und im juristischen Sinne für Vergehen verantwortlich sein, wie dies auch bei regulären Personen der Fall ist und damit schon Friedmans Argumentation widerspricht. Shareholder sind zwar Eigentümer, aber eben nicht des jeweiligen Unternehmens, sondern bestimmter Aktienanteile desselben. Über diese Anteile gehen Shareholder eine Vertragsbeziehung mit Unternehmen ein und erhalten dadurch spezifische (wenn auch eingeschränkte) Rechte[143].

[143] Das potenzielle Gegenargument der Autoren, dass es sich bei einem Unternehmen um einen Nexus von Verträgen handelt, widerspricht wiederum der eigenen Annahme, dass Shareholder die Eigentümer des Unternehmens sind: für einen Nexus von Verträgen erscheinen Eigentümer geradezu absurd (vgl. Fontrodona/Sison 2006). Bemerkenswerterweise zeigt auch Fama hier Widersprüche auf: „Ownership of capital should not be confused with ownership of the firm. Each factor in a firm is owned by somebody. The firm is just the set of contracts covering

2) Eine weitere fragwürdige Annahme liegt nach Stout darin, dass Shareholdern die Rolle des Prinzipals und Managern die Rolle des Agenten zugeschrieben wird. Einerseits weil es eben nicht die Shareholder als vermeintliche Prinzipale sind, die für eine solche Beziehung konstitutiv sind, da sie bereits ex ante und unabhängig vom Agenten existieren, um diesen zur Erfüllung eines Auftrags anzuheuern. Dieser Umstand ist aber bei Unternehmen genau umgekehrt, da dieses in seiner Konstituierung zunächst auf ein Management (verkörpert durch ein *board of directors*) angewiesen ist, bevor überhaupt Shareholder installiert werden. Andererseits und umso wichtiger legt eine Prinzipal-Agenten-Beziehung nahe, dass der Agent durch den Prinzipal kontrolliert wird bzw. kontrolliert werden kann (selbst wenn dadurch *agency*-Kosten entstehen würden). Stout weist allerdings ausdrücklich darauf hin, dass eine der elementarsten Regeln des amerikanischen Körperschaftsrechts darin besteht, dass Unternehmen von einem *board of directors* kontrolliert wird, nicht von Shareholdern[144] (Stout 2012a: 42ff.).

Bei aller Kritik an den grundlegenden Annahmen der AT, ihrem mangelnden Realismus und ihrer Diskrepanz zur tatsächlichen Lebenswelt, sollte jedoch vermieden werden, es sich an dieser Stelle zu einfach zu machen, indem auf einen neoklassischen „Pappkameraden“ argumentativ eingedroschen wird. So wichtig eine kritische Auseinandersetzung mit den Grundannahmen und dem generellen Realismus ökonomischer Theorien und Modelle sein mag und aus dem Anspruch der Neuen Wirtschaftssoziologie heraus geradezu obligatorisch anmutet, sollte der Einwand Callons bezüglich der performativen Wirkung ökonomischen Wissens nicht vernachlässigt werden: der Realismus oder eine deskriptive Präzision ist nicht allein entscheidend dafür, ob eine Aspekt ökonomischen Wissens praktische Anwendung findet. Hier treffen sich in gewisser Hinsicht die Bemerkungen Callons mit dem Programm der *positive economics*, wie es Friedman formulierte, denn aus einer solchen Perspektive ist nicht der Realismus einer Theorie bzw. eines Modells entscheidend, sondern ihre Erklärungs- und Prognosefähigkeit. Friedman spitzt dies weiter zu, indem er die Erklärungskraft einer Theorie in eine geradezu umgekehrte Korrelation mit dem Realismus der ihr zugrundeliegenden Annahmen stellt (vgl. Friedmann 1953). Dennoch sollten diese Überlegungen insofern nachdenklich stimmen, als dass eine bloße Kritik der Grundannahmen nicht ausreichend erscheint, um die AT und ihre Fortführung

the way inputs are joined to create outputs and the way receipts from outputs are shared among inputs. In this ‘nexus of contracts’ perspective, ownership of the firm is an irrelevant concept” (Fama 1980: 290).

[144] Diese haben zwar gesetzlich abgesicherte Rechte zu wählen, zu verklagen und zu verkaufen, allerdings betont Stout den vergleichsweise geringen praktischen Wert dieser Rechte, wenn es um manifeste Kontrollformen von Unternehmen geht (vgl. Stout 2012a: 42).

im SVA voreilig abzuschreiben. Es gilt daher, diese nachfolgend unter anderem in theoretischer, ethischer und empirischer Dimension fortzuführen.

5.3.3 Vertiefende Kritik an Agency Theory und Shareholder-Value-Ansatz

Ergänzend zu den vorausgehenden Kritikpunkten an einigen Grundannahmen der AT bleiben einige weitere theoretische Probleme zu skizzieren, die sich darüber hinaus im SVA manifestieren. Aufgrund der durchaus diversen Kritik findet auch an dieser Stelle nur eine selektive und begrenzte Auswahl jener Kritikpunkte statt, die im weiteren Verlauf der Analyse erneut aufgegriffen werden.

Zunächst und primär lässt sich AT und SVA unterstellen, dass sie Friedmans Versprechen einer hohen Erklärungskraft trotz (oder gerade aufgrund) ihrer unrealistischen Grundannahmen nicht einhalten. Der Vorwurf, dass sie weder in ihrer Erklärungs- noch in ihrer Prognosefähigkeit eine nennenswerte Qualität aufweisen, wird von diversen Autoren formuliert. So weist Ghoshal darauf hin, dass die von der AT formulierten Vorschriften in der ökonomischen Praxis zwar Beachtung, aber häufig eine falsche Anwendung finden und die prognostizierten Effekte auf Unternehmensleistung oftmals ausbleiben (Ghoshal 2005), während Bainbridge und Stout bekräftigen, dass der SVA ausgerechnet die Trennung zwischen Besitz und Kontrolle innerhalb von Unternehmen nur unzureichend zu beschreiben bzw. zu erklären vermag, ganz zu schweigen von seiner Unfähigkeit, auf dieser Basis belastbare Prognosen abzugeben (Bainbridge 2002). Der SVA liefert in seiner ursprünglichen Form keine annährend akkurate Beschreibung der juristischen Realität, mit der sich amerikanische Unternehmen konfrontiert sehen (Stout 2012a, 2012b).

Schließlich konfrontieren diverse Autoren den SVA bzw. die zugrundeliegende AT mit dem Vorwurf, dass diese durch ihre übersteigerte Simplifizierung nicht nur unterkomplex, sondern auch fehlerhaft ist. Die Engführung auf monokausale Zusammenhänge und singuläre Ziele und Interessen in und von Unternehmen ist in deskriptiver Hinsicht unzureichend sowie theoretisch fragwürdig. Dies lässt sich einerseits an den Interessen von Shareholdern festmachen, welche innerhalb der Theorie als homogene Gruppe mit ebenso homogenen Interessen dargestellt werden, auch wenn beispielsweise Stout betont, dass es nicht *den einen* SV gibt (Stout 2012a). Demnach wird sowohl die Diversität von Investorenzielen als auch die konkrete Kennzeichnung der Akteure (z.B. Institutionelle Investoren, Privatanleger, …) ausgeblendet und eine

allgemeine Ausrichtung auf (kurzfristige) Gewinnmaximierung angenommen, während langfristige Anlagestrategien außerhalb dieser Annahmen stehen (vgl. Clarke 2013). Gleichermaßen führt dies dazu, dass Shareholder im Rahmen des SVA auf einer singulären, enggefassten und geradezu alternativlosen Unternehmensstrategie beharren, während bereits Jahre zuvor der Unterstellung, dass Unternehmen eine singuläre Zielsetzung verfolgen müssen, widersprochen wurde (vgl. Simon 1947, 1959).

Aus einer soziologischen Perspektive moniert zudem Shapiro verschiedene theoretische Unzulänglichkeiten der AT (vgl. Shapiro 2005): so wird, erstens, häufig die hierarchische Beschaffenheit von Organisationen und damit der Umstand ignoriert, dass Akteure nicht nur in Prinzipale und Agenten unterschieden werden können, sondern oftmals im Kontext verschiedener Beziehungen beide Rollen bekleiden können. Zweitens wird problematisiert, dass die Aufmerksamkeit vor allem auf der Entscheidungssituation des Prinzipals liegt und daher keine adäquate Beachtung der unterschiedlichen Situationen beider Akteure stattfindet, wobei gerade die Entscheidungen des Agenten unterschätzt werden[145]. Drittens wird auch die Annahme von kontextentbundenen, ahistorischen und statischen Beziehungen zwischen Prinzipalen und Agenten zurückgewiesen. Gerade aus der Perspektive der Neuen Wirtschaftssoziologie kommt dieser Einwand wenig überraschend, greift er doch die Überlegungen zur sozialen Einbettung ökonomischer Beziehungen auf (vgl. Granovetter 1985).

5.3.4 Empirische Kritik

Kann der SVA seine theoretischen Mängel im Sinne Friedmans durch empirisch gestützte Erklärungen kompensieren? Auch hier sind diverse Einwände angebracht. Diese beruhen nicht zuletzt darauf, dass die zugrundeliegende AT auf Basis theoretischer Überlegungen und nicht empirischer Beobachtungen formuliert wurde und sich dadurch grundsätzliche Zweifel ergeben (vgl. Fourcade/Khurana 2011: 28), die mit der Kritik am mangelnden Realismus der Grundannahmen bzw. der mangelnden Erklärungskraft einhergehen.

Konkreter wird, wiederum aus der Perspektive des Körperschaftsrechts, kritisiert, dass sich Anspruch und Realität des SVA nicht vereinbaren lassen (vgl. z.B. Stevelmann 2013). Wenn der SVA korrekt ist, so müsste seine Adaption in der strategischen Ausrichtung auch

[145] Vgl. dazu Beckerts zuvor erwähnte Überlegungen beim Vertrauensspiel, bei dem der Agent als Vertrauensnehmer – und nicht der Prinzipal als Vertrauensgeber – über die Kommunikation von Signalen an Bedeutung gewinnt (Beckert 2002).

regelmäßig dazu führen, dass entsprechende Unternehmen effizienter werden und diese Effizienz wiederum in der Erzielung höherer Gewinne für Shareholder Ausdruck finden, gerade im Vergleich zu denjenigen Unternehmen, die nicht auf diese Praxis zurückgreifen. Mit der Frage, ob hier ein empirisch belastbarer Zusammenhang besteht, beschäftigte sich eine Vielzahl verschiedener Studien und Metastudien, deren Ergebnisse sich bestenfalls als nicht eindeutig zusammenfassen lassen (vgl. Adams/Ferreira 2008, Bhagat/Black 2008 oder Stout 2012a für eine Diskussion und Einschätzung dieser Ergebnisse). Während die Befunde mancher Studien gegenteilig zu den Prognosen des SVA verlaufen (Dimitriv/Jain 2006), sind auch die vermeintlich positiven Effekte von aktien- und optionsbasierter Entlohnung umstritten (Bhagat/Jefferis 2002). Lazonick und O'Sullivan erheben Einspruch gegen die These, dass eine Maximierung des SV nicht nur die Leistung von Unternehmen, sondern der gesamten Wirtschaft steigert. Gerade die Ära von „downsize and distribute" ist demnach von erheblichen Missverständnissen in der empirischen Darstellung durch den SVA geprägt, der beispielsweise nicht die rückläufigen – aber mutmaßlich mit verursachten – Beschäftigungszahlen und Lohndiskrepanzen berücksichtigt (Lazonick/O'Sullivan 2000: 29). Belastbare Beweise für die vermeintlich guten Ergebnisse SV-maximierender Unternehmensführung werden von Ihnen ebenso vermisst wie von Jung und Dobbin, welche auch aus einer soziologischen Perspektive entsprechende Mängel identifizieren und wiederum anhand der Rezeption verschiedener Studien auf die gemischten Resultate hinsichtlich der Frage verweisen, ob Prozesse der *dediversification* wirklich die Performanz von Unternehmen steigern. Ähnliches gilt für die Entlohnung von Managern mit Aktienoptionen, welche weder zu einer signifikanten Erhöhung von Unternehmensprofiten noch SV führte und eher zur Risikoaffinität der CEOs beitrug (vgl. Jung/Dobbin 2012).

Die angeführten kritischen Einwände verbindet, dass sie sich auf empirische Befunde aus den USA konzentrieren und damit sicherlich keinen Anspruch auf Universalität erheben können. Dennoch lässt sich beispielsweise mit Blick auf ein „Shareholder-Paradies" (Stout 2012a: 56) wie Großbritannien, welches sich durch weitreichende Befugnisse und Möglichkeiten für Shareholder auszeichnet, nicht systematisch nachweisen, dass SV-orientierte Unternehmensführung zu gesteigerter Unternehmensperformance führt (Ferris/Sen/Yui 2006). Der SVA bleibt also auch hier einen überzeugenden und empirisch belastbaren Beweis hinsichtlich einer auf ihm basierenden Effizienzsteigerung schuldig.

5.3.5 Ethische Kritik

Neben theoretischen und empirischen Kritikpunkten wird der SVA auch regelmäßig aus einer unternehmensethischen Perspektive in den Fokus kritischer Kontroversen gerückt. Mit seiner These, dass „schlechte“ Managementtheorien „gute“ Managementpraktiken zerstören löste beispielsweise Ghoshal eine Debatte aus, bei der seine insbesondere auf den SVA bezogene These viel Zuspruch erhielt (Ghoshal 2005, Pfeffer 2005, Hambrick 2005). Vor allem mit Blick auf dessen Verankerung im Curriculum vieler *business schools* fürchtet Ghoshal dabei um den negativen Einfluss „amoralischer Theorien“, welche Studierende aufgrund der zunehmenden Exklusion ethischer Gesichtspunkte eines moralischen Verantwortungsgefühls berauben (Ghoshal 2005: 76 f.) und in Anlehnung an Hirschman zur Verbreitung einer „gloomy vision“ führen (Hirschman 1970b). Die dementsprechend geprägte akademische Sozialisation überträgt sich auf die ökonomische Praxis, indem durch den SVA (und ganz im Sinne Friedmans) eine zunehmende Aushöhlung der sozialen Verantwortung von Unternehmen vorangetrieben wird und diese primär als Finanzobjekt wahrgenommen und instrumentalisiert werden (Clarke 2013).

Wie bereits zuvor festgestellt, befinden sich Unternehmen überdies nicht – wie vom SVA angenommen – im Besitz von Shareholdern, da diese lediglich über Unternehmensanteile verfügen. Dies wirft weiterhin die Frage auf, ob sich eine Firma wirklich nur auf die Interessen von Shareholdern ausrichten sollte oder nicht auch andere Stakeholder eine wichtige funktionale Rolle spielen, welche es entsprechend zu berücksichtigen gilt, gerade weil diese häufig wesentlich größere ökonomische Risiken tragen, falls das Unternehmen in eine wirtschaftliche Schieflage gerät. Der naheliegende Einwand, dass das investierte Kapitel der Anteilseigner essentiell für den Fortbestand eines Unternehmens ist, mag nur partial zu überzeugen, da ähnliche Argumente beispielsweise auch für die geleistete Arbeit der Angestellten gilt (vgl. Fontrodona/Sison 2006). Häufig angeführte finanzielle Risiken sind angesichts der Möglichkeit, die eigenen Investitionen über ein breites Portfolio zu streuen oder als institutionelle Investoren gar als „Eigentümer ohne Risiko“ (Windolf 2008) zu agieren, ebenfalls relativ zu sehen im Vergleich zur ökonomischen Unsicherheit, mit der Arbeitnehmer häufig konfrontiert sind. Jensen selbst hat dies Jahre später zumindest teilweise eingeräumt (Jensen 2001: 9).

5.3.6 Theorie oder Ideologie?

Eine noch so skizzenhafte Rekonstruktion verschiedener Kritikpunkte am SVA lässt sich nicht sinnvoll abschließen, ohne ein häufig wiederkehrendes Element multiperspektivischer Kritik zu beleuchten: den Vorwurf, dass es sich beim SVA mehr um eine Ideologie denn um eine wissenschaftlich ernstzunehmende Theorie handelt. Es ist durchaus bemerkenswert, dass ein beträchtlicher Anteil der zuvor rezipierten kritischen Stimmen – wenngleich in durchaus verschiedener Nomination – auf den ideologischen Charakter des SVA aufmerksam machen und diverse der zuvor genannten Kritikpunkte dazu in Bezug setzen. So findet sich die Charakterisierung des SVA als Ideologie sowohl in den so präzisen wie nüchternen Analysen Deutschmanns zu Finanzialisierungsprozessen (Deutschmann 2011), während Weinstein den SVA als „ideological coup" identifiziert, welcher durch die AT legitimiert wird (Weinstein 2012: 39) – ein Vorwurf, der von diversen Autoren geteilt wird (vgl. Blair/Stout 1999, Clarke 2013). Die Charakterisierung des SVA als neues Mantra der *corporate governance* (Guttmann 2017) erscheint in diesem Zusammenhang als geradezu zurückhaltend, ebenso wie der von Fourcade und Khurana identifizierte „fetishistic character" (Fourcade/Khurana 2011: 29) des Ansatzes oder seine Existenz als „Mythos" (Stout 2012a). Dobbin und Zorn gehen noch weiter, indem sie von *brainwashing* durch den SVA sprechen (Dobbin/Zorn 2005: 195) und erhalten dabei vorsichtige Zustimmung von Fligstein (2005). Mit seiner bereits zuvor erwähnten Beschreibung des Aufstiegs von AT und SVA als „Jensenism" macht Henwood (1998: 265) sowohl auf die wissenschaftliche als auch die politisch-öffentliche Bedeutung des Ökonomen und der Gesamtheit seiner diskursiven Äußerungen aufmerksam.

All dies erhärtet den zuvor geäußerten Verdacht, dass der SVA und seine wissenschaftliche Grundlegung durch die AT nicht nur als rein wissenschaftlich-deskriptive Überlegungen konzipiert werden können, sondern durch neue Ideen die Überzeugungen von Akteuren nicht nur entscheidend verändert, sondern auch auf spezifische geteilte Ziele und Erwartungen kanonisiert haben. Es ist vor allem diese kritische Diagnose, die nahelegt, dass bei der Verbreitung des SVA nicht nur die Interessen mächtiger Akteure wie institutioneller Investoren, Analysten oder feindlicher Übernahmefirmen eine wichtige Rolle gespielt haben. Vielmehr ergibt sich die Vermutung, dass sich auch eine fortschreitende Veränderung von Überzeugungen bei vielen der beteiligten Akteure ergab, die wiederum den weiteren Aufstieg des Denkansatzes begünstigte. In diesem Sinne weist der SVA zumindest eine ideologische Komponente auf[146].

[146] Guillén betont, dass „organizational paradigms" grundsätzlich eine ideologische Dimension aufweisen (Guillén

5.3.7 Schlussfolgerungen aus der Kritik

Der zuvor gegebene Überblick verdeutlicht, dass der SVA in vielerlei Hinsicht durchaus umstritten ist. Sowohl hinsichtlich seiner theoretischen Ausgangspunkte und seiner Grundannahmen, als auch in empirischer Sicht wird das Konzept mit verschiedenen kritischen Nachfragen konfrontiert, wobei auch ethische Probleme aufgezeigt und normative, wenn nicht gar ideologische Dimensionen aufgezeigt wurden. Verschiedene Skandale und die dabei identifizierte Bedeutung von SV-getriebener Unternehmensführung trugen schließlich ihren Teil dazu bei, dass der SVA zumindest momentan (auf einem weiterhin hohen Niveau) an Bedeutung zu verlieren scheint und heute zunehmend kontrovers diskutiert wird. Trotz der beschriebenen Defizite muss jedoch auch konstatiert werden, dass sich der SVA in den 1980er Jahren im Sinne Kuhns als dominante Maxime der Unternehmensausrichtung und -führung durchgesetzt hat und bisher noch nicht durch ein neues Paradigma abgelöst wurde (Kuhn 1962). Der SVA setzte sich gegenüber verschiedenen konkurrierenden theoretischen Ansätze hinsichtlich der Zielsetzung von Unternehmen durch, wie beispielsweise Baumols Hypothese der Verkaufsmaximierung (*sales maximizing hypothesis*, Baumol 1959), Simons These des *satisficing* (Simon 1959) oder der „behavioral theory of the firm“ (Cyert/March 1963, Blinder 1999). Spätere Gegenthesen mit einer stärkeren Ausrichtung auf Stakeholder bzw. die *stewardship theory* (Davis/Schoorman/Donaldson 1997, Donaldson/Davis 1991) vermochten es wiederum nicht, ihn seiner dominanten Position zu entheben. Während der SVA selbst vorausgehende Konzeptionen von Unternehmensführung wie die *finance conception of control* (Fligstein 2011) überwinden (bzw. umgestalten) und die Epoche des Manager-Kapitalismus beenden konnte, bleibt die Frage, welche Richtung zukünftige Entwicklungen beschreiten, weitgehend offen.

An dieser Stelle bleibt jedoch festzuhalten, dass der SVA angesichts der oben skizzierten Kritik wohl kaum als eine ursprünglich deskriptiv „richtige“ Theorie bezeichnet werden kann – weder in theoretischer noch in empirischer Hinsicht lässt sich von einer plausiblen und realistischen Abbildung der Realität sprechen, wodurch der naheliegende kritische Einwand, dass sich der SVA aufgrund seiner „Richtigkeit“ durchzusetzten vermochte, kaum haltbar erscheint. Wie nachfolgend zu zeigen sein wird, nahm die ökonomische Realität, wenn zwar nicht in Gänze, so doch in vielerlei Hinsicht eine Gestalt an, die den zugrundeliegenden Prämissen zumindest nahekommt. Der Verdacht liegt also nahe, dass es sich hierbei nicht nur um eine rein

1994: 2). Bei Denzau und North stellen Ideologien (ebenso wie Institutionen) geteilte mentale Modelle dar, die nicht weiter negativ beschrieben werden (Denzau/North 1994). Diese Beobachtungen werden an späterer Stelle erneut aufgegriffen und mit den im MFS dargestellten mentalen Modellen (Frames und Skripte) verknüpft.

deskriptive Theorie handelt, sondern auch die darin beinhalteten präskriptiven Argumente ein derartiges Potenzial aufwiesen, dass die Theorie eine performative Wirkung entfalten konnte, die zu einer Approximation zwischen Realität und Theorie zugunsten letzterer führte[147]. Es bleibt darzustellen, wie sich die ökonomische Realität zunehmend nach dem Weltbild des SVA ausrichtete und welche Rolle dabei nicht nur die Interessen bestimmter Akteure, sondern auch die Verbreitung bestimmter Überzeugungen spielte.

5.4 Die neue Shareholder-Value-Welt

Entgegen aller Kontroversen und Kritik, der sich die AT und der SVA ausgesetzt sahen, besteht heute noch immer wenig Zweifel an ihrer Dominanz. Durch die aufsehenerregenden Unternehmensskandale zu Beginn des 21. Jahrhunderts sowie die Ursachenforschung im Anschluss an die jüngste Finanzkrise – bei denen die theoretischen Implikationen der genannten Ansätze nicht unerwähnt blieben – sowie fortgeführte Diskurse über die Aufgaben und Zielsetzungen von Firmen mag diese Vormachtstellung in den letzten Jahren zwar einen Rückgang an Legitimität verzeichnet haben, jedoch ist noch keine „Wachablösung“ in Sicht[148]. Die These, dass sich durch die wahrnehmbare Konvergenz der Unternehmensführung und der Logik des SVA ein Ende der Geschichte in der juristischen Konzeption von Unternehmen andeutet (vgl. Hansmann/ Kraakman 2000), sollte daher einerseits Skepsis hervorrufen, andererseits erneut darauf hinweisen, dass AT und SVA Einzug in verschiedene Institutionen des modernen Kapitalismus, samt seiner rechtlichen Rahmung, erhalten haben. Wie mit dieser „Shareholder-Centric Reality“ (Rock 2013) umzugehen ist, bleibt ein zentrales Problem, das eine Vielzahl ökonomischer Akteure tangiert. Für die vorliegende Argumentation stellt sich nun aber vor allem die Frage, wie die Transformation ökonomischer Realität zu diesem Zustand nicht nur rekonstruiert werden kann, sondern wie die vermeintlichen Einflüsse und Wirkungen bestimmter ökonomischer Theorien dargestellt und nachvollziehbar gemacht werden können.

Der Aufstieg einer auf SV-Maximierung ausgerichteten Unternehmensführung wurde bereits in zahlreichen Arbeiten sowohl theoretisch, aber vor allem auch empirisch rekonstruiert und dokumentiert. Diverse wegweisende Studien aus wirtschaftssoziologischer (Fligstein 1990,

[147] Entsprechende Hinweise finden sich z.B. auch bei Weinstein (2012).
[148] Zwar wurde im August 2019 unter dem Titel „Our Commitment“ ein Statement des *Business Roundtable* veröffentlicht, in dem ca. 200 CEOs die SV-Maximierung öffentlichkeitswirksam infrage stellten. Dennoch bleibt abzuwarten, ob diesem Communiqué auch strukturelle Wandlungsprozesse folgen.

2011, Davis 2009a), juristischer (Blair 1995) oder ökonomischer Perspektive (Useem 1993) leisteten wichtige Beiträge für das Verständnis jener tiefgreifenden ökonomischen Transformationsprozesse, die auch den Gegenstand dieser Ausführungen bilden. Seien diese auch unterschiedlich konzeptualisiert wie z.B. als neue Ausprägungen der kapitalistischen Produktionsweise (Useem 1996, Windolf 2005) oder als neue Konzeption der Unternehmenskontrolle[149] (Fligstein 2011), verbindet die genannten Arbeiten die Beschreibung des besagten Wandels der US-amerikanischen Unternehmenslandschaft. Trotz unterschiedlichen Priorisierungen verschiedener Einflussfaktoren wie politisch-legislativer Entscheidungen, Interventionen mächtiger Interessengruppen wie institutioneller Investoren oder feindlicher Übernahmefirmen oder struktureller Veränderungen – wie die Entstehung eines Marktes für Unternehmenskontrolle – besteht weitgehende Einigkeit darin, dass sich die Ziele großer amerikanischer Unternehmen zunehmend auf die Maximierung von SV ausrichteten und dies verschiedene Konsequenzen nach sich zog. Weniger systematisch untersucht ist hingegen der Zusammenhang zwischen diesen Transformationen sowie den ökonomischen Präskriptionen, welche diesen Entwicklungen vorausgingen, diese begleiteten oder kommentierten (z.B. Styhre 2018). Zwar wird in verschiedenen der zuvor hervorgehobenen Studien auf die Bedeutung und Präsenz von AT und SVA Bezug genommen, jedoch zumeist ohne eine konkrete Benennung eventueller performativer Effekte. Auch wenn einige Arbeiten genau diese hervorheben (z.B. Jung/Dobbin 2012, Smith/Rönnegard 2016, Stout 2012a), besteht an dieser Stelle noch Ergänzungsbedarf.

Anschließend an die zuvor formulierten Überlegungen zur Approximation zwischen Realität und Theorie (vgl. Kapitel 4.2) besteht das Ziel des folgenden Abschnitts in einer Darstellung ob und, wenn ja, inwiefern sich die hier untersuchten Theorien in der ökonomischen Praxis manifestierten. Zunächst soll, diesem Anliegen vorgreifend, anhand einiger Statistiken die sich mit Beginn der 1980er Jahre entwickelnde ökonomische Situation skizziert werden, um einige Anhaltspunkte für den Entstehungsverlauf der neuen „Shareholder-Value-Gesellschaft“ (Fligstein/Shin 2004) zu sammeln und diese dadurch zu veranschaulichen (Kapitel 5.4.1). Es wird zudem überprüft, inwiefern die zu beobachtenden Entwicklungen die Prämissen der AT bzw. des SVA widerspiegeln. Die Überlegungen von Ferraro, Pfeffer und Sutton (2005) berücksichtigend, nach denen ökonomische Theorien vor allem durch a) Institutionalisierung b) Soziale Normierung sowie c) sprachliche Anwendung selbsterfüllend wirken können, wird anschließend überprüft, inwiefern diese Faktoren auf den Aufstieg von AT und SVA zutreffen (Kapitel

[149] Während Fligstein in früheren Schriften die Entwicklungen um den Aufstieg des SVA als Weiterentwicklung und Zuspitzung einer „finance conception of control“ beschreibt (Fligstein 1990, Fligstein Markowitz 1993), ordnet er dies später einer eigenen „Shareholder-Value-conception of control“ zu (Fligstein 2011).

5.4.2 – 5.4.4). Gleichermaßen wird aber auch dem Hinweis Biggs' Rechnung getragen, dass die Komplementarität von Theorien mit bestimmten Interessen ebenfalls eine wichtige Rolle bei deren *fulfillment* spielen kann (Biggs 2009), weshalb diese ebenfalls in die Untersuchung miteinbezogen werden (Kapitel 5.4.5). Neben der Aggregation von Hinweisen auf eine performative Wirkung besagter Theorien werden damit auch die Grundlagen für eine mehrstufige, mechanismenbasierte Erklärung geschaffen (Kapitel Sechs).

5.4.1 Der Aufstieg des Shareholder-Value-Kapitalismus

Einige der bereits in Kapitel 5.1 thematisierten Entwicklungen, die insbesondere das ökonomische Bild der 1970er Jahre definierten, erlebten in den 1980er Jahren eine weitere Zuspitzung oder führten zu teilweise tiefgreifenden Transformationen. Eine Zäsur markiert insbesondere die Wahl Ronald Reagans, der das Präsidentenamt der USA in den Jahren 1981 bis 1989 bekleidete und durch verschiedene, auch häufig als „Reagonomics" bezeichnete ökonomische Reformen anstieß. Diese wirtschaftspolitischen Maßnahmen, die einerseits durch massive Deregulierungen des Wirtschaftssystems und andererseits durch die Idee einer „*Trickle-Down*-Ökonomie" inspiriert waren, stützten eine Wirtschaftspolitik staatlicher Zurückhaltung und griffen verschiedene Grundsätze ökonomischen Denkens aus der CSOE auf (vgl. Styhre 2018). Die Suche nach Marktlösungen für die zuvor skizzierten ökonomischen Probleme begünstigte verschiedene aufstrebende oder sich vermehrt aktivierende Interessengruppen in ihrem Handlungsspielraum und bildete ebenfalls einen wichtigen Faktor für die Transformation der Ökonomie (vgl. Fligstein/Markowitz 1993). Windolf zufolge definiert sich diese neu herausbildende Spielart des Kapitalismus (der Finanzmarkt-Kapitalismus) durch eine spezifische Konfiguration verschiedener Akteure und Institutionen, namentlich Aktienmärkte, Investoren, Analysten und neuer Markt- und Transfermechanismen (z.B. feindlicher Übernahmen, vgl. Windolf 2005). Es ist evident, dass verschiedene politische, ökonomische und soziale Faktoren in diesem komplexen Zusammenhang eine wichtige Rolle spielen und monokausale Erklärungsansätze daher als abwegig bezeichnet werden müssen. Nach der empirisch basierten Rekonstruktion dieser Entwicklungen gilt es, den hier verfolgten Erklärungsansatz mittlerer Reichweite insofern fortzuführen, als dass überprüft wird, inwiefern die genannten Entwicklungen durch eine Veränderung von Überzeugungen, hervorgerufen durch ökonomische Theorien, zu erklären ist. Eine

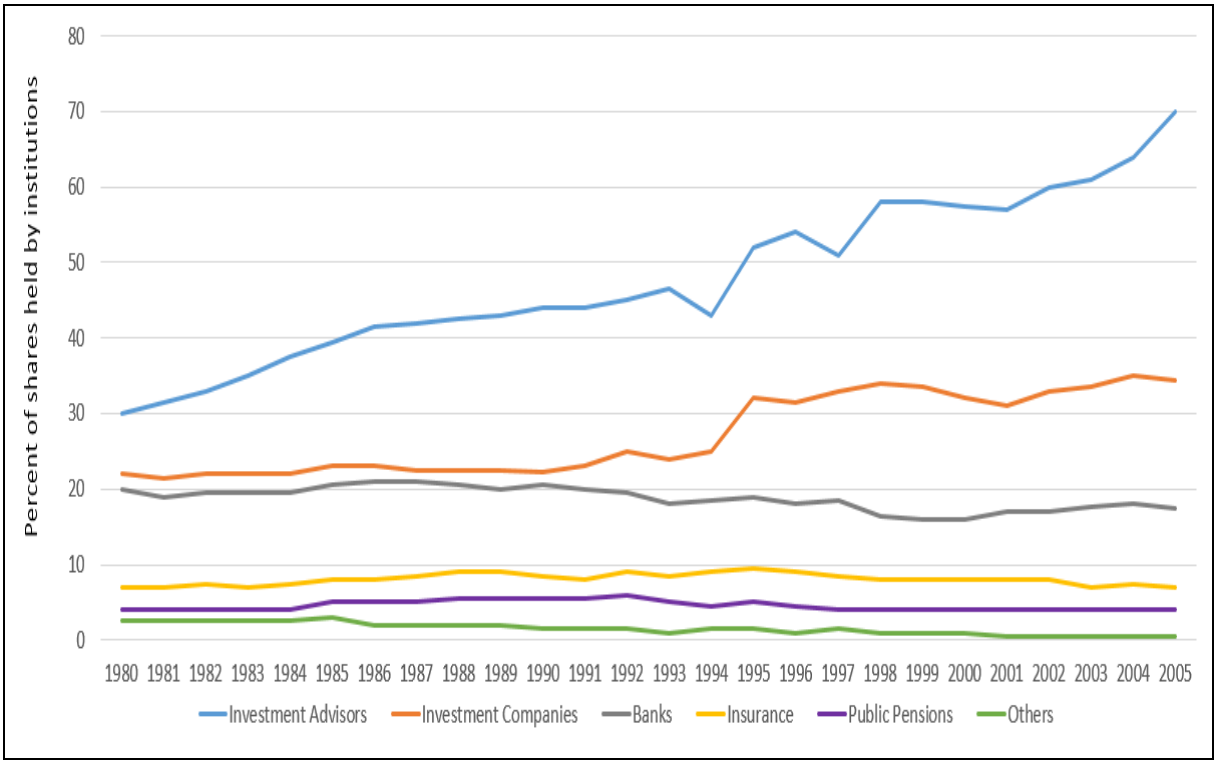
naheliegende Vermutung liegt darin, dass die in AT und SVA enthaltenen Prämissen als spezifische Ideen die „Weichensteller“ (Weber 1988[1916]: 252) dieser Prozesse gewesen sein könnten. Es wird also zum einen darzustellen sein, wie sich die hier zu analysierende Transformation gestaltete, und zum anderen gilt es zu prüfen, ob sich darin Aspekte der genannten Theorien identifizieren lassen.

Bedingt durch die ökonomische Misere der 1970er Jahre, die Krise des „Managerialismus“ und begünstigt durch die neuen politischen Opportunitäten gewannen Shareholder als Anteilseigner von Unternehmen an Bedeutung. Die vermehrte Ausrichtung auf die Logik der Finanzmärkte, die öffentliche Kritik an Managern und ein zunehmendes Bewusstsein bezüglich der Chancen und Risiken des Marktes für Unternehmenskontrolle hatten daran wesentliche Anteile. Institutionelle Investoren wie die in den USA besonderen Status genießenden Pensionsfonds profitierten überdies von Rechtsreformen wie dem 1974 beschlossenen *Employee Retirement Income Security Act*, welcher das private Pensionssystem mit staatlichen Geldern stützte, durch das zur Verfügung gestellte Kapital aber letztlich zu dessen Investitionszuwachs beitrug. „Institutional shareholding“ wurde damit befördert (Dobbin/Jung 2012: 57). Wie Dobbin, Jung und Zorn in verschiedenen Studien auf Basis eines repräsentativen Samples von 783 großen amerikanischen Firmen zeigen, vergrößerten sich die durchschnittlichen Anteile institutioneller Investoren an diesen Firmen zwischen 1980 und 2005 von ca. 30% auf ca. 70% (vgl. Abb. 16)[150]. Während in der Zusammensetzung die Anteile „klassischer“ Finanzakteure wie Banken rückläufig ist, nimmt der Anteil institutioneller Investoren ab Mitte der 1980er Jahre stetig zu.

Auch Davis kommt zu dem Befund, dass sich bis zum Jahr 2005 durchschnittlich fast 75% der Anteile der Fortune 1000 Unternehmen im Besitz institutioneller Investoren befanden (Davis 2009a, 2009b). Damit einhergehend ist auch eine zunehmende Aktivität im Namen der SV-Maximierung zu beobachten (vgl. Abb. 17), die sich vor allem in der verstärkten Aktivität entsprechender Zusammenschlüsse wie beispielsweise des *Council of Institutional Investors* (CII) äußerte. Institutionelle Investoren waren dabei führend in der Umsetzung von Präskriptionen, die auf die AT zurückzuführen sind (vgl. Jung/Dobbin 2012).

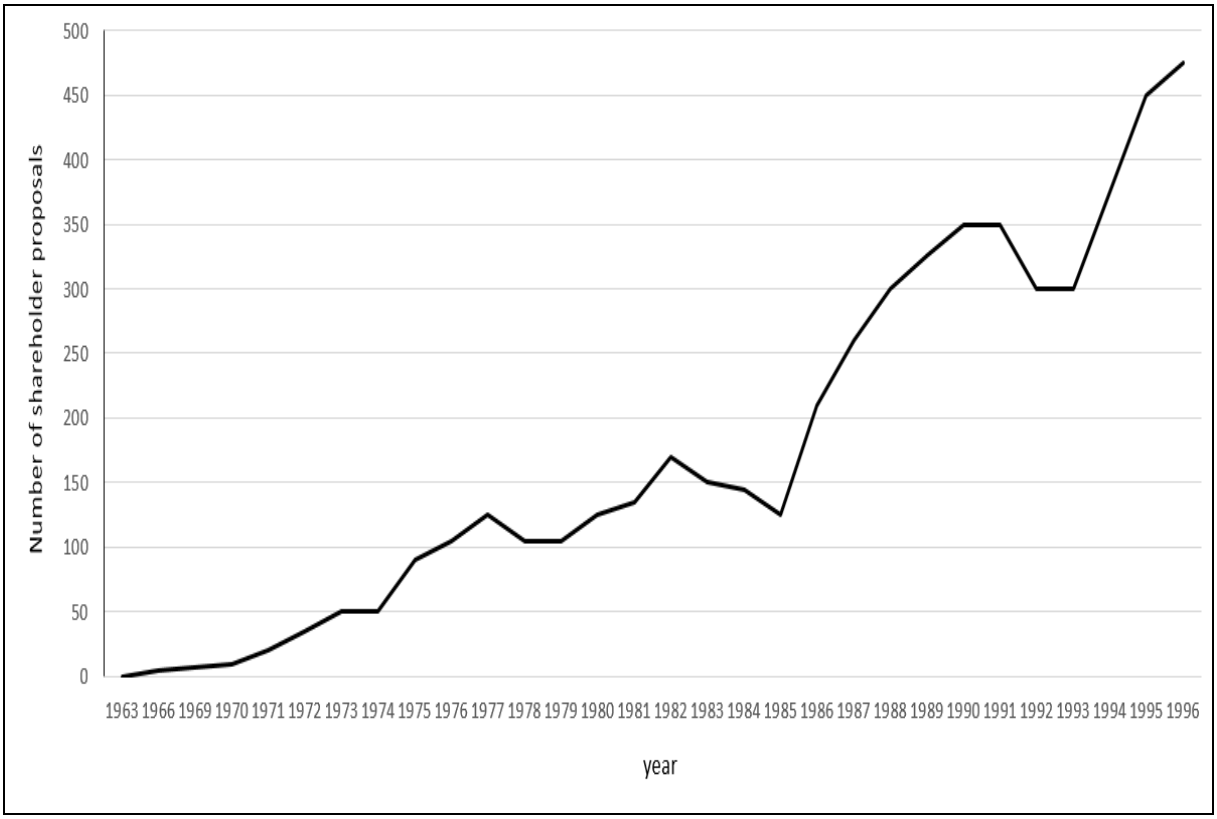
[150] Die ebenfalls hervorzuhebenden Studien Useems (1993, 1996) weisen vergleichbare Beobachtungen auf.

Abbildung 16: Anteilige Beteiligungen institutioneller Investoren an US-Unternehmen



Quelle: Darstellung nach Jung/Dobbin 2012: 55.

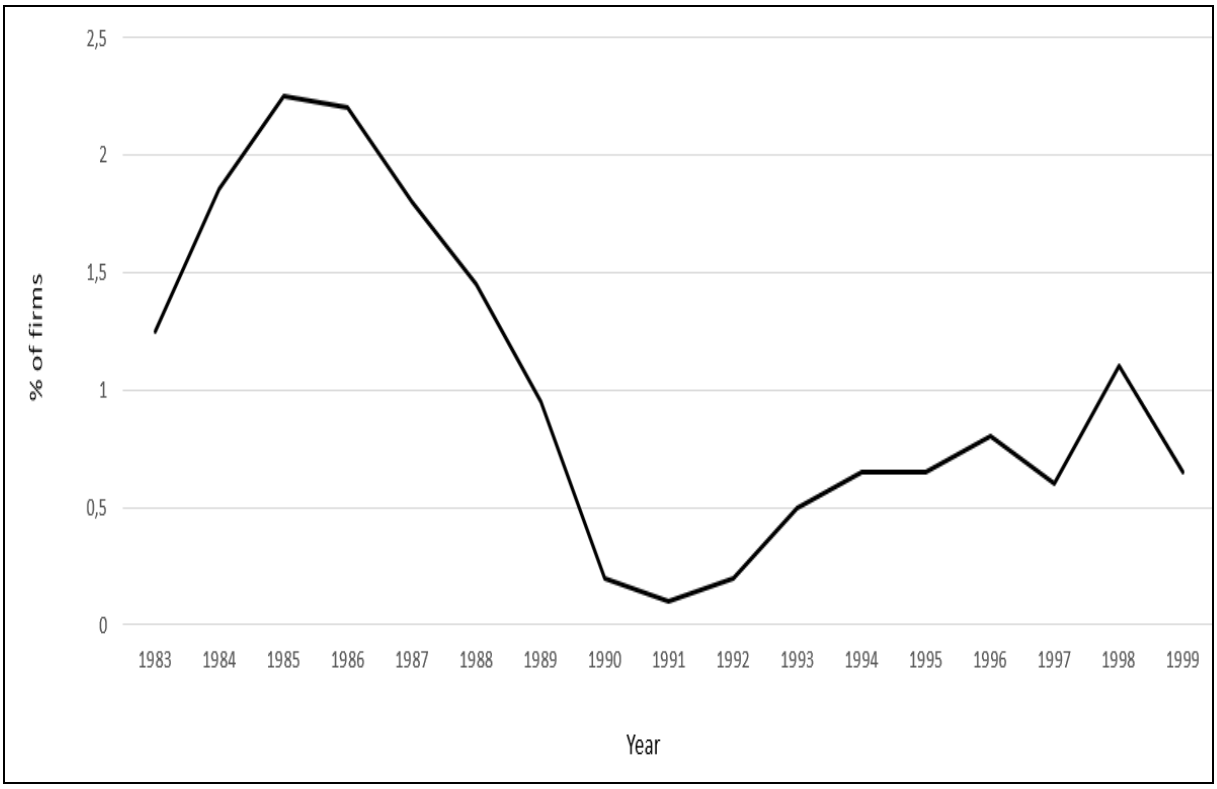
Abbildung 17: Shareholder-Anträge durch institutionelle Investoren



Quelle: Darstellung nach Zorn et al. 2004: 275.

Die zunehmende Präsenz von Investoren und deren Interventionen, institutioneller wie privater Art, geben an dieser Stelle jedoch nur einen Aspekt veränderter ökonomischer Realität wieder. Neben der quantitativen Veränderung in der Zusammensetzung von Unternehmensanteilen kam es auch zu einem Wandel der Zielsetzung. Mit dem Ende des Manager-Kapitalismus endete auch die Maxime, dass sich Großunternehmen über ein breites Portfolio an Aktivitäten in unterschiedlichen Industrien definieren sollten. Die identifizierte Ineffizienz riesiger Konglomerate brachte zwei Reaktionen mit sich: zum einen gab es der Idee eines Marktes für Unternehmenskontrolle weiteren Auftrieb (in der Absicht, ineffizientes Management dadurch zu disziplinieren) und zum anderen manifestierte es sich in einer Welle feindlicher Übernahmen ab der Mitte der 1980er Jahre[151] (vgl. Abb. 18).

Abbildung 18: Firmen und feindliche Übernahmeangebote



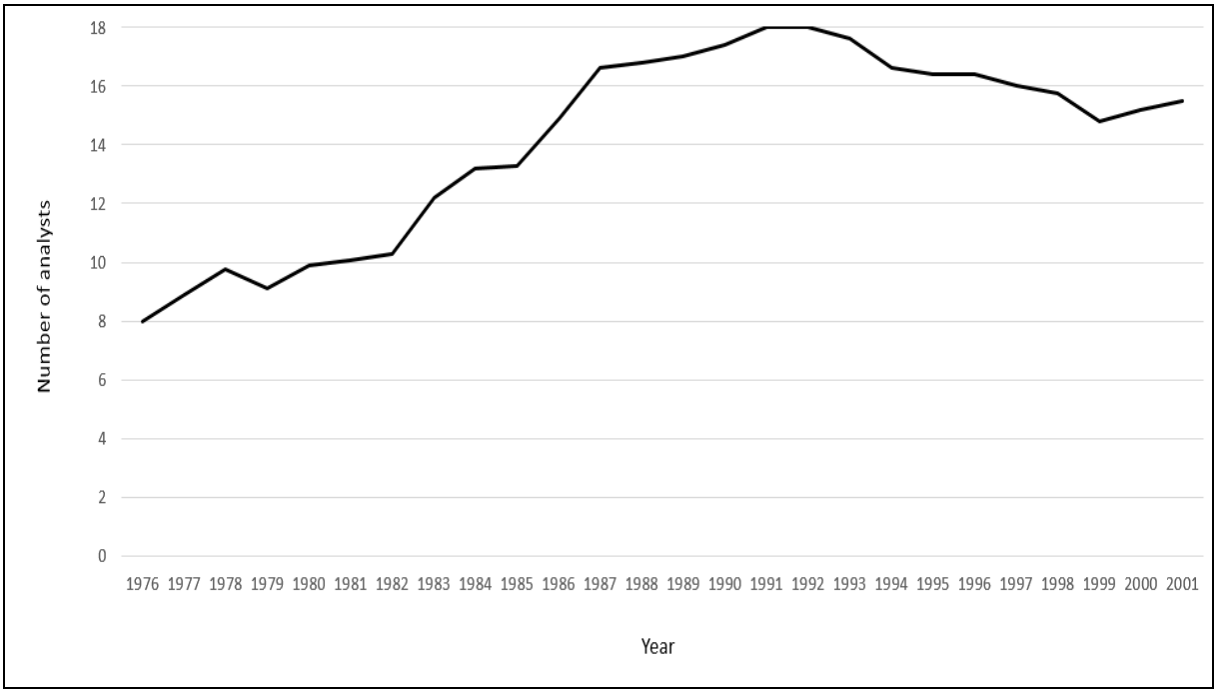
Quelle: Darstellung nach Zorn et al. 2004: 273

Unternehmen, deren Aktienwerte im Vergleich zu ihrem Güter- und Produktionswert als (zu)

[151] Diese Grafik deutet das Ausmaß feindlicher Übernahmen in diesem Zeitraum lediglich an, da sie eine größere Menge Unternehmen umfasst als die Fortune 500, die zu fast 30% mit Übernahmen konfrontiert waren (vgl. z.B. Davis/Stout 1992). Kleinere Unternehmen waren offenkundig weit weniger lukrative Übernahmeziele für derartige Praktiken. Die Bedeutung feindlicher Übernahmen wird an anderer Stelle noch deutlicher hervorgehoben (Heilbron/Verheul/Quak 2014).

niedrig eingeschätzt wurden, entwickelten sich zu beliebten Zielen für diese Praktiken, da die Akquise und anschließende Zerschlagung mit Weiterverkauf häufig ein gewinnträchtiges Unterfangen darstellen. Deregulierungen aus der Reagan-Administration erleichterten zudem kreditfinanzierte Übernahmeoperationen (*leveraged buy-outs*). Gleichermaßen führte das Umdenken in der Aufstellung von Großunternehmen spätestens mit der expliziten oder impliziten Drohkulisse feindlicher Übernahmen zu der Maßnahme, Unternehmen auf ihr Kerngeschäft zu fokussieren. Die Verbreitung von *downsizing* bzw. *dediversification* stellten eine nahezu vollständige Umkehrung der bisherigen Ausrichtung von Unternehmen dar und ersetzten Ziele wie Umsatz oder Verkaufszahlen mit an Finanzmärkten ausgerichteter Effizienz. Damit wurde den Erwartungen von Analysten entsprochen, welche eine Bewertung industriell fokussierter Firmen bevorzugten und dies in ihren Berichten auch qualitativ zum Ausdruck brachten (vgl. Dobbin/Zorn 2005, Zuckerman 1999, 2000). Die zunehmende Bedeutung von Analysten lässt sich mitunter anhand ihrer steigenden Zahl dokumentieren (vgl. Abb. 19) und spricht wiederum für eine an Bedeutung gewinnende Antizipation von Analysen seitens der Unternehmen, und damit für eine steigende Wichtigkeit des Aktienkurses als Indikator für Unternehmensperformance.

Abbildung 19: Analysten pro Firma

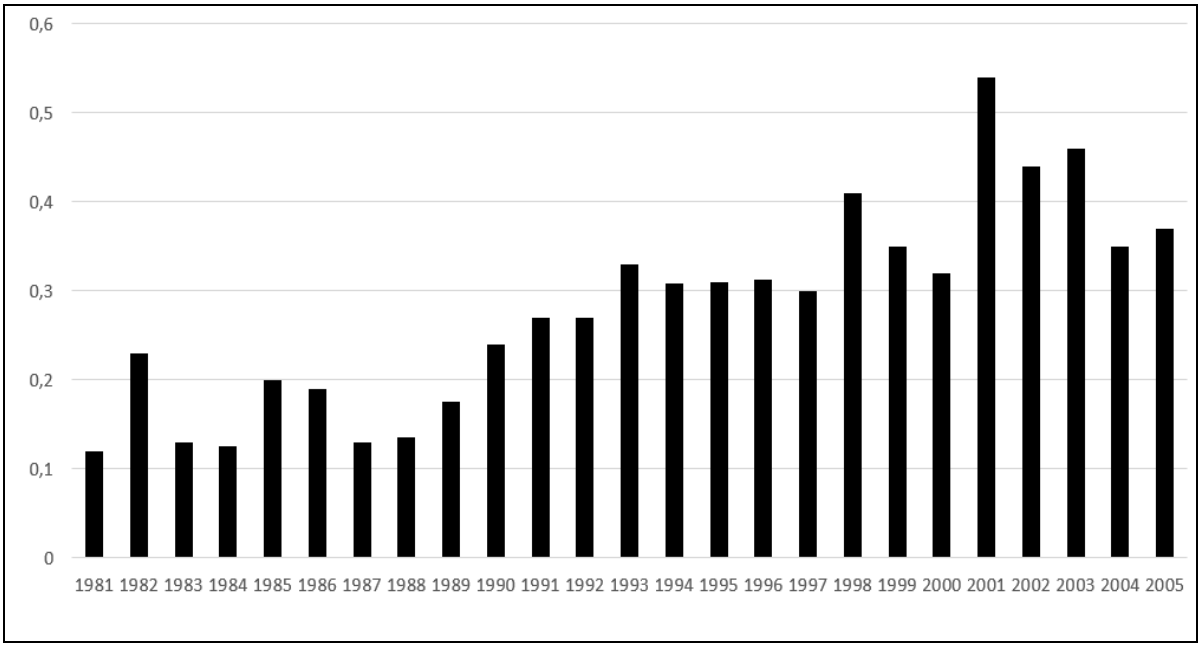


Quelle: Darstellung nach Zorn et al. 2004: 276.

Damit zusammenhängend wurde versucht, durch *dediversification* und *downsizing* den Aktien-

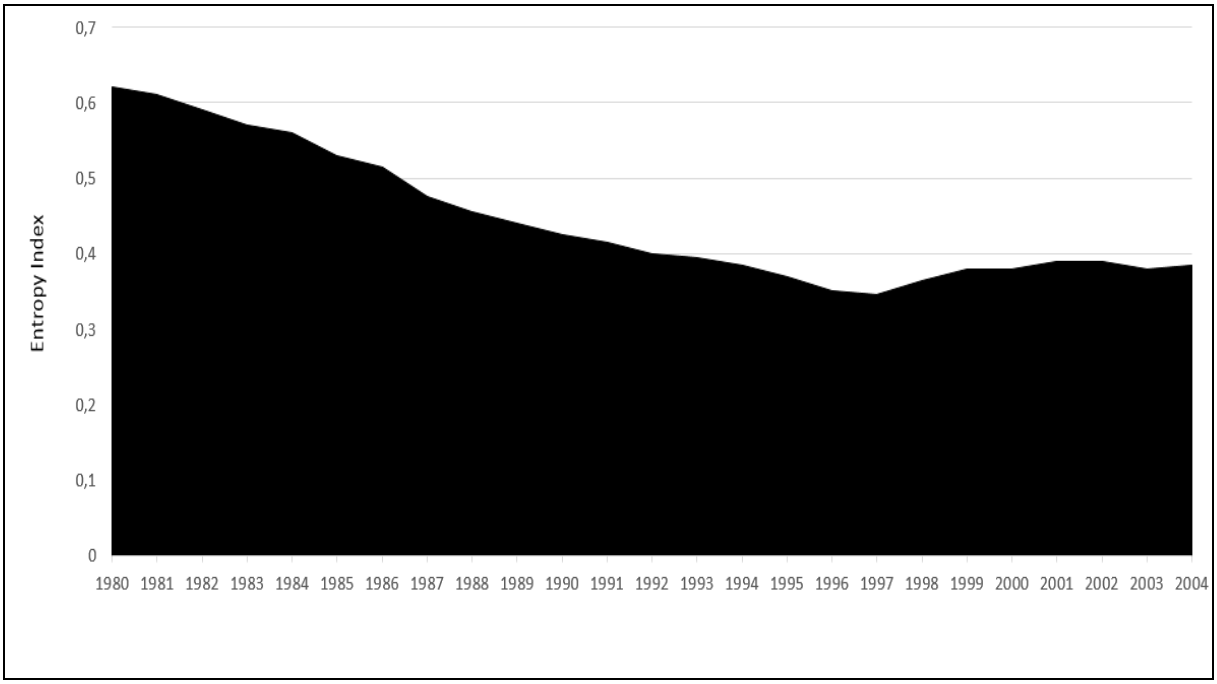
kurs eines Unternehmens zu stimulieren und damit die Interessen der Shareholder zu berücksichtigen. Schließlich wurde damit dem steigenden und durch feindliche Übernahmen amplifizierten Konkurrenzdruck Rechnung getragen, da ein hoher (oder vergleichsweihe hoch bewerteter) Aktienwert die einfache Übernahme von Unternehmen zumindest kostspieliger machte.

Abbildung 20: Anteile von Unternehmen mit Downsizing-Ankündigungen



Quelle: Darstellung nach Jung/Dobbin 2012: 67.

Abbildung 21: Durschnittlicher Diversifizierungsgrad von Unternehmen

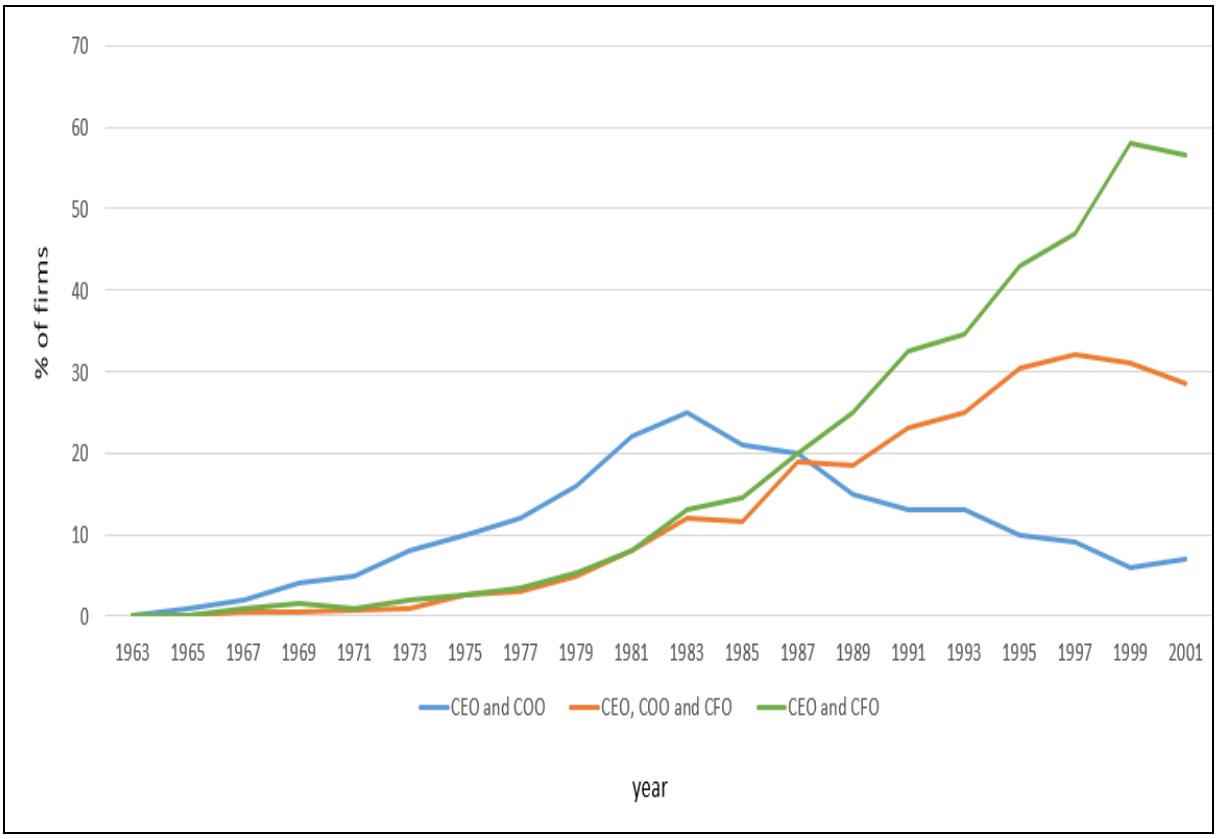


Quelle: Darstellung nach Jung/Dobbin 2012: 63.

Downsizing im Sinne einer Verkleinerung bestimmter Unternehmenszweige und damit einhergehender Kosten, z.B. durch Personalabbau und *dediversification* durch die Abstoßung weniger rentabler Produktionslinien lassen sich dementsprechend als Reaktion auf einen verstärkten Finanzialisierungsdruck zurückführen und weisen auf tiefgreifende Veränderungen in der Aufstellung von Großunternehmen hin (vgl. Abbildung 20 und 21). Die Zeit der großen (von AT und SVA als ineffizient beschriebenen) Konglomerate neigte sich damit ihrem Ende zu, der Fokus verschob sich auf die – am Aktienkurs bemessene – Effizienz von Firmen.

Neben derartigen Restruktierungsmaßnahmen in Unternehmen macht sich die Verschiebung der Prioritäten auch in der Herausbildung neuer Aufgaben innerhalb von Firmen bemerkbar. Die Fokussierung auf den Aktienwert als entscheidendes Gütekriterium von Unternehmen und die damit einhergehende Wahrnehmung auf den Finanzmärkten führte zur vermehrten Ernennung von *chief financial officers* (CFO), die *chief operating officers* (COO) als entscheidende funktionale Ergänzungen ablösten (vgl. Abb. 22).

Abbildung 22: Kombinationen aus CEO, COO und CFO in Unternehmen:



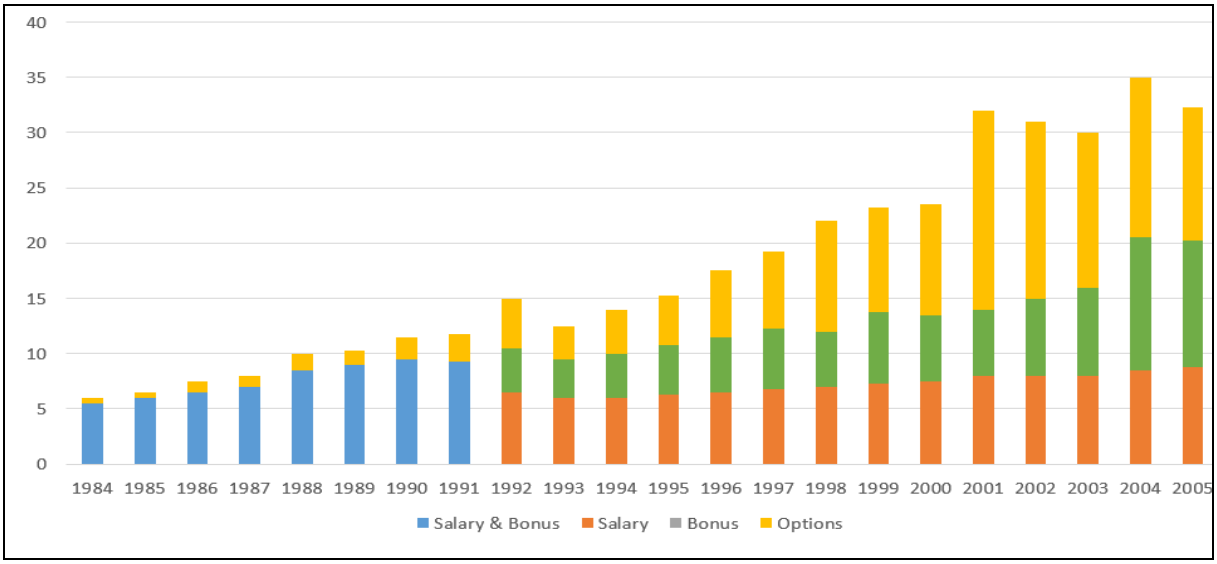
Quelle: Darstellung nach Zorn et al. 2004: 281.

Während COOs in ihrer eher koordinierenden Funktion vor allem als repräsentativ für große

Firmenkonglomerate im Manager-Kapitalismus gesehen werden können und im Zuge der Transformationen zu einem Shareholder-Kapitalismus zunehmend an Bedeutung einbüßten, spiegelt sich im Bedeutungzuwachs des CFO eine stärkere Orientierung am Finanzsystem wieder[152]. Der an späterer Stelle erneut zu thematisierende Vertrauensverlust in CEOs leistete sein Übriges, um CFOs als neue personelle Schnittstellen für die Beziehungen zwischen Firmen und Investoren zu installieren – eine Funktion die ab den 1980er Jahren starken Auftrieb erhielt.

Für CEOs brachten diese Entwicklungen weitere Konsequenzen mit sich, die sich vor allem in ihrer Entlohnung manifestierten. So wurden die CEO-Gehälter, die sich im Manager-Kapitalismus vor allem durch einen fixen Betrag definierten, im Laufe der 1980er Jahre ebenfalls an die neue Ausrichtung von Unternehmen angepasst. Dies geschah durch Optionen auf die Aktien des jeweiligen Unternehmens[153], die nun einen zunehmenden Anteil der finanziellen Anreizstrukturen für CEOs definierten. Sie erfüllten gleich mehrere Funktionen, z.B. eine Steigerung der Risikoaffinität der CEOs mit Hinblick auf die Ausrichtung des Unternehmens, eine stärkere Berücksichtigung des Aktienwertes bzw. der Finanzmärkte sowie schließlich eine Vereinigung von Shareholder- und CEO-Interessen (wie von AT und SVA gefordert). Auch hier zeichnen Jung und Dobbin gekonnt nach, wie sich bis über die Jahrtausendwende hinaus eine Steigerung von optionsbasierter Entlohnung ausmachen lässt (vgl. Abb. 23).

Abbildung 23: Zusammensetzung von CEO-Gehältern (in 100.000$)



Quelle: Darstellung nach Jung/Dobbin 2012: 58.

[152] In einem Artikel der New York Times charakterisiert Altman die Rolle von CFOs wie folgt: „As partners of chief executives, chief financial officers took on the task of growth, helping rapidly expanding companies capitalize on high stock prices with aggressive financing and by acquiring rivals“ (Altman 2002: 10).

[153] Wir erinnern uns an MacKenzies Analysen zur Entstehung der Optionsbörse in Chicago und der damit erfolgenden Ausbreitung und Legitimierung dieser Finanzprodukte.

CEOs sollten dementsprechend wie Shareholder denken, handeln und nach der Erfüllung entsprechender Erwartungen entlohnt werden, was Useem mit „Transforming Managers into Owners“ (Useem 1993: 119) passend charakterisiert.

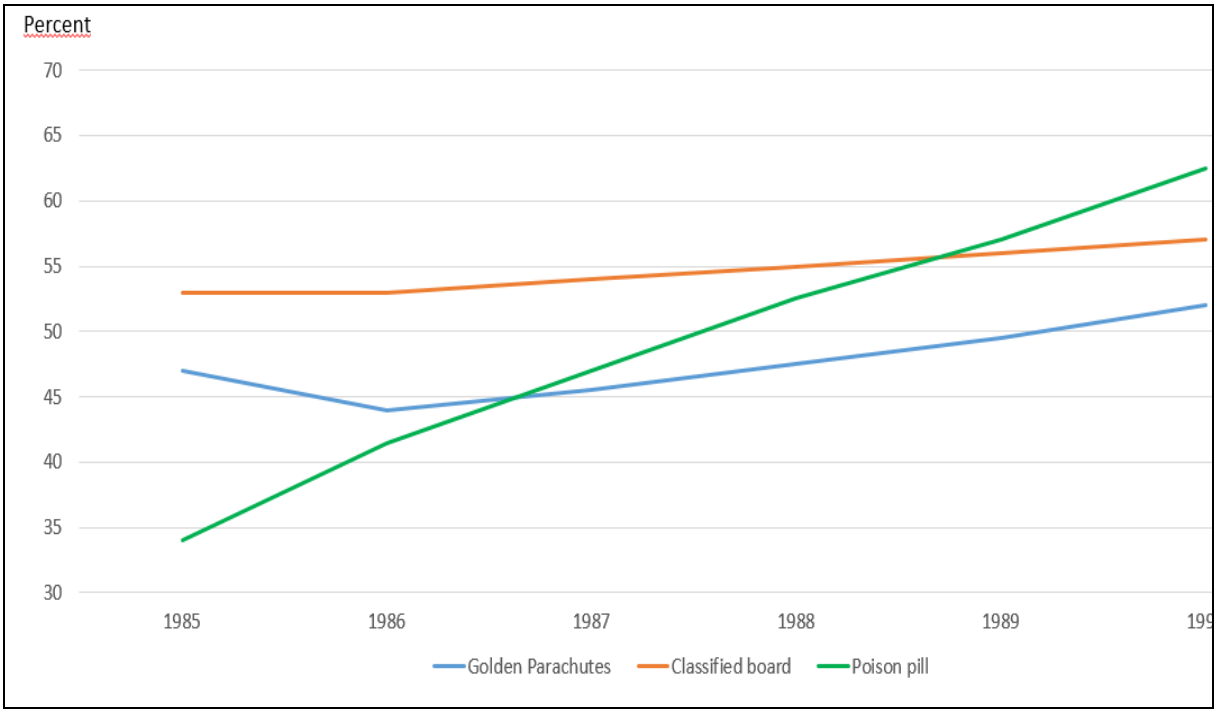
Diese Transformation der Anreizsysteme für CEOs barg jedoch auch nicht-intendierte, aber im Kontext des Finanzsektors durchaus naheliegende Folgen. Die Vergütung anhand von Optionen, deren Wert eine gewisse Volatilität aufweisen kann, traf dabei auf die Erwartungen von Analysten und deren regelmäßige Auswertung und Interpretation von Unternehmenskursen. Der vierteljährlichen Veröffentlichung von Quartalszahlen wurde damit immer größere Aufmerksamkeit zuteil, sowohl vonseiten der Shareholder als auch nun der CEOs. *Making the quarter* wurde innerhalb dieser institutionellen Arrangements zu einer neuen Regel, bei der die Ausrichtung des Unternehmens an die Erwartungen der Analysten, die damit einhergehende Bewertung der Unternehmensentwicklung und schließlich die Optionswerte verknüpft wurde. Profitmaximierung wurde um eine zusätzliche Komponente erweitert, die in der notwendigen Bestätigung oder Überbietung der Analystenerwartungen lag (vgl. Dobbin/Zorn 2005). Eine weitere wesentliche Konsequenz dieser Entwicklung, die über die unmittelbaren Folgen für Shareholder und CEOs hinausging, war die strukturelle Verkürzung von Erwartungshorizonten und damit von Handlungsspielräumen, welche zu einer zunehmend kurzfristigen Ausrichtung der Unternehmensstrategien führte[154].

Dass diese Entwicklungen nicht nur harmonisch verliefen, sondern von Konflikten und Widerständen durch das Management geprägt waren (und sich, wie später zu zeigen sein wird, insbesondere in Deutungskämpfen äußerten), lässt sich mitunter an der Einführung verschiedener Abwehr- und Schutzvorkehrungen darstellen (vgl. Abb. 24). So unternahmen CEOs unter Rückgriff auf sogenannte „Golden Parachutes“ oder „Poison Pills“ diverse Maßnahmen zur Absicherung gegen feindliche Übernahmen, und damit zur Sicherung ihrer eigenen Position[155]. Die neue Unternehmenslogik wurde demnach nicht von allen Akteuren gleichermaßen begrüßt, sondern gerade durch das Management als Bedrohung wahrgenommen, während Investoren und Shareholder an deren Durchsetzung interessiert waren.

[154] Mizruchi weist zudem auf die rückläufige Anstellungsdauer von Managern in diesem Zeitraum hin (Mizruchi 2010), wodurch sich der Eindruck eines zunehmenden *short termisms* erhärtet.

[155] Für eine Erläuterung und Einordnung dieser Absicherungsinstrumente siehe z.B. Davis (1991), Fiss, Kennedy und Davis (2012) oder Hirsch (1986).

Abb. 24: Anteil der Fortune-500-Produktionsfirmen mit Abwehrvorkehrungen



Quelle: Darstellung nach Useem (1993), basierend auf Rosenbaum (1989, 1990)

Diese hier nur grob skizzierten Entwicklungen wurden von den genannten Autoren in höherem Detailgrad beschrieben. Es besteht wenig Zweifel daran, dass sich in den letzten vierzig Jahren tiefgreifende ökonomische Transformationsprozesse entfalteten, zunächst in den USA, aber längst in nahezu allen westlichen Industriestaaten, wenn auch mit kulturellen Abweichungen und verschiedener Intensität. Im Mittelpunkt dieses Wandels stehen Unternehmensstrategien und deren Einbettung in strukturelle Zusammenhänge. Doch wie sieht es, um Callon erneut zu paraphrasieren, mit deren Einbettung in bestimmte Aspekte der Wirtschaftswissenschaften aus? Genauer gefragt: inwiefern stehen die zuvor umrissenen Entwicklungen im Zusammenhang zu spezifischen ökonomischen Ideen, hier: der AT und dem SVA? Und schließlich, welchen Einfluss hatten diese Theorien auf besagte Transformationen?

Die These, dass es sich bei der impliziten Synthese aus AT und SVA um eine performative Theorie handelt, wurde schon von verschiedenen Autoren angeführt (z.B. Beckert 2016, Styhre 2018, Weinstein 2012) und auch in der Auseinandersetzung mit den Folgen des SVA mangelt es nicht an Beiträgen (z.B. Ghoshal 2005, Lazonick/O'Sullivan 2000, Stout 2012a, Windolf 2008). Bereits bei der vorausgehenden Darstellung zentraler Transformationen mag durchaus die eine oder andere Parallele zwischen theoretischer Präskription und ökonomischer Realität aufgefallen sein. Tabelle 4 gibt einen ersten schematischen Überblick über diese Zusammenhänge. Systematischer werden hier abermals Jung und Dobbin, welche in ihrer Studie

die zwischen 1980 und 2005 erfolgenden Annäherungsprozesse an die theoretischen Prämissen der AT nachzeichnen (Jung/Dobbin 2012). Der theoretische Zusammenhang von AT und SVA verfügt, wie zuvor betont, sowohl über eine deskriptive als auch eine präskriptive Dimension, wodurch Probleme nicht nur identifiziert, sondern gleichzeitig mit spezifischen Lösungsansätzen bearbeitet werden können. Beide Merkmale sind, wie weiterhin darzustellen sein wird, von erheblicher Relevanz. Während mehr oder weniger explizite Vorschläge und Empfehlungen für die Überwindungen von Agency-Problemen (beispielsweise die herbeizuführende Übereinstimmung von CEO- und Shareholderinteressen) eine entsprechende Wirkung vermuten lassen, ist auch die Definition von Problemen und deren spezifische Benennung als eine Form des *framings* nicht zu unterschätzen[156].

Tabelle 4: Theorie und Praxis von Agency Theory und Shareholder-Value-Ansatz

Problem/Deskription	Präskription	Umsetzung
CEOs und Shareholder haben unterschiedliche Interessen, wodurch Agency-Kosten entstehen.	Zusammenführung von CEO- und Shareholder-Interessen, Stärkung von Aufsichtsgremien.	Optionsbasierte Entlohnung von CEOs (vgl. Abb. 23).
Manager verhalten sich risikoaverser als Shareholder, Absicherung statt Profitmaximierung (vgl. Eisenhardt 1989).	Zusammenführung von CEO- und Shareholder-Interessen. Finanzierung über Verschuldung.	Optionsbasierte Entlohnung von CEOs, Dediversifizierung, Finanzierung durch Kredite (vgl. Abb. 21; 23).
Manager müssen Unternehmen an den Erwartungen der Finanzmärkte ausrichten	Zusammenführung von CEO- und Shareholder-Interessen, CEOs sollten wie Shareholder denken und handeln. Aktienwerte müssen maximiert werden.	Optionsbasierte Entlohnung von CEOs, Dediversifizierung *downsizing* (vgl. Abb. 20; 21; 23).
Große Konglomerate sind ineffizient, Diversifizierung nicht im Sinne der Shareholder.	Shareholder sollten Portfolios verwalten, nicht Firmen. Firmen sollten sich auf Kernkompetenzen fokussieren.	Dediversifizierung (vgl. Abb. 21.).
Suboptimales Management verhindert SV-Maximierung.	Stärkere Kontroll- und Wettbewerbsmechanismen, um schlechte CEO-Performance abzustrafen.	Entstehung eines Marktes für Unternehmenskontrolle (vgl. Abb. 18)

Quelle: eigene Darstellung.

[156] Eine systematische Verknüpfung mit der hier wiederum anklingenden Handlungstheorie des MFS erfolgt in Kapitel Sechs.

Beckerts Argumentation geht in eine vergleichbare Richtung, indem er die AT als explizites Beispiel dafür heranzieht, „[that] [e]conomic theories not only create imaginaries at the level of macroeconomic policies; they also shape imaginaries of how to structure firms" (Beckert 2016: 265). Durch die Verknüpfung von Problemdefinitionen und -lösungen konstruierte die AT ein ökonomisches Narrativ, das sich zunehmend in der strategischen Ausrichtung von Unternehmen widerspiegelte (vgl. Kapitel 5.4.5). Gewiss: wir können damit an dieser Stelle noch keinen kausalen Zusammenhang zwischen der Wirkung der zu analysierenden Theorien und der real wahrnehmbaren ökonomischen Entwicklung konstatieren, die Vorstellung einer Form von Monokausalität verbietet sich an dieser Stelle angesichts der komplexen politischen und wirtschaftlichen Zusammenhänge ohnehin. Dennoch lässt sich feststellen, dass verschiedene (und in Tabelle 4 lediglich selektiv aufgelistete) Elemente von AT und SVA nicht nur in praxisbezogenen sowie akademische Journalen veröffentlicht wurden und sich damit diskursiv ausbreiteten[157], sondern auch Unternehmen die Deskriptionen und Präskriptionen der Theorien zunehmend umsetzten.

Während der elementare Text von Jensen und Meckling berechtigterweise als wichtigstes „Manifest" der AT rezipiert wird, ist die theoretische Formulierung damit bei weitem nicht

[157] Heilbron, Verheul und Quak (2014) weisen im Rahmen einer Auswertung verschiedener Zeitschriften hingegen darauf hin, dass die öffentliche Wahrnehmung von AT und SVA erst Anfang (SVA) bzw. Mitte (AT) der 1980er Jahre zunahm und folgern daraus, dass vor allem der AT lediglich eine nachträgliche, rein legitimierende Rolle zukam und damit keine Performativität vorliegt. Vielmehr wird der Einfluss feindlicher Übernahmefirmen als zentraler Erklärungsfaktor für den Aufstieg des SVA hervorgehoben. Dies widerspricht freilich nicht nur der hier vorgenommenen Rekonstruktion, sondern auch den Studien Fligsteins (2011) sowie von Jung und Dobbin (2012) in verschiedener Hinsicht. Dazu sei jedoch erstens angemerkt, dass die zugrundeliegende Stichprobe nur begrenzt ist und in ihrer Aussagekraft daher mit großer Vorsicht behandelt werden sollte (wie die Autoren auch selbst einräumen). Zweitens ist einzuwenden, dass der SVA (von Heilbron et al. als Ideologie bezeichnet) maßgeblich auf den Deskriptionen und der Rhetorik der AT basiert (siehe z.B. auch Hirsch 1986, Whitley 1986). Selbst wenn es zutrifft, dass der SVA vor allem durch feindliche Übernahmeakteure durchgesetzt wurde, ändert dies wenig an dessen theoretischen Grundlagen, die auf die AT zurückzuführen sind. Weiterhin ist ohne eine Berücksichtigung der Deskriptionen der AT unklar, welche Strategien SV überhaupt erhöhen und das neue formulierte Ziel damit verwirklichen (Fligstein 2011: 166). Drittens liegt der Akzeptanz und Verbreitung feindlicher Übernahmen bereits eine bestimmte Vorstellung von Unternehmen zugrunde, welche Fligstein und Markowitz zunächst in einer intensivierten (d.h. durch finanzökonomische Konzepte bereicherten) *finance conception of control* sehen, die von Fligstein aber schließlich als eigenständige *Shareholder Value conception of control* beschrieben wird (vgl. Fligstein 2011). Der Markt für Unternehmenskontrolle wird also selbst durch ökonomische Vorstellungen, zu denen mutmaßlich auch die AT zu zählen ist, getragen (Fligstein/Markowitz 1993: 187ff.). Schließlich führen sowohl Fligstein als auch Dobbin und Jung die Durchsetzung des SVA vor allem auf die Rolle institutioneller Investoren zurück, welche die Erkenntnisse und Rhetorik der AT nutzten und diese dadurch popularisierten (Fligstein 2011, Jung/Dobbin 2012). Wie in der abschließenden Betrachtung anzumerken sein wird, bedeutet dies zwar, dass sich die besagten Theorien nicht „selbst" performativ verwirklichten, sondern durch die Handlungen von Akteuren in institutionell günstigen Umständen umgesetzt wurden – aber genau hierin liegt ja eine handlungstheoretisch fundierte Erklärung begründet. Von „Selbsterfüllung" kann ohnehin keine Rede sein, da Theorien im wahrsten Sinne des Wortes nur performativ, also durch Handlungen von Akteuren, die auf Basis dieser Wissensformen Entscheidungen treffen, Effekte entfalten können. Dennoch ist der Hinweis von Heilbron et al. wichtig, zeigt er doch zum einen die Schwierigkeit einer empirischen Rekonstruktion des Fallbeispiels auf und zum anderen, dass hinsichtlich einer solchen noch immer kein Konsens zu finden ist.

abgeschlossen, sondern wurde, insbesondere in Person von Jensen, wiederholt in öffentlichen und akademischen Diskursen verbreitet. Ob in Form von praxisbezogenen Magazinen oder Fachzeitschriften, allein Jensen und diverse Koautoren begleiteten die ökonomische Entwicklung mit Problemdefinitionen, Lösungsvorschlägen und Rechtfertigungen (z.B. Fama/Jensen 1983a, 1983b, Jensen 1983, 1986a, 1986b, 1987, 1989, 1993, Jensen/Meckling 1976, 1978, 1983, Jensen/Murphy 1990, Jensen/Ruback 1983). Entwicklungen wie die Entstehung eines Marktes für Unternehmenskontrolle oder die Entlohnung von CEOs in Aktienoptionen wurden nicht nur beschrieben, sondern explizit unterstützt, wenn nicht gar gefordert. In vielerlei Hinsicht spiegelt die Unternehmenslandschaft der USA und einige der sie einbettenden Institutionen also zunehmend diverse Elemente von AT und SVA wieder. Die Vermutung, dass es sich in diesem Falle um Theorien mit einer starken performativen Wirkung handelt, erscheint in diesem Zusammenhang plausibel, aber erfordert eine nähere Ergründung. Es ist demnach zu untersuchen, inwiefern besagte Theorien eine derartige Wirkung entfalten konnten, wie und über welche Wege sie Teil der ökonomischen Realität wurden und wodurch sie (institutionelle) Geltung erlangten. Eine erste Annäherung, welche in Kapitel Sechs analytisch zu vertiefen sein wird, lässt sich im Anschluss an die Thesen von Ferraro, Pfeffer und Sutton (2005) vollziehen, nach denen ökonomische Theorien vor allem über drei Faktoren „selbsterfüllend“ wirken können: Institutionen, Normen und Sprache. Damit ist im Folgenden zu prüfen, inwiefern AT und SVA sich in diesen Elementen manifestieren konnten und, darüber hinaus, eine Neuordnung von Präferenzen herbeigeführt wurde.

5.4.2 Von Theorien zu Institutionen

Theorien können Einzug in die Realität erhalten, indem sie sich in (außerakademischen) Institutionen manifestieren und dadurch Verhalten und Handlungen von Akteuren beeinflussen oder koordinieren (vgl. Biggs 2009, Ferraro/Pfeffer/Sutton 2005). Während die Präsenz von Theorien und Modellen innerhalb der Wissenschaft so naheliegend wie konstitutiv ist, verdient ihre Verbreitung in anderen gesellschaftlichen Teilsystemen und ihre potenzielle Verankerung in entsprechenden Institutionen nähere Aufmerksamkeit. Die hier exemplarisch aufgegriffenen Institutionalisierungsprozesse und -produkte dienen vorerst zur weiteren Dokumentation wie Veranschaulichung des Bedeutungsgewinns der behandelten Theorien und werden in Kapitel Sechs eingehender erklärt und eingeordnet. Dargestellt werden im Folgenden die Etablierung

eines Marktes für Unternehmenskontrolle, die Transformation amerikanischer Unternehmen und ihrer CEOs sowie schließlich der amerikanischen *business schools*. Auch hier geht es freilich nicht um eine vollständige Auflistung neuer oder durch AT bzw. SVA beeinflusster institutioneller Arrangements, sondern vielmehr um eine exemplarische Annäherung an diese, um weitere Erklärungsschritte darauf aufzubauen[158].

Der in den 1980er Jahren entstehende Markt für Unternehmenskontrolle lässt sich als institutioneller Spiegel ökonomischer Theorien begreifen. Freilich spielten hier ökonomische Interessen und Akteure wie feindliche Übernahmefirmen eine bedeutsame Rolle für dessen Bedeutungsgewinn, wie die schubartige Welle feindlicher Übernahmen in diesem Zeitraum demonstriert. Dennoch verdienen auch hier ökonomische Theorien besondere Beachtung. Angefangen mit den Thesen Mannes (1965) über Fusionen und den Markt für Unternehmenskontrolle, welche sich zunehmend in die Praxis umgesetzt sahen und die intellektuelle Grundlage für diese Praxis bildete, ist darüber hinaus erneut auf die Beiträge Jensens und anderer *agency*-Theoretiker hinzuweisen (z.B. Jensen/Ruback 1983). Indem sie wissenschaftlich basierte Rechtfertigungen für den Übernahmemarkt lieferten und diesen innerhalb der neuen Finanztheorie einen prominenten Stellenwert zuschrieben, spielten sie eine zentrale Rolle bei der Legitimation derartiger Praktiken, auch über den Bereich der Wirtschaft hinaus (vgl. Davis/Stout 1992). Dieser Aspekt ist keinesfalls zu unterschätzen: feindliche Übernahmen waren zwar eine zum Teil profitable, aber auch höchst umstrittene Praxis, die in diversen US-Bundesstaaten verschiedene Formen juristischer wie politischer Widerstände hervorriefen[159]. CEOs sahen sich ebenfalls dadurch bedroht und entwickelten spezifische Abwehr- und Exitmechanismen (vgl. wiederum Abb. 24). Im Rahmen seiner Studie liefert bspw. Hirsch einen Hinweis darauf, dass feindliche Übernahmen bereits vor den 1980er Jahren häufig mit einer blumigen Sprache und verharmlosenden Metaphern bewehrt waren und die Protagonisten derartiger Praktiken stellenweise als „weiße Ritter“ heroisierten (Hirsch 1986). Diese Narrative fanden durch die Begriffe und Rechtfertigungen der AT schließlich eine in rational-wissenschaftlichem Gewand erscheinende Alternative, die feindliche Übernahmen als funktional sinnvoll, wenn nicht gar notwendig darstellte, um opportunistisches Verhalten von Managern in die Schranken zu weisen (vgl.

[158] Vereinzelt thematisiert wird auch die implizite Adaption von AT und SVA in der politischen Administration Ronald Reagans, welche ihr Personal einerseits aus *think tanks* wie dem American Enterprise Institute rekrutierte und sich in ihren wirtschaftspolitischen Entscheidungen häufig auf einer Linie mit den Prämissen der CSOE befand (vgl. Styhre 2018). Da diese Zusammenhänge allerdings einer belastbaren empirischen Grundlage entbehren, werden sie hier nicht weiterverfolgt.

[159] Eine Rekonstruktion verschiedener legislativer Maßnahmen gegen feindliche Übernahmen findet sich beispielweise bei Blair (1995).

Kapitel 5.4.5).

Ein konkreteres Beispiel für die Manifestation von AT und SVA lässt sich weiterhin in der Institution des Unternehmens selbst identifizieren. Wie bereits zuvor festgestellt, kam es seit der ökonomischen Krise der 1970er Jahre zu tiefgreifenden Wandlungsprozessen, die nicht nur partikulare Firmen, sondern auch die Positionierung des Unternehmens als zentraler Säule des Wirtschaftssystems betrafen. Sowohl hinsichtlich der Frage, worin die gesellschaftliche Aufgabe eines Unternehmens besteht – und Milton Friedman (1970) gab hier einen ersten Ausblick – als auch mit Blick auf die Unternehmensziele und Besitzstrukturen kam es zu Veränderungen, die zentrale Annahmen der AT und des SVA widerspiegelten. Der Aktienpreis wurde zunehmend zum zentralen Indikator für die Performanz eines Unternehmens und war sowohl Ursache als auch Folge der sich verändernden Unternehmensstruktur (Davis 2009a, 2009b). Auch innerhalb von Unternehmen kam es zu einer Veränderung der vermeintlich tradierten institutionellen Arrangements. Sei es bei der Konzeption innerbetrieblicher Verträge, der Konfiguration von Anreizstrukturen (siehe die Lohnzusammensetzung für CEOs) oder der Transformation von Kontrollmechanismen – verschiedene Präskriptionen der zu untersuchenden Theorien erhielten Einzug in das allgemeine Konzept von Unternehmen. Da verschiedene dieser Entwicklungen bereits zuvor beschrieben wurden, werden sie hier nicht im Detail ausgeführt. Letztlich ist aber darauf hinzuweisen, dass sich diese Entwicklungen auch darin wiederfinden lassen, was „den Manager“ kennzeichnet und die zugeschriebenen Funktionen und damit einhergehenden Erwartungen betrifft.

Für die Konstruktion des Managers, aber auch die Verbreitung von AT und SVA können letztlich auch amerikanische *business schools* gar nicht genug hervorgehoben werden: „In most business schools, SVM [Shareholder Value maximization, M.A.] is the leitmotif of finance teaching and implicit throughout the rest of the curriculum“ (Smith/Van Wassenhove 2010: o.S.). Anschließend an die bereits in Kapitel 5.1.4. thematisierte Entwicklung der *business schools* ist zu betonen, dass besagte Theorien sich auch hier in einer Institution verfestigten, welche auf die Ausbildung ökonomischer Führungskräfte, insbesondere Manager ausgerichtet war und ist. Diese Entwicklung blieb wiederum in mehrfacher Hinsicht nicht ohne Folgen, da AT und SVA über diese Sozialisationsinstanz nicht nur als soziale Norm Verbreitung fanden (vgl. Kapitel 5.4.4), sondern Ziele und Zwecke von Unternehmen mitkonstruierten. Khurana betont in seiner umfangreichen Studie über die Entstehung und Entwicklung von *business schools*, „[that] [t]he two institutions of management and business education […] have recipro-

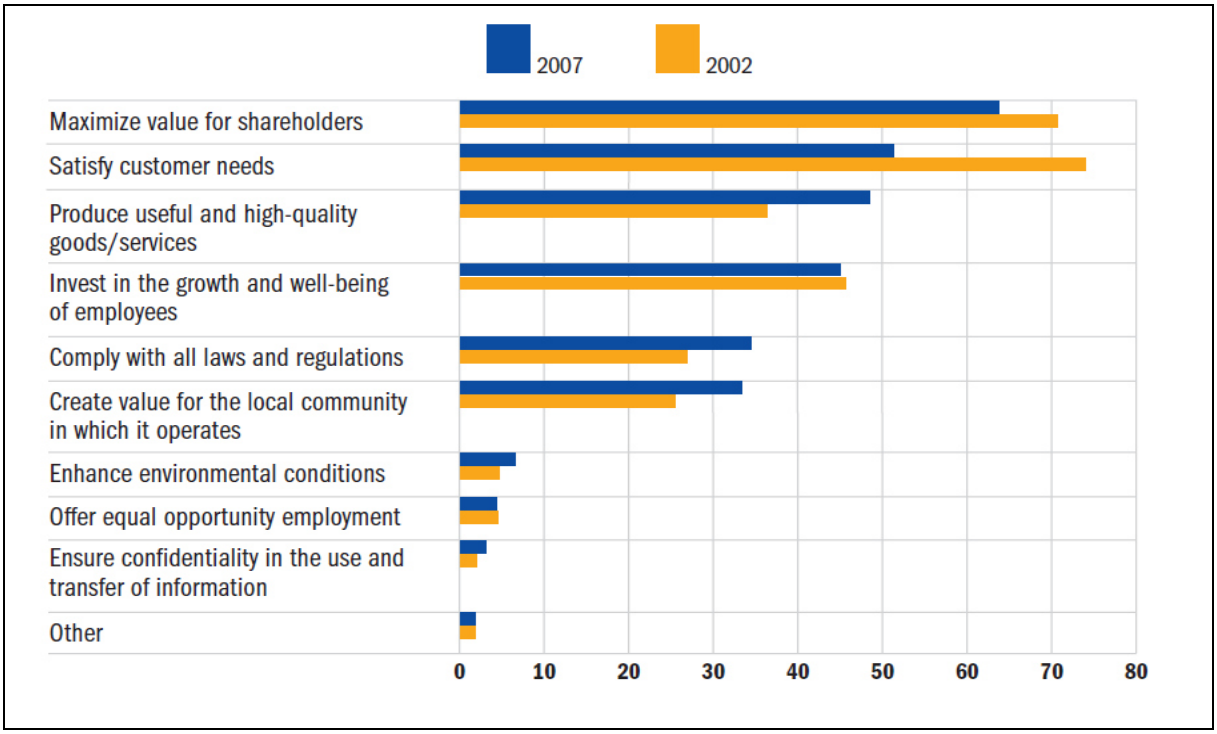
cally defined the ultimate ends of the corporation and shaped the means through why management seeks to achieve them“ (Khurana 2007: 5). Diese historisch reziproke Beziehung erfuhr jedoch mit der zunehmend kritischen Haltung gegenüber Managern und der Neudefinition von Unternehmenszielen ebenfalls eine Verschiebung, welche durch die Thesen von AT und SVA auch in den Curricula manifestiert wurde. Die Effekte von Bildungseinrichtungen als Institutionen wurden bereits von anderen Autoren systematisch behandelt (Meyer 1977) und so verwundert es nicht, dass AT und SVA über ihre verbreitete Rezeption in der auf anwendungsbezogene Ausbildung ausgerichteten *business schools* ihren Weg in die ökonomische Praxis fanden. Umgekehrt ist allerdings auch auffällig, dass diese Theorien auch die Struktur und Ausrichtung der *business schools* selbst transformierten (vgl. Khurana 2007 bzw. Kapitel 5.1.4). Wie nachfolgend zu zeigen sein wird, ist die Vorstellung, dass Unternehmen in erster Linie SV maximieren sollte, weiterhin sehr verbreitet unter deren Absolventen, was wiederum dazu beiträgt, entsprechende Denkmuster zu reproduzieren.

Abschließend sei erneut betont, dass hier kein einseitiger Zusammenhang im Sinne einer Konstruktion oder Determination verschiedener Institutionen angenommen wird. AT und SVA integrierten und manifestierten sich in diversen institutionellen Zusammenhängen und gewannen durch diese Verankerung in Institutionen an Geltung. Gleichzeitig macht dies darauf aufmerksam, dass ökonomische Theorien und Modelle zur Entfaltung spezifischer, ihren Prämissen entsprechenden Wirkungen auf eine Einbettung in Institutionen angewiesen sind oder zumindest stark von diesen profitieren. Kurz gesagt: „For ideas to be adopted in practice, *institutional* circumstances have to be conducive“ (Guillén 1994: 1, Hervorhebung im Original). Beckert ergänzt, dass “[t]o gain influence, theories and paradigms require the institutional basis of economics departments, business schools, think tanks, political interest groups, and the media“ (Beckert 2016: 268). AT und SVA vermochten diesen Anforderungen zu entsprechen, indem sie sowohl innerhalb der Wissenschaft als auch in Institutionen außerhalb dieser nicht nur an Stellenwert gewannen, sondern die Inhalte dieser Institutionen selbst beeinflussten. Wie im Folgenden zu zeigen sein wird, lässt sich die Präsenz dieser Ideen allerdings nicht nur in institutionellen Regeln und Strukturen wahrnehmen, sondern auch in sozialen Normen und kollektiven Überzeugungen.

5.4.3 Shareholder-Value-Maximierung als soziale Norm

Die zuvor geäußerte Beobachtung, dass der SVA auch heute noch sehr präsent in den Vorstellungen angehender Führungskräfte – als Inhaber eines Master of Business Administration – ist, lässt sich z.B. anhand der Studien von *The Aspen Institute – Center for Business Education* darstellen. In Erhebungen aus dem Jahr 2002 bzw. 2007, bei denen ca. 2000 Studierende aus 12 bzw. 15 verschiedenen *business schools* anhand verschiedener Items befragt wurden, kommen die Autoren zu der wenig überraschenden Erkenntnis „that MBA programs definitely influence the way students think about the role of business and its relationship to society once they become managers and leaders" (Aspen Institute 2008: 2). Dies betrifft auch Vorstellungen über die Rolle von Unternehmen sowie deren strategische Ziele (Abb. 25). Die Maximierung von SV wird demnach von fast zwei Dritteln aller Befragten als oberste Priorität angegeben, noch vor der Befriedigung von Kundenbedürfnissen. Zwar lässt sich zwischen 2002 und 2007 ein Rückgang dieser Zielvorstellung identifizieren (2002: 71%), dennoch gewinnt die Einschätzung, dass es sich bei Maximierung von SV um die zentrale, von *business schools* vermittelte Norm handelt, durch diese Ergebnisse an Validität.

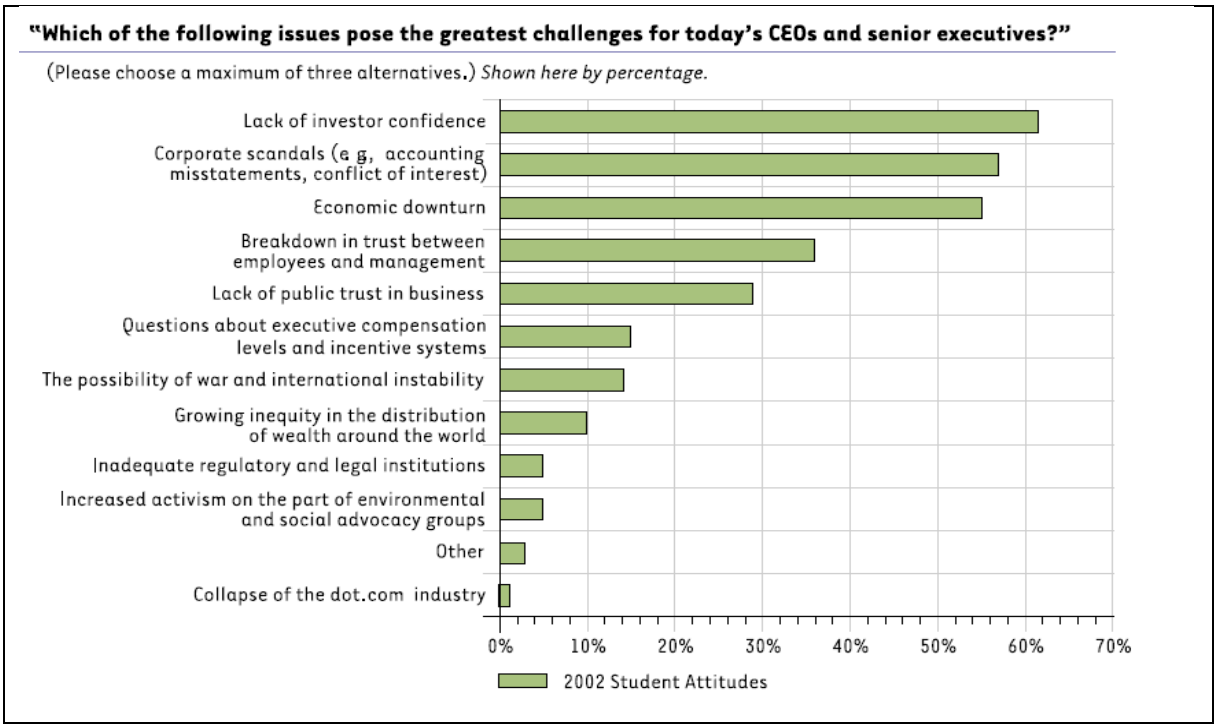
Abbildung 25: Primäre Ziele und Verantwortungsbereiche von Unternehmen



Quelle: Aspen Institute 2008: 4.

Damit in Zusammenhang steht die Definition zentraler Herausforderungen, die es für Unternehmen zu bewältigen gilt. Hier werden verschiedene potenzielle Probleme wie ökonomischer Abschwung oder Unternehmensskandale sehr stark wahrgenommen, dennoch steht die Befürchtung um einen Vertrauensverlust der Investoren an erster Stelle (Abb. 26). Auch dies exemplifiziert eine hohe Priorisierung von Shareholderinteressen und -erwartungen. Die Präsenz des SVA lässt sich durch die Präskription der SV-Maximierung als soziale Norm identifizieren, die über Sozialisationsinstanzen wie *business schools* internalisiert wird. Daraus leitet sich ab, dass Manager Entscheidungen im Sinne der Shareholder treffen oder – wenn es um die Maximierung des Aktienkurses geht – wie Shareholder denken sollen. Selbst wenn es schwer fällt, Manager als einheitliche soziale Gruppe zu konstruieren, deutet die im maßgeblichen Zeitraum zunehmende Homogenisierung der Curricula von *business schools* darauf hin, dass sich die Ausrichtung an Shareholderinteressen in diesen Kontexten als eine soziale Norm äußert (vgl. Khurana 2007), die sich auch auf *law schools* ausweitete[160] (West 2011).

Abbildung 26: Herausforderungen für Führungskräfte



Quelle: Aspen Institute 2003: 5.

[160] Stout merkt an, dass auch die Rechtswissenschaften im Allgemeinen und das *Corporate Law* im Speziellen nicht von derartigen Normen (genauer: der Notwendigkeit der SV-Maximierung) verschont blieben. Sie verdeutlicht zwar, dass der wichtigste Präzedenzfall in diesem Zusammenhang weder besonders überzeugend noch universal genug scheint, um eine solche juristische Legitimation zu stützen. Dennoch nahmen auch renommiertere Vertreter des Unternehmensrechts wie Richard Posner oder Kenneth Scott die Theorie der Firma in ihre Standardwerke auf (Stout 2012a).

Bemerkenswert ist dabei die von verschiedenen Autoren geteilte Beobachtung, dass viele Manager glauben, dass sie rechtlich dazu verpflichtet sind, SV zu maximieren (vgl. Gentile 2004, Rose 2007, Smith/Rönnegard 2016), was nicht unbedingt der Fall ist (Stout 2012a). Die Frage nach den Ursachen für die Verbreitung einer solchen Vorstellung, die eine soziale Norm als juristische Tatsache erscheinen lässt, deutet wiederum auf die Bedeutung entsprechender Sozialisationsprozesse hin, aber auch auf entsprechende Narrative in relevanten Businessmedien. SV-Maximierung erscheint in diesem Zusammenhang also nicht nur als Unternehmensstrategie, sondern als rechtliche oder geradezu moralische Verpflichtung von Managern. Die Existenz derartiger Normen, verbunden mit spezifischen Vorstellungen von Unternehmen und Akteuren, fortwährend reproduziert durch kollektive Praktiken, verleiht der in Kapitel 5.3 beschriebenen – und außerhalb ihrer orthodoxen Umsetzung häufig geteilten – Kritik einer ideologischen Prägung dieser ökonomischen Ansätze durchaus Gestalt[161].

Normen beinhalten per definitionem auch bestimmte Sanktionsmechanismen für abweichendes Verhalten. Hier lassen sich neben Institutionen wie dem Markt für Unternehmenskontrolle auch die im folgenden Kapital behandelten Diskurse über die Rolle von Managern anführen. Nicht zuletzt durch die Kritik der AT wurde das öffentliche Bild von Managern zunehmend negativ aufgeladen und damit der Druck, sich den neuen Normen konform zu verhalten, gesteigert (vgl. Khurana 2007, Styhre 2018). Indem die Maximierung von SV zum standardisierten Ziel ökonomischen Handelns innerhalb von Unternehmen und gestützt auf die theoretischen Grundlagen von AT und SVA Anwendung fand, wurden auch die Handlungskontexte der beteiligten Akteure mit neuen Erwartungen konfrontiert, die sich in entsprechenden Normen äußerten. Diese wurden durch kollektive Praktiken, aber insbesondere die Sozialisation in *business schools* über Jahre reproduziert und gewannen dadurch weitere Verbreitung.

5.4.4 Sprache und Rhetorik des Shareholder-Value-Ansatzes

Derartige Reproduktionsprozesse befinden sich wiederum in einem direkten Zusammenhang mit der sie konstituierenden Sprache. Als Mittel zur Kommunikation ist Sprache innerhalb sozialer Kontexte ohnehin essentiell, kann jedoch gleichermaßen nicht auf diese Funktion redu-

[161] Vergleiche hierzu erneut die These Guilléns, nach der „organizational paradigms“ grundsätzlich sowohl ein Set von bestimmten praktischen Techniken, als auch eine ideologische Komponente aufweisen, auch um sich durch die darin enthaltenen Regeln Autorität zu verschaffen und zu rechtfertigen (Guillén 1994).

ziert werden und umfasst noch weitere Dimensionen. Wichtig ist dabei vor allem die aus sozialkonstruktivistischer Perspektive früh formulierte Feststellung, dass soziale Realität auch durch die Art und Weise, wie wir über sie sprechen, konstruiert wird (vgl. Berger/Luckmann 1987), was auch für die Ökonomie gilt (vgl. Priddat 2015). Indem wir auf bestimmte Art und Weise über Dinge sprechen, werden damit Interpretationen der sozialen Welt konstruiert, die für uns selbst oder für diejenigen, mit denen wir kommunizieren, Bedeutungen stiften können. Ferraro, Pfeffer und Sutton widmen Sprache hinsichtlich der Frage, wie Theorien selbsterfüllend wirken können, daher besondere Aufmerksamkeit: „Language produces a social reality that reinforces and validates the terminology we use“ (Ferraro/Pfeffer/Sutton 2005: 16). Sprache prägt dementsprechend auch bestimmte Vorstellungen über die Welt im Sinne von Überzeugungen oder kognitiven Schemata – sie weist eine ordnende Funktion auf, indem sie mitbestimmt, in welchen Kategorien gedacht, gesprochen und gehandelt werden kann. Wie wir über etwas sprechen weist demnach auch darauf hin, wie wir es wahrnehmen.

Der Zusammenhang zwischen Deutungen und ihrer sprachlichen Vermittlung wird unter anderem über den transdisziplinären Begriff des Framing hergestellt. Die Konstruktion und Selektion von Frames, wie sie bereits in Kapitel Drei im Rahmen der zugrundeliegenden Handlungstheorie präsentiert wurden, erhält im Kontext der Frage nach der Wirkung ökonomischer Theorien eine wesentliche Bedeutung. Durch Form und Inhalt der (sprachlichen) Konstruktion solcher Frames können Deutungen gerahmt, kommuniziert und dadurch verbreitet werden. Da auch Theorien einen Ausschnitt der Realität abbilden, werden anhand dieser bestimmte Deutungsrahmen konstruiert und Möglichkeiten erzeugt, über bestimmte Dinge in bestimmter Weise zu sprechen und, darauf basierend, bestimmte Handlungen auszuführen. „Theories“, so beispielsweise Ortiz, „frame sets of possibilites within which the actors develop different strategies in order to position themselves“ (Ortiz 2009: 38). Frankfurter und McGoun bestätigen in diesem Zusammenhang, dass Sprache nicht als ein rein neutrales Mittel zur Kommunikation verstanden werden kann. Indem wir bestimmte Begriffe verwenden (und andere nicht), um ein Phänomen zu deuten und zu beschreiben, konstruieren und kommunizieren wir wiederum einen spezifischen Bedeutungsrahmen (Frankfurter/McGoun 1999). Während die Autoren diese Erkenntnis vor allem auf die Durchsetzung der EMH beziehen, spricht auch Hirsch mit Blick auf feindliche Übernahmen von einem sprachlich bedingten Framing dieser Praktiken. Indem zunächst Begriffe und metaphorische Bilder wie Hochzeiten oder weiße Ritter verwendet wurden, um feindliche Übernahmen und die dahinterstehenden Akteuren zu bezeichnen, finden durch

die Konstruktion von Deutungen und deren sprachlich gestaltete Vermittlung auch Legitimationsprozesse statt (Hirsch 1986)[162].

Diese Beobachtungen lassen sich auch auf die Verbreitung der Ideen der AT und des SVA übertragen, welche auf einer bestimmten Form der Rhetorik basieren (Fligstein 2011: 158). Mit Blick auf die wirtschaftliche Misere der 1970er Jahre definierte die AT *agency*-Probleme als eine zentrale Ursache der zu beobachteten Fehlentwicklung und identifizierte Manager sowie deren vermeintlich opportunistisches Verhalten als personelle Inkarnationen dieser Entwicklung. Die wissenschaftlich formulierte, aber auch in der Öffentlichkeit kommunizierte Kritik an Managern führte auch zu einem Deutungswandel von dessen Rolle. Anstelle der klassischen Industriekapitäne rückte durch theoretisch fundierte Schuldzuweisungen die Vorstellung in den Mittelpunkt, dass das Ziel des Managements in der Maximierung von SV liegen sollte. Eccles und Nohria fassen bei ihrer Auseinandersetzung mit den Auswirkungen der zunehmend kritisch ausgetragenen Diskurse über Managementpraktiken die Effekte auf CEOs damit zusammen, „[that] the concept of revolutionary change depends to a great extent on how the world is framed by our language“ (Eccles/Nohria 1992: 29). Neben einer allgemeinen wissenschaftlichen Rechtfertigung der beschriebenen Umstrukturierungen leisteten AT und SVA hier also vor allem zwei Dinge: Erstens wurde eine Deutung für die Ursachen der bestehenden ökonomischen Krise konstruiert, anhand derer ein spezifisches Problem definiert wurde (deskriptive Komponente). Zweitens wurde auf der Grundlage dieser Definition auch ein Lösungsweg vorgeschlagen, mit dem diese Probleme bekämpft werden konnten (präskriptive Komponente). Mit anderen Worten prägten besagte Theorien zum einen die Begriffe und Denkkategorien, mit denen über die bestehende ökonomische Situation gesprochen wurde und erzeugten damit ein neues Narrativ hinsichtlich des Unternehmens. Zum anderen statteten sie die involvierten Akteure mit einer neuen Form der Rhetorik aus, mithilfe derer andere Akteure von diesen Deutungen überzeugt werden konnten (Beckert 2016: 265). Ohne dabei allzu ausführlich auf die Sprechakttheorie Austins zu rekurrieren, lässt sich also hervorheben, dass durch Sprache nicht nur Informationen selektiert und transportiert werden, sondern auch bestimmte Effekte bei den Rezipienten (illokutionärer oder perlokutionärer Art) ausgelöst werden können (vgl. Austin 2010[1962]).

Dass durch AT und SVA auch ein Wandel in der Deutung und Rahmung ökonomischer

[162] Hirsch bezieht sich damit allerdings eher auf die „Frühphase“ feindlicher Übernahmen vor deren zunehmender Verbreitung in den 1980er Jahren.

Prozesse erfolgt, kann beispielsweise auch daran veranschaulicht werden, dass berühmte Protagonisten feindlicher Übernahmen wie T. Boone Pickens sich zunehmend auf die Maximierung von SV beriefen, und damit die von Hirsch beobachtete „romantisierte" Wahrnehmung solcher Praktiken durch eine stärker wissenschaftlich-rational begründete Argumentation abgelöst wurde[163] (vgl. Pickens 1985).

Gewiss kann den Theorien damit eine legitimierende Funktion zugeschrieben werden, allerdings weisen ihre sich damals verbreitende Manifestation in Sprache und Normen, sei es in öffentlich-medialen Diskursen, in den Rechtfertigungen beteiligter Akteure oder gar der Integration in Institutionen darauf hin, dass die Wirkung von AT und SVA über eine reine Legitimation hinausgeht, da sie selbst Teil der ökonomischen Realität werden und diese konstruieren. Zu dieser Einschätzung kommt auch Blair, die der Ausrichtung auf SV-Maximierung zunehmende Normalität zuschreibt: „By the early 1990s […] it had become quite unfashionable for corporate executives to talk about their jobs in any other terms than maximizing shareholder value" (Blair 1995: 206).

Indem AT und SVA also ein Vokabular liefern, anhand dessen bestimmte Probleme und deren Lösungen zum Ausdruck gebracht und kommuniziert werden können, findet zum einen eine Form der Verstetigung der Theorien in mentalen Modellen statt. Zum anderen ergibt sich aus der Funktion von Sprache auch ein Erklärungsansatz hinsichtlich der Zusammenführung mentaler Modelle in Institutionen. Folgt man beispielsweise der Argumentation Searles, so ergibt sich die so grundlegende wie wichtige Erkenntnis, dass die Genese von Institutionen (ganz im sozialkonstruktivistischen Sinne) auf der sprachlichen Vermittlung von Bedeutungen basiert (vgl. Searle 2005, ergänzend Herrmann-Pillath 2010). Die Bedeutung von Searles Überlegungen zur Verknüpfung von Performativität und Institutionentheorien werden demzufolge in Kapitel 6.3.1 erneut aufgegriffen.

5.4.5 Die soziale Rahmung von Interessen

Die vorausgehenden Beobachtungen führen die Durchsetzung einer auf SV-Maximierung aus-

[163] Wie bereits erwähnt verteidigte Jensen feindliche Übernahmen aus der Perspektive der AT – einerseits mit dem Hinweis auf deren wissenschaftlich erklärbare ökonomische Funktion, andererseits mit der Diskreditierung vermeintlich populistischer Kritik an dieser Praxis als „Folklore" (Jensen 1984). Khurana weist darauf hin, dass Pickens angeblich selbst Exemplare der Rechtfertigungsschriften Jensens (Jensen 1987) verteilte (Khurana 2007, Kap. 7/Fußnote 73),

gelegten Ökonomie vor allem auf die Veränderung von Überzeugungen (bzw. mentalen Modellen) zurück, sei es durch die Prägung von Institutionen, Normen oder Sprache. Schließlich stellt sich jedoch auch die Frage, wie sich der Zusammenhang zwischen ökonomischen Theorien und den Interessen der in diesem Kontext involvierten Akteure gestaltet[164]. Für die Annahme, dass eine Transformation der amerikanischen Unternehmenslandschaft vor allem auf die Interessen machtvoller Gruppierungen zurückzuführen ist, wurden nachvollziehbare Gründe genannt (z.B. Dobbin/Zorn 2005, Fligstein 1990, Heilbron/Verheul/Quak 2014). Die hier verfolgten Erklärungsansätze sind zwar auf den ersten Blick unterschiedlich, weisen allerdings Komplementaritäten auf. Zum einen, weil die zuvor dargestellten Transformationen amerikanischer Unternehmen und deren institutioneller Kontexte in ihrer Komplexität eine monokausale Erklärung wie gesagt ohnehin zweifelhaft erscheinen lässt. Zum anderen, weil die Wirkungen von Interessen und durch kulturelle Leitbilder beeinflusste Überzeugungen nicht immer komplett trennscharf abzugrenzen sind. Prominente Unterstützer für diese Aussagen sind schnell gefunden:

> „Interessen (materielle und ideelle), nicht: Ideen, beherrschen unmittelbar das Handeln der Menschen. Aber: die «Weltbilder», welche durch «Ideen» geschaffen wurden, haben sehr oft als Weichensteller die Bahnen bestimmt, in denen die Dynamik der Interessen das Handeln fortbewegte“ (Weber 1988[1916]: 252).

Wie in den vorherigen Kapiteln dargestellt wurde, können auch wissenschaftliche Theorien Teil dieser Weltbilder sein, indem sie Einzug in Institutionen, Normen und Sprache erhalten. Selbst wenn die zuvor dargestellte kritische Einordnung des SVA als Ideologie nicht gänzlich überzeugen mag, gibt es damit ein ganzes Spektrum an Argumenten dafür, dass durch Theorien geprägte (kollektive) Deutungen der Realität sich wiederum auf die Interessen der involvierten Akteure auswirken können. Auf die soziale Konstruktion und Transformation von Effizienz als Maßstab der Unternehmenssteuerung (und Nutzenmaximierung) macht Fligstein schon in seiner frühen Studie zum Aufstieg der *finance conception of control* aufmerksam (1990), konkretisiert jedoch später:

[164] Während innerhalb der Ökonomik die Annahme stabiler Präferenzordnungen weit verbreitet ist (vgl. Becker 1982), sind die Präferenzen von Akteuren aus soziologischer Perspektive in der Hinsicht flexibler, als dass sie auch sozialen Konstruktionsprozessen oder ihrer Einbettung in soziale Beziehungen unterliegen können. Bestimmte Bedürfnisse, die beispielsweise dem unmittelbaren Lebenserhalt dienen, sind davon weitgehend ausgeschlossen.

> „The issue is not that managers seek out profit, but *how* they do so […] Managerial actions are embedded, constrained, and shaped by the cultural frames of actors and the structure of interorganizational relations. The ways they will attempt to make profit will, thus, reflect these frames and the relations to relevant fields of action" (Fligstein/Markowitz 1993: 185, Hervorhebung i.O.).

Selbst wenn sich an dieser Stelle erneut die Diffusität des Framebegriffs zeigt, lässt sich daraus ableiten, dass die allgemeine Annahme, dass Manager an Profitmaximierung orientiert sind, im Kontext kollektiver Praktiken und sozialer Beziehungen betrachtet werden und gefragt werden muss, wie sie dies tun. Während im Manager-Kapitalismus die Profitmaximierung über die Größe eines Unternehmens und eine Steigerung der Produktion operationalisiert wurde, veränderte sich dies in Richtung einer stärker auf den Aktienkurs eines Unternehmens und damit der Gewinnausschüttung an die Shareholder orientierten Handlungspraxis, bei der die Interessen der Manager an den Interessen der Shareholder ausgerichtet wurden. Damit sind die unmittelbaren Interessen wiederum Deutungsprozessen (bzw. Deutungskämpfen) darüber, was das Ziel eines Unternehmens und ergo das Ziel von CEOs sein soll, ausgesetzt.

Dobbin und Zorn verweisen wie zuvor angeführt auf die Bedeutung verschiedener Gruppierungen (Institutionelle Investoren, Analysten, Feindliche Übernahme-Firmen) bei der Durchsetzung der neuen Maxime der SV-Maximierung. Deren Erfolg ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass es ihnen gelang, bestehende Anreize und Präferenzen so zu beeinflussen, dass bei CEOs und Shareholdern ein Perspektivenwechsel einsetzte, bei dem ihre Interessen wiederum sozial konstruiert wurden. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang allerdings das Argument der Autoren, dass dies gerade deshalb erfolgreich war, weil sie dabei selbst nicht nur eigene Interessen verfolgten, sondern auch daran *glaubten*, dass diese neue Unternehmensstrategie richtig war (vgl. Dobbin/Zorn 2005, Swedberg 2005). Weniger erhellend werden die Ausführungen der Autoren leider bei der Frage, worauf diese Überzeugungen konkret beruhten. Dass AT und SVA mindestens eine nachträgliche Quelle der Glaubwürdigkeit darstellten, wenn nicht gar wesentliche Impulse setzten, erscheint in diesem Zusammenhang allerdings alles andere als abwegig.

Die Komplementarität mit vorhandenen Präferenzen bietet einen weiteren Erklärungsansatz dafür, warum die im Mittelpunkt dieser Arbeit stehenden Theorien Geltung gewinnen konnten und steht damit in Einklang mit Biggs' Thesen zur SFT. AT und SVA waren in hohem Maße kompatibel mit den Interessen aufstrebender und mächtiger Gruppierungen und konnten sich, nach anfänglich massiven Widerständen durch das Management, durch die Einführung

neuer Anreizstrukturen, auch dort behaupten. Mit den Erkenntnissen der vorausgehenden Kapitel verbunden ergibt sich zudem die Überlegung, dass AT und SVA der Äußerung und Formulierung dieser Interessen das notwendige Vokabular, dazu eine Rhetorik und Rechtfertigungen verliehen und sie damit auch nachträglich mit Legitimation versorgten.

5.5 Zwischenfazit IV: Agency Theory, Shareholder Value und Performativität - Eine Zusammenführung

Das Ziel des vorliegenden Kapitels bestand in einer Darstellung der sich entwickelnden Manifestation der AT und des SVA innerhalb und im Umfeld der amerikanischen Unternehmenslandschaft ab den 1980er Jahren. Es wurde einerseits verdeutlicht, dass eine auf singuläre Zusammenhänge ausgerichtete Erklärung, warum die amerikanische Ökonomie ab einem bestimmten Zeitpunkt zunehmend dem Abbild von AT und SVA entsprach, notwendigerweise zu kurz greifen muss. In einer damit zusammenhängenden Diskussion verschiedener Überlegungen über die zugrundeliegende Glaubwürdigkeit, Plausibilität oder Überzeugungskraft von Theorien kommt auch Beckert zu dem Schluss, dass sich aus den genannten Bedingungen noch keine vollständige Erklärung ergibt, worauf die Durchsetzung von Theorien beruht (vgl. Beckert 2016). Zielführend erscheint in diesem Zusammenhang also eine Überprüfung der Frage, ob und wie es einer Theorie gelingen kann, Normen und Sprache, vor allem aber Institutionen zu beeinflussen und ob die jeweilige Theorie auch über eine interessenbasierte Unterstützung außerhalb der Wissenschaft verfügt. Damit ist nicht gesagt, dass eine Theorie all diese Konditionen erfüllen muss, um eine performative Wirkung zu entfalten. Diverse Aspekte sprechen allerdings dafür, dass der theoretische Zusammenhang aus AT und SVA all diese Konditionen – wenn auch nicht in näher definierter Qualität – erfüllt. Demnach ist zum einen zu vermuten, dass sich besagte Theorien nicht ohne günstige politische und institutionelle Umstände sowie die Anwendung durch mächtige Interessengruppen hätten durchsetzen können. Zum anderen führt dies zum Kern der Argumentation zurück, indem eine handlungstheoretisch fundierte Erklärung rekonstruieren muss, inwiefern besagte Theorien relevant für die Handlungen dieser Gruppen waren und auf welcher Basis sie performativ wirkten (und sich eben nicht „selbst“ bestätigten).

Fassen wir einige zentrale Erkenntnisse des Fallbeispiels zusammen: Der zeitliche Rah-

men der späten 1970er und frühen 1980er Jahre war von einer komplexen politischen und ökonomischen Situation gekennzeichnet, deren Krisenhaftigkeit Unsicherheit implizierte. Der Niedergang langjähriger Steuerungsformen keynesianischer Wirtschaftspolitik trug seinen Teil dazu bei, ein Vakuum an ökonomischen Zielen und Maßnahmen zu schaffen. Gleichzeitig positionierten sich – begünstigt durch Prozesse der Finanzialisierung und Globalisierung – neue ökonomische Akteure, während bisher eher marginalisierte Denkrichtungen wie die CSOE ebenfalls nach Geltung strebten. Im Zuge dieser Strömungen entstand auch eine neue Theorie der Firma, welche eine Problemdefinition liefern sollte (Kapitel 5.1). Die AT schloss an verschiedene bedeutende Theorien aus dem Kontext der CSOE an, bündelte und ergänzte diese zu einer neuen Konzeption der Firma, welche eine radikale Gegenthese zu bisherigen Ansätzen darstellte. Im Fokus standen nun die Interessen der Shareholder, an deren Gewinnausschüttung sich, gekennzeichnet durch die Höhe des Aktienkurses, auch die Performance von Unternehmen ausrichten sollte. Dies führte auch zu einem Bedeutungswandel des CEOs, dessen bisherige Position als Teil des Problems definiert und durch spezifische Reformvorschläge, insbesondere die Ausrichtung auf den SV, transformiert werden sollte. Die Theorie der Firma entwickelte sich implizit zu einer Theorie der SV-Maximierung, wodurch die hier vorgenommene Zusammenführung beider Konzepte begründet wird (Kapitel 5.2). Die im vorausgehenden Kapitel vorgenommene Skizze der sich entwickelnden, neuen „Shareholder-Value-Welt“ der Unternehmen wirft natürlich den Einwand auf, dass beide Theorien theoretisch wie empirisch höchst belastbar sein könnten und dadurch ein akkurates Abbild der neuen Unternehmensrealität wiedergeben. Der These, dass es sich damit einfach um „wahre“ oder „richtige“ Theorien handelt, wurde mit der in Kapitel 5.3 gesammelten Kritik begegnet, die darauf hindeutet, dass es sich eigentlich um eher wenig realistische bzw. empirisch fragwürdige Theorien handelt. Dies kann als Hinweis darauf verstanden werden, dass die untersuchten Theorien eine performative Wirkung aufweisen, die trotz ihrer Defizite neue Verhaltensformen (mentale Modelle) hervorrufen kann, die wiederum dazu führen, dass sich die Realität an die theoretischen Prämissen annähert. Dass die Unternehmenslandschaft sich zunehmend nach dem Bild gestaltete, welche AT und SVA von ihr zeichneten, wurde in Kapitel 5.4 anhand einiger Kennzahlen demonstriert. Gleichzeitig wurden erste Annahmen getroffen, über welche sozialen Faktoren (Institutionen, Normen, Sprache und Interessen) diese Annäherung erfolgen konnte.

Verschiedene Autoren identifizieren mittlerweile einen sich abzeichnenden Niedergang der auf SV-Maximierung ausgerichteten Unternehmensführung. Die Gründe dafür mögen viel-

fältig sein, doch dies wäre in Fortführung von Fligsteins Argumentation hinsichtlich des Wandels unternehmerischer Kontrollkonzepte zumindest keine Überraschung. Auch erscheint es im Rahmen des Denkbaren, dass diese Kontrollform schließlich auch an den ausgemachten Defiziten, die sich mitunter in ihrer theoretischen Fundierung ausmachen lassen, zugrunde geht. Während Lazonick und O'Sullivan (2000) auf die negativen Konsequenzen durch Restrukturierungsprozesse von Unternehmen (beispielsweise durch *downsizing*) und insbesondere auf die Folgen für Arbeiternehmer hinweisen, sieht Windolf (2008) die Ausrichtung an kurzfristigen Erwartungshorizonten (*short-termism*), einen damit einhergehenden Rückgang ökonomischer Stabilität und die mangelnde Legitimität der neuen „Eigentümer ohne Risiko" als zentrale Probleme. Khurana (2007) befürchtet eine zunehmende Erosion ethischer Handlungsmaßstäbe bei den Absolventen der amerikanischer *business schools*, welche unter der Ägide der AT fragwürdige Normen und möglicherweise opportunistisches Verhalten übernehmen. Daran schließen auch Dobbin und Jung an (2010), die in dieser Entwicklung nicht weniger als eine der Ursachen für die jüngste Finanzkrise wahrnehmen. Stout (2012a) ist mit ihrer Einschätzung, die hier auch einen Zusammenhang zu den Unternehmensskandalen der 1990er und frühen 2000er Jahre identifiziert, nicht allein. Führt die Annahme über opportunistisches Verhalten von Managern gar selbst zu Opportunismus dieser (Ghoshal/Moran 1996)? Der wahrzunehmende Bedeutungsverlust SV-basierter Unternehmensführung darf zum einen nicht darüber hinwegtäuschen, dass besagte Erosionsprozesse noch immer auf einem relativ hohen Niveau stattfinden. Zum anderen, und für die Argumentation dieser Arbeit umso relevanter, lässt sich für die Zeitspanne vor diesem Glaubwürdigkeitsverlust durchaus festhalten, dass der SVA und die AT in der Unternehmenswelt, vor allem in den USA, durchaus präsent waren und sich in Sprache, Normen und Institutionen manifestierten. In Kapitel Fünf wurde damit das Fallbeispiel einer – als Zusammenhang von AT und SVA erweiterten – Theorie dargestellt, welcher sich die ökonomische Realität amerikanischer Unternehmen zunehmend annäherte. Ausgehend von den in Kapitel 5.4 identifizierten sozialen Faktoren, die zur Durchsetzung der Theorie beitrugen, sprechen damit genügend Gründe für eine stark performative Theorie, die als Gegenstand einer mechanismenbasierten Analyse herangezogen werden kann[165]. Damit kommen wir auch

[165] Abschließend muss erneut betont werden, dass die zuvor angeführten Indikatoren hinsichtlich der performativen Effekte von AT und SVA ein notwendigerweise unvollständiges Bild ihrer tatsächlichen Wirkung zeichnen. So weist Herrmann-Pillath beispielsweise auch auf die Rolle neuer Buchführungsstandards hin, welche wiederum maßgeblich auf Elementen besagter Theorien basieren (Herrmann-Pillath 2013: 150f.). Eine derartige Neuordnung der Buchführung spiegelt sich mittelbar auch in einigen der ausgewählten Indikatoren wieder, sei es der *dediversification* von Unternehmen, der steigenden Bedeutung von CFOs oder der zunehmenden Ausrichtung an der Erfüllung von Quartalszielen („making the quarter"). Die essentielle Bedeutung rationaler Buchführung für kapita-

im nächsten Schritt zum Kern der vorliegenden Arbeit, indem eine systematische soziologische Erklärung erfolgen soll, wie und warum der SVA und die AT eine performative Wirkung entfalten konnten.

listisches Wirtschaften ist zwar einerseits nicht neu (vgl. Weber 1934[1905]), andererseits aber noch immer untererforscht (vgl. Vormbusch 2004). Gleichwohl zeigt sich daran exemplarisch sowohl die Performativität entsprechender Institutionen, als auch die performative Wirkung der zugrundeliegenden ökonomischen Theorien.

6. Eine mechanismenbasierte Analyse der Wirkung von Agency Theory und Shareholder-Value-Ansatz

Ausgehend von der im vorherigen Kapitel ausgebreiteten These, dass es sich bei dem Zusammenhang aus AT und SVA um eine performative Theorie handelt, erfolgt im Folgenden eine Fusion der diese Arbeit konstituierenden Argumentationsschritte. Der *mechanism approach* dient dabei als allgemeiner Analyserahmen, der eine handlungsfundierte Rekonstruktion der beschriebenen Transformationsprozesse mit dem dafür erforderlichen Werkzeug ausstattet, indem der Mechanismus der SFT einen hypothetischen Zugang zu der vermuteten Konstellation von Entitäten und Aktivitäten und der damit einhergehenden sozialen Prozesse liefert. Besagter Mechanismus ist gleichzeitig selbst einer kritischen Prüfung und Diskussion ob seiner dies bezüglichen Erklärungskraft zu unterziehen. Die Ziele dieses Kapitels lassen sich demnach folgendermaßen formulieren und umfassen:

(1) Eine mechanismenbasierte Analyse der Durchsetzung und Verbreitung der AT bzw. des SVA hinsichtlich deren performativer Effekte.
(2) Eine Reflexion der Anwendbarkeit und Erklärungskraft des *mechanism approach* im Allgemeinen und des Mechanismus der SFP bzw. der SFT im Speziellen.
(3) Der Gewinn von theoretischen Erkenntnissen für die Debatte um ökonomische Performativität, insbesondere hinsichtlich des identifizierten Erklärungsdefizits.

Als methodische Leitlinie dient in diesem Zusammenhang die von Maurer und Schmid formulierte, mehrstufige Erklärungslogik mechanismenbasierter Analysen (vgl. Maurer/Schmid 2008, 2010, Schmid 2006 bzw. Kapitel 3.3.2) sowie Biggs' Vorschlag einer *checklist* für die Identifikation und Rekonstruktion selbsterfüllender Prophezeiungen (vgl. Biggs 2009 bzw. Kapitel 4.3), anhand derer sich auch der weitere Argumentationsverlauf dieses Kapitels gliedert. Das kurz rekapitulierte Mehrebenenmodell soziologischer Erklärung gliedert sich in folgende Schritte, die auf das Fallbeispiel übertragen werden (vgl. Schmid 2006: 16ff.):

(1) Zunächst gilt es, ein handlungstheoretisch-mikrofundierendes Erklärungsargument zu entfalten und zum einen zu klären, welche Theorie individuellen Handelns verwendet werden soll. Zum anderen muss über die verwendete Handlungstheorie erklärbar sein, wie sich eine bestimmte Definition der Situation auf die Handlungsoptionen und -entscheidungen der Akteure auswirkt. Anhand des insbesondere von Esser und Kroneberg verfochtenen Modells der Frame-Selektion soll dies in Kapitel 6.1 umgesetzt und insbesondere auf das hier gewählte Fallbeispiel übertragen werden.

(2) Weiterhin und darauf aufbauend ist zu klären, unter welchen Bedingungen die beteiligten Akteure ihre Handlungen in spezifischen Konstellationen verbinden oder aggregieren und damit bestimmte soziale Phänomene hervorbringen, die sich als soziale Mechanismen erklären lassen. Anschließend an die zuvor formulierte Vermutung, dass die beschriebenen ökonomischen Transformationen über den Mechanismus der SFT nachvollzogen werden können, wird innerhalb dieses Erklärungsschrittes anhand von Biggs' Verfahren rekonstruiert, inwiefern diese These zutrifft (Kapitel 6.2).

(3) In einem dritten Schritt stellt sich die Frage nach den intendierten und nichtintendierten Handlungsfolgen der beobachteten Aktivitätskonstellationen. Insbesondere die Form der Aggregation der einzelnen Handlungen sowie ihre damit einhergehende Übersetzung auf die Makroebene sind von zentralem Interesse (Kapitel 6.3.1). Einhergehend mit einer „Erfüllung" der zu untersuchenden Theorien kommt es, so die These, zu deren Etablierung als soziale Institutionen und damit Koordinationsinstanzen ökonomischen Handelns.

(4) Schließlich heben Maurer und Schmid in einem vierten Schritt die Darstellung der Reaktionen auf besagte kollektive Handlungsfolgen hervor, die in Kapitel 6.3.2 näher beleuchtet werden. Strukturelle Konsequenzen individueller Handlungen weisen zum einen das Potenzial auf, die Definitionssituation anderer Akteuren zu beeinflussen, zum anderen können aus einer solchen Dynamik heraus soziale Wandlungsprozesse angestoßen werden. Damit wird die Rekursivität sozialer Mechanismen zum Ausdruck gebracht.

Die dargestellten vier Erklärungsebenen kategorisieren die weitere Analyse und strukturieren das in Kapitel Fünf gesammelte Material mit dem Ziel einer erklärenden Rekonstruktion des Aufstiegs und des Bedeutungsgewinns des theoretischen Zusammenhangs aus AT und SVA. Ergänzend wird die Argumentation dahingehend fortgeführt, dass eine systematische Einordnung der gewonnenen Erkenntnisse in das soziologische Makro-Mikro-Makromodell erfolgt, welches, wie in Kapitel Drei gezeigt, als ein wesentlicher Bestandteil mechanismenbasierter Erklärungen bezeichnet werden kann. Abschließend gilt es, das zum Einsatz gebrachte Analyseframework auf Basis des Mechanismus der SFT in seiner Erklärungskraft zu diskutieren und dabei seine Potenziale wie Grenzen zu aufzuzeigen, bevor letztlich die Frage nach den Implikationen dieser Erklärungsstrategie für die Debatte um die Performativität ökonomischer Theorien erörtert wird (Kapitel Sieben).

6.1 Handlungstheoretische Grundlagen der Erklärung nach dem MFS

Die einführende Auswahl einer bestimmten Handlungstheorie, die Erörterung der Selektionskriterien sowie nicht zuletzt die Darstellung der Theorie selbst wurde bereits in Kapitel Drei vorgenommen. Besagte Selektion hatte bis zu dem nun vorliegenden Kapitel vor allem eine hinführende Funktion, die es nun erneut aufzugreifen gilt, um auf dieser Basis die weitere Analyse fortzuführen. Wir erinnern uns: die im Rahmen dieser Arbeit instrumentalisierte Handlungstheorie ist das Modell der Frame-Selektion (MFS), dessen Vorzüge vor allem in zweierlei Faktoren begründet sind: erstens wird ein besonderer Fokus auf die Logik der Situation, also den unmittelbaren Entscheidungskontext für die Handlungen der Akteure, gelegt. Aufbauend auf den Darstellungen des ökonomischen Kontextes, wie sie in Kapitel Fünf erfolgten, wird damit eine soziale Situation konstruiert, in deren Rahmen die Handlungen der involvierten Akteure zu erklären sind. Freilich ist dies noch kein ausreichendes Argument, um auf andere Handlungstheorien – wie beispielsweise die Theorie der rationalen Wahl – zu verzichten, allerdings wird, zweitens, gerade mit Blick auf die überzeugungsvermittelten sozialen Prozesse, die an dieser Stelle vermutet werden, eine Handlungstheorie erforderlich, welche die *beliefs* von Akteuren hervorhebt. Beide Kriterien treffen auf das MFS zu. Dessen drei Stufen umfassen die Auswahl eines Frames (Logik der Situation), die Auswahl eines Skriptes (Aktivierung eines Handlungsprogrammes) sowie die daran anschließende Handlung (Logik der Selektion). Die dabei stattfindenden Selektionen finden im Rahmen verschiedener Modi statt, die rational-kalkulierend (rc-Modus) oder affektiv sein können (as-Modus), wodurch weitere Handlungsannahmen konstruiert werden können (vgl. Esser 2005, Kroneberg 2011). Im Folgenden ist zunächst eine Verknüpfung zwischen dem MFS und dem zu untersuchenden Fallbeispiel vorzunehmen, bei der die zentralen Begriffe hinsichtlich ihrer Anwendbarkeit überprüft werden. Insbesondere ist festzustellen, inwiefern Theorien zur Konstruktion von Situationsdefinitionen beitragen, indem sie beispielsweise spezifische Deutungsangebote liefern, die seitens der Akteure als Frames übernommen werden können (6.1.1). Weiterhin stellt sich die Frage, ob im Rahmen der Theorien dezidierte Handlungsempfehlungen oder gar Handlungsprogramme identifizierbar sind, die als Skripte bestimmte Lösungsansätze für den Umgang mit den wahrgenommenen Situationen liefern (6.1.2). Schließlich sollten derartige mentale Modelle sich auch in damit einhergehende Handlungen übersetzen lassen, welche näher zu bestimmen sind (6.1.3). Die bisher nur angenommene Anwendbarkeit des MFS wird dadurch einem Test auf ihre Plausibilität hin unterzogen.

6.1.1 Shareholder-Value-Ansatz und Agency Theory im MFS: Frames

Innerhalb des MFS beschreiben Frames sowohl bewusste als auch unbewusste Deutungen bzw. Interpretationen bestimmter Situationen durch Akteure. Frames werden als mentale Modelle beschrieben, anhand derer Aspekte der sozialen Welt selektiert, abgegrenzt und eingeordnet werden können und Akteuren somit Orientierung verschaffen. Wie im Folgenden darzustellen sein wird, liefert die deskriptive Dimension der AT eine wesentliche Referenz für die Herausbildung derartiger Frames und beschreibt, wie sich diese darüber hinaus im Zeitverlauf verändern können.

Frames und der Aufstieg von AT und SVA: In Kapitel Fünf wurde die ökonomische Situation, in deren Kontext Ideen aus dem Umfeld der CSOE an Bedeutung gewannen, skizziert. Die häufig unter dem Begriff der Stagflation beschriebene Krise und damit einhergehende Transformationsprozesse der Wirtschaft brachten eine Situation tiefgreifender ökonomischer Unsicherheit mit sich, die unter anderem auf dem wahrgenommenen Rückgang der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, der generellen Leistungsfähigkeit und der Profitabilität amerikanischer Unternehmen basierte. Die bisherige ökonomische Leitidee großer Industriekonglomerate mit breit aufgestellten Unternehmensportfolios wurde zunehmend in Zweifel gezogen, während auch das Leitbild des Managers als zentraler Akteure in die Kritik geriet und damit an Legitimität verlor. Der sich im Rahmen dieser Krise anbahnende Paradigmenwechsel (bzw. der Wandel der *Conceptions of Control* [Fligstein 1990]) führte, so die in diesem Zusammenhang formulierte These, zu einem zwischenzeitlichen Vakuum an ökonomischen Deutungen, da bisher gültige Wahrnehmungs- und Handlungsmuster der ökonomischen Praxis an Bedeutung und Gültigkeit verloren. Dies korrespondiert zum einen mit der zu vermutenden Ungewissheit in der Beurteilung ökonomischer Entscheidungssituationen, zum anderen aber auch mit einem neu entstehenden Spielraum für alternative Deutungs- und Gestaltungsvorschläge, wie sie im Rahmen verschiedener ökonomischer Theorien formuliert wurden. Im Hinblick auf die Frage nach der „richtigen“ Strategie für Unternehmen ließen sich verschiedene Alternativen unterscheiden, seien es die bisherigen, aber zunehmend als überholt geltenden Konzepte des Manager-Kapitalismus (z.B. Diversifizierung), die Ideen der AT oder bspw. solche, die auf Simons Ansatz des „satisficing“ basieren (Blinder 2000, Simon 1959). Werfen wir zunächst einen Blick auf einige denkbare Deutungen der vorliegenden Situation, zu denen ein Akteur im Kontext des ökonomischen Systems gelangen könnte:

(A) Die globalen Aktien- und Kapitalmärkte gewinnen an Relevanz.
(B) Die Wirtschaft befindet sich in einer Krise, die sich z.B. in Stagflation äußert.
(C) Unternehmen wirtschaften ineffizient.
(D) Etablierte Unternehmensstrategien sind nicht effizient und erfordern ein Umdenken.
(E) CEOs und Manager maximieren ihren eigenen Nutzen, aber nicht die Effizienz der Unternehmen.
(F) Die Ineffizienz von Unternehmen ist auf *agency*-Probleme zurückzuführen (vor allem dem Konflikt zwischen Shareholdern und Managern).
(G) – (Z) …

Die hier aufgelisteten Deutungen (beziehungsweise Deutungsfragmente, die in Kombinationen auftreten können und sich nicht gegenseitig ausschließen) erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit und sind – wie dies im MFS in der Regel der Fall ist – durch die soziologische Beobachtungsperspektive bestimmt und vorselektiert. Die Auswahl dieser exemplarischen Deutungen ist eng verbunden mit der Darstellung der ökonomischen Situation der USA im fraglichen Zeitraum, wie sie in Kapitel 5.1 erfolgte. Die Interpretation des ökonomischen Kontextes durch Akteure ist, wie zuvor betont, nicht nur unvollständig, sondern kann auch unmöglich vollständig sein, da der Erfassung der Umwelt kognitive Grenzen gesetzt sind und die Definition der Situation „einen unendlichen inneren und äußeren Horizont“ (Schütz/Luckmann 1979: 149) aufweist. Demnach können Akteure beispielsweise zu einzelnen oder mehreren der oben angeführten Deutungen gelangen, bleiben dabei allerdings in ihrer Informationslage und Rationalität begrenzt[166]. Die Anordnung der oben angeführten Deutungsoptionen erfolgt grob in einer Reihenfolge, die eine zunehmend konkrete Deutung suggeriert: während es durchaus sein kann, dass manche Akteure bei einer wenig tiefgründigen Definition ihrer Situation verhaftet bleiben ([A], [B]), ist es ebenso denkbar, dass Akteure zu einer konkreteren Interpretation ihres ökonomischen Kontextes gelangen, indem sie beispielsweise vermehrt die Rolle zentraler ökonomischer Organisation reflektieren (C] – [F]) oder einen – damit zusammenhängenden, aber analytisch abzugrenzenden – Fokus auf strukturelle Veränderungen der ökonomischen Sphäre richten ([A], z.B. im Zusammenhang mit Prozessen der Finanzialisierung). Eine gewisse Heterogenität der vorgenommenen Deutungen ist abseits der individuellen mentalen Modelle

[166] Siehe dazu wiederum die Arbeiten Simons (z.B. 1955, 1982). Esser und Kroneberg formulieren mit der Annahme einer „variablen Rationalität“ ähnliche Überlegungen (Esser 2009, Kroneberg 2011).

auch durch die unterscheidbaren Positionen der Akteure im jeweiligen sozialen Kontext zu begründen: während zuvor zwar grob bestimmt wurde, dass es sich um Akteure im ökonomischen Feld handelt, kann auch hier eine Rollendifferenzierung Unterschiede in der Deutung der Situation ergeben. Shareholder und institutionelle Investoren haben vermutlich eine andere Perspektive auf die Situation wie CEOs, die sich in ihrer Handlungssituation wiederum von Analysten oder anderen Berufsgruppen unterscheiden lassen. „Die" Akteure haben demnach nicht unbedingt eine homogene Perspektive auf die Situation und kommen zu unterschiedlichen Deutungen, die durchaus im Konflikt stehen können, wie der in Kapitel Fünf skizzierte und sogleich erneut zu thematisierende Deutungskampf um die Verantwortung von CEOs an der ökonomischen Krise verdeutlicht.

Frame-Selektion: Hinsichtlich der bewussten oder unbewussten Selektion eines Frames wird in diesem Zusammenhang angenommen, dass diese im rc-Modus erfolgt. Dies lässt sich abgesehen vom ökonomischen Kontext und dessen vornehmlich zweckrationaler sowie interessenbasierter Fundierung vor allem auch mit der massiven Transformation der Handlungssituation der Akteure begründen. Zuvor angewendete und routinierte Deutungen verlieren an Gültigkeit und müssen durch neue Interpretationen der veränderten Situation ersetzt werden. Die Verknüpfung zwischen den inneren Vorstellungen der Akteure und der neuen Situation ist demnach gestört und erfordert einen erhöhten Grad an Aufmerksamkeit und Reflexion, da neue Fragen („Welcher Rahmen gilt denn hier? Was müsste ich sinnvollerweise tun?" [Esser 2009: 112]) gestellt werden müssen und bisherige bzw. bislang unhinterfragte Deutungen an Plausibilität einbüßen. Gerade mit Hinblick auf die sich verändernde strategische und hierarchische Ausrichtung von Firmen und den Bedeutungszuwachs moderner Finanzmärkte erscheint eine rc-gestützte Frameselektion im Vergleich zum as-Modus wesentlich plausibler.

Allerdings werden, wie zuvor betont, verschiedene Akteure in unterscheidbaren Positionen zu abweichenden Deutungen der Situation kommen. Dies wird in Tabelle 5 illustriert, wo verschiedene Kategorien von Akteuren mit ebenso unterscheidbaren Interessenlagen[167] und ökonomischen Positionen gegenübergestellt werden: wie in Kapitel Fünf im Anschluss an verschiedene Arbeiten festgestellt, bildeten zunächst vor allem Shareholder, institutionelle Investoren, Analysten und *hostile takeover firms* (zusammengefasst als Akteursgruppe 1 oder A1) die „Trägerschicht" des ausgemachten ökonomischen Wandels, während Manager bzw. CEOs

[167] Es ist anzunehmen, dass innerhalb des wirtschaftlichen Kontextes alle Akteure bis zu einem gewissen Grad ihren individuellen, ökonomischen Nutzen maximieren wollen. Dennoch stellt sich die Frage, wie sie ihre Ziele erreichen wollen und wie sich diese sowie die Mittel zur Zielerreichung transformiert haben (vgl. Fligstein 2011: 158).

(A2) sich in ihrer Handlungssituation zunächst von dieser Transformation bedroht sahen und daher eine andere Perspektive einnahmen. Beide Akteurskategorien können wie gesagt nicht unbedingt als völlig homogene, kollektive Akteure verstanden werden, da sie im Kontext ökonomischer, genauer gesagt marktbasierter Konkurrenzsituationen – sei es um Marktanteile oder, nach der Etablierung eines Marktes für Unternehmenskontrolle um eben diese – konkurrieren[168]. Dennoch befinden sich die Akteure der jeweiligen Kategorien in einer im weitesten Sinne vergleichbaren Handlungssituation (welche je nach Kategorie zu spezifizieren ist) und stellen damit die unmittelbar von diesen Transformationsprozessen betroffenen ökonomischen Protagonisten dar, deren Deutungen durch ihre kontextspezifische Expertise entsprechend fundiert ausfallen können. Von ihnen abzugrenzen ist eine verallgemeinerte dritte Gruppe, die hier wenig spezifisch Akteure zusammenfasst, die möglicherweise mittelbar oder unmittelbar von dieser Situation betroffen, jedoch nicht zu den Trägergruppen des ökonomischen Systems zu zählen sind. Da sie hier nicht von primärer Bedeutung sind, werden sie als eher passives „Publikum“ (A3) betrachtet, welches vornehmlich als Adressat stattfindender Deutungskämpfe zu betrachten ist. Dazu zählen zum Beispiel die Medien und das politische System, deren Deutung für die Analyse zwar nicht zentral, für die anderen Akteure dennoch wichtig ist, weil sie ihre eigene Position vor dieser „schweigenden Beobachtungskulisse“ legitimieren müssen[169]. Die Relevanz einer solchen Differenzierung von Akteuren liegt auf der Hand:

> „Actors in different subunits in the organization will think about the world differently. […] Managers in charge of production will tend to see the problems of the firm as problems of production, while those in charge of sales will emphasize selling instead. […] Not surprisingly, the subunit in control will tend to pursue goals consistent with their subunit's view of the organization's critical problems“ (Fligstein 1990: 17f.).

Diese vorläufige Kategorisierung umfasst Situationsdefinitionen unterschiedlichen Verallgemeinerungsgrades, die von einer generellen Deutung der Situation hin zu spezifischeren Interpretationen reichen[170] (s.o.). Innerhalb dieser konstruierten Situationsdeutungen zeichnen sich

[168] Mit den hier gebildeten Kategorien soll also nicht unterstellt werden, dass sich hier geschlossene soziale Gruppen im soziologischen Sinne herausbilden, sondern dass es sich um Akteure in vergleichbaren sozialen Positionen mit vergleichbaren Erwartungen und Interessen handelt (und diese wiederum von außen mit solchen konfrontiert werden). Dennoch ist darauf hinzuweisen, dass z.B. Shareholder im Lauf der Zeit verschiedene Interessengemeinschaften ausbildeten (vgl. Tabelle 7).

[169] Diese Sphäre kann somit als ein Teil des institutionellen Umfelds begriffen werden, wie er innerhalb neoinstitutionalistischer Theorien beschrieben wird. Diese Beziehung wird in Kapitel 6.3.1 erneut aufgegriffen.

[170] Die spezifischeren Deutungen und Definitionen von Problemen sowie Interpretationen zu deren möglichen Lösung können mit der Unterscheidung von *diagnostic frames* und *prognostic frames* differenziert werden (vgl.

verschiedene Wahrnehmungen der Situation zu verschiedenen Zeitpunkten (t1, t2) ab, die mit der unterschiedlichen ökonomischen Position und Rolle zusammenhängen. Während aus der Sicht von A1 Deutungen, die ein hohes Maß an Übereinstimmung mit den Thesen von AT und SVA aufweisen, durchaus plausibel erscheinen mögen (und dabei die Position von A2 untergraben) erscheint es aus der Perspektive von A2 *zunächst* wenig plausibel, eine derartige Wahrnehmung zu entwickeln, zumal die ungewisse ökonomische Situation und die damit einhergehende Erschütterung bisheriger Frames und Skripte eine Vielzahl von (neuen) Deutungen lässt.

Tabelle 5: Frames und Frameselektionen

	A1: Shareholder, Investoren, Analysten	**A2: Manager, CEOs**	**A3: Sonstige (z.B. Öffentlichkeit)**
Allgemeine Definition der Situation (Z.B. Problemdefinition)	Stagnation/Krise der Wirtschaft und ihrer Unternehmen		
Spezifische Definition der Situation I (Z.B. Problemursache)	Agency-Probleme, Verfehlungen von CEOs, niedrige Aktienkurse durch ineffizientes Management, Diversifikation als Nachteil	Geringe Börsenkurse als Abbild der ökonomischen Situation, Externe Krisenursachen (z.B. Ölkrise)	(Gegenstand von Deutungskämpfen)
Spezifische Definition der Situation II (Z.B. eigene Rolle und Lösungsansätze)	Vermehrte Beachtung von Shareholder-Interessen als Ausdruck der Unternehmens-Performance notwendig, Feindliche Übernahmen als legitime Marktlösung/Druckmittel	Diversifikation als Absicherung, Unsicherheit über die eigene Rolle, Zusätzliche Bedrohung durch feindliche Übernahmen	
Selektion Zeitraum t1	Deutung im Sinne von AT/SVA als rhetorischer Ausdruck und Legitimation eigener Interessen	Konkurrierende Deutungen; Konflikt zwischen AT/SVA und Verteidigung des Status Quo	
Selektion Zeitraum t2		Deutung im Sinne von AT/SVA als Ausdruck verbreiteter Handlungspraxis; Deutung im Sinne von AT/SVA als Ausdruck und Legitimation eigener Interessen	Deutung im Sinne von AT/SVA als Ausdruck verbreiteter Handlungspraxis

Quelle: eigene Darstellung.

Während es für A1 also durchaus plausibel ist, die Verantwortung an der ökonomischen Stagnation den Profiteuren großer, ineffizienter ökonomischer Konglomerate (A2) zuzuschreiben, dürften derartige Schuldzuschreibungen von diesen nicht geteilt werden. Wie zuvor beschrieben, sahen sich insbesondere die Protagonisten der zunehmenden feindlichen Übernahmen geradezu als „Retter“, als „weiße Ritter“ bzw. wurden öffentlich zum Teil als solche heroisiert

Snow/Benford 2000).

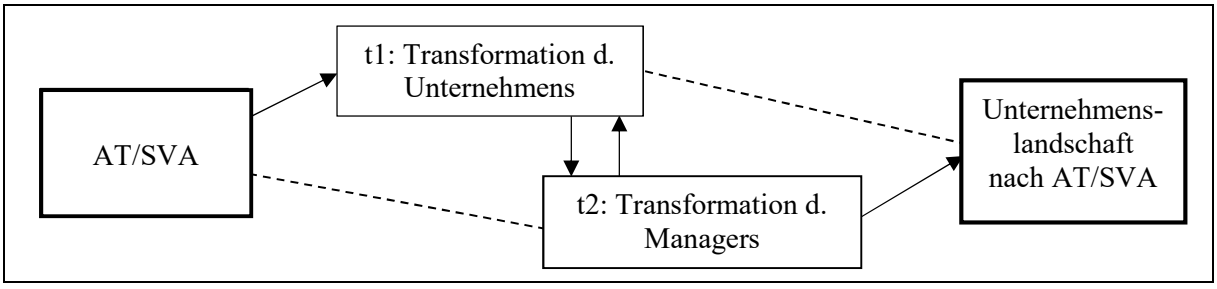
(vgl. Coffee/Lowenstein/Rose-Ackerman 1988, Hirsch 1986), während A2 diese Situation eher als Bedrohung wahrnahmen, die ihre Positionen durch einen zunehmenden Handlungs- und Anpassungsdruck gefährdete.

Diese Interpretation drückt sich auch in der darauf aufbauenden Frame-Selektion aus, welche im rc-Modus nahelegt, dass Akteure eher geneigt sind, jene Deutungen zu entwickeln oder zu übernehmen, die mit ihren eigenen Überzeugungen und Interessen übereinstimmen oder zumindest an diese anschlussfähig sind. Während für Shareholder, Institutionelle Investoren oder Feindliche Übernahmefirmen bestimmte Deutungen (z.B. der AT bzw. des SVA) aufgrund der Konsistenz mit ihren eigenen Zielen und Überzeugungen durchaus attraktiv und naheliegend erscheinen, stehen solche Wahrnehmungen diametral zu den Perspektiven anderer Akteure (A2) und mögen daher wenig Chance auf eine vergleichbare Interpretation bzw. Zustimmung finden, während A3 wiederum unterstellt wird, auf entsprechende Deutungsangebote zu warten.

Eine wesentliche Unterscheidung wird schließlich zwischen verschiedenen Zeiträumen und damit unterschiedlichen Situationen gemacht (t1, t2), in denen der Verlauf der Approximation zum Ausdruck kommt. Die in Kapitel Fünf dargestellten Beobachtungen zum Aufstieg einer neuen Form von Unternehmenskontrolle legen die Vermutung nahe, dass besagte neue Spielart nach anfänglichen Konflikten vermehrte Verbreitung und Zustimmung fand. Die über mehrere Jahre rekonstruierbaren Transformationen lassen zum einen den Schluss zu, dass sich die ökonomische Situation, deren Wahrnehmung und die darauf basierende Selektion von Frames über einen bestimmten Zeitraum verändert hat. Zum anderen – und auf diesen Zusammenhang werden wir bei der näheren Betrachtung des Mechanismus der SFT zu sprechen kommen – wurde bereits die These formuliert, dass durch eine bestimmte Definition der Situation (und in Zusammenhang mit den hier relevanten ökonomischen Theorien) ein neues Verhalten und damit eine Veränderung der Handlungssituation entstand. Dadurch wird eine Abbildung der für soziale Mechanismen essentiellen Rekursivität ermöglicht, indem die kollektiven Handlungsfolgen eines sozialen Prozesses samt der daran anschließenden Reaktionen dargestellt werden. Ebenfalls relevant ist der Hinweis, dass sich Situationswahrnehmungen im Lauf der Zeit, durch Prozesse der Überzeugung und sich verändernde Kontexte wandeln können – mit entsprechenden Auswirkungen auf die damit zusammenhängenden Skripte und Handlungen. Weiterhin erleichtert die Abgrenzung zwischen verschiedenen Zeiträumen auch eine Unterscheidung diverser sozialer Prozesse. So wird im nachfolgenden Kapitel nicht nur die in Kapitel 5.4 dargestellte, allgemeine Transformation analysiert, sondern auch innerhalb dieser zwei spezifische

kausale Sequenzen seziert, die eine detailliertere Erklärung erlauben. Dabei wird unterstellt, dass die zuvor beschriebene Entwicklung (mindestens) zwei soziale Teilprozesse rahmt, welche über den Mechanismus der SFT erschlossen werden können (vgl. Kapitel 6.2). t1 kennzeichnet eine „Frühphase“ nach der Veröffentlichung der konstituierenden Theorien, die in dem zentralen Beitrag Jensens und Mecklings (1976) ihren ideellen Ausgangspunkt findet. Ebenfalls beinhaltet diese Zeitspanne die Welle feindlicher Übernahmen in den 1980er Jahren und die einsetzenden Anpassungen von Unternehmen an das neue Ziel der SV-Maximierung[171]. t2 wiederum beginnt zu einem – rein analytisch definierten – Zeitpunkt, ab dem sich die neuen Strategien durchsetzten und nach der Überwindung der Widerstände des Managements auf breitere Akzeptanz stießen. Im Mittelpunkt steht hier nicht mehr die Transformation von Unternehmen, sondern die Transformation der Profession der Manager (A2), die zeitlich vor allem in den 1990er Jahren verortet wird. Damit liegen bei beiden Zeiträumen verschiedene Sequenzen und Akteure (t1+A1; t2+A2) im Fokus der Betrachtung (vgl. Abb. 27) – und damit auch unterschiedliche Frame-, Skript- und Handlungsselektionen.

Abb. 27: Phasen des Transformationsprozesses



Quelle: Eigene Darstellung.

Es muss ausdrücklich betont werden, dass es sich bei den so selektierten Zeiträumen mehr um analytisch notwendige Konstrukte als um empirisch präzise feststellbare Perioden handelt. Die Funktion dieser Selektion liegt vor allem in der Abgrenzung verschiedener sozialer Prozesse, die zusammen zur Erklärung der in Kapitel 5.4 dargestellten Transformationen beitragen können. Beide Prozesse sind dabei nicht völlig trennscharf gestaltet und verlaufen stellenweise nicht nur zeitlich parallel, sondern beeinflussen sich teilweise auch wechselseitig. Während eine

[171] Wichtig ist allerdings der Hinweis, dass die beschriebenen Entwicklungen nicht mit der Veröffentlichung der Arbeiten Jensen und Mecklings, sondern erst zu Beginn der 1980er Jahre an Fahrt aufnahmen. In diesem Zusammenhang spielen die in Kapitel 5.4 und Kapitel 5.5 gewonnenen Erkenntnisse, dass sich die Theorien erst in einem günstigen institutionellen Umfeld (das sich vor allem mit der Regierung Reagans und deren Deregulierungsmaßnahmen eröffnete) entfalten konnten, was an Beckerts (2016) und Guilléns (1994) Thesen über die institutionellen Voraussetzungen für neue ökonomische Ideen anschlussfähig ist.

konkrete inhaltliche Bestimmung dieses Konzeptes nicht ohne die in Kapitel 6.2 dargestellten sozialen Prozesse erfolgen kann, bleibt vorerst die Feststellung, dass die stattfindenden Transformationsprozesse in (mindestens) zwei spezifischere Sequenzen unterteilt werden können, die eine zeiträumliche Tendenz aufweisen und in ihrer Aggregation zur Erklärung des Aufstiegs der zu analysierenden Theorien beitragen können. Dies vermögen sie unter anderem dadurch, dass anhand ihrer analytischen Differenzierung nicht nur Rückschlüsse über die verschiedenen Frame-, Skript- und Handlungsselektionen der involvierten Akteuren getroffen werden können, sondern vor allem auch, wie sich diese dynamisch verändern[172]. Das so gewonnene analytische Konstrukt erlaubt also, so die begründete Intention, auch eine Veränderung von Überzeugungen (bzw. mentalen Modellen) rekonstruieren zu können und damit sowohl die SFT als sozialen Mechanismus als auch perlokutionäre Performativität als zu vermutendes soziales Phänomen zu integrieren.

Schließlich ist es bei der Beschäftigung mit den hier vorliegenden Frames und Frameselektionen wichtig, noch einmal auf die Bedeutung wissenschaftlicher Theorien, insbesondere der AT, zurückzukommen. Die oben exemplarisch aufgelistete Auswahl an verschiedenen Deutungen repräsentiert mehr oder weniger explizit grundlegende Annahmen der AT, welche sich, wie in Kapitel 5.2 verdeutlicht, zu einer spezifischen Problemdeutung bzw. Problemdefinition bündeln lassen. In ihrer **deskriptiven Dimension** als wissenschaftliche Theorie vermag sie Situationsdeutungen nicht nur zu konstruieren, sondern durch ihre öffentliche Kommunikation sowie ihre akademische Autorität auch zu unterstützen, beispielsweise indem bestimmte Interpretationen der ökonomischen Situation mit einer wissenschaftlichen Argumentation und Sprache versehen werden. Die Theoretiker des MFS gehen nur sporadisch auf den zentralen Umstand ein, dass „die situative Aktivierung der mentalen Modelle […] zu großen Teilen sozial bestimmt [ist]“ (Kroneberg 2011: 123). Akteure können Deutungen kommunizieren, zu kollektiven Deutungen aggregieren und diese damit zum Resultat sozialer Prozesse erheben[173]. Ohne die Logik der Aggregation bereits hier zu vertiefen bedeutet dies, dass Akteure ihre Situationsdefinitionen zwar subjektiv gewinnen (können), dabei jedoch auch das Handeln anderer

[172] Ein naheliegendes Beispiel ist die sich verändernde Einstellung der CEOs zum SVA. Während sie anfangs (t1) noch Widerstand leisteten und Abwehrvorkehrungen trafen, trugen insbesondere die neuen, optionsbasierten Anreizsysteme (v.a. ab den 1990er Jahren, vgl. Abb. 21) dazu bei, diesen zu überwinden.

[173] Diese Form des Framings ist wiederum in den Kommunikations- und Medienwissenschaften stärker ausgeprägt, findet allerdings auch in der Soziologie, insbesondere bei der Erforschung sozialer Bewegungen, zentrale Beachtung (vgl. Gamson 1992, 1995, Snow/Benford 1988, 1992, 2000, Snow et al. 1986 und für einen Überblick Kern 2008).

Akteure und deren ggf. kommunizierte Deutungen die eigene Deutung zu beeinflussen vermögen[174]. Bevor an späterer Stelle der damit einhergehende Faktor der *belief formation* ausführlicher thematisiert wird, bleibt vorerst festzuhalten, dass durch die AT eine öffentliche und mit wissenschaftlicher Autorität versehene Deutung im Sinne einer Problemdefinition gegeben ist und auch Berücksichtigung fand[175]. Überdies ist erneut hervorzuheben, dass gerade im Kontext der zu analysierenden ökonomischen Transformation und der sie umgebenden Unsicherheit ein vermehrter Bedarf an Situationsdeutungen bestand, insbesondere jener ökonomischen Expertise, wie sie von Keynes einführend genannt wurde. Auch entgegen dem möglichen Einwand, dass die frühen Arbeiten der AT (z.B. Jensen/Meckling 1976) sich vor allem auf ein Fachpublikum begrenzten, deuten die zahlreichen und über verschiedene Journale zunehmend verbreiteten Beiträge (vor allem Jensens) auf eine Kommunikation spezifischer Deutungen in praxisbezogenen wie wissenschaftlichen Diskursen hin. Nicht zuletzt ist es gerade die ökonomische Krisensituation, die eine Orientierung an „externen" Deutungen ökonomisch rational erscheinen lässt, da sich dadurch die Informationskosten gegenüber einer eigenständigen Deutungskonstruktion geringer halten lassen und Konformität mit den ökonomischen Praktiken anderer Akteure gewahrt wird. Schließlich ist es die vergleichsweise einfache, aber auch klare Problemdefinition der AT, welche die Frame-Selektionen der beteiligten Akteure zu unterstützen vermochte: zentral für das Verständnis ökonomischer Effizienzdefizite sind *agency*-Probleme bzw. *agency*-Kosten, die im Rahmen ökonomischer Beziehungen entstehen. Die Deskriptionen der AT lassen sich zusammenfassend als Frame bezeichnen, der spezifische Probleme situativ umrahmt.

6.1.2 Shareholder-Value-Ansatz und Agency Theory im MFS: Skripte

Wie Frames werden auch Skripte als mentale Modelle bezeichnet, mit dem Unterschied, dass sie selbst keine Situationsdefinitionen darstellen, sondern – basierend auf diesen – Akteure mit spezifischen Handlungsprogrammen ausstatten. Dies umfasst bestimmte, mit Zielen verbundene Formen von Handlungswissen, welche sich beispielsweise in der Befolgung von Routinen

[174] Um auf Mertons naheliegende Parabel des Bank-Runs zurückzukommen: in meiner Wahrnehmung der Situation bzgl. der Liquidität der Bank nehme ich wahr, dass andere Kunden ihr Geld abheben. Ich muss daher auf Basis der sich verändernden Situation annehmen (oder im Gespräch mit anderen Bankkunden erfahren), dass Ihre Deutung der Situation darin liegt, dass die Bank vor der Insolvenz steht. Somit hat die Situationsdeutung anderer Akteure unmittelbare Konsequenz für meine eigene Deutung der Situation.
[175] Siehe beispielsweise die Adaption von Jensen durch *Takeover*-Protagonisten wie Pickens, vgl. Kapitel 5.4.4.

oder Konventionen äußern können.

AT und SVA als Skripte: Indem wissenschaftliche Theorien bestimmte Ausschnitte der Realität deutend erfassen und erklären, liefern sie interpretative Rahmungen dieser, wie im vorherigen Abschnitt verdeutlicht wurde. Sofern sie bestimmte Verhaltensweisen oder konkrete Vorstellungen effizienter Zielverwirklichung identifizieren und über ihre bloße Annahme hinaus darstellen, weisen gerade sozialwissenschaftliche Theorien häufig auch eine **präskriptive Dimension** (vgl. Kapitel 2.4/5.2) auf. Dieses Merkmal wurde bei der AT, aber insbesondere im SVA identifiziert und hervorgehoben. Entsprechende Überlegungen finden, so man der Diagnose, dass es sich beim SVA um eine Ideologie handelt, folgt, eine weitere Zuspitzung, die hier allerdings nur in Ansätzen übernommen wird. Dennoch ist es gerade der präskriptive Charakter von AT und SVA, der besondere Aufmerksamkeit verdient, da er im Anschluss an die Definition spezifischer Probleme und damit einhergehende Beiträge zur kognitiven Rahmung von Situationen auch konkrete Handlungs- und Gestaltungsvorschläge liefert. Diese Vorschläge umfassen neben der Neugestaltung von Anreizstrukturen für CEOs auch eine neue Zielsetzung von Unternehmen hinsichtlich der Maximierung von SV, während neue Kontrollformen zur Einhaltung dieser Praktiken herangezogen werden. CEOs sollen nicht mehr wie Manager, sondern wie Shareholder denken und zur Erreichung der neuen Ziele beitragen, indem sie tradierte Skripte (z.B. Diversifikation des Unternehmens-Portfolios) aufgeben und durch neue Handlungsprogramme (z.B. Dediversifikation oder *downsizing*) ersetzen. Die neuen Skripte basieren also auf den zuvor beschriebenen und von Akteuren selektierten Situationsdeutungen, welche direkt mit spezifischen Zielen und Motivationen verknüpft sind. Tabelle 6 schließt unmittelbar an Tabelle 5 an und formuliert wiederum thesenartige Aussagen über die relevanten Skripte der Akteurskategorien und die Kriterien ihrer Selektion. Diese basiert wiederum auf den zuvor beschriebenen Frame-Selektionen zu unterschiedlichen Zeitpunkten und verdeutlicht damit erneut den Umstand, dass ein Wandel ökonomischer Praktiken festzustellen ist. Wie zuvor unter Rückgriff auf einschlägige empirische Arbeiten beschrieben, lassen sich Shareholder, institutionelle Investoren und die Protagonisten feindlicher Übernahme als Trägerschicht dieser Entwicklung identifizieren, die neben ihren Interessen auch ihre Wahrnehmung der Situation (Frame t1, t2) durchsetzen und damit einhergehende Skripte aktivieren und verbreiten konnten. Diese Skripte lassen sich ebenfalls anhand der in Tabelle 4 gelisteten Präskriptionen abbilden, welche ein spezifisches Handlungsprogramm in Form (normativer) Empfehlungen liefern, welche wiederum maßgeblich auf den theoretischen Deskriptionen der AT basieren.

Tabelle 6: Skripte und Skriptselektionen

	A1: Shareholder, Investoren, Analysten	**A2: Manager, CEOs**	**A3: Sonstige (z.B. Öffentlichkeit)**
Skript (Frame t1)	Handlungsprogramm vgl. AT/SVA, Zunahme von Interventionen und Kontrolle	Aufgrund der komplexen Problemsituation diffus oder kaum ausgeprägt	Gegenstand von Deutungskämpfen
Skript-Selektion (Frame t1)	Selektion auf Basis von Anreizen (Gewinnmotive der Shareholder), aber auch Überzeugungen bzgl. der Richtigkeit des Vorgehens als Lösung ökonomischer Probleme	Rückgriff auf tradierte Skripte (Absicherung durch Diversifikation), evtl. auch keine Selektion	
Skript (Frame t2)	Handlungsprogramm vgl. AT/SVA, siehe t1, aber mit stärkerer Grundlage in Theorie, Legitimation und Normierung	Handlungsprogramme vgl. AT/SVA erhalten zunehmende Autorität und Normalität.	Handlungsprogramm vgl. AT/SVA
Skript-Selektion (Frame t2)	Selektion auf Basis von Anreizen (Gewinnmotive der Shareholder), aber auch Überzeugungen bzgl. der Richtigkeit des Vorgehens als Lösung ökonomischer Probleme	Selektion auf Basis neuer Anreizstrukturen (optionsbasierte Entlohnung), aber auch Überzeugungen bzgl. der Richtigkeit und Normalität von AT/SVA	Selektion auf Basis von Überzeugungen bzgl. der Richtigkeit und Normalität von AT /SVA

Quelle: eigene Darstellung

Aufbauend auf den zuvor skizzierten Situationswahrnehmungen liefern AT und SVA also nicht nur Problemdefinitionen, sondern auch Skripte in Form von akademisch fundierten Handlungsanleitungen innerhalb der jeweiligen Kontexte. Die zuvor skizzierte, von Ungewissheit und Wandlungsprozessen bestimmte Situation legt nahe, dass nicht nur zwischen ihr und den bis dato etablierten Frames ein *mismatch* besteht, sondern auch die bisherigen Skripte an Bedeutung und Nutzen verlieren. In Folge dessen suchen Akteure nicht nur nach neuen Deutungen von Situationen zur Einordnung ihrer Wahrnehmung, sondern stellen auch die tradierten Skripte infrage. Während allerdings die in A1 zusammengefassten Akteure ab einem gewissen Zeitpunkt (t1) ein neues Handlungsprogramm propagieren, das im Einklang mit den beschriebenen ökonomischen Theorien steht, befinden sich insbesondere Manager und CEOs von Unternehmen (A2) in einer Situation, die ein neues Handlungsprogramm erforderlich macht, aber aus deren Perspektive nicht offensichtlich ist. Da sich im Rahmen der ökonomischen Krise und anschließender Reaktionen wie der Welle feindlicher Übernahmen keine kohärenten Strategien oder Formen der Interessenorganisation ausmachen lassen[176], ist einerseits davon auszugehen,

[176] Dies mag im Kontext ökonomischer Konkurrenz nicht überraschen, wird durch den entstehenden Markt für Unternehmenskontrolle und damit einhergehenden, ergebnisorientierten Leistungsdruck auf die Entscheidungsträger in Unternehmen mutmaßlich weiter amplifiziert.

dass die betroffenen Akteure in dieser Situation keine homogenen Handlungsprogramme aktivierten. Andererseits, und diese Möglichkeit ist nach dem MFS nicht ungewöhnlich, werden möglicherweise überhaupt keine Skripte aktiviert, wenn sich kein passendes mentales Modell auf eine spezifische Handlungssituation anwenden lässt (vgl. Kroneberg 2011). Die vorliegende Analyse vernachlässigt dabei die Perspektive von A3 weitestgehend und nimmt an, dass auch für diese Akteure ein genereller Bedarf an Frames und Skripten besteht, der im Kontext einer schwierig zu bewältigenden Situation vor allem in einer Nachfrage an Expertise (externe Frames und Skripte) Ausdruck findet. Durch die Orientierung an ökonomischen Protagonisten (A1, A2), sowie deren Interpretationen und Handlungen ergibt sich für diese Gruppen wiederum ein Deutungskampf um die öffentliche Wahrnehmung der Situation und den Umgang mit dieser.

Zu einem späteren Zeitpunkt t2 haben wir es hingegen mit einer neuen Situation zu tun, in der sich nicht nur die Frames, sondern auch die Skripte der involvierten Akteure verändert haben: AT und SVA bilden nun einen wesentlichen Baustein ökonomischer Handlungsdispositionen, finden Ausdruck in ökonomischen Praktiken, wirtschaftspolitischen Entscheidungen, öffentlichen Diskursen und in der Sozialisation ökonomischer Akteure. Während die sozialen Prozesse, die während t1 und t2 stattfinden, im weiteren Verlauf dieses Kapitals von zentraler Bedeutung sein und anhand des genannten sozialen Mechanismus analysiert werden, begnügen wir uns an dieser Stelle damit, diesen Wandel festzustellen und seinen Ausdruck in einer Veränderung von Frames, Skripten und Handlungen auszudrücken. Man mag diese Transformation als eine Veränderung grundlegender Kontrollformen bzw. als Ergebnis von Machtkämpfen (vgl. Fligstein 2011, Useem 1993) oder als Paradigmenwandel bezeichnen (Kuhn 1962). Entscheidend ist an dieser Stelle, dass sich ein bestimmter Frame (bzw. ein Zusammenhang von Frames) und darauf basierende Skripte, die den Prämissen von AT und SVA entsprechen, gegenüber anderen durchsetzen konnten und ihren Ausdruck in einer zunehmenden Kanonisierung der Unternehmensausrichtung fanden. Diese Durchsetzung und der damit einhergehende Aufstieg des SVA hängt möglicherweise auch gerade damit zusammen, dass A1 im Gegensatz zu anderen Akteuren überhaupt entsprechende Skripte aufwiesen und sich über deren Aktivierung organisieren sowie koordiniert handeln konnten. Als Indikator hierfür können beispielsweise verschiedene Zusammenschlüsse von Shareholdern herangezogen werden (Tabelle 7).

Wenngleich kollektive Aktionen von Shareholdern durch die Regeln der *Securities and Exchange Commission* rechtlich eingeschränkt waren, erlaubten derartige Interessengruppen die Auslotung neuer Koordinationsformen, versorgten ihre Mitglieder mit Handlungswissen

und unterstützten die Durchsetzung ihrer Interessen (vgl. Blair 1995). Ein Blick auf die Gründungsjahre lässt den Schluss zu, dass sich vor allem Mitte der 1980er ein gesteigertes Bedürfnis daran und somit ein Bedeutungszuwachs derartiger Zusammenschlüsse entwickelte.

Tabelle 7: Zusammenschlüsse von Shareholdern

Organization	Founding year	Services
Institutional Shareholder Partners	1990	Consulting services for investor action
United Shareholders Association	1986	Information, shareholder resolutions
Council of Institutional Investors	1985	Information, lobbying
Institutional Shareholder Services	1985	Information for investor action
Analysis Group	1981	Information for investor action
Investor Responsibility Research Center	1972	Information for investors and companies

Quelle: Useem 1993: 40.

Skriptselektion: Für die Skript-Selektion können in weiten Teilen vergleichbare Parameter angelegt werden wie bei der zuvor beschriebenen Frame-Selektion. Der Umgang mit der von Unsicherheit geprägten ökonomischen Situation und der einsetzende *mismatch* bisheriger Skripte legt nahe, dass Akteure auch bei der Wahl situationsadäquater Skripte im rc-Modus operieren. Für A1 kann die Selektion von bestimmten Skripten im rc-Modus – hier: die Anwendung von AT und SVA – primär über zwei Faktoren erklärt werden: zum einen auf Basis eigener Profitmaximierung (z.B. SV-Maximierung für Shareholder) und damit subjektiver Präferenzen. Zum anderen auch durch die Überzeugung, dass die Lösung bestehender ökonomischer Probleme – wie bspw. der ineffizienten Ausrichtung von Unternehmen – neue Ansätze erfordert und der SVA hierbei geeignet ist, indem er ein vermeintlich richtiges Abbild ökonomischer Realität liefert (Problemdefinition + Lösungsansatz). Da der Ansatz bisherige Management-Praktiken durchaus kritisch hinterfragt und durchaus radikale Veränderungen propagiert, können diese Erklärungsansätze zunächst allerdings kaum für A2 gelten. Zwar werden durch die Verbindung der CEO-Vergütung mit Aktienoptionen der von ihnen geführten Unternehmen auch neue Anreize geschaffen, jedoch lässt sich einwenden, dass diese erst im weiteren Verlauf der Entwicklung (t2) als Verbesserung gegenüber der bisherigen Situation und der Vergütung auf Basis der Unternehmensgröße wahrgenommen werden. Die zunehmende Kommunikation managementkritischer Haltungen in Diskursen und die Etablierung von Märkten für Unternehmenskontrolle tragen ebenfalls dazu bei, dass dieses Skript *zunächst* nicht attraktiv für Manager ist, die in einem wahrnehmbaren Interessengegensatz zu den Shareholdern mutmaßlich andere Skripte

aktivieren (z.B. tradierte Skripte wie Diversifikation zur Absicherung gegenüber ökonomischen Turbulenzen oder Abwehrmaßnahmen wie *poison pills*). Aufgrund der diffizilen Handlungssituation erscheint es wie gesagt allerdings auch denkbar, dass keine passenden Skripte identifiziert und aktiviert werden können. Dies ändert sich im Lauf der Zeit (t2) insofern, als dass A2 jene neuen Skripte vermehrt berücksichtigen, die zuvor durch A1 verfochten und durch wissenschaftliche Akteure legitimiert wurden. Während sich für A1 – abseits der zunehmenden Akzeptanz und Umsetzung dieser Skripte – bei t2 wenig ändert, sind es einerseits die neuen Anreizstrukturen für CEOs, andererseits aber auch die zunehmende Normalisierung der Idee der SV-Maximierung, welche die Selektion von Skripten beeinflussen. Wie in Kapitel 5.4.3 beschrieben, gewann der SVA zunehmende Bedeutung als soziale Norm, verfestigte sich in Sprache wie Rhetorik und wurde in verschiedener Hinsicht institutionalisiert. Der Glaube an die Richtigkeit des SV war damit für sämtliche Akteure auch durch die veränderten Opportunitäten einer neuen Situation bestimmt.

AT und SVA lassen sich damit als Quellen von Frames und Skripten begreifen, die Akteure mit einem anwendungsbezogenen Wissensvorrat ausstatteten. Gleichzeitig ist gerade bei der Aktivierung von Skripten nicht nur eine rein kognitive Dimension enthalten, sondern auch eine Verknüpfung mit bestimmten Zielen und Präferenzen vorhanden, wodurch eine Art zielorientiertes Handlungswissen gegeben ist. Auf Basis der im Rahmen der AT beschriebenen Situations- und Problemdefinitionen lassen sich insbesondere aus dem SVA Lösungsvorschläge und Präskriptionen ableiten. Die Durchsetzung von A1 gegenüber A2 ist demnach nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass sie über ein klares, wissenschaftlich gestütztes Handlungsprogramm verfügten, auf das sich die Vertreter dieser Akteurskategorie weitgehend einigen konnten.

6.1.3 Shareholder-Value-Ansatz und Agency Theory im Modell der Frame-Selektion: Handlungen

Handlungsselektion: Nachdem eine Situation gedeutet und eventuell ein adäquates Skript aktiviert wurde, stellt sich für Akteure wiederum die Frage nach der Selektion einer Handlung. Die zunehmende Verbreitung und Normalisierung von AT und SVA in ökonomischen Routinen, Denk- und Handlungsmustern erschwert dabei die Frage, ob die Selektion im rc- oder im as-Modus erfolgt, allerdings lädt der ökonomische Kontext wiederum zur Annahme des rc-Modus

ein. Die Komplexität der gegebenen Situation, ihre Deutung in Frames und die (Nicht-)Aktivierung von Skripten eröffnet einen breiten Handlungsspielraum mit verschiedenen Optionen. Da verschiedene Stufen der Entscheidungsfindung bereits in den vorausgehenden Abschnitten unter Bezugnahme auf Frames und Skripte dargestellt wurden, soll im Folgenden lediglich eine Begründung für die Selektion der darauf aufbauenden Handlungen sowie eine grobe Übersicht konstruiert werden. Für eine vorläufige Annäherung sei erneut auf Tabelle 4 verwiesen, wo zumindest einige Handlungsfolgen der Anwendung besagter ökonomischer Theorien identifiziert wurden.

Tabelle 8: Frame-, Skript- und Handlungsselektionen

	A1: Shareholder, Investoren, Analysten	**A2: Manager, CEOs**
Frame t1	- Stagnation/Krise der Wirtschaft und ihrer Unternehmen. - Agency-Probleme, Ineffizienz in Kontrolle und Performance, Verfehlungen von CEOs.	- Stagnation/Krise der Wirtschaft und ihrer Unternehmen. - Bedrohung durch feindliche Übernahmen.
Skript t1	- Handlungsdisposition vgl. AT/SVA: Zunahme von Interventionen und Kontrolle. - Vermehrte Beachtung von Shareholder-Interessen Indikator der Unternehmens-Performance. - Feindliche Übernahmen als legitime Marktlösung.	- Diffuse Aktivierung von Skripten. - Rückgriff auf tradierte Skripte, z.B. Absicherung durch Diversifikation als Lösungsansatz - Evtl. auch keine Selektion von Skripten.
Handlung t1	- Durchsetzung von Interessen durch Umsetzung des AT/SVA-Programms. - Ökonomische Handlungen (z.B. Investitionen oder feindliche Übernahmen).	- Diffuse Handlungen, z.B. unter Rückgriff auf tradierte Skripte. - Widerstand und Absicherung gegen feindliche Übernahmen.
Frame t2	- Deutung im Sinne von AT/SVA als Ausdruck und Legitimation eigener Interessen.	- Deutung im Sinne von AT/SVA als Ausdruck verbreiteter Handlungspraxis. Neue Anreize und *beliefs*.
Skript t2	- Handlungsdisposition vgl. AT/SVA, aber mit stärkerer Grundlage in Theorie, Legitimation und Normierung.	- Handlungsdispositionen vgl. AT/SVA erhalten zunehmende Akzeptanz, Aktivierung entsprechender Skripte.
Handlung t2	- Vgl. t1, Reproduktion des AT/SVA-Programms.	- Handlungen zur Maximierung von SV (z.B. downsizing, dediversification, etc.).

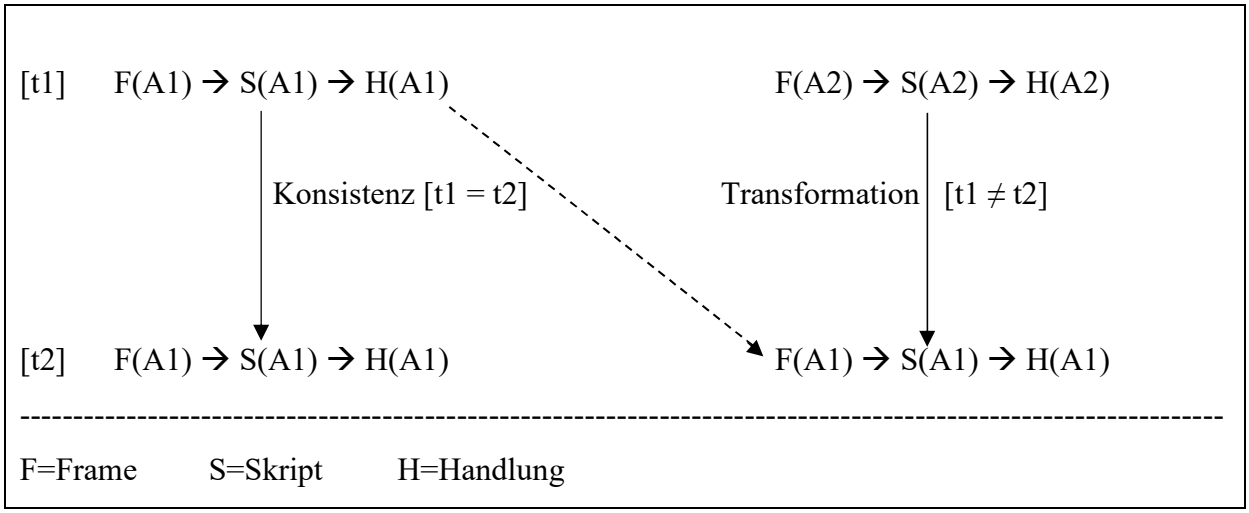
Quelle: eigene Darstellung

Tabelle 8 zeigt jeweils zwei Sequenzen aus [Frame] → [Skript] → [Handlung] zu den konstruierten Zeitpunkten t1 und t2 mit einer Fokussierung auf die relevanten Gruppen A1 und A2. Im Stile der von Kroneberg dargestellten Selektionsstufen (Abb. 10) lässt sich damit ein Überblick hinsichtlich der Abfolge und Zusammenhänge der Selektionsprozesse gewinnen.

Wie bei den vorausgehenden Übersichten liegt der Fokus der analytisch unterschiedenen Zeitpunkte auf verschiedenen Akteuren. Während zum Zeitpunkt t1 die Aufmerksamkeit zunächst den „Trägergruppen“ des neuen ökonomischen Denkens hinsichtlich ihrer Frames,

Skripte und Handlungen gilt (A1), verschiebt sich der Analyseschwerpunkt zu t2 auf die weiteren primär involvierten Akteure (A2), nämlich CEOs und Manager. Es ist zu prüfen, wie sich Akteure, die durch die neuen ökonomischen Theorien zunächst in die Defensive gedrängt und in ihrer Profession öffentlich diskreditiert wurden, zu Unterstützern dieser neuen Ideen entwickelten. Das naheliegende Argument lautet, dass es hier zu einem Wandel ihrer Frames, Skripte und Handlungen kommt, welche sich in Richtung jener verschieben, die zuvor von A1 selektiert wurden. Shareholder, Investoren, Analysten und *hostile takeover*-Akteuren gelang es damit nicht nur, im Laufe der 1980er Jahre die Maximen des AT/SVA-Programms ökonomisch zu repräsentieren und damit einhergehende Handlungen zu vollziehen (sei es durch Aktivitäten auf dem Markt für Unternehmenskontrolle, durch Investments oder Analysen, die jeweils mit der neuen Maxime der SV-Maximierung zusammenhängen). Es findet augenscheinlich auch eine Form der Durchsetzung gegenüber A2 statt, welche den zuvor bestehenden (oder zumindest nach den Prämissen der AT so wahrgenommenen) Interessenkonflikt überwindet. Dies wird in Abbildung 28 schematisch dargestellt.

Abbildung 28: Die Durchsetzung von Agency Theory und Shareholder-Value-Ansatz



Quelle: Eigene Darstellung.

Die zentrale Frage richtet sich nun darauf, wie diese Veränderung zu erklären ist. Handelt es sich um im Weberianischen Sinne um eine Machtbeziehung und demnach um die erfolgreich wahrgenommene „Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen“ (Weber 1972[1922]: 28)? Um eine Form der ökonomischen „Überredung“ durch A1 (vgl. Priddat 2015), der „Selbstüberzeugung“ seitens A2 (vgl. Boudon 1994) oder doch um einen Effekt perlokutionärer Performativität als Akt der Überzeugung (vgl.

Austin 2010[1962])? Dieses soziologische Problem wird im nächsten Kapitel und unter Verwendung einer mechanismenbasierten Perspektive näher beleuchtet, bei der – wie sich bereits angekündigt hat – der Mechanismus der SFP bzw. SFT angewendet wird. Zuvor gilt es jedoch, die Darstellung der handlungstheoretischen Grundlagen mit den Selektionskriterien der dargestellten Handlungen vorläufig abzuschließen.

Die Handlungen von A1 werden in dem konstruierten Zeitraum als weitestgehend konstant angenommen, was auch für die Selektion der Handlungsentscheidungen im rc-Modus gilt. Vordergründig verfolgen Investoren, Shareholder und Übernahmespezialisten dabei die Erfüllung subjektiver Präferenzen in Form einer Maximierung von Profit und Einfluss auf die Ausrichtung unternehmerischer Zielsetzung. Auf Basis der zuvor selektierten und aktivierten Frames und Skripte werden ökonomische Operationen wie Investitionen und feindliche Übernahmen ausgeführt, die durch AT und SVA auch eine zunehmende Legitimität genießen (vor allem zum Zeitpunkt t2). Weiterhin – und hier besteht eine abweichende und ergänzende Perspektive zu den macht- und konflikttheoretischen Arbeiten Fligsteins und seiner Betonung von Interessen – wird allerdings auch den Überzeugungen der Akteure eine wichtige Rolle zugeschrieben, worauf anschließend explizit Bezug genommen wird.

Wenngleich als ökonomisch-rationale Entscheidungen angenommen, fallen die Handlungen von A2 zum Zeitraum t1 mutmaßlich ähnlich heterogen aus wie die im Kontext der ungewissen Situation aktivierten oder nicht-aktivierten Skripte. Es ist anzunehmen, dass bei der Selektion der Handlungen insbesondere die Abwehr feindlicher Übernahmen und die Absicherung der Unternehmen nach etablierten Strategien wie Diversifikation (noch) eine Rolle spielen. Dies ändert sich zum Zeitraum t2, wenn eine zunehmende Anpassung und Akzeptanz an die neue, auf SV-Maximierung ausgerichtete und durch Finanzialisierungsprozesse geprägte ökonomische Situation erfolgt. CEOs und Manager richten ihr Handeln nun ebenfalls zunehmend – und gestützt auf die adaptierten Skripte – auf die Maximierung von SV aus, was sich z.B. in ökonomischen Entscheidungen wie *downsizing* oder *dediversification* äußert. Durch ökonomische Operationen wie diese und die Fokussierung auf eine Steigerung der Aktienkurse der jeweiligen Unternehmen werden wiederum verschiedene Ziele erfüllt: einerseits eine neue Form der Absicherung gegenüber feindliche Übernahmen, bei der durch die Optimierung des Aktienkurses eine entsprechende Unterbewertung verhindert und die Anforderungen des Marktes für Unternehmenskontrolle „befriedigt“ werden. Andererseits gibt es durch die spätere Institutionalisierung neuer Anreizsysteme wie monetärer Vergütung auf Basis von Aktienoptionen auch finanzielle Motive, den SV eines Unternehmens zu maximieren. Gleichermaßen wird

im Rahmen verschiedener dichter Beschreibungen zu diesem Thema (vgl. z.B. die Arbeiten von Blair [1995] und Useem [1993, 1996]) nahegelegt, dass für die neuen Handlungen und ihre Selektionen nicht nur subjektive Präferenzen, sondern auch Überzeugungen eine wichtige Rolle spielen. Dies meint nicht nur die Orientierung an den angenommenen Erwartungen anderer Akteure (z.B. Analysten als Teil von A1), sondern auch die zunehmende Etablierung von SV-Maximierung als sozialer Norm, ihre Integration in die ökonomische Sprache und ihre fortschreitende Institutionalisierung, die in Sozialisationsinstanzen wie *business schools* kulminiert (vgl. dazu die Erkenntnisse aus Kapitel 5.4). Die neue „Shareholder-centric reality" (Rock 2013) wird durch diese, aber auch z.T. durch *law schools*, reproduziert, spiegelt sich z.B. in den zuvor dargestellten Befragungen von Studierenden über die primären Zwecken von Unternehmen wieder und gilt schließlich als geradezu axiomatisch (vgl. Blinder 2000).

Die ökonomische Welt näherte sich also den Beschreibungen und Empfehlungen bestimmter ökonomischer Theorien an, welche sich in Frames und Skripten manifestierten. Diese wiederum wurden und werden durch die Handlungen der beteiligten Akteure konstruiert und reproduziert. Damit lässt sich neben der deskriptiven und präskriptiven Dimension von AT und SVA zum einen deren **performative Dimension** begründen, also einer handlungsbasierten Umsetzung ökonomischer Theorien, an welche sich dadurch die ökonomische Praxis annähert. Zum anderen entspricht dies den in Kapitel 4.2 formulierten Überlegungen, SFP bzw. SFT als rekursive Approximationsprozesse zu begreifen. Dies erklärt freilich noch nicht, wie genau besagte Prozesse ablaufen und welche sozialen Dynamiken diese konkret antreiben. Gleichwohl wird diese Frage im Mittelpunkt von Kapitel 6.2 stehen und auf den hier vorgenommenen, handlungstheoretischen Überlegungen aufbauen.

Die Ziele dieses ersten Analysekapitals waren dreierlei. Erstens sollte anhand der verwendeten Handlungstheorie dargestellt werden, wie Akteure Situationen wahrnehmen, interpretieren und auf Basis dieser Deutungen handeln. Dies wurde mit Bezug auf das MFS vorgenommen und anhand des Fallbeispiels demonstriert. Das MFS rückt Frames als Definitionen von Situationen in den Mittelpunkt und erlaubt eine Erklärung, wie sich auf Basis derartiger Deutungen ggf. Skripte aktivieren, so oder so aber Handlungen durchführen lassen. Die (ggf. in sozialen Interaktionen kommunizierten) Frames, Skripte und Handlungen anderer Akteure können dabei den sozialen Kontext derart prägen, dass dadurch bestimmte Restriktionen und Opportunitäten für die beteiligten Akteure entstehen. Frames und Skripte lassen in ihrem Bezug zu bestimmten selektiven Vorstellungen über die Welt und darauf aufbauende, zielorientierte Handlungsprogramme auch Rückschlüsse auf *beliefs* (und mit Abstrichen *desires*) zu, was für

eine handlungstheoretische Erklärung elementar ist (vgl. Kapitel 3.3.5). Das MFS erfüllt damit die notwendigen Voraussetzungen einer Handlungstheorie (Schmid 2006: 16f., vgl. Kapitel 3.3.4). Zweitens sollte eine möglichst systematische Verknüpfung der verschiedenen Selektionsstufen des MFS mit dem Fallbeispiel dieser Arbeit erfolgen, indem auf Basis der in Kapitel Fünf gewonnen Erkenntnisse über die maßgeblichen sozioökonomischen Prozesse ein Vorschlag für die möglichen Frames, Skripte und Handlungen der involvierten Akteure unterbreitet wurde. Durch die Unterscheidung verschiedener Akteure und Zeitebenen ließ sich ein analytischer Zugang für die nachfolgende mechanismenbasierte Analyse legen, um diese Konstellationen von Entitäten und Aktivitäten näher zu untersuchen. Weiterhin konnte durch den Rückgriff auf die zuvor identifizierte deskriptive und präskriptive Dimension von AT und SVA die Verbindung zu Frames und Skripten herausgearbeitet werden. Schließlich wurde damit, drittens, eine erklärende Rekonstruktion auf Basis handlungstheoretischer Überlegungen eingeleitet, die nachfolgend ihre Fortsetzung findet und regelmäßig auf die hier formulierten Grundlagen zurückgreift.

6.2 Agency Theory und Shareholder-Value-Ansatz als selbsterfüllende Theorien

Nachdem in einem ersten Erklärungsschritt einige handlungstheoretische Grundsteine für die Analyse gelegt werden, findet diese ihre Fortführung in der Auseinandersetzung mit den zugrundeliegenden Mechanismen. Es gilt zu klären, unter welchen (hypothetischen) Voraussetzungen es Akteuren gelingen kann, ihre Einzelhandlungen derart zusammenzuführen, dass aus bestimmten Konstellationen von Entitäten und Aktivitäten spezifische soziale Phänomene regelmäßig hervorgebracht werden (vgl. Schmid 2006: 22). Der notwendigen Suche nach einem handlungstheoretisch fundierten Mechanismus ging dabei einerseits die im vorausgehenden Kapitel erfolgte handlungstheoretische Bestimmung voraus. Andererseits wurde bereits früh in dieser Arbeit auf die spezielle Beziehung zwischen der Theorie ökonomischer Performativität und SFP hingewiesen, der in mancherlei Hinsicht noch das Potenzial einer weiteren, vertiefenden Ergründung besitzt. Erneut sei auf die häufig dichotome Beurteilung dieses Zusammenhangs verwiesen, bei der sich zwar Zustimmung und Widerspruch die Wage zu halten scheinen, aber kaum ein analytischer *middle ground* dahingehend existiert, ob und, wenn ja, inwiefern die SFP in ihrer Verwendung als sozialer Mechanismus einen Erklärungsbeitrag hinsichtlich

der potenziell performativen Wirkung ökonomischer Theorien leisten kann[177]. MacKenzies früher wie expliziter Hinweis, dass es sich bei den von ihm identifizierten Entwicklungen auf der CBOE nicht nur um eine „arbitrary self-fulfilling prophecy" (MacKenzie 2006b: 78) handelt, verdeutlicht in Verbindung mit Callons Verweisen auf die materielle Einbettung von Akteuren, dass es hierbei um einen komplexen und vielschichtigen sozialen Prozess geht. Dennoch – oder gerade deshalb – besteht eine der zentralen Thesen dieser Arbeit darin, dass die SFP eine zumindest teilweise Erklärung liefern und die in dieser Hinsicht bestehenden Defizite reduzieren kann. Indem die *Performativity*-Debatte durch die Verwendung der SFP als exemplarischer wie explorativer Brücke für mechanismenbasierte Analysen geöffnet wird, gestattet dies zudem die Hervorhebung neuer theoretische Schwerpunkte[178].

Das Unterkapitel gliedert sich in drei aufeinander aufbauende Teile. Einführend ist zu bestimmen, was genau im vorliegenden Fallbeispiel die SFP ist bzw. sind, wobei verschiedene Vorschläge und Interpretationen diskutiert und vergleichend analysiert werden. In einem zweiten Schritt gilt es, Biggs Methodologie zur Identifikation und Überprüfung selbsterfüllender Prophezeiungen anzuwenden und anhand dieser herauszuarbeiten, welche Beispiele dafür identifiziert und konzipiert werden können. Schließlich bleibt an verschiedenen Stellen zu erörtern, inwiefern die SFT eine Lösung für bestehende Probleme und Ungereimtheiten liefern kann.

6.2.1 Varieties of Prophecies

Die Selektion der SFP als sozialem Mechanismus mag aufgrund ihrer umstrittenen Verknüpfung mit der Debatte um die Performativität ökonomischer Theorien einerseits für Irritationen sorgen, andererseits aber auch wenig überraschen. Bereits zuvor wurde darauf verwiesen, dass Performativität ein in sich diffuses soziales Phänomen mit verschiedenen Ausprägungen und Intensitäten darstellt, was sich in verschiedenen Formen und Kategorisierungen niederschlägt. Daraus erfolgte im Rahmen dieser Arbeit die Beschränkung darauf, anhand des Mechanismus der SFP lediglich einen analytischen Zugang zu einer spezifischen Form von Performativität zu gewinnen die sich sowohl durch einen bestimmten Effekt bzw. Intensitätsgrad (in MacKenzies

[177] Als Ausnahmen können die Beiträge von Biggs (2009), Brisset (2016), Ferraro, Pfeffer und Sutton (2005, 2009) sowie Guala (2016) angeführt werden.
[178] Für eine andere Form der Verknüpfung sei erneut auf die neuro- und institutionenökonomischen Ansätze Herrmann-Pillaths verwiesen (z.B. Herrmann-Pillath 2010, 2012, 2013, 2016). Wenngleich dabei unterschiedliche analytische Zugänge gewählt werden, besteht grundsätzliche Einigkeit hinsichtlich des Anliegens.

Worten: barnesischer Performativität) als auch in Form bzw. Ablauf ihrer Wirkung (perlokutionäre Performativität) definiert. Während aber innerhalb entsprechender Debatten stets eine Bemühung um wie auch immer geartete Abstufungen und Differenzierungen von Performativität festzustellen ist, um den verschiedenen Aspekten und Spielarten gerecht werden, muss mit einer gewissen Verwunderung registriert werden, dass dieser Versuch einer systematischen wie differenzierten Herangehensweise kaum auf die Auseinandersetzung mit der SFP übertragen wird. Vielmehr scheint diese zum einen häufig nur als theoretischer Referenzpunkt wahrgenommen zu werden, von dem es sich abzugrenzen gilt, sei es, um die theoretische Eigenständigkeit zu betonen oder deshalb, weil die Wirkungen anderer Faktoren (z.B. die Bedeutung von Artefakten und die Verwendung bestimmter Wissensformen) hervorgehoben werden, die mit einer zu starken Annäherung an die SFP zu verblassen drohen. Zum anderen, und dies ist meines Erachtens mindestens ebenso gravierend, wird die SFP häufig nur generalisiert und oberflächlich dargestellt. Dass dabei zumeist auf die richtungsweisenden Arbeiten Mertons zurückgegriffen wird, ist sowohl naheliegend als auch nicht zwingend falsch, mag aber möglicherweise dazu verleiten, auf eine vertiefende Reflexion des Begriffs zu verzichten. Dadurch werden wichtige theoretische und kritische Weiterentwicklungen und Präzisierungen des Ansatzes häufig nicht angemessen berücksichtigt (vgl. Kapitel Vier). Dies kulminiert in der Feststellung, dass es mitunter wenig ziel-, wenn nicht gar irreführend ist, von „der“ SFP zu sprechen, wenn damit doch ein ganzes Spektrum sozialer Phänomene zusammengefasst werden kann[179] (vgl. Biggs 2009, Hedström 2008, Schelling 1998). Dementsprechend wird auch im Folgenden der Begriff der SFP vor allem als ein Schirmbegriff für den Mechanismus (bzw.: die Mechanismenfamilie) verwendet, während es im Kontext der Analyse hinsichtlich der Wirkung bestimmter ökonomischer Theorien konkret vor allem um die Form der SFT geht.

Neben den theoretischen Argumenten für die Selektion der SFP als sozialem Mechanismus spricht auch das gewählte Fallbeispiel insofern dafür, als dass sich die ökonomische Realität bestimmten theoretischen Deskriptionen und Präskriptionen in vielerlei Hinsicht angleicht und damit einem approximationsbasierten Verständnis von SFP entspricht. Verschiedene Autoren haben ebenfalls explizit oder implizit auf diesen Zusammenhang hingewiesen. Während Davis globale Versorgungsketten zunehmend als Repräsentation eines „nexus of contracts“ wahrnimmt (Davis 2009b), werden Dobbin und Jung an verschiedenen Stellen noch deutlicher und beschreibend die Wirkung der AT als selbsterfüllend (Dobbin/Jung 2010, Jung/Dobbin 2012). Verschiedene Autoren beschäftigten sich weiterhin theoretisch wie empirisch mit der

[179] Dies lässt sich auch bei Merton selbst anhand der höchst unterschiedlichen Beispiele für SFP festmachen.

Verbreitung von AT und SVA in *business schools* sowie den damit einhergehenden Konsequenzen für die Wirtschaft und weisen dabei mehr oder weniger explizit auf eine mögliche SFP hin (vgl. Ghoshal 2005, Gonin 2007, Khurana 2007). Schließlich verwendet auch Biggs (2009) im Anschluss an Blinder (2000) den Aufstieg des SVA als Beispiel für eine SFT, um den Wirkungszusammenhang zwischen Theorie und Praxis darzustellen. Herrmann-Pillath (2013) beschäftigt sich schließlich mit der rekursiven Dynamik der neu entstandenen Anreizsysteme, weist deren Kennzeichnung als SFP allerdings zurück und beschreibt diese lediglich als Beispiel für eine performative ökonomische Theorie. Dieser Einwand ist wichtig, wird allerdings erst im späteren Verlauf der Argumentation eingehender reflektiert und dient an dieser Stelle vor allem der Verdeutlichung, dass weitere analytische Schritte mit besonderer Sorgfalt erfolgen sollten.

Es liegt nicht im Interesse dieser Arbeit, all diese Standpunkte systematisch und im Detail zu sezieren, auszuwerten und gegenüberzustellen, daher begnügt sie sich nachfolgend mit einer knappen Diskussion potenziell fruchtbarer Zuschreibungen. Eine Erkenntnis ist jedoch so augenscheinlich wie ambivalent: die Pluralität der diversen in diesem Zusammenhang vermuteten SFP mögen einerseits als Ermunterung verstanden werden, der Beziehung zwischen Performativität und SFP an dieser Stelle weiter zu folgen, da sie von verschiedenen Autoren ebenfalls identifiziert wird. Gleichermaßen stellt sich jedoch die durchaus grundlegende Frage: von welcher SFP sprechen wir eigentlich (vgl. Tab. 9)?

Tabelle 9: Varieties of Prophecies

Autor(en)	Potenzielle SFP
Biggs (2009), Blinder (2000)	Die Neoklassik proklamiert Shareholder-Value-Maximierung. Anwendung durch Unternehmen, Shareholder-Value-Maximierung wird zur verbreiteten Praxis.
Davis (2009b)	Restrukturierungen von Unternehmen im Namen der Shareholder-Value-Maximierung führen dazu, dass Zulieferketten einem „Nexus of Contracts“ entsprechen.
Dobbin/Jung (2010), Jung/ Dobbin (2012)	Agency Theory bedingt bei Investoren die Überzeugung, dass dediversifizierte Firmen wertvoller und profitabler sind. Auf dieser Überzeugung aufbauende Investitionen erhöhen den Wert und Profit entsprechender Firmen.
Ghoshal (2005), Gonin (2007), Khurana (2007)	Die Lehre von AT und SVA in *business schools* führt zu deren Verbreitung in der Praxis. Die Annahme eines bestimmten Verhaltens seitens der Manager (z.B. Opportunismus) erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass ein solches Verhalten eintritt.
Herrmann-Pillath (2013)	Neue Anreizsysteme, basierend auf AT und SVA, rufen ein neues Verhalten hervor, das besagte Anreizsysteme bestätigt. Starke Performativität, aber keine SFP.

Quelle: Eigene Darstellung

Verschiedene Perspektiven gelangen also zu unterschiedlichen Interpretationen darüber, was

im Falle der AT bzw. des SVA konkret als SFP zu analysieren ist[180]. Sofern die verschiedenen Analysen zutreffen, liegen multiple SFP vor, wodurch sich wiederum die Frage ergibt, wie eine mechanismenbasierte Erklärung damit umgehen sollte. Zunächst gilt es daher, einen weiteren strukturierenden Zwischenschritt vorzunehmen, in welchem die einzelnen Konzeptionen von SFP kurz überprüft werden sollen, um auf dieser Basis weitere Schlussfolgerungen abzuleiten. Dazu werden die genannten SFP in drei Ausprägungen unterteilt, die wiederum aus dem spezifischen Kontext des Fallbeispiels abgeleitet sind und keinen Generalisierungsanspruch erheben. Dies beinhaltet eine SFP in einer allgemeinen, generalisierten Form [a], sowie zwei spezifischere Ausprägungen, welche die ökonomische Umsetzung der Theorien in Investitionen in und die Transformation von Unternehmen [b] sowie die Reproduktion durch Sozialisation und die damit einhergehende Veränderung der Profession des Managers [c] beinhalten.

6.2.1.1 Eine allgemeine Konzeption der Self-fulfilling Theory [a]

Eine sehr generalisierte Konzeption der SFT mag eine naheliegende und intuitive Herangehensweise hinsichtlich der Charakterisierung des Bedeutungszuwachses von AT und SVA darstellen, bleibt allerdings notwendigerweise oberflächlich. Dennoch verdient sie als erste analytische Annäherung an das Problem, wie sich der stattfindende soziale Prozess auf einer umso umfassenderen Ebene beschreiben lässt, unsere Aufmerksamkeit. Stellvertretend hierfür lassen sich die Interpretationen verschiedener Autoren exemplarisch heranziehen:

I. „Thanks to two decades of restructuring driven by a quest for shareholder value, the global supply chains of contemporary corporations increasingly resemble the »nexus of contracts« described by the finance-based theory of the corporation“ (Davis 2009b: 35).

II. „[…] [N]eoclassical economics postulates that firms maximize profits, or equivalently shareholder value. […] Thanks in part to their argument, companies now adopt this form of compensation. Moreover, it is now taken for granted that the sacred duty of mangers is to maximize shareholder value. As a result, short-term profit maximization – as neoclassical theory predicts – is surely more often true now than it was half a century ago“ (Biggs 2009: 309).

[180] Dies mag wiederum in Zusammenhang mit dem zuvor als inflationär bemängelten Gebrauch und der Attraktivität des SFP-Begriffs stehen, wie bereits in Kapitel Vier problematisiert wurde.

Beiden Ausführungen ist gemein, dass sie einen generellen Zusammenhang zwischen den Postulaten des SVA und der ökonomischen Situation von Unternehmen herstellen. Bei Biggs steht dieser Prozess stellvertretend für eine SFT und damit die auf Basis einer Theorie bzw. eines Modells angestoßenen Beeinflussung von Überzeugungen, die in ihrer Aggregation wiederum zu einer Bestätigung ihrer selbst führen. Trotz einzelner Spezifika bleiben diese Formen von SFP noch relativ distanziert von konkreten Konstellationen von Akteuren und Handlungen. Für eine detaillierte Analyse der zu beobachtenden Transformationsprozesse ist dies zwar ungenügend, bietet zunächst jedoch auch den Vorteil eines generalisierten Ansatzes, der als analytischer Ausgangspunkt genutzt werden kann. Bevor weitere Konkretisierungen vorgenommen werden, verbleiben wir noch für einen argumentativen Zwischenschritt auf dieser Ebene, um einen ersten Überblick zu gewinnen. Eine abstrakte und generalisierte Konzeption dieser SFP könnte demnach die folgende kausale Sequenz enthalten:

(0) AT/SVA proklamieren Y (mentales Modell aus Frames und Skripten).
(1) X^1 ... X^N glauben, dass Y eine plausible und sinnvolle Darstellung der ökonomischen Situation und ökonomischer Handlungsstrategien ist und übernehmen das mentale Modell.
(2) X^1 ... X^N richten Handlungen nach Y aus.
(3) Aufgrund von (2) gleicht sich die ökonomische Realität Y und damit AT/SVA an (0).

Dabei stellen X^1 … X^N die beteiligten Akteure dar, ohne dass die im vorausgehenden Kapitel differenzierten Akteurskategorien (A1, A2, A3) hier explizit angewendet werden. Y ist ein Bestandteil der theoretischen (deskriptiven und präskriptiven) Prämissen von AT und SVA, welche bereits an früherer Stelle aufgelistet wurden. So impliziert Y sowohl eine Situationsdefinition als auch eine Handlungsempfehlung, lässt sich also als eine (noch) unbestimmte Gesamtheit von Frames und Skripten zusammenfassen. Entscheidend ist, dass die Kommunikation und Verbreitung dieser Frames und Skripte die Überzeugungen von Akteuren beeinflussen, welche sich die Frames und Skripte daraufhin insoweit aneignen, dass sie ihre Handlungen an Y ausrichten. Die Wahrnehmung, dass auch andere Akteure ihre Handlung gemäß Y selektieren, „bestätigt“ die Richtigkeit von Y und beeinflusst die Handlungssituation (im Sinne einer Veränderung der Opportunitätsstrukturen). Dies führt schließlich dazu, dass die ökonomische Realität zunehmend Y entspricht, also die Prämissen von AT und SVA widerspiegelt. Dass sich diese

Annäherung ökonomischer Handlungspraktiken an die ökonomischen Theorien in verschiedenen Dimensionen äußert, wurde in Kapitel Fünf ausführlicher ausgebreitet und stellt einen wesentlichen Grund dafür dar, warum hier zunächst auf einen solch allgemeinen Zugang rekurriert wird. Damit ist bisher freilich nur ein grober Rahmen für weitere mechanismenbasierte Erklärungen gesetzt, der noch einer vertiefenden Analyse über die konkreten Zusammenhänge entbehrt. Es lässt sich – ebenso verallgemeinert – festhalten, dass ein mentales Modell vorliegt (charakterisiert durch AT und SVA als Gemeinsamkeit von Frame und Skript), dass durch seine Adaptation zu einem „shared mental model" (Denzau/North 1994) und damit zu einem Orientierungs- bzw. Handlungsrahmen für Akteure wird. Indem eine zunehmende Anzahl von Akteuren dieses mentale Modell teilt, wird dies als Folge kollektiver Handlungen verfestigt und in seiner Glaubwürdigkeit bestärkt, was wiederum rekursiv auf die Handlungen von Akteuren zurückwirken kann[181]. Einige Indikatoren dafür, dass eine solche Transformation im Kontext der Unternehmenslandschaft der USA stattfand, wurden in Kapitel Fünf präsentiert. In diesem Sinne lässt sich die allgemeine Sequenz auch mit der dort gewonnenen Erkenntnis, *dass* eine Approximation zwischen Theorie und Realität stattfindet, verknüpfen. Dennoch ist damit noch nicht abschließend geklärt, warum dieses mentale Modell (Y) von den Akteuren selektiert wurde und im Rahmen welcher konkreten sozialen Prozesse diese Transformation konkretisiert werden kann. Damit wird unterstellt, dass sich der zuvor genannte, allgemeine „Meta-Prozess" in mindestens zwei weitere soziale Prozesse, die sich auf den in Kapitel 6.1 differenzierten Zeitebenen abgrenzen lassen, unterteilen lässt. Die zuvor konstruierte, allgemeine SFT ist damit in zweierlei Hinsicht zu konkretisieren.

6.2.1.2 Die Transformation von Unternehmen als Self-fulfilling Theory [b]

Die in Kapitel 6.1 erfolgte Differenzierung zwischen den abzugrenzenden Zeiträumen legt anschließend an die zuvor ausgebreitete Rekonstruktion nahe, dass es zu kurz greift, die beschriebenen ökonomischen Transformationen auf einen einzelnen Prozess zu reduzieren. Vielmehr sind verschiedene, sich wechselseitige berührende, aber auch parallele Entwicklungen zu identifizieren, deren Abgrenzung nicht immer trennscharf ist. Innerhalb dieses komplexen Gebildes diverser Prozesse lassen sich, so die These, jedoch auch einzelne soziale Phänomene mithilfe

[181] Diese Aspekte werden in Kapitel 6.3 vertiefend behandelt und hier bewusst oberflächlich tangiert. An späterer Stelle wird insbesondere zu erläutern sein, wie sich Institutionen als Form geteilter mentaler Modelle als kollektive Handlungsfolgen ergeben und damit Aussagen über Aggregationslogiken und rekursive Effekte erlauben.

der SFT beschreiben. Ausgehend von der zuvor formulierten „Meta-SFP“ sollen im Folgenden zwei spezifische Prozesse hervorgehoben werden, die bereits an anderer Stelle als SFP thematisiert wurden. Zunächst sei dazu ein Blick auf die Beobachtungen von Dobbin und Jung geworfen:

I. „Studies of profitability show inconsistent effects of diversification, and this tends to suggest that the post-1975 conglomerate stock price discount may have been a product of the self-fulfilling prophesy[sic] of agency theory [...]. Hence while it is not clear that nondiversified firms earn superior profits, and while it is not clear that they improve stock performance expect through the self-fulfilling prophesy of agency theory, it does seem clear that dediversification increases corporate risk“ (Dobbin/Jung 2010: 347).

II. „The profits of single-industry firms and conglomerates do not show clear patterns of difference, and single-industry firms show superior stock performance only in the heyday of agency theory. […] This pattern may indicate a self-fulfilling prophesy – if investors believe single-industry-firms to be better values, their value will indeed rise“ (Dobbin/Jung 2010: 357).

III. „Did dediversification improve performance? The pattern is consistent with the proposition that the post-1975 conglomerate stock price discount was a consequence of investors fulfilling the prophesy of agency theory […]. While it is not clear that focused firms have higher profits, it does seem clear that corporate spinoffs produced widespread layoffs“ (Jung/Dobbin 2012: 64).

Die von den Autoren vertretene These lautet demnach, dass die AT eine Wirkung vergleichbar mit einer SFP entfaltete, die sich insbesondere in den bereits zuvor beschriebenen Dediversifikationsstrategien von Unternehmen äußerte. Obwohl die positiven Erträge solcher Maßnahmen umstritten sind (vgl. Kapitel 5.3.4) wird unterstellt, dass bereits der Glaube an die Profitabilität einer derartigen Strategie dazu führt, dass sich durch entsprechende Transaktionen eine solche Prophezeiung erfüllen kann. Die AT ruft damit bestimmte Deutungen hervor, welche in Handlungen übersetzt werden und dadurch eine Bestätigung dieser Deutungen herbeiführen. Dabei spielen auch Analysten eine zentrale Rolle, deren Erwartungen ebenfalls auf einer Präferenz dediversifizierter Unternehmen fußen (vgl. Kapitel 5.1, Dobbin/Zorn 2005). Dies lässt sich in folgende kausale Sequenz übersetzen:

(0) Die AT proklamiert, dass dediversifizierte, fokussierte *single-industry firms* höhere Unternehmenswerte und Profite aufweisen (Frame + Skript).
(1) X^1 ... X^N glauben, dass fokussierte Unternehmen höhere Unternehmenswerte und Profite aufweisen.
(2) X^1 ... X^N investieren vermehrt in entsprechende Unternehmen oder gestalten diese entsprechend (Skript + Handlung).
(3) Aufgrund vermehrter Investitionen in fokussierte Unternehmen steigen deren Aktienkurse im Vergleich zu diversifizierten Konglomeraten (zumindest temporär) an (0).

Im Vergleich zur allgemeinen Konzeption der SFT (a) lässt sich hier ein konkreter sozialer Prozess rekonstruieren. Nicht nur werden die beteiligten Akteure expliziter dargestellt (A1), sondern auch die konstituierende „Prophezeiung", die in Gestalt einer ökonomischen Theorie spezifische Deutungen und Handlungsanleitungen für eine Situation liefert. Der Bezug zu den handlungsfundierten Erkenntnissen aus Kapitel 6.1 lässt sich unmittelbar herstellen: die AT stellt im Kontext einer komplexen wie krisenhaften ökonomischen Situation Frames (z.B.: große diversifizierte Unternehmenskonglomerate sind effizient) und Skripte (z.B.: Unternehmen sollten sich auf bestimmte Industrien fokussieren, um ihren Aktienkurs zu optimieren) zur Verfügung, kommuniziert diese und unterstützt vergleichbare Deutungen mit wissenschaftlicher Legitimation. Während sich eine solche Deutung und Handlungsempfehlung vor allem mit den Motivationen von Investoren und Shareholdern vereinbaren lässt, steht sie zunächst in direktem Widerspruch zu Profitmaximierungsstrategien der CEOs, welche bis dato insbesondere von der Größe des geführten Unternehmens profitierten. Deutlich werden hierbei erneut die deskriptive und die präskriptive Seite der AT (und implizit des SVA), welche Problemdefinitionen wie -lösungen anbietet.

Erneut ist der Hinweis angebracht, dass sich durch die Verbreitung einer neuen Definition der Situation auch ein veränderter Handlungskontext für die involvierten Akteure ergibt, welcher besagte Deutung in ihrer Glaubwürdigkeit bekräftigt. Die Aggregation von Investitionen in fokussierte Unternehmen trägt aus verschiedenen Gründen potenziell dazu bei, den Glauben an die Richtigkeit einer solchen Handlung zu verstärken. Erstens, indem die zunehmende Anzahl in solche Investitionen aufgrund von Marktmechanismen dazu führt, dass der Preis (der Aktienkurs) durch die Nachfrage an fokussierten Unternehmen als begehrten, aber knappen Gütern ansteigt und die wissenschaftliche Theorie damit umso richtiger erscheinen lässt. Zweitens durch die auf Märkten vorzufindenden Beobachtungs- und Erwartungskonstellationen, die

zu sozialen Phänomenen wie z.B. Herdenverhalten führen können[182]. Indem eine steigende Anzahl Marktteilnehmer eine bestimmte Investitionsstrategie anwendet, wächst der Glauben an die Richtigkeit dieser Strategie oder zumindest die Bereitschaft, anderen Marktteilnehmern zu folgen. Schließlich stellt sich – nun auch aus der Perspektive der CEOs/Manager (A2) – die Frage, welche negativen Konsequenzen auftreten können, wenn die Definitionssituation der anderen Akteure nicht geteilt und abweichende Handlungsalternativen ausgewählt werden. Während für A1 vor allem die Aussicht auf ausgelassene Profitchancen im Raum stehen, befindet sich insbesondere die operative Führung von Unternehmen in einer Situation steigenden Handlungsdrucks. Zwar mag die Fokussierung auf einzelne Industrien ihren subjektiven Präferenzen aus den genannten Gründen zuwiderlaufen, jedoch finden sie sich auch dem potenziellen Druck ihrer Shareholder, feindlicher Übernahmen (die möglicherweise eine unterbewertete Firma identifizieren) und ihrer ökonomischen Konkurrenz ausgesetzt, kurz: dem Markt für Unternehmenskontrolle. Auch wenn also aus ihrer Perspektive die Prämissen der AT nicht überzeugend sein mögen (gerade vor dem Hintergrund eines Konfliktes mit ihren Interessen), stellt sich dennoch die Frage, ob sie eine Handlung selektieren können, die von einer solchen Deutung und Handlungsanleitung abweicht.

Bevor diese Überlegungen an späterer Stelle fortgeführt und in Biggs' Identifikationsanleitung für SFP eingeordnet wird, sei noch einmal die Verbindung zu einigen Erkenntnissen des vorausgehenden Kapitels hergestellt. Während die bereits dargestellte, allgemeine SFT eher eine generalisierte Rahmenanalyse darstellt, liegt nun eine potenzielle SFT vor, die in ihrem Analysegrad präziser ist. Gleichzeitig lassen sich hier einige der Überlegungen zu Frames und Skripten deutlicher übertragen und anwenden. Mit Blick auf die analytische Unterscheidung verschiedener Frames und verschiedenen Skripten zu unterschiedlichen Zeiträumen wird ersichtlich, dass die hier dargestellte SFT vor allem den Zeitraum t1 beschreibt. Der Fokus auf Dediversifizierungsprozesse ist dabei eher exemplarischer Natur, d.h. diese Sequenz ließe sich potenziell auch auf andere Prämissen und Konsequenzen von AT und SVA übertragen (z.B. *downsizing*, vgl. Kapitel 5.4). Darin zeigt sich wiederum die Präsenz multipler rekursiver und sich wechselseitig prägender sozialer Prozesse. Die hier vorgenommene Präzisierung der SFT auf konkrete Akteure, Überzeugungen (bzw. mentale Modelle) und Handlungsfolgen erlaubt damit zwar eine tiefergehende Erklärung, allerdings wird deren Partikularität ebenfalls verdeut-

[182] Ein möglicher Teilmechanismus auf der Handlungsebene wäre hier beispielsweise die rationale Imitation (vgl. Hedström 1998).

licht. Daher soll auch eine zweite potenzielle SFT innerhalb des allgemeinen Untersuchungsrahmens aufgezeigt werden.

6.2.1.3 Die Transformation des Managers als Self-fulfilling Theory [c]

Dobbin und Jung vertreten These, dass auch die jüngste Finanzkrise in einem Zusammenhang zu den durch die AT angestoßenen Transformationen steht. Neben dem beschriebenen strukturellen Wandel wird insbesondere das Fehlverhalten der agierenden Manager-Generation problematisiert (Dobbin/Jung 2010). Das bereits von Williamson (z.B. Williamson 1975, 1979, 1981) zu zentraler Bedeutung erhobene Problem opportunistischen Handelns in ökonomischen Kontexten wird, wie in Kapitel Fünf gezeigt, auch von anderen Autoren geteilt und anhand der Bezugnahme auf große Unternehmensskandale auf den Shareholder-Kapitalismus zurückgeführt. Bei der Frage nach den Gründen für die vermeintlich zunehmend opportunistische Verhaltensweise von CEOs werden demnach wiederholt AT und SVA in den Mittelpunkt gerückt und mit entsprechender Kritik konfrontiert. Auf die mutmaßlichen Ursachen dieses Zusammenhanges wurde mit Blick auf den Wandel der *business schools* bereits Bezug genommen. Dass dieses Phänomen nicht nur innerhalb der Soziologie, sondern auch in den Reihen der Wirtschafts- und Rechtswissenschaften kritisch wahrgenommen und mit SFP in Verbindung gebracht wird, sei wiederum anhand einiger exemplarischer Perspektiven veranschaulicht:

I. „However, as the societal context evolved and as the self-fulfilling prophecy effect gave the business model a strong normative authority, these assumptions became the cause of a strong disembedding of the business world from the broader society, and of the manager's tendency to neglect ethical reflections in their work" (Gonin 2007: 4)

II. „Based essentially on an ideology, this gloomy vision is deeply embedded within the theories as starting assumptions […] and it is these pessimistic assumptions which have, through the self-fulfilling process we have described, curbed manager's ability to play out a more positive role in society" (Ghoshal 2005: 82).

III. „Unforeseen by the intellectual architects of the revolution in economics and finance was that by delegitimating the old managerialist order and turning executives, in theory and

> practice, into free agents who owed their primary loyalty to a group who assumed no reciprocal obligations to them, they had cut managers loose from any moorings not just to the organizations they led or the communities in which those organizations were embedded but even, in the end, to shareholders themselves“ (Khurana 2007: 364).

Die genannten Aussagen weisen erneut auf eine potenzielle SFT hin, die auf der Verbreitung bestimmter Überzeugungen und sozialer Normen in *business schools* basiert. Die involvierten Akteure sind angehende Absolventen dieser Einrichtungen und somit häufig zukünftige Manager (A2), die mit besagten Inhalten, bei denen AT und SVA eine elementare Rolle spielen, konfrontiert werden. Die generelle These besteht in diesem Zusammenhang darin, dass eine Art sozialer Entbettung (im Sinne einer Entfremdung von bestimmten sozialen Normen) zu beobachten ist, bei der die insbesondere aus AT und SVA abgeleiteten Annahmen über das zu erwartende Handeln ökonomischer Akteure nicht nur andere soziale Verhaltensregeln verdrängen, sondern die negativen Annahmen durch ihre Umsetzung bestätigen[183]. Derart pathologische Ausdrucksformen lassen sich letztlich allerdings vor allem als besonders negative Ausprägungen eines tiefgreifenden Wandels verstehen, innerhalb dessen die Sozialisiationsinstanzen (*business schools*) sowie die Profession des Managers transformiert werden. AT und SVA führen demnach zu einer Neudefinition und Neukonstruktion der Ziele, Praktiken und Anreize angehender Manager und damit ihrer mentalen Modelle. Das Anliegen, dies wiederum in eine kausale Sequenz zu übersetzen, lässt sich folgendermaßen realisieren:

(0) AT und SVA unterstellen CEOs und Managern eine bestimmte Form von Verhalten (z.B. Eigennutz, Opportunismus → Frame).
(1) Business Schools verbreiten die Lehren von AT und SVA als mentale Modelle.
(2) X^1 ... X^N glauben aufgrund von (0; 1) dass Manager derart handeln bzw. handeln sollen und übernehmen entsprechende mentale Modelle (Frame + Skript).
(3) X^1 ... X^N handeln auf Basis von (2) (Skript + Handlung).
(4) Durch die zunehmende Verbreitung von (3) bestätigt sich (0).

In dieser Konzeption werden also durch eine Sozialisationsinstanz bestimmte Inhalte vermittelt,

[183] Erneut sei auf die sogenannte „gloomy vision“ (vgl. Ghoshal 2005, Hirschman 1970b) verwiesen, mit der die Präsenz von Ideologie betont wird. In einem früheren Aufsatz richtet Ghoshal diese Kritik auch an Williamson mit dem Vorwurf, dass bestimmte Annahmen bezüglich opportunistischen Verhaltens – wiederum im Rahmen einer vermeintlichen SFP – das verstärkte Aufkommen eines solchen Verhaltens ebenfalls fördern (vgl. Ghoshal/Moran 1996, Williamson 1975).

die sich potenziell in den Überzeugungen, Frames und Skripten der derart geschulten Akteure manifestieren und dann in Handlungen umgesetzt werden. Wiederum wird die deskriptive und präskriptive Basis durch AT und SVA gebildet, welche zum einen durch ihre Kritik an der Profession der Manager diese zu einer Art „Söldner" umdefinieren, die durch Verfolgung ihres eigenen Nutzens die Profite der Shareholder-Prinzipale maximieren sollen. Durch die damit einhergehenden, neuen Formen von Kontroll- und Anreizsystemen entstehen jedoch zum anderen neue Formen von Agency-Problemen, da die Nutzenmaximierung der Manager z.B. in zunehmend kurzfristig ausgerichteten ökonomischen Handlungen (*„making the quarter"*) Ausdruck findet. Eine Welle von Unternehmensskandalen in den 1990er und frühen 2000er Jahren (z.B. der Fall Enron) wird häufig dieser Entwicklung zugeschrieben und als Beleg für diese gewertet (vgl. z.B. Dobbin/Jung 2010, Markham 2005, Stout 2012a). Die Annahmen über die fragwürdigen Verhaltensweisen von Managern aus den besagten wissenschaftlichen Theorien werden somit in *business schools* reproduziert[184].

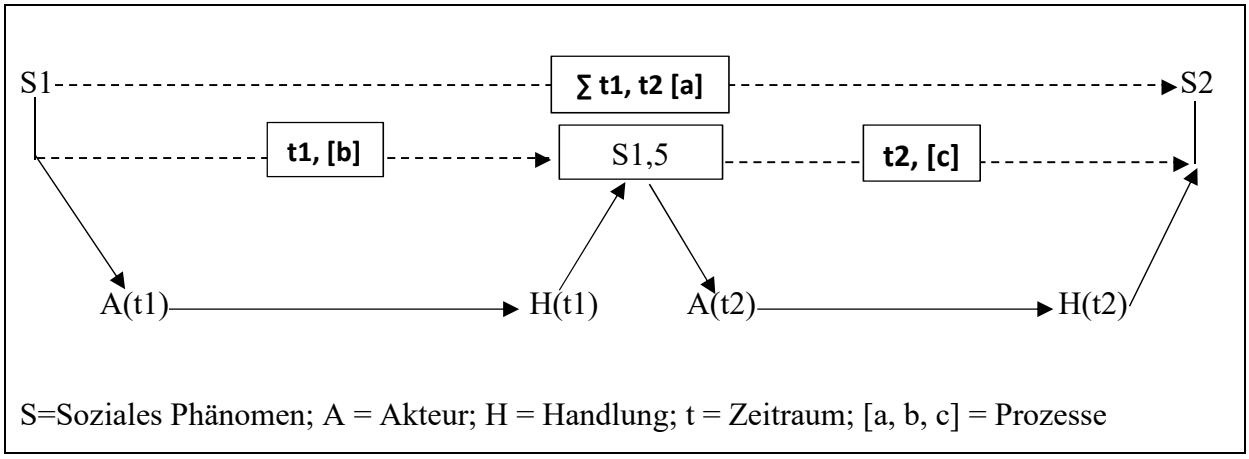
Zwei Anmerkungen sind hier allerdings notwendig: erstens gab es bereits vor dem Aufkommen von AT und SVA opportunistisches und schädliches Verhalten von Managern, entsprechende Entwicklungen sind also nicht völlig neu (vgl. Hambrick 2005). Darüber hinaus kann auch nicht von einer homogenen Anwendung derartiger Handlungspraktiken gesprochen werden, welche suggerieren würde, dass sich alle derart ausgebildeten Akteure entsprechend verhielten. Dennoch, und hierauf weist insbesondere Khurana in seiner beachtenswerten Studie hin, lässt sich nicht ignorieren, dass AT und SVA nicht nur zentraler Bestandteil des Curriculums wurden bzw. dieses häufiger sogar dominierten, sondern dadurch auch eine tiefgreifende Transformation der Manager-Profession erfolgte (vgl. Khurana 2007). Damit ist, zweitens, darauf hinzuweisen, dass die zuvor skizzierte kausale Sequenz und die dabei unterstellte SFT vor allem ein Beispiel für die negativen Konsequenzen dieser Entwicklungen darstellt. Wie zuvor beim Beispiel der Dediversifizierung festgestellt, kann auch dieser Prozess nur als selektiv und exemplarisch in die allgemeineren Auswirkungen des Aufstiegs von AT und SVA eingeordnet werden. Es ist somit nicht auszuschließen, dass mit der Implementierung besagter Theorien in und ihre Vermittlung durch *business schools* auch andere rekursive soziale Prozesse angestoßen wurden, die von dieser negativ konnotierten Konzeption abweichen. Dennoch ist mit Hinblick auf die eingangs formulierte, verallgemeinerte Konzeption der SFT festzuhalten, dass sich mit

[184] Preisendörfer beschreibt dies durchaus passend mit dem Begriff der antizipatorischen Sozialisation. Diese beschreibt eine Art von vorauseilendem Gehorsam in der Hinsicht, dass schon bei der Vorbereitung auf eine spätere Managementfunktion die „Denk- und Vorstellungswelt" der Profession angenommen wird (Preisendörfer 2005: 160). Am Beispiel der *Harvard Business School* beschreibt auch Muniesa eine Ausbildungsform, die anhand von Plan- und Rollenspielen die Internalisierung eines entsprechenden „business mind" anstrebt (Muniesa 2014: 98).

der Reproduktion zentraler Annahmen aus AT und SVA durch die ökonomische Sozialisation und die anschließend stattfindende Übersetzung in ökonomische Handlungen auch der Kreis zu einer Annäherung zwischen Theorie und Praxis weiter schließt.

Nachdem im vorherigen Abschnitt und mit Blick auf Dediversifizierungsprozesse ein zeitlicher Rahmen abgesteckt wurde, der als Zeitraum t1 mit den Analysen aus Kapitel 6.1 verknüpft werden kann, lässt sich nun auch t2 näher zuordnen. Die hier angenommene, zunehmende Normalisierung und Verbreitung von AT und SVA im ökonomischen Denken der involvierten Akteure eröffnet damit einen Zusammenhang zu der hier ausgemachten SFT. Abbildung 29 veranschaulicht diese Erkenntnis für die weitere Analyse.

Abbildung 29: Verschiedene soziale Prozesse und Zeitebenen



Quelle: Eigene Darstellung

Aufbauend auf dem soziologischen Makro-Mikro-Makro-Modell erfolgt somit eine erste und vorläufige Übersicht hinsichtlich der unterschiedenen Prozesse. S1 steht für die Ausgangssituation, die in Kapitel 5.1 skizziert wurde und welche die Grundlage für die im Zeitpunkt t1 erfolgenden Situationsdeutungen darstellt. Wir erinnern uns an eine krisenhafte ökonomische Situation, die von einem hohen Maß an Unsicherheit geprägt ist und in deren Kontext neue theoretische Antworten formuliert werden (AT und SVA), die nach und nach an Bedeutung gewannen. S2 beschreibt schließlich einen ökonomischen Zustand, der sich den Prämissen der genannten Theorien in vielerlei Hinsicht stark angenähert hat. Als Antwort auf die Frage, durch welche soziale Prozesse diese Entwicklung herbeigeführt wurde und sich die ökonomische Realität einer ökonomischen Theorie angepasst hat, lässt sich als ad hoc Antwort die These einer SFT formulieren, wie sie in einer allgemeinen Konzeption [a] zugespitzt wurde: eine Theorie wurde als wahr angenommen und durch daraufhin aggregierte Handlungen bestätigt. Der grobe

Zeitraum, indem sich dieser Prozess entfalten konnte, beginnt frühestens mit den ersten Arbeiten zur AT in den 1970er Jahren[185] und ist bis heute prinzipiell offen, wobei sich ein Höhepunkt in den 1990er Jahren verorten lässt (vgl. Kapitel 5.4). Aufgrund des hohen Generalisierungsgrades dieser Form der SFT gebietet sich allerdings auch eine nähere Analyse der verschiedenen, innerhalb dieses übergeordneten Zusammenhangs stattfindenden Prozesse, aus denen zuvor zwei weitere potenzielle Formen von SFT selektiert und als repräsentative soziale Phänomene für die konstruierten Zeitpunkte t1 und t2 analysiert werden. Die in Kapitel 6.1 erfolgte, handlungstheoretische Grundlegung machte bereits darauf aufmerksam, dass sich zu verschiedenen Zeitpunkten verschiedene Frames, Skripte und Handlungen unterschiedlicher Akteure abgrenzen ließen, wodurch eine Differenzierung der zu untersuchenden sozialen Prozesse unabdingbar erscheint. Unterhalb der allgemeinen SFT [a], die den gesamten Zeitraum umspannt, sind damit weitere, durch analytische Präzisierung „untergeordnete“ SFT zu identifizieren. Diese richten sich auf die frühere Phase um den Aufstieg und Bedeutungsgewinn von AT und SVA (t1), der insbesondere von Investoren forciert (A1) und anhand der Verbreitung von Dediversifizierungsstrategien erläutert wurde [b]. Damit ist allerdings noch nicht erklärt, warum besagte Theorien auch unter Managern nahezu einen *common sense* bildeten und noch heute als wichtigstes Ziel von Unternehmen angesehen wird. Für diese Entwicklungen wird eine weitere Form der *belief formation* ausgemacht, die im Zeitraum t2 v.a. die Akteurskategorie der Manager (A2) betrifft und sich in einer potenziellen SFT [c] äußert, welche beschreibt, warum AT und SVA, gestützt auf das Curriculum von *business schools*, die ökonomische Realität in dieser Weise transformieren konnten. An dieser Stelle noch unzureichend behandelt bleibt dabei bewusst der „Zwischenschritt“, der unter der möglicherweise kryptisch anmutenden Kennzeichnung S1.5 angegeben ist. Hier ist im weiteren Verlauf der Argumentation die Frage nach den rekursiven Effekten des wirkenden Mechanismus zu verorten, das heißt: wie wirken die aggregierten Folgen des kollektiven Handelns auf diese zurück und welche Reaktionen entstehen daraus? Wie an späterer Stelle zu zeigen sein wird, kann hier die Entstehung neuer Institutionen als geteilter mentaler Modelle und die daran anschließenden Koordinationseffekte innerhalb des Erklärungsschemas positioniert werden. Nachdem somit einige Annahmen über die Frames, Skripte und Handlungen der beteiligten Akteure im Zusammenhang ihres ökonomischen Kontextes und unter Beachtung der kommunizierten wissenschaftlichen Theorien formuliert und innerhalb verschiedener sozialer Prozesse verortet wurden, lässt sich an dieser Stelle

[185] Wenngleich die beschriebenen Prozesse erst mit einer Veränderung des institutionellen Rahmens nach der Wahl der Reagan-Administration an Dynamik gewannen.

resümieren, dass somit auch verschiedene performative Effekte gegeben sind. AT und SVA hatten demnach sowohl strukturelle als auch kulturelle Wirkungen, deren Entfaltung durch die SFT als sozialem Mechanismus weiter zu erschließen ist.

6.2.2 Rekonstruktion verschiedener Prozesse als Self-fulfilling Theories

Die nachfolgende Analyse orientiert sich an Biggs' Anleitung zur Identifikation von SFP, nach der zu prüfen bleibt, ob und, wenn ja, inwieweit die dargestellten sozialen Prozesse die damit einhergehenden Kriterien erfüllen. Diese wurde bereits in Kapitel 4.3 dargestellt, sei als nachfolgend verwendeter Leitfaden kurz rekapituliert:

„First, establish the causal sequence. This can be checked by considering the counterfactual: Is it plausible that a change in the initial belief would alter the outcome? Second, establish misapprehension by at least some of the participants. Sketch their assumed IDP […] Third, gather evidence on the magnitude and prevalence of SFP. Even if systematic evidence is not available, it is certainly helpful to broaden the focus to include IDP as well as SFP in this particular context […] Fourth, explain why the false or arbitrary belief was formed. Why did the individual(s) act on the basis of this belief rather than waiting for evidence (as with IDP)? Fifth, explain why this belief became self-fulfilling. Remember the most incorrect beliefs do not have such an effect" (Biggs 2009: 310f.).

Gemäß dem präsentierten Ansatz zur Rekonstruktion von SFP werden im Folgenden die einzelnen Analyseanweisungen befolgt und der Ansatz damit in das mehrstufige Erklärungsmodell integriert, um den zugrundeliegenden sozialen Mechanismus zu erfassen. Die jeweiligen Instruktionen werden auf alle drei vorläufigen Konzeptionen von SFP angewendet, allerdings in unterschiedlichem Maße vertieft. Diese Vorgehensweise liegt zum einen im vergleichsweise hohen Verallgemeinerungsgrade der allgemeinen Konzeption, zum anderen aber auch in der Vermeidung von Redundanzen begründet.

6.2.2.1 Alternative Folgen abweichender Überzeugungen

Als Ausgangspunkt für die Analyse von potenziellen SFP plädiert Biggs für die Darstellung einer passenden kausalen Sequenz. Dies wurde bereits zuvor für die verschiedenen Varianten

vorgenommen, zum Zwecke der Übersichtlichkeit und Nachvollziehbarkeit seien diese erneut zusammengefasst:

[a] Eine allgemeine Konzeption der SFP

(0) AT/SVA proklamieren Y (mentales Modell aus Frames und Skripten).
(1) X^1 ... X^N glauben, dass Y eine plausible und sinnvolle Darstellung der ökonomischen Situation und ökonomischer Handlungsstrategien ist und übernehmen das mentale Modell.
(2) X^1 ... X^N richten Handlungen nach Y aus.
(3) Aufgrund von (2) gleicht sich die ökonomische Realität Y und damit AT/SVA an (0).

[b] Die Transformation von Unternehmenszielen

(0) Die AT proklamiert, dass dediversifizierte, fokussierte *single-industry firms* höhere Unternehmenswerte und Profite aufweisen (Frame + Skript).
(1) X^1 ... X^N glauben, dass fokussierte Unternehmen höhere Unternehmenswerte und Profite aufweisen.
(2) X^1 ... X^N investieren vermehrt in entsprechende Unternehmen oder gestalten diese entsprechend (Skript + Handlung).
(3) Aufgrund vermehrter Investitionen in fokussierte Unternehmen steigen deren Aktienkurse im Vergleich zu diversifizierten Konglomeraten (zumindest temporär) an (0).

[c] Die Transformation des Managers

(0) AT und SVA unterstellen CEOs und Managern eine bestimmte Form von Verhalten (z.B. Eigennutz, Opportunismus; Frame).
(1) Business Schools verbreiten die Lehren von AT und SVA als mentale Modelle.
(2) X^1 ... X^N glauben aufgrund von (0; 1) dass Manager entsprechend handeln bzw. handeln sollen und übernehmen entsprechende mentale Modelle (Frame + Skript)
(3) X^1 ... X^N handeln auf Basis von (2) (Skript + Handlung).
(4) Durch die zunehmende Verbreitung von (3) bestätigt sich (0).

Ein erster Überprüfungsschritt hinsichtlich der Plausibilität dieser Prozesse kann dadurch erfolgen, dass neben der eigentlichen kausalen Sequenz auch ein kontrafaktisches Gegenbeispiel mitbedacht wird. Die zu stellende Frage lautet, ob eine Veränderung der zugrundeliegenden

Überzeugung ein anderes Resultat produzieren würde oder ob die angenommenen *beliefs* keinen signifikanten Unterschied erklären können. Übertragen wir diese nach alternativen Entwicklungsmöglichkeiten suchenden hypothetischen Konstrukte der Reihe nach auf die einzelnen Sequenzen, um hieraus Antworten bezüglich der notwendigen Relevanz der Überzeugungen der Akteure gewonnen werden können.

Konzeption [a] erschwert eine konkrete Betrachtung durch ihren hohen Generalisierungsgrad, welcher aus den angegebenen Gründen verschiedene Prozesse verallgemeinernd zusammenfasst. In seiner Gesamtheit betrachtet ist es allerdings schwierig vorstellbar, dass die breitflächige Anwendung und vor allem Institutionalisierung einer ökonomischen Theorie ohne ein damit einhergehendes Mindestmaß an Überzeugung von deren Richtigkeit erfolgen kann (Biggs 2009: 299). Es erscheint generell nicht abwegig, dass innerhalb des bestehenden Deutungsvakuums im Kontext der Stagflation auch der Glaube an die Richtigkeit einer anderen Theorie handlungsleitend hätte sein können, jedoch kann damit noch nicht abschließend geklärt werden, warum sich die involvierten Akteure vor allem für die behandelten Theorien entschieden (wenngleich Kapitel 6.1 einige Hinweise lieferte). Gemäß ihrer mangelnden Präzision fällt das Urteil für [a] demnach nicht eindeutig aus, indem es zwar generell plausibel erscheint, dass eine andere Überzeugung zu anderen Ergebnissen hätte führen können, jedoch fehlt hier eine vollständige Begründung hinsichtlich der stattfinden *belief formation*.

Die Transformation von Unternehmenszielen [b] geht von dem Glauben einer bestimmten Gruppe (A1) aus, dass fokussierte Unternehmen höhere Unternehmenswerte und Profite aufweisen. Hier darf auf keinen Fall vernachlässigt werden, dass besagte Akteure auch von ausgeprägten ökonomischen Motiven angetrieben werden und die Maximierung des eigenen Profits zentraler Bestandteil ihrer Interessen ist. Dennoch erscheint es auch hier plausibel, dass die Investitionen in dediversifizierte Firmen auf einem gewissen Maß an Überzeugungen beruhen, die mit ihren Interessen konvergieren und sich mitunter in spezifischen Erwartungen und mentalen Modellen ausdrücken. Würden sie einer anderen Überzeugung (z.B. dass Dediversifizierung *nicht* zu höheren Unternehmenswerten führt) folgen, wäre es auch nicht rational, in entsprechende Firmen zu investieren. Zwar ist denkbar, dass Akteure in diesem Kontext keine ausgeprägten Überzeugungen ausbilden und sich in ihrem Handeln lediglich an anderen Akteuren orientieren, allerdings verschiebt sich dann die Bedeutung der Überzeugungen lediglich auf andere Akteure. Eine weitgehende Stabilität der Präferenzen von A1 an Gewinnmaximierung angenommen und auf zukünftige Entwicklungen ausgerichtete, ökonomische Prozesse (Investitionen) zugrunde gelegt, erscheint es also durchaus plausibel, dass eine abweichende

Überzeugung bzgl. der Profitabilität derartiger Transaktionen andere Handlungen hervorrufen würde. Ergänzend kann erneut auf die von Ungewissheit geprägte ökonomische Situation verwiesen werden, die durch ein Deutungsvakuum charakterisiert ist. Zwar lässt sich dadurch einerseits argumentieren, dass gerade aus diesem Grund zuvor stabile Überzeugungen eine Erosion erfahren, aber umgekehrt kann exakt dieser Umstand wieder mit dem zuvor genannten Argument verknüpft werden, dass deshalb ein besonderer Bedarf an Deutungsangeboten bestand, um mit dieser problematischen Situation umgehen zu können.

Konzeption [c] thematisiert die Überzeugung von Managern, dass eine bestimmte Art und Weise der Unternehmensführung nicht nur besonders effizient ist, sondern dass sie als Manager auf eine spezifische Art und Weise (also begründet durch ein mentales Modell) agieren müssen, um die damit einhergehenden Strategien umzusetzen. Indem sie im Rahmen bestimmter Anreizsysteme dazu angehalten sind, *SV* zu maximieren, verfolgen sie damit gleichzeitig auch ihren individuellen Nutzen. Damit einhergehend wird eigennütziges Handeln – abseits des möglichen Problems von Opportunismus, der damit allerdings als potenzielle Konsequenz verbunden ist – ebenfalls zu einer gewissen Form der Handlungsanleitung, die sich auch in den *beliefs* manifestieren kann. Der naheliegende Einwand, dass es sich hierbei weniger um einen überzeugungsvermittelten, als vielmehr um eine bedürfnis- bzw. interessenvermittelten sozialen Mechanismus handelt, hat durchaus seine Berechtigung und ist an dieser Stelle nicht gänzlich zu entkräften[186]. Allerdings muss wiederum auf die zahlreichen Beiträge verwiesen werden, die gerade mit Hinblick auf die in *business schools* stattfindende Sozialisation auch Prozesse der *belief formation* hervorheben (vgl. Khurana 2007, Gonin 2007, Smith/Rönnegard 2016, siehe auch Kapitel 6.2.2.4). Vor diesem Hintergrund muss die von Biggs angeregte Frage, ob durch eine andere Form von *beliefs* auch ein anderes Ergebnis eintreten würde, ambivalent beantwortet werden: Ja, in diesem Sinne, dass eine andere Form ökonomischer Lehre (z.B. basierend auf den zuvor genannten alternativen Deutungen zu AT und SVA) wohl andere Konsequenzen auf die mentalen Modelle der auszubildenden Ökonomen hätte. Diese müssten nicht grundlegend verschieden sein, aber es wäre umgekehrt verwunderlich, wenn unterschiedliche Ausbildungsformen einheitliche Folgen nach sich ziehen würden (und dadurch zu einem gewissen Grad in ihrer Relevanz zu hinterfragen wären). Fraglich ist allerdings, ob eine alternative Ausbildungsform auf Basis anderer ökonomischer Theorien mit der Folge abweichender *belief*

[186] Eine ausführlichere Diskussion folgt in Kapitel 6.2.2.6, bei dem die Plausibilität der verschiedenen Konzeptionen von SFP abschließend erörtert und eingeordnet wird.

formation pathologische Verhaltensweisen gänzlich eliminieren könnte. Selbst noch so überzeugend vorgetragene Plädoyers für Wirtschaftsethik innerhalb der Managementlehre (z.B. Ghoshal 2005) können nicht darüber hinwegtäuschen, dass es bereits vor dem Aufstieg von AT und SVA abweichendes Verhalten im Management gab. Nichtsdestoweniger: indem mit AT und SVA bestimmte mentale Modelle verknüpft sind und im Rahmen sozialer Prozesse in geteilte mentale Modelle aggregiert werden, ist die Vermutung naheliegend, dass diese – wie Biggs es formuliert – arbiträr sind und eine andere Theorie davon abweichende – überzeugungsvermittelte – Handlungsfolgen produzieren würde.

6.2.2.2 Falsche Situationsdefinitionen und alternative Handlungsverläufe

Zur Abgrenzung der SFP von selbstverstärkenden Konventionen und anderen, ähnlichen Phänomenen besteht Biggs darauf, eine Form von Missverständnis bei zumindest einigen der beteiligten Akteure zu demonstrieren. Diese basieren auf falschen oder arbiträren Überzeugungen über den tatsächlich vorliegenden Vorgang, was die Frage aufwirft, ob eine Veränderung des Ergebnisses des sozialen Prozesses plausibel erscheint, wenn die involvierten Akteure über den wahren Zusammenhang aufgeklärt werden, ihre *inductively derived prophecy* (IDP) sich also auflöst. Die SFT stellt hier allerdings, wie Biggs betont, auch einen Sonderfall dar:

> „For self-fulfilling theory, misapprehension is more ambiguous than for other phenomena, for individuals may be partly cognizant of their own role in making reality conform to theory. Nevertheless, the ability of theory to motivate action surely requires a conviction that the theory expresses some underlying truth about society, however imperfectly instantiated in actually existing social arrangements“ (Biggs 2009: 301).

So können sich beispielsweise institutionelle Investoren durchaus bewusst darüber sein, dass ihr Einsatz für das Programm des SVA einen Beitrag dazu leistet, die betroffene Unternehmenslandschaft dahingehend zu prägen. Umgekehrt gilt dies auch für CEOs, die über die Implementierung dieser Strategie dafür sorgten, dass sich diese Praxis – vor der Einführung der neuen Kompensationsstrategien auch gegen ihre Interessen – durchsetzen konnte. Dafür ist nach Biggs allerdings – und trotz bzw. ergänzend zu der identifizierbaren Bedeutung von Interessen – auch ein Mindestmaß an Überzeugung über die Richtigkeit dieser Theorie erforderlich. Wie bereits zuvor argumentiert (vgl. Konzeption [b]), basieren Investitionen einerseits bis zu einem

gewissen Grad auf der Überzeugung, dass eine erfolgsversprechende Strategie vorliegt, um ihre Interessen auf Basis dieser neuen Strategie verwirklichen zu können. Zum anderen, und hier sind wir wiederum bei einem entscheidenden Merkmal einer SFP, bestärkt ein zunehmendes Aggregat von Handlungen, die sich an der Theorie ausrichten, auch die Glaubwürdigkeit einer solchen. Bevor wir auf diesen wichtigen Punkt zurückkommen, gilt es allerdings auf den Aspekt der falschen (bzw. arbiträren) Situationsdefinition zurückzukommen. Dazu bietet es sich zunächst an, die IDP der beteiligten Akteure zu konstruieren, die sich im Falle der SFT relativ banal darstellt: die Realität gleicht der jeweiligen Theorie deshalb, weil die Theorie wahr ist und ein korrektes Abbild der Wirklichkeit liefert. Dementsprechend wird in dieser Wahrnehmung der Situation (die zuvor genannten Einschränkungen des Sonderfalls SFT mitbedacht) die eigene Rolle bei der Verwirklichung der Theorie entweder unterschätzt oder gegenüber der inhärenten Richtigkeit der Theorie untergeordnet[187]. Damit lässt sich die subjektive kausale Sequenz folgendermaßen darstellen (Biggs 2009: 296):

„(0) Y is p.
(1) Because of (0), X believes that 'Y is p'.
(2) X therefore does b.
(3) Because of (0), Y manifests p.“

Auf die allgemeine Konzeption der SFP (a) angewendet, kann dies wie folgt präzisiert werden:

(0) Die ökonomische Wirklichkeit entspricht den Prämissen von AT/SVA.
(1) Aufgrund von (0) glauben ökonomische Akteure, dass die ökonomische Realität den Prämissen von AT/SVA entspricht.
(2) Ökonomische Akteure handeln entsprechend der Prämissen von AT/SVA.
(3) Wegen (0) bestätigen sich AT/SVA.

Das Missverständnis basiert also auf der Annahme, dass sich eine Theorie im wahrsten Sinne des Wortes *selbst*, also im Sinne ihrer intrinsischen Richtigkeit, und nicht durch das konstituierende Zutun dadurch beeinflusster Akteure, erfüllt[188]. In dem Verständnis, dass sich nur

[187] Alternativ könnte auch ein weiterer Teilmechanismus vorliegen, wie beispielsweise Wunschdenken (Hedström 2008: 64).
[188] Dieser Standpunkt entspricht beispielsweise den Argumenten von Felin und Foss (2009a), die bei ihrer Kritik des möglichen Selbsterfüllungspotenzials (bzw.: performativen Potenzials) ökonomischer Theorien konstruktivistische Aspekte verkennen.

„wahre“ wissenschaftliche Theorien behaupten und solche, die diesen Anspruch nicht erfüllen, widerlegt sind, ergibt sich hier eine Tautologie: wahre Theorien sind wahr. Eine naheliegende Erklärung für eine solche, vermeintlich einfältige Situationsdefinition, kann aber erstens durch den Faktor Zeit gegeben werden: eine noch nicht falsifizierte Theorie kann demnach als „richtig“ wahrgenommen werden, solange ihre empirische Widerlegung noch aussteht. Zweitens (und dieser Punkt wird uns noch wiederholt begleiten), ist bei praktisch angewendeten Theorien und Modellen nicht unbedingt entscheidend, ob sie wahr sind, sondern – ebenso wie bei Prognosen – ob sie als glaubwürdig erachtet werden (vgl. Beckert 2016, Reichmann 2018) bzw. ob sie praktikable Erklärungen zulassen (vgl. Friedman 1953). Im Rahmen der Darstellung von AT und SVA wurde in Kapitel 5.3 bereits ausführlich und anhand verschiedener Probleme und Kritikpunkte zahlreiche Argumente dafür zusammengetragen, dass es sich bei besagten Theorien nicht einfach nur um „richtige“ Theorien handelt. Gleichermaßen verbreitete sich, wie vor allem in Kapitel 5.4.3 hervorgehoben, bei vielen Akteuren die fragwürdige Vorstellung, sie seien rechtlich oder moralisch verpflichtet, SV zu maximieren (vgl. Smith/Rönnegard 2016, Stout 2012a). Zudem lieferten AT und SVA eine spezifische Problemdefinition, inklusive einer bestimmten Perspektive auf Unternehmen, die keinesfalls als alternativlos bezeichnet werden konnte. Die Anforderung einer arbiträren bzw. falschen Situationsdefinition ist damit erfüllt, während die Frage, woraus Theorien ihre Glaubwürdigkeit ziehen, in nachfolgenden Analyseschritten thematisiert wird.

6.2.2.3 Empirische Hinweise auf Größe und Verbreitung der Self-fulfilling Theory

In Kapitel 5.4 wurde der Aufstieg von AT und SVA als Fallbeispiel für eine stark performative Theorie nachgezeichnet. In Ermangelung einer qualitativen Erhebung, die Aufschluss über die treibenden Überzeugungen und Motive der zu dieser Zeit beteiligten Akteure – wie sie z.B. bei MacKenzies Arbeiten durch Interviews mit diversen Protagonisten der CBOE abgedeckt wurde – konnte allerdings unter Rückgriff auf verschiedene andere Studien eine Rekonstruktion des Bedeutungsgewinns der zu untersuchenden ökonomischen Theorien angefertigt werden. Nach Biggs müssen empirische Untersuchungen von SFP zwei Fragen beantworten: erstens ist zu prüfen, ob SFP überhaupt auftreten können. Wenn dem so ist, sind Hinweise darauf zu sammeln, ob eine falsche oder arbiträre Überzeugung eine kausale Wirkung auf das Handeln von Akteuren entfalten konnte, welches wiederum dazu führt, dass die Überzeugung bestätigt wird.

Zweitens stellt sich die die Frage, ob ein entsprechendes Phänomen häufig genug auftaucht, um eine „soziale Signifikanz“ für sich beanspruchen zu können (Biggs 2009: 301f.). So weisen identifizierte Einzelfälle auf der Handlungsebene noch längst nicht darauf hin, dass hier soziale Dynamiken entstehen, die als SFP zu analysieren sind. Erst ein bestimmter – von Biggs nicht näher definierter – Grad der Verbreitung erzeugt jene empirische Relevanz, die eine Weiterverfolgung sinnvoll erscheinen lässt. Die beiden aufgeworfenen Fragen richten sich damit implizit auch auf die beiden Dimensionen von Performativität, die in Kapitel 2.4 hervorgehoben wurden: einerseits widmen sie sich dem beobachteten Phänomen als sozialen Prozess, bei dem zu klären ist, wie und warum er auf eine bestimmte Art und Weise funktioniert. Die hier geltende Annahme besteht darin, dass es sich um einen überzeugungsvermittelten sozialen Mechanismus handelt. Andererseits wird, gerade hinsichtlich der Frage nach der Verbreitung und den zu beobachtenden Effekten, auf die wahrnehmbaren Wirkungen und *outcomes* Bezug genommen, da besagte Signifikanz sich vor allem in diesem Zusammenhang ergibt. Die Beantwortung der zweiten Frage fällt mit Bezug auf das gewählte Fallbeispiel – soweit sich eine Bestätigung bezüglich der ersten Frag ergibt – vergleichsweise einfach aus. Auf die insbesondere in Kapitel 5.4 präsentierten Beobachtungen zum Aufstieg der behandelten Theorien zurückblickend lässt sich festhalten, dass die Annäherung der empirischen Realität an die Prämissen von AT/SVA in diversen Studien und anhand verschiedener Entwicklungen (z.B. die Umgestaltung von Unternehmenszielen und -strategien, veränderten Anreizsystemen etc.) dokumentiert werden kann. Im Speziellen lassen sich sowohl Hinweise auf Formen von SFP bei der Implementierung neuer, theoriebasierter Strategien wie *downsizing* oder *dediversification* finden (vgl. Jung/Dobbin 2012), als auch tiefgreifende Veränderungen in der Ausbildung des Managements ausmachen (Khurana 2007, Fourcade/Khurana 2011) und damit auf die Sequenzen [b] und [c] übertragen. Die von Biggs formulierte Forderung, dass „[a]n affirmative answer requires evidence that false or arbitrary beliefs are prevalent“ (Biggs 2009: 302) wird durch das Fallbeispiel ebenfalls erfüllt. Während die in Kapitel 5.3 formulierte Kritik die generelle „Richtigkeit“ der besagten Theorien zumindest infrage gestellt, aber keine eindeutige Falschheit unterstellt hat, ist zumindest die Arbitrarität gegeben, wie in den vorausgehenden Kapiteln dargestellt wurde: ein anderes mentales Modell als die durch AT/SVA implizierten Frames und Skripte hätte andere Handlungsfolgen.

Die Beantwortung der ersten Frage gestaltet sich hingegen schwieriger, insbesondere in Abstinenz einer systematischen empirischen Erhebung, die sich mit den treibenden Motiven der involvierten Akteure beschäftigt. Vor dem Hintergrund der bisherigen Darstellungen könnte

beispielsweise der schwierig zu entkräftende Einwand erhoben werden, dass die involvierten Akteure (seien es zu t1 vor allem Investoren und Shareholder bzw. zu t2 CEOs) in erster Linie auf Basis subjektiver Nutzenmaximierung und damit durch ihre Interessen vermittelt handeln. Die progressiv erfolgende Beteiligung des Managements an den Unternehmenswerten durch neue, optionsbasierte Anreiz- und Entlohnungsstrukturen mag hierfür ein plausibler Indikator sein[189]. Erneut muss allerdings auf den Sonderfall der SFT hingewiesen werden, die nach Biggs nicht zuletzt durch ein hohes Maß an Ambiguität gekennzeichnet ist. Diese äußert sich zunächst durch den unterstellten Reflexionsgrad jener Akteure, die nicht einfach nur einem Gerücht folgen, sondern sich möglicherweise über ihre eigene Rolle in diesem Prozess bewusst sind (vgl. Biggs 2009: 299). Akteure mögen überdies ein instrumentelles Verhältnis zu Theorien haben und Modellen haben, indem sie ihnen vor allem dann folgen, wenn sie dadurch in ökonomischen Handlungen unterstützt werden oder diese als erfolgsversprechend wahrnehmen, sie also anschlussfähig an bestehende mentale Modelle sind (vgl. ebd., Svetlova 2012). Weiterhin stellt sich die Frage, ob die Theorie (qua ihrer epistemischen Autorität) als glaubwürdig angesehen wird, was im Falle von AT und SVA – trotz anfänglicher Widerstände – zuzutreffen scheint, wie Erhebungen unter MBAs suggerieren (vgl. Aspen Institute 2003, 2008). Schließlich – und damit sind wir beim Kern der SFP – leitet sich der Glaube und die Glaubwürdigkeit an bzw. von einer SFP allgemein vor allem auch aus den damit einhergehenden sozialen Prozessen ab: je mehr Akteure einer Prophezeiung (bzw. hier: einer Theorie) glauben und ihr Handeln an dieser ausrichten, desto mehr wird diese in ihrer Glaubwürdigkeit bestätigt. AT und SVA stellten nicht nur (vorübergehend) unter Beweis, dass ihre Adaptation zu einer Steigerung von Unternehmenskursen führen kann. Indem sie den Status eines ökonomischen *coordination device* bzw. einer Institution erlangten und damit sowohl Orientierungsrahmen bildeten als auch Erwartungen stabilisierten, erhielten sie zunehmende Glaubwürdigkeit. Diese wurde schließlich durch ihre Implementierung in das Curriculum von *business schools* reproduziert (doch dazu an späterer Stelle mehr).

SFT sind schwieriger empirisch zu rekonstruieren als geschlossene Experimente und

[189] Gleichermaßen ist darauf hinzuweisen, dass es auch für Perspektiven, die Machtbeziehungen und persönliche Interessen als Anlass der zu untersuchenden Entwicklungen nehmen, entsprechende empirische Defizite gibt. So überzeugend beispielsweise die Ausführungen Fligsteins (2011) und dessen empirische Untersuchungen sein mögen, lassen sich auch hieraus keine eindeutigen Befunde hinsichtlich der treibenden Motive der involvierten Akteure ableiten. Sich verändernde Anreizstrukturen sind damit ein plausibles Argument für eine interessenbasierte Handlungserklärung, schließen umgekehrt nicht aus, dass auch Überzeugungen bzgl. der Richtigkeit der neuen, theoriefundierten Strategien eine wichtige Rolle spielten. Dieses Problem lässt sich angesichts der gegebenen empirischen Situation nicht gänzlich auflösen, verdeutlicht aber wiederum den Wert einer vielschichtigen Methodologie (siehe z.B. MacKenzie 2006a).

Studien, wie sie z.B. in der Placebo-Forschung durchgeführt werden können. Die hier formulierten Argumente basieren zwar dementsprechend auf verschiedenen empirischen Studien und dichten Beschreibungen, weisen jedoch keine qualitativen Erhebungen hinsichtlich der konkreten Motive der involvierten Akteure auf. Dennoch sprechen diverse Argumente dafür, dass mit Bezug auf das vorliegende Beispiel davon gesprochen werden kann, dass durch AT/SVA die mentalen Modelle der involvierten Akteure auch insofern geprägt wurden, dass neben möglichen Interessen auch eine zunehmende Überzeugung von den daraus abzuleitenden neuen Frames und Skripten einherging. Dazu im Folgenden mehr.

6.2.2.4 Gründe für die Entstehung und Veränderung von Überzeugungen

Weiterführend gilt es zu bestimmen, warum und unter welchen Umständen die hier maßgeblichen falschen bzw. arbiträren Überzeugungen entstehen bzw. wie sich entsprechende mentale Modelle herausbilden konnten. Lag die Überzeugungskraft der „Prophezeiung“ in einer spezifischen Konstellation und Eigenart sozialer Beziehungen begründet? In der allgemeinen Beschaffenheit der Situation, mit der die involvierten Akteure konfrontiert waren? Oder nicht zuletzt in den Eigenschaften der „Prophezeiung“? Bereits zuvor wurde darauf verwiesen, dass das Missverständnis bzw. die arbiträre Rezeption bei einer SFT darauf fußt, dass eine wissenschaftliche Theorie schlichtweg als „wahres“ Abbild der Realität interpretiert wird. Dennoch ist es nicht ganz so einfach und weiterführende Fragen verdienen Beachtung, um sich nicht mit einer allzu oberflächlichen Erklärung zufrieden geben zu müssen. So stellt sich erstens die Frage, warum eine bestimmte Theorie als besonders glaubwürdig bzw. als überzeugender als konkurrierende Theorien erachtet wird[190]. Zweitens muss geklärt werden, warum Akteure auf Basis einer daraus entstehenden Überzeugung handeln, anstatt auf weitere Beweise zu warten. So kann mit Blick auf die „Frühzeit“ von AT/SVA darauf verwiesen werden, dass die genannten Theorien ebendies waren: theoretisch und weniger empirisch orientierte Überlegungen, von denen auch spätere Studien kein empirisch überzeugendes Bild zeichnen konnten (vgl. Kapitel 5.3.4). Auch ohne Bezugnahme auf eine potenziell eintretende Falsifikation der Theorien muss daher reflektiert wurden, auf welcher Basis diese ihre Glaubwürdigkeit erlangen konnten.

[190] In Kapitel 6.1 wurde beispielsweise Simons Begriff des „satisficing“ als Ausgangspunkt alternativer Überlegungen zur Zielsetzung von Unternehmen verwiesen (vgl. Simon 1959). Als weitere konkurrierende Konzepte können überdies die Stakeholder Theory sowie die Social Contract Theory angeführt werden. Ein skizzenhafter Vergleich samt Kontrastierung zum SVA findet sich z.B. bei Smith und Rönnegard (2016).

Die Entstehungsbedingungen von Überzeugungen sind durchaus vielfältig. So nimmt beispielsweise Rydgren eine analytische Unterscheidung von sechs Ursachen der *belief formation* vor, die jedoch nicht immer eindeutig zu trennen sind und häufig Überschneidungen aufweisen (Rydgren 2009: 73):

(1) Auf Basis von Beobachtungen.
(2) Durch die Informationen anderer Akteure (z.B. Sozialisation)
(3) Induktive Schlussfolgerungen, die über direkte Beobachtung hinausgehen.
(4) Deduktive Schlussfolgerungen aus anderen Überzeugungen.
(5) Durch die Anpassung von Überzeugungen an vorhandene Interessen (z.B. Wunschdenken).
(6) Aufgrund von Mechanismen der Dissonanzreduktion, durch welche die eigenen Überzeugungen mit den Überzeugungen und Handlungen anderer Akteure in Übereinstimmung gebracht werden.

Auch im vorliegenden Beispiel lässt sich die Ausbildung handlungsleitender Überzeugungen anhand einer Kombination der zuvor genannten, potenziellen Ursachen rekonstruieren, die allerdings je nach vorliegender Sequenz unterschiedlich ausfallen können. Zunächst gilt es dementsprechend, eine solche Differenzierung vorzunehmen und zu prüfen, welche Formen der *belief formation* bei den verschiedenen Sequenzen plausibel erscheinen. Darüber hinaus erfolgt allerdings noch zusätzlicher Schritt, der an diese grundsätzlichen Überlegungen anschließt und den Umstand repräsentiert, dass es sich bei der SFT um eine spezielle Form der SFP handelt und dies weitere, ergänzende Hinweise nach sich zieht.

Es ist wenig überraschend, dass die allgemeine Sequenz der SFT [a] hinsichtlich der konkreten Bestimmung des Ursprungs der handlungsleitenden Überzeugungen relativ diffus bleibt. Da eine stark generalisierte „Prophezeiung“ im Rahmen der verallgemeinerten Prämissen von AT und SVA zu einer ebenso vagen Überzeugung führt, fällt auch deren Erfüllung bzw. Verstärkung entsprechend aus. Mehr noch: da innerhalb dieses oberflächlichen wie umfassenden Prozesses verschiedene untergeordnete Sequenzen analytisch verortet werden, die wiederum durch jeweils spezifischere Vorgänge definiert sind, ergibt sich die Vermutung, dass die allgemeine Konzeption letztlich eine Aggregation der jeweiligen Formen der *belief formation* darstellt. Daher erscheint es sinnvoller, diese zunächst genauer zu überprüfen.

Eine Erklärung, warum eine bestimmte Überzeugung (bzw. ein bestimmter Frame) ausgebildet wurde, beginnt bei der zweiten kausalen Sequenz hinsichtlich der Transformation von Unternehmenszielen [b] bei der Anpassung von Überzeugungen an vorhandene Interessen. Die maßgeblichen Akteure (A1) entwickeln demnach die Erwartung, dass fokussierte bzw. dediversifizierte Firmen im Vergleich zu diversifizierten Konglomeraten höhere Gewinne versprechen, was wiederum ihren angenommenen Interessen entspricht (vgl. Rydgrens fünfter Kategorie bzw. die entsprechende Diskussion in Kapitel 4.4). Besagten Akteuren kann das Bedürfnis unterstellt werden, ihre Investitionen in Unternehmen derart auszurichten, dass sie ihre zukünftigen Profite maximieren. Durch AT und SVA erfolgt nun ein bestimmtes Deutungsangebot (Frame), verbunden mit einer Handlungsstrategie (Skript), die auf eine spezifische ökonomische Strategie ausgerichtet ist (Dediversifizierung) und daraus Gewinne verspricht. Für Investoren erscheint es daher durchaus plausibel, dieser Deutung das erforderliche Mindestmaß an Glauben zu schenken, da es an vorhandene Interessen anschlussfähig ist. Ein gewisser Grad an Überzeugung ist allein deshalb notwendig, weil es sich um eine ökonomische Transaktion handelt, die auf zukünftige Entwicklungen ausgerichtet und damit durch Erwartungen bestimmt ist. Ebenfalls relevant ist allerdings der Verweis auf die soziale Situation der Akteure. So kann die Überzeugung auch daraus abgeleitet werden, dass die Investitionen anderer Akteure in dediversifizierte Unternehmen beobachtet und dadurch als glaubwürdig erachtet werden (vgl. Rydgrens erster oder dritter Kategorie). Die Handlungen anderer Akteure verändern damit auch die wahrgenommene Situation (Opportunitätsstrukturen) und vermögen dadurch die Ausbildung bestimmter Überzeugungen zu beeinflussen. Aus der abweichenden Perspektive der Manager, welche sich zunächst durch Dediversifizierungsprozesse bedroht sahen, könnten schließlich auch Mechanismen der Dissonanzreduktion (vgl. Rydgrens sechster Kategorie) vorliegen, um die ursprünglich gegensätzlichen Situationswahrnehmungen in Einklang mit den Shareholdern zu bringen. Hierbei waren neue Anreizsysteme essentiell, da diese CEOs dazu verleiten konnten, wie Shareholder zu denken und zu handeln. Durch die soziale Bestimmtheit der Situation kann wiederum auch eine Bestätigung der zuvor geäußerten Verknüpfung von Interessen und Überzeugungen konstatiert werden, da – dem Beispiel des Bank Runs nicht unähnlich – auch bei der Investition in als besonders gewinnträchtig erachtete Unternehmen Zeit einen bedeutsamen Faktor darstellt und die Kosten für das Warten auf weitere empirische Beweise im Vergleich zu einer Handlung auf Basis von Überzeugungen (dass dediversifizierte Firmen höhere Profite versprechen) höher ausfallen können. Schließlich befinden sich die involvierten Akteure in einer Situation der Konkurrenz um die einträglichsten Unternehmensanteile auf einem zu

dieser Zeit volatilen Markt.

Bei der dritten kausalen Sequenz, welche von der Transformation des Managers ausgeht [c], ist der naheliegende Erklärungsansatz für die Ausbildung der Überzeugungen Rydgrens zweite Kategorie, also die Abhängigkeit von Informationen anderer. Rydgren geht dabei speziell auf das Beispiel der Sozialisation ein, welche im vorliegenden Fall insbesondere durch *business schools* erfolgt. Durch die hervorgehobene Position der AT und den Prämissen der SVA innerhalb des Curriculums vieler *business schools* findet im wahrsten Sinne des Wortes eine Ausbildung bestimmter Überzeugungen statt, welche die zentralen Deskriptionen und Präskriptionen beinhalten. Fligstein ergänzt mit Blick auf die Abgänger dieser Bildungsinstanzen, dass „[t]heir formal schooling and on-the-job training will make them see the organization and its problems in a particular way" (Fligstein 1990: 17). Dies liegt nicht zuletzt darin begründet, dass die Abgänger im Rahmen ihres Studiums einer asymmetrischen Beziehung ausgesetzt sind, welches sich im Verhältnis zwischen Lehrenden und Lernenden manifestiert. Sei es in Person der Professoren oder der in Lehrbüchern verankerten Expertise, es ist eine Form von epistemischer Autorität auszumachen, welche im Rahmen des Sozialisationsprozesses für die Entwicklung bestimmter Überzeugungen bedeutsam sein kann[191] (vgl. Biggs 2009: 306). Dies ist freilich keine rein deterministische Entwicklung, da die Ausprägung auch anhand anderer Einflüsse erfolgen kann, dennoch erscheint es aufgrund der beschriebenen Präsenz einschlägiger Theorien durchaus plausibel, dass bei der Ausbildung von Überzeugungen hier eine Primatstellung dieser Form vorliegt[192].

Erneut ist allerdings der Sonderstatus der SFT hervorzuheben, die bei der Analyse der zugrundeliegenden Überzeugungen einige ergänzende Ausführungen erforderlich macht. So wird unterstellt, dass die ineinandergreifenden Komplexe von Theorien, inklusive einzelner Aussagen und Erkenntnisse, ein nur schwer durchdringbares Geflecht bilden, dass gewisse Resistenzen gegenüber (vor allem externer) Kritik ausbildet[193] (Biggs 2009: 307). Trotz der Ver-

[191] In diesem Zusammenhang kann erneut Preisendörfers Vermerk bezüglich einer „antizipatorischen Sozialisation" zurückgegriffen werden (Preisendörfer 2005: 160).

[192] Boudon weist völlig zurecht darauf hin, dass auch Sozialisation selbst eine *black box* darstellt (Boudon 1998). Eine mechanismenbasierte Entschlüsselung dieser wäre an dieser Stelle zwar ein im Geiste des *mechanism approach* sinnvolles Unterfangen, würde allerdings zu weit abseits der zentralen Argumentationslinie führen. Dennoch eröffnet dies mit Blick auf die Performativität ökonomischer Theorien weitere Forschungsperspektiven, die in einem anderen Rahmen eine angemessene Vertiefung verdient.

[193] Diese Feststellung befindet sich im Einklang mit Kuhns Ausführungen über das Wesen von Paradigmen (Kuhn 1962). Auch die ökonomische Neoklassik lässt sich in diesem Sinne als Paradigma beschreiben welches, wie in Kapitel 5.2 angedeutet, einen ganzen Theorienkomplex umfasst, welcher wiederum einzelne Theorien (wie z.B. die AT) nicht nur „einbettet", sondern in sich wechselseitig stabilisierende theoretische Zusammenhänge setzt.

pflichtung der Wissenschaft zu dauerhafter Kritik und Selbstkritik mag sich auf Seiten der Akteure eine gewisse Hingabe ausbilden, die einen rein instrumentellen Umgang mit den eigenen Theorien übersteigt und nicht selten in Überzeugungen mündet, die über die Feststellung einer noch nicht erfolgten Falsifikation hinausgehen. Zentraler ist jedoch die Frage, wie eine Theorie Anhänger außerhalb der Wissenschaft finden und mobilisieren kann und auf Basis welcher Eigenschaften sie deren Überzeugungen zu verändern vermag? Biggs sieht dafür vornehmlich zwei Gründe, die nachfolgend um weitere Ergänzungen angereichert werden. Die erste Begründung schließt unmittelbar an die (in Kapitel 5.2 bereits bei AT und SVA gemachte) Beobachtung an, dass die Verbindung deskriptiver und normativer Ansprüche – seien sie auch nicht explizit als solche formuliert – ein nicht zu unterschätzendes Mobilisierungspotenzial mit sich bringen. Biggs verdeutlicht dies an den – durchaus gegensätzlichen – Theorien der neoklassischen Ökonomik und des Marxismus:

> „On one hand, they are ostensibly hard-headed scientific theories of reality, possessing unique rigor. On the other hand, they specify – and also justify – a normative ideal, immanent in capitalism or imminent in history. […] Markets are natural, and so we should create them! The revolution is inevitable, and so we should form it“ (Biggs 2009: 307).

Entsprechende Überlegungen schließen unmittelbar an die bisherigen Argumentationsschritte an, indem sie das Zusammenspiel von Deskription und Präskription betonen, welches sich nach dem MFS in einer Verknüpfung mentaler Modelle ausdrücken lässt: AT und SVA weisen demnach eine besondere Überzeugungskraft auf, weil sie eine Problemdefinition (Frame) und einen Lösungsansatz (Skript) verbinden.

Die Überzeugungskraft kann, zweitens, darauf zurückgeführt werden, dass Theorien konkrete Vorteile durch ihre praktische Anwendung versprechen (ebd.: 308ff.), wie dies zum Beispiel bei MacKenzies Studien zur CBOE rekonstruierbar ist. Aber auch mit Bezug auf AT und SVA klingt dies durchaus vertraut, werden doch bestimmte ökonomische Ziele und Strategien als wirtschaftlich sinnvoll und profitabel dargestellt. Unter Rückbezug auf Rydgrens Kategorisierung kann also von einer Anpassung der Überzeugungen an bereits vorhandene Interessen gesprochen werden, die sich im Kontext des hier behandelten Beispiels unter anderem an der Ausbreitung von AT und SVA durch die Handlungen von Investoren festmachen lässt. Die ökonomische Theorie bietet dabei nicht zuletzt eine Möglichkeit zur Rechtfertigung entsprechender Handlungen.

Die Frage nach den Faktoren, die dazu führen, dass Akteure an die Prämissen bestimmter Theorien glauben, rückt weiterhin das Merkmal deren Glaubwürdigkeit in den Mittelpunkt des Interesses. Im Einklang mit Biggs' Argumentation präzisiert Beckert,

> „[that] epistemological beliefs are established and destroyed in collective practices. Economic theories use formalized models to convince their audiences, but narrative and storytelling play an equally important role. Once convinced, actors act *as if* the theories they believe in were true. At the same time, the fact that decisions made based on a specific theory or model have distributional consequences makes theories and models politically contested and part of the governmentality of modern societies. Actors may advocate theories because they believe them to be beneficial, rather than accurate" (Beckert 2016: 268, Hervorhebung i.O.).

Damit wird wiederum betont, dass ökonomische Theorien eine Form von Überzeugungskraft entfalten können. Für Akteure außerhalb des Wissenschaftssystems ist es aus verschiedenen Gründen häufig mit Problemen verbunden, die Richtigkeit von Theorien und Modellen zu hinterfragen (seien diese in deren Komplexität oder in den Kosten der Informationsbeschaffung begründet), wodurch die „äußere" Plausibilität der Theorie an Bedeutung gewinnt. Gleichermaßen sind Akteure, wie Beckert betont, darauf auch nicht notwendigerweise angewiesen, sofern sie lediglich unter entsprechenden Annahmen operieren können[194]. Dementsprechend kann eine Theorie an Glaubwürdigkeit gewinnen, wenn eine größere Anzahl an Akteuren ihr Handeln nach dieser ausrichtet. Der Glaube an und die Glaubwürdigkeit einer Theorie sind also zu einem gewissen Grad wechselseitig aufeinander bezogen[195]. Erneut gilt allerdings der bei der SFT formulierte Hinweis, dass sich der Glaube auch auf die Nützlichkeit bzw. Anwendbarkeit der Theorie beziehen und sich dadurch in einem eher instrumentellen Verhältnis ausdrücken kann[196] (vgl. Biggs 2009, Svetlova 2012).

Weiterhin darf nicht vergessen werden, dass die Verständlichkeit einer Theorie eine wichtige Rolle für deren Anwendung spielen kann. Die Erkenntnis MacKenzies, dass beim BSM insbesondere dessen einfache Anwendung mittels vorbereiteter *price sheets* eine wichtige Rolle spielte (vgl. z.B. MacKenzie 2006a, 2006b) lässt sich in ähnlicher Weise auch auf die

[194] Nicht zuletzt weist Friedman selbst auf die zentrale Bedeutung von „as-if"-Annahmen hin (Friedman 1953).
[195] Dem sind natürlich logische Grenzen gesetzt, die auch mit dem von Callon und MacKenzie vertretenen Materialitätsargument einhergehen (vgl. Kapitel Zwei). Nicht jede beliebige Theorie kann „wahr" werden, nur weil sie von Akteuren für wahr gehalten wird. Dementsprechend leitet sich die Glaubwürdigkeit einer Theorie in der Regel daraus ab, dass sie wissenschaftlichen Kriterien (z.B. theoretischer Plausibilität, empirischer Validität) entspricht.
[196] Nichtsdestoweniger betont beispielsweise Ortiz, dass gerade Finanzanalysten häufig von ihren persönlichen Überzeugungen und Vorstellungen sprechen bzw. vor allem die Authentizität der von ihnen veröffentlichten Bewertungen hervorheben (Ortiz 2009: 36).

hier behandelten Theorien übertragen, insbesondere den SVA. Dessen Prämissen, insbesondere die Vorgabe, dass die Maximierung des SV oberste Priorität genießt, ist in ihrem Inhalt relativ simpel und daher als Botschaft einfach zu kommunizieren (vgl. Daily/Dalton/Cannella 2003, Styhre 2018). Gleichzeitig, und darüber darf besagte Simplizität und die aufgezeigten Anwendungsmöglichkeiten nicht hinwegtäuschen, kann sich der Ansatz auf epistemische Autoritäten berufen, welche in Gestalt der Protagonisten der Theorie wissenschaftlich begründete Rechtfertigungen zur Verfügung stellen (vgl. Kruglanski 1989).

Schließlich gilt es neben der Frage nach der Ausbildung von Überzeugungen ebenso in Betracht zu ziehen, warum sich bestimmte, bereits zuvor bestehende und von den neuen Überzeugungen abweichende Überzeugungen überhaupt verändern? Sowohl Peirce (1957) als auch Rydgren (2009) weisen in diesem Zusammenhang auf die Bedeutung von aufkommenden Zweifeln hin, welche etablierte Vorstellungen von der Welt unterminieren und einer *belief transformation* Raum verschaffen. Neben jener zuvor genannten Form der *belief formation*, welche Rydgren als bedingt durch die Abweichung von den Überzeugungen anderer umschreibt, ist eine solche Entwicklung gerade im Kontext der von Boudon thematisierten *black box*-Situationen wahrscheinlich. In derartigen Handlungssituationen, die nicht nur von einem hohen Maß an Ungewissheit bestimmt sind, sondern innerhalb derer bisherige Situationsdefinitionen und Handlungsprogramme (also Frames und Skripte) nicht mehr funktionieren, ist also eine entsprechende Veränderung dieser wahrscheinlich, sofern eine Alternative existiert (vgl. Boudon 1989, Rydgren 2009). Diese Feststellung ist nicht nur in hohem Maße relevant, sondern auch anschlussfähig an die bisher erfolgte Rekonstruktion um den Aufstieg von AT und SVA, und insbesondere dessen sozialen, politischen und ökonomischen Kontextes. Die ungewisse ökonomische Situation, die sich in einer Erosion bis dato bewährter ökonomischer Strategien und Praktiken sowie einem Vakuum an Situationsdefinitionen äußerte, rief einen dringenden Bedarf an neuen Frames und Skripten hervor, welcher nicht zuletzt durch verschiedene Vorschläge der CSOE befriedigt werden sollte. Die durch eine ökonomische Krise hervorgerufenen Zweifel an der Richtigkeit bisheriger Ansätze sowie das Defizit an adäquaten Deutungen bildeten demnach den Rahmen, in welchem sich neue epistemische Autoritäten mit ihren Ideen positionieren und aus dieser speziellen Situation der Abhängigkeit von neuen ökonomischen Frames und Skripten profitieren konnten[197].

[197] Derartige Überlegungen lassen sich auch auf die eingangs dargestellte Diagnose Keynes' übertragen. Diese Erkenntnis widerspricht der These Brissets, welcher als eine notwendige Bedingung für performative Entfaltung ökonomischer Theorien ihre Anschlussfähigkeit an etablierte Konventionen voraussetzt (vgl. Brisset 2016). Das Beispiel des Aufstiegs von AT und SVA weist auf eine geradezu gegenteilige Situation hin, da die hier identifizierte Performativität nicht durch ihre Kompatibilität mit den zuvor herrschenden Konventionen bestimmt ist, sondern

Fassen wir an dieser Stelle zusammen: die potenziellen Ursachen der *belief formation* sind in diesem Kontext durchaus divers und v.a. in der Kombination verschiedener Faktoren erklärbar, die je nach Sequenz variieren. Dennoch ergeben sich in deren Argumentation auch multiple Argumente dafür, *dass* sich in diesen Kontexten entsprechende *beliefs* herausbildeten.

6.2.2.5 Gründe für das fulfillment bestimmter Überzeugungen

Nachdem im vorausgehenden Schritt eine Erklärung dafür formuliert wurde, warum sich bei Akteuren handlungsleitende Überzeugungen herausausbilden, gilt es abschließend die Frage zu beantworten, wie die dadurch hervorgerufenen Handlungen diese Überzeugungen bestätigen können und es dadurch zu einer „Erfüllung" der Prophezeiung kommt. Wie bereits zuvor festgestellt, ist der Begriff des *fulfillments* alles andere als unproblematisch und wirft diverse Probleme auf, weshalb die Logik der Aggregation stattdessen mit der zunehmenden Konformität der sozioökonomischen Realität mit den theoretischen Proklamationen operationalisiert wird[198] (vgl. Biggs 2009). Damit wird der letzte Schritt in Biggs' Anleitung zur Bestimmung von SFP vollzogen, indem innerhalb der verschiedenen Konzeptionen eine Rekonstruktion des Zusammenhangs zwischen Situationsdefinition, Handlung und *fulfillment* erfolgt. Vorausgreifend sei angemerkt, dass hierbei an der Beschäftigung mit Institutionen kein Weg vorbeiführt und damit ein sehr weites soziologisches Feld eröffnet wird, das im Rahmen dieser Arbeit nicht erschöpfend behandelt werden kann. Wenngleich seine Verknüpfung mit den hier konstruierten kausalen Sequenzen daher nur ansatzweise erfolgt, soll zumindest im Anschluss an Biggs' Methode eine etwas breitere Einordnung der dargestellten Erkenntnisse erfolgen (Kapitel 6.3). Damit wird auch der argumentative Faden des Mehrebenenmodells soziologischer Erklärungen erneut aufgegriffen, indem die kollektiven Handlungsfolgen sowie die darauffolgenden Reaktionen und Rückkopplungen aufgezeigt werden. Doch der Reihe nach.

Während Handlungen aufgrund falscher Überzeugungen durchaus verbreitet sind, haben sie in den seltensten Fällen das Potenzial, die Realität in Einklang mit ihnen zu bringen

(ganz im Gegenteil!) eine radikale Gegenbewegung darstellt. Zwar waren die genannten Theorien, wie in Kapitel 5.2 gezeigt wurde, in hohem Maße in das Theoriengebäude der CSOE integriert, allerdings lässt sich der Bedeutungsgewinn der CSOE auch erst wirklich in diesem Zeitraum verorten, nachdem ihr Paradigma zuvor nur periphere Beachtung fand (vgl. MacKenzie: 2006a).

[198] Vergleiche hierzu wiederum die Kritik aus Kapitel 4.2, welche in den Vorschlag mündete, das *fulfillment* gewissermaßen idealtypisch zu begreifen und über ein Modell der Approximation zu operationalisieren.

(ebd.). Auch beim Kriterium des *fulfillments* lassen sich nach Biggs verschiedene Erklärungsansätze heranziehen, wobei die SFT wiederum als Sonderfall hervorzuheben ist. Demnach können Theorien insbesondere durch zwei Faktoren eine entsprechende Wirkung entfalten: erstens indem sie sich in Institutionen (außerhalb der Wissenschaft) manifestieren, dadurch Geltung erlangen und somit die „Regeln des Spiels" (North 1990) bilden. Der Fall des SVA wird von Biggs als explizites Beispiel dafür herangezogen, dass eine neoklassische Theorie den Status einer Institution erlangte.

> „[…] it is now taken granted that the sacred duty of managers is to maximize shareholder value. As a result, short-term profit maximization – as neoclassical theory predicts – is surely more often true now than it was half a century ago. Even when it is not true, the fact that managers invariably claim to be maximizing shareholder value gives the theory superficial plausibility" (Biggs 2009: 309).

Wie in Kapitel 5.4 gezeigt wurde, sprechen trotz der in den letzten Jahren zunehmenden Zweifel an den Prämissen von AT und SVA noch immer diverse Gründe für diese Aussage, seien es die Angaben von Studienabgängern über die Prioritäten von Firmen oder die noch immer anhaltende ökonomische Position von Shareholdern sowie die Berücksichtigung ihrer Interessen. Die unter anderem von Ferraro, Pfeffer und Sutton für die Durchsetzung bestimmter Theorien ausgemachten Faktoren wie Institutionalisierung, soziale Normen und Sprache formulieren – gerade in ihrem Zusammenhang – ein vergleichbares Plädoyer[199] (Ferraro/Pfeffer/Sutton 2005). Bevor eine vertiefende Auseinandersetzung mit der Bedeutung von Institutionen erfolgt, lohnt es sich, auch noch Biggs' zweites Argument zu begutachten. Demnach kann eine Theorie auch dann in der Praxis Bedeutung erlangen, wenn ihre Präskriptionen instrumentalisiert werden, um nutzenmaximierende Handlungen anzuleiten. Veranschaulicht wird dies zum einen am Beispiel der EMH, die – so man ihrem Ansatz folgte – durchaus rentable Investitionspotenziale eröffnete[200]. Zum anderen wird auf das BSM verwiesen, welches temporär den Handel mit Optionen sowie Arbitrage begünstigte. In beiden Fällen existieren ökonomische Anreize dafür, das eigene

[199] Dass diese Faktoren auch miteinander interagieren und somit nicht isoliert betrachtet werden können, spiegelt sich beispielsweise in Searles Institutionentheorie wieder, bei der Institutionen durch sprachlich bedingte Konstruktionsprozesse entstehen – ein Ansatz, auf den auch neuere Beiträge zur Performativitätsdebatte zurückgreifen (vgl. Searle 2005, Svetlova 2016).

[200] Vergleiche exemplarisch Schwert (2003). Ein eindrückliches Beispiel liefert auch Miyazakis ethnographische Beobachtung einer Börse in Tokyo, bei der die Trading-Strategien und Praktiken der Arbitrageure in entscheidendem Maße auf deren Glauben in die EMH zurückgeführt werden konnten (Miyazaki 2003).

Handeln an den jeweiligen ökonomischen Modellen bzw. Theorien auszurichten und diese somit für die eigene Nutzenmaximierung zu instrumentalisieren (Biggs 2009: 310). Zu beachten ist allerdings, dass Biggs diese Form des *fulfillments* vor allem als einen einfachen Aggregationseffekt beschreibt, bei welchem die aggregierte Instrumentalisierung einer Theorie bzw. eines Modells zu dessen Verstetigung führt. Dabei ließe sich auch hier das Argument vorbringen, dass in solch einem Fall Institutionen hervorgebracht werden, indem sich die Verwendung von Theorien (sei es als „Spielregel" oder vergleichbare Koordinationsform) entlang damit einhergehender Erwartungen stabilisiert.

Übertragen auf die verschiedenen Konzeptionen der SFP im Rahmen des vorliegenden Fallbeispiels lässt sich die Durchsetzung von AT und SVA in verschiedener Hinsicht bestimmen. Während die generalisierte SFP [a] selbst wiederum als ein Aggregat der aufeinanderfolgenden Konzeptionen [b] und [c] zu verstehen ist, lassen sich bei diesen in ihrer Erklärung durchaus verschiedene Schwerpunkte setzen. Betrachten wir zunächst die kausale Sequenz [b], bei der die Transformation von Unternehmenszielen im Mittelpunkt steht und die im Zeitraum t1 zu verorten ist. Hier stehen die Handlungen von Investoren und Shareholdern im Mittelpunkt, die das Programm von AT und SVA nutzen, um ihre eigenen Interessen gegenüber Managern durchzusetzen. Die Neuausrichtung der Unternehmen auf Dediversifizierung und *downsizing* steht in Zusammenhang mit den deskriptiven wie präskriptiven Aspekten der Theorien und trägt damit sowohl zur Rahmung der Situationswahrnehmung als auch zur Entwicklung spezifischer Handlungsprogrammen, also Skripten, bei. Die Erwartung, dass die Umsetzung dieser Strategien den Wert der jeweiligen Firma (und damit den Profit der maßgeblichen Akteure) erhöht, führt – zumindest temporär – zu einer tatsächlichen Wertsteigerung. Diese wird durch den sozialen Kontext in Form von Beobachtungs- und Bewertungsstrukturen, der neben den beteiligten Investoren auch durch Analysten und andere Vertreter der Finanzperipherie umfasst, herbeigeführt und durch die Konkurrenz auf dem Markt für Unternehmenskontrolle weiter verstärkt. Die Aggregation von Handlungen, die in der Regel ökonomischen Transaktionen bezogen auf Unternehmensanteile entsprechen, kann beispielsweise über eine Schwellenwerttheorie simuliert (vgl. Granovetter 1978) oder über den sogenannten *bandwagon*-Effekt (vgl. Lazarsfeld/Berelson/Gauded 1968) oder Herdenverhalten (z.B. Drehmann/Öchsler/Roider 2003) erklärt werden. Die dabei stattfindende Überwindung des Widerstandes der – in einschlägigen Diskursen zunehmend kritisierten – Manager findet wiederum durch die Veränderungen von Anreizstrukturen statt. CEOs mögen diese neuen (ihre ursprünglichen Handlungsspielräume

beschneidenden) Überzeugungen zwar nicht unmittelbar teilen, jedoch neue Gelegenheitsstrukturen[201] und Anreize wahrnehmen (z.B. in Form optionsbasierter Entlohnungen). Durch die sich verbreitende Aneignung der damit einhergehenden ökonomischen Praktiken bestätigten sich die Prämissen von AT und SVA, indem sie die nutzenmaximierenden Handlungen der involvierten Akteure durch Frames und Skripte anleiten bzw. legitimieren konnten. Wichtig ist jedoch der explizite Hinweis von Dobbin und Jung (2010, 2012), dass dieser Umstand nur temporär und mutmaßlich auf Basis dieser SFP gegeben war, so dass sich eine damit verbundene Profitabilitätssteigerung von Unternehmen langfristig nicht eindeutig empirisch bestimmen lässt (vgl. Kapitel 5.3.4). Dies mag einerseits darauf hinweisen, dass hier eine falsche oder zumindest arbiträre Situationsdefinition vorlag, die dennoch Handlungen veranlasste, welche zu einer Annäherung der ökonomischen Realität an die zugrundeliegenden Theorien führte. Gleichzeitig muss erneut hervorgehoben werden, dass dies eben lediglich temporär geschah und damit weit von einem fiktiven Zustand entfernt ist, bei dem ein abgeschlossenes *fulfillment* vorliegt[202]. Der zu beobachtende Prozess ist demnach von einer reflexiven Selbstverstärkung geprägt, bei der es (gerade aufgrund ihrer nicht bestätigten Richtigkeit?) allerdings nicht vollkommen und nur temporär gelingt, die Theorie zu „erfüllen". Letztlich sei jedoch darauf verwiesen, dass es trotz einer ausbleibenden empirischen Bestätigung von AT und SVA doch zu einer Verstetigung von deren Prämissen kam. Die zunehmende Einigkeit über die strategische Ausrichtung von Unternehmen und deren Zielerfüllung im Sinne der SV-Maximierung, die Implementierung neuer Kontrollmechanismen gegenüber CEOs sowie die Einführung neuer Anreizsysteme sprechen dafür, dass es gleichermaßen zu einer zunehmenden Institutionalisierung besagter Theorien kam (dazu mehr in Kapitel 6.3).

Bei jener Sequenz, die eine Transformation der Rolle des Managements auf Basis ökonomischer Theorien unterstellt [c], stehen Institutionalisierungsprozesse im Vordergrund. Biggs' zweites Argument hinsichtlich der Erfüllung, basierend auf einer potenziellen Instrumentalisierung ökonomischer Theorien zur Erreichung eigener Interessen behält hier zwar

[201] Biggs verweist in diesem Zusammenhang auf einen alternativen Erklärungsansatz hinsichtlich des *fulfillments*, bei dem keine (freiwillige) Übernahme einer bestimmten Überzeugung erforderlich ist, sondern vielmehr durch bestimmte Formen von Zwang oder Machtbeziehungen durchgesetzt wird. Dass Verhalten eines Akteurs ändert dabei nicht die Überzeugungen, aber sehr wohl die Anreizstruktur eines anderen Akteurs. Als Beispiel hierfür wird ein Geständnis unter Folter angeführt, bei dem der direkte Vergleich zum Fallbeispiel freilich hinkt, aber auf einer analytischen Ebene als ein möglicher Ansatz dafür herangezogen werden kann, wie die Überzeugungsprozesse zwischen A1 und A2 erklärt werden können (vgl. Biggs 2009: 308).

[202] Vergleiche hier auch die Parallelen zur Geschichte des BSM und der lediglich temporären Approximation zwischen Realität und Theorie. Zur Problematik des finalen Objektzustandes sei erneut auf die in Kapitel 4.3 formulierte Kritik verwiesen. Dennoch muss klar eingeräumt werden, dass die identifizierte soziale Dynamik an Grenzen stößt, die auch in der Materialität der Theorien verortet werden können (vgl. Callon 2009).

ebenfalls eine gewisse Gültigkeit, da die neuen Anreizstrukturen insbesondere die gewissenhafte Umsetzung der theoretischen Empfehlungen von AT und SVA belohnen. Dennoch erscheint hier vor allem das Argument der Neudefinition der Rolle des Managements durch die Transformation der maßgeblichen Ausbildungszentren – der *business schools* – gewichtig. Abseits diverser theoretischer Beiträge zu diesem Thema (z.B. Ghoshal 2005, Gonin 2007, Smith/Rönnegard 2016) wird dieses Argument vor allem durch Khuranas Studien zur Entwicklung dieser auf empirische wie historisch einordnende Füße gestellt (Khurana 2007). Die theoretischen Prämissen von AT und SVA als „prophetischen" Ausgangspunkt angenommen, erfolgt das *fulfillment* einer bestimmten Vorstellung über die Rolle des Managements durch deren Übersetzung in neue mentale Modelle, welche in *business schools* reproduziert werden. Nachdem vorausgehend eine Transformation der Unternehmensziele und der damit einhergehenden Institutionalisierungsprozesse beschrieben wurde, setzt sich diese Entwicklung in der Herausbildung neuer Erwartungsmuster mit Blick auf CEOs fort. Begreift man Institutionen als „Träger gesellschaftlicher Ideen und Wertmuster" (Maurer/Mikl-Horke 2015: 195) wird deutlich, dass es hier bestimmte ökonomische Ideen sind, die sich in geteilten Erwartungen manifestieren, diese koordinieren und damit einhergehend handlungsleitend wirken.

In Kapitel Fünf wurde bereits darauf hingewiesen, dass die amerikanischen *business schools* auch selbst Gegenstand eines institutionellen Wandels waren, der sich unter anderem in ihrer zunehmenden Professionalisierung sowie ihrer verstärkten Einbettung in die an Bedeutung gewinnende, neoklassische Finanzökonomik ausdrückte. Khurana identifiziert in diesem Kontext einen sich wechselseitig bedingenden institutionellen Wandel:

> „The rationale for placing the institutions of management and business schools side by side is not just that business schools shape the identity, outlook, assumptions, and aspirations of individuals who go on to become influential actors within powerful economic institutions […] The two institutions of management and business education […] have reciprocally defined the ultimate ends of the corporation and shaped the means through which management achieved them" (Khurana 2007: 5).

Während die zuvor beschriebenen und dem Zeitraum t1 zugeordneten Entwicklungen, die zu einer Transformation von Unternehmensstrategien führten, neue ökonomische Erwartungen hervorbrachten, kann durch die Verbindung zwischen *business schools* und Management eine

dauerhafte Objektivierung neuer Erwartungsmuster erklärt werden[203]. Die dadurch stattfindende Rekonstruktion der Rolle des Managements geschah in einer spezifischen Art und Weise, welche insbesondere durch die AT geprägt war und damit nicht nur den Zweck des Managements auf SV-Maximierung ausrichtete, sondern die damit einhergehenden Praktiken auch legitimierte[204]. Umgekehrt zogen *business schools* ihre Legitimation nicht nur aus der voranschreitenden Durchdringung mit ökonomischen – insbesondere neoklassischen – Theorien innerhalb des Curriculums, sondern auch aus ihrer Kompatibilität mit den neuen Unternehmensstrategien, welche wiederum durch einflussreiche Akteure repräsentiert wurden (vgl. wiederum Khurana 2007).

Die Transformation des institutionellen Rahmens führte dementsprechend auch zu einer neuen Handlungsorientierung der angehenden Manager-Generation (t2). Während der sich ausbreitende Markt für Unternehmenskontrolle, die Welle feindlicher Übernahmen in den 1980er Jahren und die neue Ausrichtung auf SV-Maximierung zunächst noch eine Bedrohung der Position der CEOs darstellten, wurden diese neuen „Spielregeln" nicht nur immer weniger bekämpft, sondern zunehmend anerkannt, wenn nicht für selbstverständlich angenommen. Die Beobachtung, dass viele Manager diese Strategie nicht nur als eine soziale Norm empfanden, sondern als juristische, wenn nicht gar moralische Pflicht, verdeutlicht die zunehmende Akzeptanz und weist auf die Entstehung neuer, als objektiv wahrgenommener Erwartungsmuster hin (vgl. Blinder 2000, Smith/Rönnegard 2016, Stout 2012a, Vermaelen 2009). Im Einklang mit Biggs' These hinsichtlich des *fulfillments* sozialwissenschaftlicher Theorien lässt sich diese Entwicklung also geradezu als Paradebeispiel dafür verstehen, wie ökonomische Theorien durch ihre Manifestation in Institutionen Geltung erlangen. Das *fulfillment* erfolgt demzufolge dadurch, dass die derart sozialisierten Akteure die erlernten Inhalte nicht nur in ihre Überzeugungen und Interessen (bzw.: mentale Modelle) übersetzen, sondern auf Basis der zur Verfügung gestellten Frames und Skripte entsprechende Handlungen selektieren. Die Aggregation in

[203] Besagte Verbindung muss allerdings auch in einen historischen Zusammenhang gesetzt werden. Während in der frühen Entwicklungsphase der *business schools* diese vor allem durch das praxisbezogene Anwendungswissen des Managements geprägt waren, kann später von einer Umkehrung dieses Verhältnisses gesprochen werden. Die zunehmende Professionalisierung der *business schools* sowie der vermehrte Einfluss (finanz-)ökonomischer Theorien im Curriculum führte später eine zunehmende Unabhängigkeit vom Management herbei, welches sich selbst hingegen immer stärker aus diesen Ausbildungsplattformen rekrutierte (vgl. Fourcade/Khurana 2011).

[204] Guillén weist darauf hin, dass sich organisationale Paradigmen durch zwei Elemente definieren: einerseits einer zugrundeliegenden Ideologie, andererseits einem Set spezifischer Techniken. Beide Komponenten werden durch Manager angeeignet und benutzt (vgl. Guillén 1994). Dies lässt sich durchaus mit der hier vertretenen These über die deskriptive und präskriptive Dimension von AT und SVA verbinden, wenn man unterstellt, dass die AT die Problemdefinition bzw. Techniken bildet und der SVA eine Ideologie liefert (vgl. Fligstein/Shin 2007).

Form der Entstehung kollektiv geteilter Erwartungsmuster führt zu einer Annäherung der Realität an die Theorie.

Dieser Zusammenhang ist noch relativ diffus, kann aber mit Blick auf eine pathologische Ausprägung dieser Entwicklung verdeutlicht werden. Erinnert sei an die problematisierte „moral muteness“ (Bird/Waters 1989) der neuen Managergeneration, die im Wesentlichen auf zentrale Prämissen von AT und SVA zurückgeführt wird, sei es die strategische Verengung auf Shareholderinteressen oder die Annahme einer opportunistischen Veranlagung von Managern (vgl. Ghoshal 2005, Gonin 2007). Ethische Verfehlungen, die im Mittelpunkt jüngerer Unternehmensskandale stehen, werden dabei nicht selten im Zusammenhang mit der Sozialisation von Managern betrachtet (vgl. exemplarisch Cagle/Baucus 2006, Koehn 2005, Unerman/O'Dwyer 2004). Die im Raum stehende Vermutung lässt sich dahingehend zusammenfassen, dass bestimmte (durch *business schools* vermittelte) Erwartungsmuster ein Verhalten hervorrufen, dass besagte Erwartungen bestätigt. Erneut ist es Khurana, der eine Deutung hierfür liefert:

> „In keeping the concept of the corporation as a mere nexus of contracts, and in contrast to the notion that the interests of the professional manager would be aligned with the interests of those institutions they were charged with leading, agency theory defined the interests of managers as separate and distinct not only from shareholders' but also from the organizations' “(Khurana 2007: 325).

Da Unternehmen im Konzept der AT lediglich eine juristische Fiktion darstellen, ergibt sich für Manager demnach auch keine Verpflichtung über die bloßen Vertragsinhalte hinaus[205]. Die Annahme einer opportunistischen Veranlagung von Managern durch die AT mag nicht per se zutreffend sein, kann sich allerdings durch den Mechanismus der SFT verstärken. Freilich lässt sich einwenden, dass abweichendes Verhalten ökonomischer Akteure natürlich auch eine Vielzahl anderer Ursachen haben kann und nicht auf die behandelten ökonomischen Theorien als solche zu reduzieren ist. Überdies ist nicht klar zu bestimmen, wie verbreitet – und demnach: wie relevant – derartige Verhaltensweisen sind. Es ist anzunehmen, dass das Ausmaß derartiger

[205] Dass es innerhalb solcher institutioneller Rahmenbedingungen auch weitreichende Handlungsspielräume bei der Definition, Befolgung und Neuverhandlung von den an eine soziale Position geknüpften sozialen Rollen gibt, ist beispielsweise auch Gegenstand diverser organisationssoziologischer Arbeiten (z.B. Abraham/Büschges 2009). Solche Spielräume stellen wiederum eine Quelle von Ungewissheit dar und können in Machtbeziehungen instrumentalisiert werden (vgl. Crozier/Friedberg 1979).

Pathologien aufgrund der Dunkelziffer nicht registrierter Fälle größer ist, als bekannt, aber dennoch stellt sich gerade hier die Frage, ob und, wenn ja, inwiefern sich derartige Handlungen aggregieren können. Die zuvor genannten kritischen Beiträge zu diesem Thema demonstrieren eine nicht zu unterschätzende Relevanz, bleiben jedoch ebenso vage bei der Frage nach deren tatsächlicher Verbreitung. Halten wir daher erneut fest: diese pathologische Dimension in der Transformation des Managements ist eben vor allem eine solche und mag vor allem als ausdrucksstarkes Beispiel dienen. Weniger alarmierend, dafür umso konstruktiver erscheint allerdings die allgemeinere Feststellung, dass AT und SVA zu einer Neudefinition der Rolle des CEOs beigetragen haben und durch ihre Implementierung in *business schools* neue Erwartungsstrukturen hervorbringen konnte.

Kommen wir auf die allgemeine kausale Sequenz zurück. Wie eingangs unterstellt, kann hier letzten Endes nur mit einer kombinierten Aggregation verschiedener Formen des *fulfillments* argumentiert werden. Diese spiegeln sich mit unterschiedlicher Schwerpunktsetzung in den beiden konstruierten Zeiträumen wieder und betonen einerseits die Kompatibilität der ökonomischen Theorien und die Möglichkeit ihrer Instrumentalisierung zur Verwirklichung ökonomischer Ziele, andererseits ihre Institutionalisierung in verschiedenen Bereichen innerhalb und außerhalb der Wissenschaft. Bevor an späterer Stelle noch eine gesamtheitliche Betrachtung der hier gewonnenen Erkenntnisse erfolgt, kann Biggs' Anspruch an die notwendige Rekonstruktion des *fulfillments* am Beispiel der AT bzw. des SVA als vorläufig beantwortet gelten. Während beide Erklärungsfaktoren (Instrumentalisierung von Theorien zur Erreichung persönlicher Ziele sowie Institutionalisierung) bei der Erklärung eine wesentliche Bedeutung zugeschrieben werden konnte, soll bei der in Kapitel 6.3 erfolgenden Rückführung der Argumentation auf Schmids Mehrebenenmodell soziologischer Erklärung die anstehende Frage nach den Folgen des kollektiven, mechanismenbasierten Handelns, vor allem der vielversprechende Fokus auf Institutionen aufrechterhalten werden.

6.2.2.6 Zur Eignung der Self-fulfilling Theory als erklärendem Mechanismus

Bevor die Analyse im Rahmen des mehrstufigen Erklärungsmodells fortgesetzt wird, bietet sich als letzter Zwischenschritt eine kurze Reflexion hinsichtlich der Adäquanz des gewählten sozialen Mechanismus an. Die Entscheidung, auf den Mechanismus der SFP im Allgemeinen und

der SFT im Speziellen zurückzugreifen, wurde bereits an früherer Stelle ausführlicher begründet. Dennoch ist diese Selektion nicht unproblematisch, da das Verhältnis von SFP und Performativität, wie eingangs gezeigt, von Kontroversen gezeichnet ist. Dementsprechend sollen im Folgenden einige potenzielle Probleme thematisiert und der Umgang mit ihnen erörtert werden. Dabei ist insbesondere zu klären, ob der verwendete soziale Mechanismus der SFT eine überzeugende Erklärung liefert.

Die drei untersuchten kausalen Sequenzen wurden innerhalb der einzelnen Untersuchungsschritte bereits regelmäßig auf ihre Plausibilität hin überprüft, indem sie an Biggs' Kriterien für SFP gemessen wurden. Die allgemeine Sequenz [a], welche die übergreifenden Transformationsprozesse und damit den stattfindenden Paradigmenwechsel abbildet, erfasst damit den Rahmen der zu untersuchenden Entwicklungen, offenbart jedoch Mängel bei detaillierteren Erklärungen. Eine Konzeption nach der SFT ist zwar möglich und wird anhand der Verbreitung theoriebasierter mentaler Modelle und der dadurch ermöglichten Aggregation in geteilten mentalen Modellen formuliert. Dennoch lässt sich allein auf Basis dieser allgemeinen Sequenz kaum bestimmen, warum besagte mentale Modelle an Bedeutung gewannen und sich reproduzieren konnten. Eine derart konstruierte SFT mag dementsprechend auf den ersten Blick plausibel erscheinen, da eine Verbindung zwischen einer in der Ausgangssituation verankerten Theorie und einem *outcome* hergestellt werden kann, der sich dieser Theorie angleicht, liefert aber gleichermaßen keine überzeugende soziologische Erklärung bezüglich der konkreten Ursachen und Abläufe. Innerhalb der Sequenz [a] wurden jedoch zwei weitere Prozesse differenziert und ebenfalls anhand des Mechanismus der SFT untersucht. Sequenz [b] thematisierte die Transformation von Unternehmen als Ergebnis eines dynamischen Prozesses, bei dem AT und SVA die Grundlage für eine neue, als profitabler wahrgenommene Ausrichtung und Bewertung von Unternehmen legten. Auf Basis dieser neuen Wahrnehmung versuchten Akteure (A1) die damit einhergehenden Strategien umzusetzen. Die Überzeugung, dass entsprechend ausgerichtete Unternehmen wertvoller sind als jene, die sich anderen Strategien ausrichtete, wurde durch die derart motivierten Handlungen (temporär) bestätigt, was sich mitunter in steigenden Aktienkursen als wahrgenommenem Indikator für die Richtigkeit dieser Theorien ausdrückte. AT und SVA wurden als Folge dessen institutionalisiert. Dies bildet den Ausgangspunkt für Sequenz [c], bei der auf Basis der neuen verfestigten Erwartungen, die sich insbesondere an A2 richten, eine Transformation letztgenannter konzeptualisiert wird. Mit Fokus auf die Ausbildung von A2 in *business schools* kann hier von einem durchaus verbreiteten Beispiel für SFP gesprochen werden, indem bestimmte Erwartungen des Lehrers (bzw. allgemein: des Curriculums) zu einer

veränderten Situationswahrnehmung der Auszubildenden führt (vgl. Kapitel 4.1, Biggs 2009: 296). In der SFT konkretisiert sich dies in der Überzeugung, dass die Theorien eine korrekte Abbildung der Realität darstellen, entsprechende Handlungen vollzogen werden und die Theorie dadurch bestätigt wird. Gleichermaßen werden nicht-intendierte Handlungsfolgen keineswegs ausgeschlossen (wie z.B. opportunistisches Verhalten). Durch die Aggregation der beiden untergeordneten Sequenzen kann schließlich auch erklärt werden, wie sich Sequenz [a] entwickelt. Über den Mechanismus der SFT kann damit eine annäherungsweise Erklärung des Aufstiegs und der Durchsetzung der zu untersuchenden Theorien erfolgen. Diese zurückhaltende Formulierung ist nicht zufällig gewählt, da auch verschiedene Einwände vorgebracht werden können, auf die im Folgenden kurz einzugehen sein wird.

Erstens umfasst die vorliegende Analyse keine vollumfängliche Erklärung, da die vorliegenden sozialen Prozesse bei weitem zu vielschichtig sind, um sie anhand eines einzelnen sozialen Mechanismus und in Form einer MRT zu erschließen. Die multiplen, miteinander verbundenen Sequenzen können als ein erneuter Verweis auf Gambettas Argument hinsichtlich der „Concatenations of mechanisms“ (Gambetta 1998), also der Verbindung und Verschränkung verschiedener Mechanismen verstanden werden. Weiterhin ist zu bedenken, dass innerhalb der Mechanismen weitere „Sub-Mechanismen“ vorliegen können[206], zum Beispiel wenn es um die Herausbildung von Überzeugungen geht. Eine derart komplexe sozioökonomische Transformation und ihre Einbettung wie Verknüpfung mit weiteren Makro-Prozessen wie z.B. der Finanzialisierung legt nahe, dass die hier beobachtenden Entwicklungen nicht nur auf die SFT als singulären Mechanismus reduzierbar sind. Demzufolge ist die hier vorgenommene Erklärung anhand des gewählten sozialen Mechanismus zwar nachvollziehbar, aber notwendigerweise unvollständig, da bestimmte Erklärungsfaktoren isoliert werden. Erneut ist allerdings zu betonen, dass die hier erfolgte mechanismenbasierte Erklärung als durchaus komplementär zu anderen theoretischen Ansätzen in diesem Bereich zu verstehen ist (z.B. Fligstein 2011).

Zweitens kann der Einspruch erhoben werden, dass die hier vorgenommene Konzeptualisierung der SFP gewissermaßen „passend gemacht“ wurde. Mit Blick auf das in Kapitel Vier formulierte Modell der Approximation, welches die SFP möglicherweise „entkernt“, indem die Erfüllung ein Stück weit relativiert wird, könnte – ebenso wie durch den Bezug auf die gleich zu diskutierenden Eigenschaften des Sonderfalls der SFT – moniert werden, dass hier eine Entpräzisierung des sozialen Mechanismus vorgenommen wird. Dem lässt sich allerdings insofern

[206] Florian hebt für SFP beispielsweise Vertrauen als Teilmechanismus hervor (vgl. Florian 2006). Generell lassen sich, wie in Kapitel Drei dargestellt, auf allen Stufen des soziologischen Erklärungsmodells unterschiedliche Mechanismen verorten.

widersprechen, als dass die SFP selbst mit verschiedenen begrifflichen wie theoretischen Defiziten belastet ist, wie sie vor allem in Kapitel Vier thematisiert wurden. Dies bezieht sich auch auf die möglichen Gegenstände der SFP, die sowohl von Merton als auch noch heute durchaus divers aufgefasst wurden und werden. Wie bereits hervorgehoben, handelt es sich einerseits bei SFP um eine „Mechanismen-Familie“ (Schelling 1998), bei welcher die SFT eine spezielle Ausprägung darstellt, die von anderen Formen abzugrenzen ist. Zweitens muss die Begriffs- und Theoriegeschichte der SFP mit der Konzeption als sozialen Mechanismus nicht abgeschlossen sein, sondern sollte offen für weitere Anschlusspunkte bleiben (z.B. perlokutionäre Performativität oder eine Verknüpfung mit mentalen Modellen). Schließlich wurde wiederholt auf die empirische Erschließung von SFP hingewiesen, zu dem ein approximationsbasiertes Verständnis von SFP durch die Ausklammerung des ohnehin heiklen *fulfillments* einen konstruktiven Beitrag leisten kann.

Drittens liegt der Kritikpunkt nahe, dass mit Hinblick auf das zu sezierende soziale Phänomen eher Interessen als Überzeugungen handlungsanleitend waren und damit kein überzeugungsvermittelter Mechanismus wie die SFP bzw. SFT, sondern ein anderer sozialer Mechanismus vorliegt. Dies lässt sich – gerade angesichts der empirischen Situation – nicht ausschließen bzw. wird – siehe Kritikpunkt Eins – auch ein Stück weit offengelassen. Die vorgenommene Rekonstruktion lässt gerade den Schluss zu, dass sowohl Überzeugungen als auch Interessen eine wichtige Rolle innerhalb der skizzierten sozialen Dynamiken spielten. Im Rahmen der MRT wurden Überzeugungen zwar hervorgehoben, die Bedeutung von Interessen allerdings nicht ausgeschlossen. Eine solche Betrachtungsweise schließt auch an andere bekannte Fälle an: Beim klassischen Beispiel des *bank runs* etwa haben Bankkunden auch ein Interesse daran, ihr Geld nicht zu verlieren (vgl. Abbildung 9, Bornmann 2010, Hedström 2008). Umgekehrt spielen im Rahmen der Feld-Theorie Fligsteins neben Machtbeziehungen und Interessen auch Überzeugungen eine wichtige Rolle (vgl. Fligstein 2011: 177f.). Zu einem vergleichbaren Ergebnis kommen Dobbin und Zorn, die den Aufstieg von AT und SVA zwar einerseits durch die Durchsetzung bestimmter Interessen mächtiger Akteure zurückführen (A1), dabei jedoch explizit betonen, dass

> „[t]hey conned themselves first and foremost. Takeover specialists convinced themselves that they were ousting inept CEOs. Institutional investors convinced themselves that CEOs should be paid for performance. Analysts convinced themselves that forecasts were a better metric for judging stock price than current profits“ (Dobbin/Zorn 2005: 195).

Sowohl Swedberg als auch Useem kommen zu ähnlichen Einschätzungen und führen die stattfindenden Überzeugungsprozesse von A2 durch A1 gerade darauf zurück, dass es sich bei Shareholdern häufig selbst um überzeugte, bisweilen geradezu glühende Verfechter der neuen – durch AT und SVA formulierten – Ideen handelte (Swedberg 2005: 204, Useem 1993: 233), welche sich selbst (und wechselseitig) von deren Richtigkeit überzeugten. Sofern man den in Kapitel 5.3 vorgestellten Kritikpunkt aufgreift, dass es sich beim SVA mehr um eine Ideologie als um eine Theorie handelt, sollte die Bedeutung von Überzeugungen bei der Handlungsmotivation ohnehin ernst genommen werden. Schließlich ist es allerdings auch wichtig, erneut auf die besonderen Merkmale der SFT aufmerksam zu machen, welche durchaus die Möglichkeit einräumen, dass sich die Akteure ihrer Rolle innerhalb dieser Prozesse bewusst sind und möglicherweise ein instrumentelles Verhältnis zu den Theorien pflegen, um durch den Einsatz dieser ihre eigenen Interessen zu verwirklichen. Nichtsdestoweniger erfordert dies nach Biggs zumindest einen gewissen Grad an Überzeugtheit von der Theorie, und bestehe diese nur darin, so zu handeln, *als ob* bestimmte Elemente ökonomischen Wissens real seien (vgl. Beckert 2016, Friedman 1953).

Der vierte aufzugreifende Einwand liegt in dem Konfliktpunkt hinsichtlich der Frage, inwiefern ökonomische Performativität mehr ist als „nur“ eine SFP. Eine wiederholte Abgrenzung liegt vor allem darin, dass es nicht nur um *false beliefs* oder um Überzeugungen im Allgemeinen geht, sondern dass auch der Inhalt des zugrundeliegenden ökonomischen Aspektes selbst eine Rolle spielt. Es geht also um die wiederholt thematisierte Materialität einer Theorie oder eines Modells, welche sich z.B. darin ausdrücken kann, dass eine Theorie einer durch Überzeugungen ausgelösten sozialen Dynamik Widerstand leistet und sich nicht an diese anpasst[207] (vgl. Brisset 2017, Callon 2007, Herrmann-Pillath 2016). Besagte Kritikpunkte können allerdings in zweierlei Hinsicht moderiert werden: einerseits, indem erneut auf die mitunter verengte Perspektive auf SFP verwiesen und anlehnend an Biggs betont wird, dass nicht nur falsche, sondern auch arbiträre Überzeugungen konstitutiv für den Mechanismus sein können, indem eine andere Überzeugung zu anderen Handlungen führen würde (vgl. Biggs 2009). Gerade mit Hinblick auf Theorien, aber auch mit Bezug auf andere Phänomene wurde das Merkmal der Falschheit bereits in Kapitel Vier differenziert betrachtet[208]. Allerdings hat auch eine

[207] Dies weist auf die mögliche *counterperformativity* von Theorien und Modellen hin, die sich nicht nur als reine *self-destroying prophecy* begreifen lässt (vgl. MacKenzie 2006a, 2006b).
[208] Die Kehrseite dieses Arguments liegt freilich darin, dass es dem zweiten Kritikpunkt zusätzliche Angriffsfläche bietet.

mögliche Arbitrarität der Überzeugung Grenzen womit wir, andererseits, bei der Replik ankommen, dass auch SFP (und SFT) ein gewisses Maß an Materialität zugrunde liegt. Sowohl Theorien als auch Prophezeiungen „leben" von ihrer Glaubwürdigkeit, die nicht zuletzt in ihrem Realismus verwurzelt ist. Mertons *bank run* entfaltet seine Dynamik zwar durch die zunehmende Glaubwürdigkeit der Prophezeiung aufgrund aggregierter Handlungen, aber weist im Kontext der beschriebenen Situation eben auch einen gewissen Realismus auf. Nicht jede falsche oder arbiträre Äußerung kann sich durch rein überzeugungsvermittelte Dynamiken selbst erfüllen – der Inhalt einer Prophezeiung (bzw. einer Theorie) ist relevant[209]. Man mag Callons im Widerspruch zu der Austin'schen Konzeption von Performativität stehenden Positionierung folgen, dass ökonomische Performativität sich nicht auf (perlokutionäre) Sprechakte, also überzeugungsvermittelte Prozesse, reduzieren lässt, sondern dass bestimmte äußere Umstände (z.B.: der Inhalt der Formel, technisch-materielle Aspekte, etc.) eine bedeutsame Rolle spielen. Allerdings lässt sich dagegenhalten, dass auch SFP durch äußere Umstände geprägt sein und daher scheitern *können*, wenn exogene Faktoren intervenieren[210]. Auch Guala kommt zu dem damit zusammenhängenden Schluss, dass „[p]erformative statements and self-fulfilling prophecies are two aspects of the same phenomenon" (Guala 2016: 42).

Während die Aufrechterhaltung der analytischen Trennung zwischen Performativität und SFP in Anbetracht dessen zwar insgesamt sinnvoll erscheint, sind die Differenzen nicht immer so klar zu kontrastieren, wie es von einigen Autoren vermutet wird – insbesondere dann, wenn bestimmte, überzeugungsbasierte Formen von Performativität (sprich: perlokutionäre Performativität) unterstellt werden. Der Rückgriff auf eine spezifische Konzeption von SFP in Form der SFT erlaubt also, verschiedene Kritikpunkte aufzugreifen und diesen entgegenzukommen oder sie gar zu integrieren. Die SFT birgt durchaus die Gefahr, das eindeutige Merkmal von SFP als einem überzeugungsvermittelten sozialen Prozess durch Differenzierungen hinsichtlich der treibenden Motivation zu entkräften, grenzt sich dabei allerdings nicht nur als eine spezifische Spielart ab, sondern vermag es dadurch auch, eine theoretische Brücke zur Performativitätsdebatte zu konstruieren. Hier liegt schließlich und mit Hinblick auf die eingangs formulierten Ziele dieser Arbeit auch das zentrale Anliegen: die Überprüfung, ob eine

[209] Bis zu einem gewissen Grad ist hierfür Sequenz [b] ein Beispiel, indem die Aktienkurse von dediversifizierten Unternehmen lediglich temporär anstiegen, die zugrundeliegenden Überzeugungen allerdings kein fortlaufendes *fulfillment* ermöglichten. Entsprechende Analogien zum BSM sind dabei nicht von der Hand zu weisen. Felin und Foss weisen bei ihrer Kritik des Selbsterfüllungspotenzials ökonomischer Theorien exemplarisch auf die Annahme allwissender Akteure hin, die sich freilich auch nicht selbst erfüllen kann (Felin/Foss 2009a).

[210] Ein passendes Beispiel wurde bereits mit Hinblick auf das Problem des finalen Objektzustandes formuliert: wenn eine kurz vor der Insolvenz stehende Bank durch staatliche Intervention gerettet würde, wäre eine entsprechende Prophezeiung nicht erfüllt (es hätte allerdings eine Approximation stattgefunden).

mehrstufige soziologische Erklärung unter Verwendung eines spezifischen sozialen Mechanismus (der SFT) zu einer theoretischen Präzisierung ökonomischer Performativität beitragen kann. Entlang der Anwendung auf das Fallbeispiel lässt sich schließlich festhalten, dass anhand des gewählten Mechanismus eine soziologische Erklärung des Phänomens realisierbar ist. Dass es auch andere Möglichkeiten und Mechanismen gibt, um die Verknüpfung zwischen Performativität und mechanismenbasierter Erklärung herzustellen, ist offenkundig der Fall (vgl. Herrmann-Pillath 2016). Nichtsdestoweniger ist m.E. zunächst weniger entscheidend, auf welche Weise, sondern *dass* eine solche theoretische und methodische Verbindung aufgebaut wird, um Performativität durch ein zur Analyse und Erklärung geeignetes *framework* erfassen zu können.

6.3 Kollektive Handlungsfolgen, Rekursivität und eine Makro-Mikro-Makro-Einordnung

Nachdem eine vertiefende Analyse des handlungstheoretisch fundierten Mechanismus vorgenommen wurde, gilt es nun, diese mehrstufige Bestimmung selbsterfüllender Prophezeiungen in die Erklärungssystematik von Maurer und Schmid zurückzuführen. Mit der Rekonstruktion verschiedener Gründe, die nach Biggs die „Erfüllung“ einer Prophezeiung bedingen können, wurde bereits die Ausgangsbasis für die Identifikation der wirkenden Aggregationseffekte gelegt. Zunächst sind die intendierten und nichtintendierten Folgen der kollektiven Handlungen näher zu beleuchten, deren Aggregation (bzw. *fulfillment*) insbesondere in Form von Institutionalisierungsprozessen verortet wurden und dadurch mit der soziologischen Makroebene verknüpft sind[211] (dritter Erklärungsschritt). Abschließend erfolgt ein letzter Erklärungsschritt, bei welchem die Reaktionen auf die kollektiven Handlungsfolgen im Mittelpunkt stehen, sprich: welche Rückwirkungen die hervorgebrachten sozialen Phänomene auf die Situationsdefinitionen der Akteure haben, also wie sich entstandene Veränderungen auf der Makro-Ebene auf die Mikro-Ebene zurückführen lassen. Der soziologisch zentrale Zusammenhang zwischen Handlung und Struktur wird damit nicht nur abgeschlossen, sondern auch dynamisch, indem dadurch soziale Transformationsprozesse aufgezeigt werden können (vgl. Maurer/Schmid 2010, Schmid 2006). Das Kapitel schließt mit einer Zusammenführung der bis dahin vollzogenen Erklärungsschritte sowie deren finale Übertragung in das soziologische Makro-Mikro-Makro-Modell.

[211] Dabei wird der von Schmid zwar nicht explizit befürwortete, aber doch aufgezeigte Weg eingeschlagen, individuelle Handlungsfolgen über einen institutionalisierten „Aggregierungsmechanismus“ zu bündeln, aber nicht eigens zu modellieren (vgl. Schmid 2006: 23).

6.3.1 Aggregation und Institution: eine Annäherung

Die Logik der Aggregation in Form von Institutionalisierungsprozessen zu behandeln ist, wie zu zeigen sein wird, ein durchaus ambivalentes Unterfangen. Nachdem zuvor dargestellt wurde, dass das *fulfillment* der zu untersuchenden ökonomischen Theorien maßgeblich durch deren Übersetzung in den Status von Institutionen erklärbar ist und sich daraus Rückschlüsse für die Frage ergeben, wie sich individuelle Handlungen aggregieren und kombinieren lassen, sollen im Folgenden die damit einhergehenden Probleme und Potenziale für eine soziologische Erklärung erörtert werden.

Zunächst ist erneut darauf hinzuweisen, dass insbesondere der Übergang von Mikro- zu Makroebene soziologische Erklärungen häufig vor große Herausforderungen stellt (vgl. z.B. Boudon 1980, Coleman 1990). Während dies in der Ökonomik geradezu trivial erscheint und die Herausbildung von Institutionen z.B. spieltheoretisch oder über die Herausbildung von Gleichgewichtszuständen erklärt wird, fällt dies der Soziologie häufig schwerer. Zwar gibt es auch soziologische Bestrebungen, entsprechende Transformationen mathematisch oder durch Modellierungen nachzuzeichnen, wie sich durch Granovetters Schwellenwertmodell exemplarisch verdeutlichen lässt (Granovetter 1978, weitere Ansätze liefern z.B. Boudon [1973] oder Hedström [2008]). Dennoch greifen soziologische Analysen hier häufig auf reine Aggregationen von Handlungen oder Institutionentheorien zurück, wobei letztere den Übergang von Handlungen zu sozialen Regeln beschreiben[212]. Letztere bieten den Vorteil, dass sie Transformationsmodelle liefern, die auf Basis empirischer Rekonstruktionen der Entstehung und Wirkung von Institutionen angeben können, unter welchen Umständen diese das Handeln von Akteuren prägen (vgl. Esser 2000, 2003). Diese Vorgehensweise wird auch im Rahmen dieser Arbeit gewählt, um zu verdeutlichen, dass die handlungsleitenden Wirkungen von AT und SVA kaum ohne deren Übersetzung in Institutionen erklärbar sind. Der naheliegende Kritikpunkt, dass der Verzicht auf eine mathematische Modellierung oder eine Simulation, durch welche sich die Wirkung besagter Theorien operationalisieren lässt, letztlich den Erklärungsgehalt der vorliegenden Analyse reduziert, ist nicht einfach auszuräumen. Der Rekurs auf Institutionalisierungsprozesse als Transformationsregel trägt in gewissem Sinne zu einer Komplexitätsreduktion bei und vermeidet eine durch Modellierung gestützte Erklärung. Andererseits kann argumentiert

[212] Eine naheliegende Parallele besteht hier beispielsweise zur sozialkonstruktivistischen Theorie, bei der sich Handlungen über den Zwischenschritt der Habitualisierung in Institutionen verstetigen können (vgl. Berger/ Luckmann 1987[1969]). In diesem Zusammenhang sei auch auf die von Maurer und Schmid vorgenommene Diskussion und Kategorisierung verschiedener Transformationsmodelle verwiesen (vgl. Maurer/Schmid 2010: 137ff.).

werden, dass es gerade Institutionen sind, die – ganz im Sinne der Fragestellung dieser Arbeit – zu erklären vermögen, *warum* bestimmte Theorien eine starke Wirkung auf die ökonomische Praxis entfalten können, *warum* sie für Akteure handlungsleitend werden können und *warum* sich dadurch ein selbstverstärkender Effekt ergeben kann. Im Rahmen dieser Analyse wird daher der Weg gewählt, den Maurer und Schmid als „empirisch-analytisches Transformationsmodell" bezeichnen (Maurer/Schmid 2010).

Die sich zwischen Soziologie und Ökonomik erstreckende Weite des Feldes der Institutionenanalyse kann an dieser Stelle notwendigerweise nur unzureichend abgedeckt werden. Dennoch sollen kurz einige Argumente anführt werden, warum die Beschäftigung mit Institutionen an der Schnittstelle zwischen Mikro- und Makro-Ebene kein bloßer Selbstzweck sein darf, sondern sowohl für die Konzeption spezifischer Formen ökonomischer Performativität und SFP (in Form von SFT) als auch für deren jeweilige soziologische Erklärung von essentieller Bedeutung ist. Dadurch mag sich – wiederum in Identifikation mit dem Anliegen dieser Arbeit – ein potenziell reichhaltiger theoretischer Fundus ergeben, von dem besagte Ansätze profitieren können. Inwiefern dies vollzogen werden kann, soll im Folgenden anhand einiger aufgrund ihrer offenkundigen Anschlussfähigkeit ausgewählten Zugänge (und freilich weit entfernt von jedem Anspruch auf Vollständigkeit) und mit Bezug auf das gewählte Fallbeispiel dargestellt werden.

Indem zuvor das Anliegen verfolgt wurde, über den Mechanismus der SFT zu erklären, wie sich aus bestimmten Theorien Überzeugungen entwickelten, deren handlungsanleitende Wirkung in Aggregation dazu führte, dass sich die Realität den Prämissen der Theorien annäherte, wurde zudem eine Verbindung zwischen Überzeugungen und Institutionen hergestellt, die an dieser Stelle theoretisch eingeordnet werden soll. Zwar können sich Institutionen auch aus geteilten Interessen ableiten und ihre Legitimität über diese beziehen[213], gleichermaßen zehrt die konstituierende Akzeptanz von Institutionen aus einem gewissen Maß an Überzeugung hinsichtlich der Angemessenheit und Richtigkeit dieser Regeln. Der Zusammenhang zwischen *beliefs* und Institutionen wurde bereits in verschiedenen Arbeiten thematisiert (z.B. Aoki 2007, Svetlova 2016) und bildet ein wichtiges theoretisches Fragment, wenn man die performative Wirkung bestimmter Theorien erklären möchte. Eine nähere Betrachtung führt uns unmittelbar zu dem klassischen soziologischen Problem des Verhältnisses zwischen Handlung und Struktur, wie es beispielsweise schon von Berger und Luckmann formuliert wurde (vgl.

[213] Ein klassisches Beispiel hierfür wäre der in Hobbes' Leviathan geschlossene Gesellschaftsvertrag (Hobbes 2006[1651]).

Berger/Luckmann 1987[1969]): Handlungen können sich über Habitualisierungen verstetigen und gegebenenfalls in Institutionen stabilisieren, die wiederum auf die Handlungen zurückwirken. Legen wir zugrunde, dass besagte Handlungen unter Umständen auf Überzeugungen basieren, ergibt sich daraus zunächst wiederum ein reziproker Zusammenhang – Institutionen prägen die Überzeugungen von Akteuren, welche durch ihre Handlungen wiederum zur Reproduktion der institutionellen Umwelt beitragen. Diese Feststellung mag zwar banal erscheinen, verweist aber darauf, dass die Existenz von Institutionen nicht nur als gegeben betrachtet werden kann, sondern die Entstehung dieser – gerade mit Bezugnahme auf soziale Mechanismen – durch das Performativitätskonzept erklärbar ist. Im Zentrum dieses Arguments steht wiederum die perlokutionäre Form von Performativität, welche auf Prozesse der *belief formation* abzielt. Im Anschluss an die Arbeiten von Barnes (1983), Bloor (2000, 2013) und Searle (2005) wird dies von Svetlova auf den Punkt gebracht:

> „The performativity-based conceptualizations of institutions […] stress the importance of collectively shared beliefs, processes of acceptance and recognition. Institutions exist as long as people *believe* them to exist and as long as they act *as if* they believe. […] Power (institutions) and beliefs are *mutually constitutive*. Still, the crucial question remains of how those common, mutually constitutive and self-validating beliefs come into being“ (Svetlova 2016: 189: Hervorhebung i.O.).

Entscheidend für die Aufrechterhaltung von Institutionen ist demnach der Glaube an ihre Existenz bzw. jene Handlungen, die zumindest in einer Form vollzogen werden, als würde man an sie glauben[214] (beispielsweise durch die Einhaltung der „Regeln des Spiels“). Das von Svetlova aufgeworfene Problem, wie diese Überzeugungen entstehen bzw. aus welchen Prozessen der *belief formation* sie hervorgehen, wird von ihr (bzw. auch von Butler [2010] oder Guala [2016]) mit dem Rekurs auf perlokutionäre Performativität beantwortet. „Crucial is the idea that performatives – in their perlocutionary dimension – trigger, or bring about, a set of beliefs or expectations, and those are causal relations that create and govern institutional reality“ (Svetlova

[214] Eine derartige Diskrepanz wird von Aoki anhand des Begriffs der „public representations“ zum Ausdruck gebracht (z.B. Aoki 2007, 2011, Herrmann-Pillath 2012). Institutionen werden demnach nicht als statisch, sondern als Gegenstände andauernder strategischer Interaktionen zwischen Akteuren verstanden, welche besagte öffentlichen Repräsentationen nutzen, um im Rahmen des Spiels ihre Ziele zu erreichen. Eine solche Konzeption erlaubt einen spieltheoretischen Zugang zur Herausbildung und ständigen Neuverhandlung von Institutionen, die demnach auch Gegenstände von Konflikten sein können. Übertragen auf das MFS und das vorliegende Fallbeispiel könnte so das Verhalten eines CEO erklärt werden, der die „Regeln des Spiels“ befolgt und ein entsprechendes Skript verwendet, gleichzeitig aber die Prämissen von AT und SVA auf der Ebene des Frames in Zweifel zieht.

2016: 192). Bereits zuvor wurde auf den Umstand aufmerksam gemacht, dass das Performativitätskonzept Probleme bei der Formulierung überzeugender soziologischer Erklärungen hat, warum Theorien bestimmte Wirkungen entfalten. Hier zeigt sich allerdings erneut, dass es gerade die perlokutionäre Form von Performativität ist, die sich als soziologisch besonders interessant und unmittelbar anschlussfähig an mechanismenbasierte Erklärungskonzepte und Institutionentheorien darstellt. Abseits der in dieser Arbeit und anhand des vorliegenden Fallbeispiels nicht näher thematisierten technisch-materiellen Dimension des Performativitätsansatzes sind es insbesondere überzeugungsvermittelte soziale Prozesse, die eine zentrale Rolle bei der performativen Entfaltung von Theorien und ihrer Überführung in Institutionen spielen. Umgekehrt weist dies auf eine elementare Anforderung für Theorien hin, sollte diesen eine performative Wirkung zugeschrieben werden:

> „To influence behavior, theories do not need to be »true« or »false«, they must be credible. The credibility of economic theories has an institutional basis, and stems from a social process of power-infused interactions in which the legitimated participants of the scientific community and expert elites persuade one another and the broader public of a given theory and the way to apply it. To gain influence, theories and paradigms require the institutional basis of economic departments, business schools, think tanks, political interest groups, and the media“ (Beckert 2016: 268).

Während die Rekursivität des stattfindenden Prozesses hier bereits angedeutet und im folgenden Kapitel weiter vertieft wird, schließt Beckert implizit an die Merkmale einer SFT, wie sie zuvor beschrieben wurde, an. Entscheidend für die performative Wirkung einer Theorie ist demnach nicht ihre objektive „Richtigkeit“, sondern dass sie entsprechend wahrgenommen wird bzw. Akteure so handeln können, als wäre dies Fall[215]. Die von Beckert dargestellten Überzeugungsprozesse, die sich wiederum mit dem kausalen Muster der SFT erklären lassen, werden somit durch wissenschaftliche Akteure angestoßen und durch Interaktionsprozesse verbreitet. Dieser in Kapitel 6.2 verfolgte Erklärungsansatz wird sogleich erneut systematisch zusammengeführt (Kapitel 6.3.3). Dieser integrierten Erklärung wird allerdings noch insofern

[215] Dies entscheidet letztlich primär über die Wirkung der Theorie, aber nicht unbedingt ihren empirischen Erfolg. Sowohl das Beispiel der Black-Scholes-Formel als auch des SVA zeigten, dass sich aufgrund ihrer performativen Wirkung die Realität zwar der Theorie annähern konnte, aber dies bloß temporär und nur bis zu einem gewissen Grad – was aber wiederum dafürspricht, dass Theorien bzw. Modelle, auch wenn sie nicht „wahr“ sind, die Realität nach ihrem Bild handlungsvermittelt gestalten können. Beckert und Reichmann diskutieren dieses Phänomen und die ökonomische Relevanz von Handlungen, die vollzogen werden, als wenn die zugrundeliegende „Prophezeiung“ wahr wäre, auch am Beispiel von Wirtschaftsprognosen (Beckert 2016, Reichmann 2018).

vorgegriffen, als dass an dieser Stelle eine weitere handlungstheoretische Verknüpfung zwischen Überzeugungen und Institutionen aufgezeigt wird, die mittelbar an das verwendete MFS anschließt.

In einem vielbeachteten Aufsatz beschäftigen sich Denzau und North mit Ideologien und Institutionen, welche sie – wenn auch wenig trennscharf – unter dem Begriff der *shared mental models* zusammenfassen (vgl. Denzau/North 1994). Vor dem Hintergrund ökonomischer Ungewissheit greifen Akteure auf mentale Modelle zurück, die Deutungen ihrer sozialen Umwelt liefern, diese ordnen und die Komplexität der Handlungssituation dadurch reduzieren. Indem besagte mentale Modelle kommuniziert und von anderen Akteuren übernommen werden, entstehen geteilte mentale Modelle als kollektive Instrumente der Komplexitätsreduktion und Koordination (ebd.: 20). Wie in Kapitel 6.1 erläutert, greift auch die Handlungstheorie des MFS auf vergleichbare Konzepte zurück, indem es Frames als mentale Modelle der Situation und Skripte als mentale Modelle des Handelns formuliert (vgl. Kroneberg 2011: 120f.). Auf der Basis dieser Begriffskategorien wurde bereits argumentiert, dass SVA und AT in einer Situation ökonomischer Unsicherheit derartige Situationsdefinitionen und Handlungsskripte zur Verfügung stellten, sprich: ein bestimmtes mentales Model prägten, welches nach und nach durch Interaktionsprozesse Verbreitung fand. Die zunehmende Aneignung dieses geteilten mentalen Modells, das eben schließlich den Status einer Institution bzw. einer Ideologie[216] erlangte, erfolgte – ausgehend von der anfänglichen wissenschaftlichen Legitimität und eventuellen Machtbeziehungen – insbesondere dadurch, dass immer mehr Akteure dieses mentale Modell verwendeten, dieses in seiner Glaubwürdigkeit dadurch bestätigten und – ganz im Sinne einer SFT – die Situationsdefinition anderer Akteure beeinflussten. Ein solcher Zugang zu Institutionen erlaubt demnach eine elegante Verknüpfung mit dem MFS als hier eingesetzter Handlungstheorie, da dieses (über den Weg mentaler Modelle) Überzeugungen mit Institutionen zu verbinden weiß und damit demonstrieren kann, inwiefern sich die zuvor beschriebene Wechselwirkung erklären auch auf der Handlungsebene rekonstruieren lässt[217].

[216] Denzau und North sind bei der Unterscheidung der beiden Begriffe wie gesagt nicht sehr präzise. Tatsächlich ist ihr Ideologiebegriff – zumindest meiner Lesart nach – auch nicht negativ konnotiert und wird, vergleichbar mit Institutionen, als notwendiges Element ökonomischer Ordnungsbildung angesehen, was auch der zuvor erwähnten These Guilléns mit Blick auf Managementkonzepte entspricht. Damit einhergehende Kritik, wie sie beispielsweise in Kapitel 5.3 an den SVA gerichtet wurde, wird damit auch ein Stück weit relativiert: als *shared mental model* wäre der SVA vermutlich auch eine Ideologie – was nach dieser Lesart aber eben nicht unbedingt zu kritisieren ist. Im Gegenteil verweist North in früheren Arbeiten sogar auf die Bedeutung von Ideologien bei der Herausbildung und Verstetigung von Institutionen (North 1981, 1990).

[217] Dennoch lässt sich entgegnen, dass eine solche Erklärung (gerade aufgrund ihrer Eleganz) möglicherweise unterkomplex ist und soziale Konflikte unzureichend berücksichtigt. Stellvertretend für einen solchen Einwand kann die zuvor thematisierte Institutionentheorie Aokis angeführt werden, welche Institutionen zum Gegenstand spieltheoretischer Interaktionen macht und damit in Zweifel zieht, dass mentale Modelle einfach geteilt werden.

Das theoretische Programm des soziologischen Neo-Institutionalismus kann zwar an dieser Stelle nicht ansatzweise rekonstruiert werden, dennoch erscheint der Verweis auf dessen Potenzial für die Unterstützung der vorliegenden Erklärung gewinnbringend. Jenseits der grundlegenden Annahme, dass individuelles und kollektives Handeln im Kontext gesellschaftlicher Regeln zu erklären ist, unterstellt der Neo-Institutionalismus, dass Organisationen institutionell eingebettet sind und diese institutionelle Umwelt maßgeblichen Einfluss auf die Zielerreichung von Organisationen hat. Dementsprechend sind Organisationen nicht nur auf die Verfolgung ihrer qua formaler Satzung definierten Ziele ausgerichtet, sondern müssen auch darauf achten, in Einklang mit den an sie gerichteten gesellschaftlichen Erwartungen zu stehen und dadurch Legitimität herzustellen (vgl. Meyer/Rowan 1977). Diese These lässt sich unmittelbar auf das ausgewählte Fallbeispiel übertragen, da Unternehmen als spezifischer Typ von Organisation auf externe, institutionalisierte Erwartungen Bezug nehmen müssen, sofern sie keinen Legitimitätsentzug hinnehmen wollen. Indem die Maximierung von SV und der AT entnommene Kontrollkonzepte sich von den Erwartungen bestimmter Akteursgruppen (A1) zunehmend in Richtung allgemein geteilter Institutionen entwickeln, sind Unternehmen und deren CEOs mit neuen Regeln konfrontiert, deren Nichteinhaltung negative Folgen mit sich ziehen kann. Anschließend an die neoinstitutionalistische Theorie kann der Entzug von Legitimität auch Konsequenzen für die Performance der Organisationen hinsichtlich der Erreichung ihrer eigentlichen Ziele haben. Maximiert ein Unternehmen nicht seinen SV, führt dies möglicherweise zu Konflikten mit den Anteilseignern und den von Hirschman aufgezeigten Reaktionen dieser (Hirschman 1970a). Gleichzeitig mag eine solche Abkehr von den Erwartungen der Finanzanalysten dazu führen, dass der Aktienkurs eines solchen Unternehmens (bzw. dessen Ausblick) negativ bewertet wird, was wiederum das Risiko für feindliche Übernahmen erhöht. Die in Kapitel 6.2 vorgenommene Erklärung erweist sich dabei als anschlussfähig an den Mechanismus einer SFT, bei der die Theorie durch die akkumulierte Überzeugung der involvierten Akteure (im Sinne einer Veränderung ihrer *beliefs*) eine zunehmende Glaubwürdigkeit bzw. Legitimität erlangt und schließlich in einer Institution stabilisiert wird.

Nicht nur ist also durch den Rückgriff auf Institutionen erklärbar, warum bestimmte Theorien eine selbsterfüllende bzw. stark performative Wirkung entfalten, sondern auch, wie durch derartige soziale Prozesse Institutionen *entstehen*[218]. Doch zurück zur Theorie des Neo-

[218] Der Umstand, dass die Entstehung von Institutionen zwar alles andere als trivial ist, ihre Existenz aber dennoch häufig unhinterfragt als gegeben angenommen wird, findet beispielsweise bei Searle (2005) oder Sánchez-Pagés und Staub (2010) eine kritische Betrachtung.

Institutionalismus und dessen fortführender These eines Institutionellen Isomorphismus (DiMaggio/Powell 1983), womit strukturelle Angleichungstendenzen innerhalb eines organisationalen Feldes beschrieben werden. Begreift man die amerikanische Unternehmenslandschaft im beobachteten Zeitraum als ein organisationales Feld, so lassen sich derartige isomorphistische Tendenzen mit Bezug auf die zunehmende Homogenisierung von Unternehmenszielen auf die Maximierung von SV und damit einhergehende Kontroll- und Anreizstrukturen ausmachen. Die konkreten Gründe für diese Annäherungen können prinzipiell verschiedener Natur sein[219], lassen sich aber mit Bezug auf das Fallbeispiel vor allem in Zwängen (ausgelöst durch veränderte gesellschaftliche Erwartungen bzw. Druck aus anderen organisationalen Zusammenhängen wie Shareholderinitiativen) und (rationalen) Imitationsprozessen verorten[220]. Demnach werden in einem Kontext ökonomischer Unsicherheit sowie sich wandelnder Erwartungen erfolgreiche bzw. als legitim erachtete Strategien (konkret z.B. *downsizing* oder *dediversification*) übernommen – mit dem Resultat einer zunehmenden Homogenisierung des organisationalen Feldes, welches sich zunehmend um die Erwartungen des Finanzsektors herum (sprich: der Maximierung des Aktienwertes bzw. der Erfüllung der Quartalserwartungen) organisiert (vgl. Davis 2009a, 2009b). Eine abschließende Bemerkung dieser knappen Zusammenführung sei erneut der Rolle von Legitimität gewidmet. Wiederholt wurde auf die Rolle wissenschaftlicher Theorien als epistemischer Autoritäten verwiesen, die bestimmte Akteure oder Strategien mit Legitimität versorgen können. Umgekehrt ist allerdings auch zu beachten, dass wissenschaftliche Theorien, so sie im Sinne Fligstein die Grundlagen neuer *conceptions of control* (1990, 2011) herausbilden, wie andere Institutionen auf Legitimität angewiesen sind. Wird eine Institution nicht als legitim anerkannt, ist ihr Status als solche in der Regel obsolet. Dieser Umstand bietet wiederum einen wichtigen Beitrag für die Beantwortung der Frage, wann Theorien scheitern. Während die *Performativity*-Debatte (hier v.a. vertreten durch MacKenzie) zwischen *Barnesian Performativity* und *Counterperformativity* unterscheidet und damit bisweilen nur eine dichotome Unterscheidung zwischen der Selbsterfüllung und Selbstzerstörung von Theorien und Modellen vornimmt, ist zwischen diesen Extremen bislang wenig Raum für die Möglichkeit geblieben, dass eine Theorie ihr performatives Potenzial nicht entfaltet oder gar de-institu-

[219] DiMaggio und Powell unterscheiden drei vornehmliche Antriebe des institutionellen Isomorphismus: Zwang (erzwungener Isomorphismus), Imitation (mimetischer Isomorphismus) und normativer Druck (normativer Isomorphismus, vgl. DiMaggio/Powell 1983).

[220] Je nachdem wie sehr man dazu geneigt ist, den öffentlichen Äußerungen Milton Friedmans bzgl. der gesellschaftlichen Funktionen von Unternehmen Bedeutung beizumessen, könnte man allerdings auch von normativem Druck sprechen (vgl. Friedman 1970).

tionalisiert wird. Während sich die erstgenannte Möglichkeit über die Frage, welchen Legitimitätsgrad eine Theorie außerhalb der Wissenschaft erhält und wie weit sie dadurch möglicherweise institutionalisiert wird, beantworten lässt, ist der Umstand von De-Institutionalisierung generell noch relativ untererforscht. Davis, Diekmann und Tinsley weisen allerdings berechtigterweise darauf hin, dass ein solcher De-Institutionalisierungsprozess, das Scheitern einer Institution, überhaupt erst den Weg für den Aufstieg des SVA bereitete: indem bis dahin geltende Unternehmenskonzeptionen (Unternehmen als Konglomerate, *diversification*, usw.) im Kontext der stagflationsbedingten Krise in den 1970er Jahren zunehmend an Legitimität verloren und schließlich obsolet wurden, ergab sich erst ein neues Vakuum für die Etablierung neuer Kontrollkonzepte (vgl. Davis/Diekmann/Tinsley 1994). Vergleichbares kann demnach dann passieren, wenn der SVA an Legitimität verliert und durch ein anderes Paradigma ersetzt wird. Doch hier geraten wir in den Bereich des Hypothetischen – der Punkt der De-Institutionalisierung bleibt an späterer, zusammenführender Stelle erneut aufzugreifen, doch gilt es an dieser Stelle die Auseinandersetzung mit den potenziellen Erkenntnissen des Neo-Institutionalismus abzuschließend hervorzuheben.

Man mag den hier formulierten Überlegungen mit gewissem Recht eine eklektizistische Tendenz unterstellen, allerdings lässt sich umgekehrt darauf beharren, dass die Komplexität des behandelten Fallbeispiels – allein innerhalb institutionentheoretischer Perspektiven – ein ganzes Spektrum möglicher Erklärungsbeiträge zulässt. Zudem befindet sich die systematische Auseinandersetzung des Zusammenhangs zwischen Performativität und Institutionen wahrlich noch in den Kinderschuhen. Dabei kann nicht genug betont werden, dass diese in verschiedener Hinsicht zusammenhängen, sei es durch die performative Konstruktion von Institutionen als intendierte bzw. nichtintendierte Handlungsfolgen (vgl. Beckert 2002, Searle 2005, Svetlova 2016) oder durch die performative Wirkung von Institutionen selbst (vgl. Herrmann-Pillath 2013). Das Ziel der an dieser Stelle zusammengetragenen Argumente für eine Beschäftigung mit Institutionalisierungsprozessen – sowohl als Aggregationsregel an der Verbindung zwischen Mikro- und Makroebene als auch zur Erklärung des *fulfillments* von Theorien – liegt insbesondere darin, die essentielle Bedeutung dieser aufzuzeigen, wenn es um eine mechanismenbasierte Erklärung der performativen Potenziale ökonomischer Theorien geht, sei es im Rahmen der SFT, oder auch anderer mechanismenbasierter Zugänge. Die Verortung des *fulfillments* innerhalb verschiedener Institutionentheorien fällt an dieser Stelle somit vergleichsweise unterkomplex aus. Mit der Identifikation dieses Defizits sei allerdings gleichzeitig der Hinweis

verbunden, dass sich gerade an dieser Stelle noch Potenziale für weitere Forschungsfragen ausmachen lassen, die aufgrund ihrer Diversität im Rahmen dieser Arbeit nur kurz gestreift werden können. Bevor im Folgenden der letzte Schritt der mehrstufigen Erklärung nach Maurer und Schmid vollzogen und die Analyse der Rekursivität des Mechanismus dargestellt wird, sei damit auch das implizite und später zu vertiefende Plädoyer an die Performativitätsdebatte angedeutet, diese Potenziale nicht aus den Augen zu verlieren.

6.3.2 Institutionen und Rekursivität

Nachdem im vorausgehenden Kapitel ein einordnender Blick auf Transformationsregeln sowie die Folgen kollektiven Handelns geworfen und festgestellt wurde, dass sich beide in Prozessen der Institutionalisierung bzw. in der Entstehung wie Transformation von Institutionen ausdrücken, wird nun ein letzter notwendiger Erklärungsschritt vollzogen. Dieser orientiert sich an dem von Maurer und Schmid hervorgehobenen rekursiven Erklärungsargument. Indem durch die kollektiven Handlungen von Akteuren bestimmte intendierte wie nichtintendierte Effekte hervorgerufen werden, besteht wiederum die Möglichkeit, dass derartige Handlungsfolgen rekursiv auf die Situationswahrnehmungen und Handlungen der Beteiligten zurückwirken. Für diese ergibt sich dadurch mitunter die Notwendigkeit, ihre Situation neu zu bewerten und sich nach Handlungsalternativen umzusehen. Eine dies berücksichtigende Erklärung grenzt sich, wie bereits betont wurde, von anderen mehrstufigen Erklärungsansätzen dadurch ab, dass die aus diesem rekursiven Zusammenhang zwischen Handlung und Situation enstehenden Dynamiken mitbedacht werden. Wie in Kapitel 6.3.gezeigt, lassen sich dadurch auch komplexe sozialstrukturelle Transformationsprozesse erklären.

Auch der Mechanismus der SFP zeichnet sich, wie bereits zuvor argumentiert wurde, durch eine solche inhärente Rekursivität aus. Während diese bei Biggs zwar thematisiert, aber nicht explizit hervorgehoben wird, muss eine vollständige mechanismenbasierte Erklärung sich mit diesem Schritt auseinandersetzen und ergründen, wie besagte Rekursivität im Rahmen einer SFP allgemein und mit Hinblick auf das gewählte Fallbeispiel im Speziellen zu erfassen ist. Da eine ausführlichere Darstellung besagter Eigenschaft bereits in Kapitel Vier erfolgte, bleibt es an dieser Stelle bei einer knappen Zusammenfassung der vorliegenden Erkenntnisse. So drückt sich die Rekursivität insbesondere darin aus, dass eine zunehmende Anzahl an Akteuren ihre Handlungen nach einer bestimmten Prophezeiung (bzw. Theorie) ausrichten, dieser dadurch

zusätzliche Glaubwürdigkeit verleihen und damit die Situationsdefinitionen anderer Akteure beeinflussen. Ein mentales Modell entwickelt sich dabei zu einem geteilten mentalen Modell. Die Glaubwürdigkeit leitet sich also nicht nur aus der individuellen Auseinandersetzung mit einer bestimmten Aussage ab, sondern auch dadurch, wie andere darauf reagieren und wie die diese Reaktionen wahrgenommenen werden. Die rekursive Selbstverstärkung ist damit in einem Kontext wechselseitiger Beobachtung verortet[221], bei sich die Handlungen der jeweiligen Akteure wechselseitig auf deren Situationsdefinition auswirken und dadurch sowohl deren Überzeugungen als auch deren Opportunitäten beeinflussen. Biggs hebt für die SFT hervor, dass dieser Prozess von den involvierten Akteuren zu einem gewissen Grad reflektiert werden kann und wird durch Svetlovas Beobachtungen zur selektiven Instrumentalisierung von Modellen durch ökonomische Akteure unterstützt (vgl. Biggs 2009, Svetlova 2012). Dadurch wird allerdings nicht ausgeschlossen, dass die koordinierende Funktion eines bestimmten Modells bzw. einer bestimmten Theorie zunimmt. Die Glaubwürdigkeit derselben wird vielmehr in kollektiven Praktiken konstruiert und zu einer Grundlage fiktionaler Erwartungen, bei der Akteure so handeln, als wäre die Theorie wahr (Beckert 2016: 268).

Das *fulfillment* des theoretischen Zusammenhangs von AT und SVA wurde in diesem Rahmen anhand von Institutionalisierungsprozessen erläutert. Über die Verfestigung bestimmter Erwartungen und sozialer Normen in Institutionen konnte damit nicht nur eine Transformationsregel festgelegt, welche den Übergang von der Mikro- zur Makroebene abbildet, sondern gleichzeitig auch eine kollektive Handlungsfolge abgeleitet werden, die aus den beschriebenen Dynamiken und ausgehend von den Präskriptionen von AT und SVA hervorging. Besagte Institutionen sind es zugleich, die als Ergebnis dieser Handlungen rekursiv auf die einzelnen Akteure zurückwirken, indem Handlungen als Orientierungsrahmen dienen können, diese koordinieren und gegebenenfalls sanktionieren. Lassen sich aus der zunehmenden Befolgung der besagten Theorien zunächst noch relativ dynamische Konflikte und Deutungskämpfe zwischen Investoren und CEOs rekonstruieren, erfolgt mit der Durchsetzung der neuen Denkweise eine durch Institutionen vermittelte Stabilisierung.

Der augenscheinlichste Ausdruck dieser Rückwirkung der Handlungsfolgen findet seinen Ausdruck in den allgemeinen Auswirkungen der neu entstandenen Institutionen auf die

[221] Wir erinnern uns in diesem Zusammenhang an Espositos Unterscheidung zweier Stufen von Performativität, bei der erstere auf Basis einer unmittelbaren Orientierung an die jeweilige Theorie erfolgt und letztere auf selbstreflexiven Beobachtungsprozessen basiert, bei denen die Ökonomie auf die Ökonomik reagiert (Esposito 2013: 118). Diese Beobachtung wird auch von Morgenstern (1972) und Florian (2006) geteilt. Herrmann-Pillath (2013) verbindet eine solche zweite Stufe explizit mit der Gestaltung von Institutionen, worauf wir zugleich zu sprechen kommen.

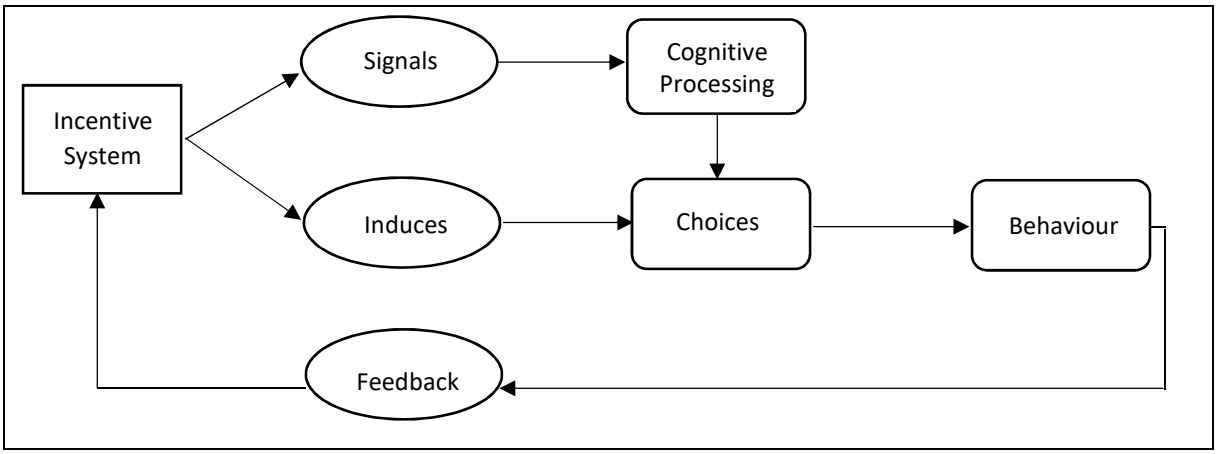
Situationsdefinitionen und Handlungsspielräume der Akteure. Verfolgt man den *rules of the game*-Ansatz von North (1990) weiter, lassen sich tiefgreifende Veränderungen identifizieren, die mit der Institutionalisierung verschiedener Aspekte von AT und SVA einhergehen. So bringt das neue SV-Kontrollkonzept nach Fligstein neue Erwartungs- und Interaktionsmuster mit sich, welche die strategische Ausrichtung sowie die Kontrollform von Unternehmen transformieren. Es ist damit nicht mehr entscheidend, ob ein Unternehmen wachsen kann, sondern welche Strategien dafür infrage kommen, seine Rentabilität bzw. den SV zu erhöhen (Fligstein 2011: 165f.). Damit einher geht nicht nur eine bestimmte Vorstellung vom Wesen des Unternehmens (ebd.: 177), sondern auch neue Regeln, wie dieses zu verwirklichen ist. CEOs werden mit neuen Erwartungen konfrontiert, deren Nichterfüllung auf verschiedene Art und Weise, sei es durch die Shareholder (*voice, exit*) oder durch den Markt für Unternehmenskontrolle, sanktioniert werden kann. Die klassische „Wall Street Rule", nach welcher Investoren nur eine passive Rolle in Unternehmensangelegenheiten einnehmen sollen, wurde nicht nur obsolet, sondern gleich durch ein neues Regelsystem ersetzt (vgl. Fligstein 1990, Useem 1993). CEOs sollen schließlich nicht nur den SV ihres Unternehmens maximieren, sondern sich selbst wie Shareholder verhalten. Es ist wichtig zu betonen, dass AT und SVA dabei nicht nur als reine Koordinationsinstanzen fungierten, anhand derer Akteure ihr Handeln abstimmen konnten, sondern auch über den Status von theoretisch vermittelten Konventionen hinausgingen[222]. Obgleich die Frage, ob CEOs rechtlich dazu verpflichtet sind, den SV eines Unternehmens zu maximieren, durchaus umstritten ist, wurde diese Pflicht zumindest häufig als solche wahrgenommen (vgl. Gentile 2004, Rose 2007, Smith/Rönnegard 2016, Stout 2012a). Während Shareholder und Investoren ihre Position weitgehend durchsetzen und behaupten konnten, ergab sich für CEOs damit eine veränderte Handlungssituation, die neue Frames und Skripte erforderlich machte (welche wiederum durch AT und SVA bereitgestellt werden konnten).

Zentral für das Verständnis der rekursiven Wirkung der SFT (und damit die veränderte Handlungssituation) sind die neuen Anreiz- und Kontrollsysteme, die aus den Prämissen von AT und SVA hervorgingen und die soeben beschriebenen Reaktionen auf die stattfindenden Institutionalisierungsprozesse maßgeblich mitbestimmten. Herrmann-Pillath wählt hier einen vergleichbaren Ansatz, bei dem er die Feedbackschleifen zwischen Anreizsystemen und ökonomischem Verhalten beschreibt. Demnach beeinflussen Anreizsysteme die Wahrnehmung der

[222] Die aus dem Fallbeispiel gewonnenen Erkenntnisse widersprechen damit der These Brissets, dass Theorien, um überhaupt eine stark performative Wirkung entfalten zu können, nicht nur zu einer Konvention werden, sondern auch an bestehende Konventionen anschlussfähig sein müssen (vgl. Brisset 2016). Während AT und SVA zwar einerseits an verschiedene Theorien und Modelle aus dem Kontext der CSOE anschlussfähig sind, bedeutete ihr Aufstieg einen radikalen Bruch mit bestehenden Vorstellungen von Unternehmen.

Situation durch die Akteure, beispielsweise in Form von erwarteten Sanktionen (Herrmann-Pillath 2013: 153). Hieraus ergibt sich – wenngleich in von den bisherigen Ausführungen abweichender Terminologie – eine anschlussfähige Modellierung der Rekursivität performativer Institutionen (vgl. Abb. 30). In kritischer Distanz zum Konzept der SFP, aber mit explizitem Verweis auf die vorliegende Performativität ökonomischer Theorien kommt Herrmann-Pillath zu dem Schluss, dass „[t]he diffusion of certain ideas leads to behavioural adaptations, which makes behaviour more consistent with the theory" (ebd.). Ökonomische Theorien wirken demnach auf zwei Stufen: erstens, indem sie die Handlungen von Akteuren, die auf ihrer Basis handeln, direkt beeinflussen. Zweitens durch ihre Verankerung in Institutionen, wie sie beispielsweise in den neuen Anreizsystemen vorliegen (ebd.).

Abbildung 30: Die Rekursivität von Anreizsystemen nach Herrmann-Pillath



Quelle: Herrmann-Pillath 2013: 153.

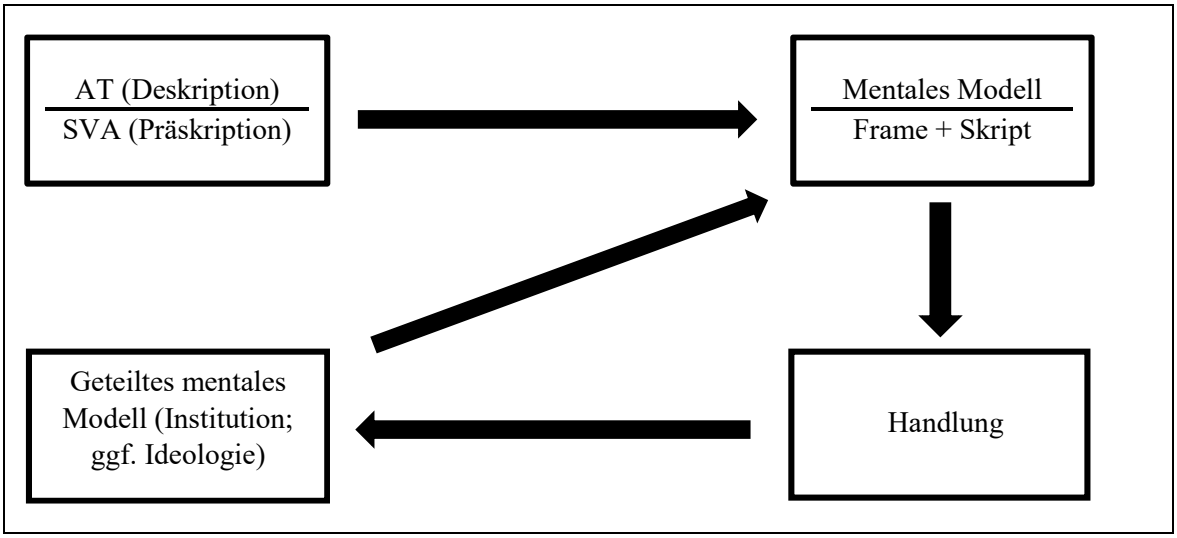
Diese Perspektive erscheint durchaus anschlussfähig an die vorausgehenden Ausführungen des mechanismenbasierten Erklärungsmodells, welches nicht nur analysiert, auf Basis welcher der Situationsdefinition abgeleiteter Faktoren Akteure Handlungen vollziehen, sondern auch, wie die Aggregation dieser Handlungsfolgen herbeiführt, die sich durch rekursive Wirkungen auszeichnen und dadurch potenziell zu veränderten Handlungskontexten führen[223]. Mit Rückbezug auf die in Kapitel 5.4 aufgestellten Beobachtungen lässt sich demnach zum Ausdruck bringen, dass ab den späten 1980er Jahren, vor allem aber mit den 1990er Jahren optionsbasierte Entlohnungssysteme neue Anreize für CEOs lieferten. Die SFT vermag potenziell auch an dieser

[223] Dies ist überdies mit der bereits zuvor angeführten Perspektive Espositos kompatibel, welche Performativität ebenfalls auf zwei Ebenen definiert, nämlich einerseits der direkten Wirkung ökonomischer Modelle bzw. Theorie sowie andererseits der Situierung der Akteure in Kontexten wechselseitiger Beobachtung (vgl. Esposito 2013).

Stelle eine vermittelnde Position einzunehmen, indem sie einerseits den Blick auf die instrumentelle Nutzung ökonomischer Theorien abseits einer reinen Fokussierung auf Überzeugungen erlaubt. Andererseits greift sie mögliche (wenn auch nicht alle) Einwände bezüglich der Materialität der Theorie auf, indem nicht unterstellt wird, dass es sich um eine „falsche" Theorie handele, sondern dass andere Theoriegrundlagen zu anderen Anreizsystemen führen würde, sprich: Arbitrarität vorliegt.

Im Anschluss an die bisherigen Überlegungen lässt sich die allgemeine Konzeption der SFT hinsichtlich ihrer rekursiven Wirkung in Abbildung 31 zusammenführen: Auf Basis von AT und SVA und deren deskriptiven bzw. präskriptiven Dimensionen lässt sich ein mentales Modell abbilden, dass sich aus der Selektion eines bestimmten Frames und ggf. der Aktivierung eines Skriptes zusammensetzt. Die daran orientierten und programmierten Handlungen aggregieren sich in einem geteilten mentalen Modell, was in diesem Kapital als Institutionalisierungsprozess dargestellt wird und mit Blick auf die verbreitete Kritik an besagten Theorien nicht ausschließt, dass sich parallel dazu auch eine Form von Ideologie etabliert. Die derart beschriebenen Handlungsfolgen entfalten wiederum eine rekursive Komponente, indem sie einerseits AT und SVA in ihrer Glaubwürdigkeit, Legitimität und Nützlichkeit bestätigen und andererseits auf die Handlungssituation der Akteure, ihre Ziele und Handlungsstrategien zurückwirken.

Abbildung 31: Die Rekursivität der allgemeinen Sequenz



Quelle: Eigene Darstellung.

Wird der soziologische Blick abseits dieser allgemeinen Dynamiken auf die konkreten kausalen

Sequenzen [b, c] gerichtet, lassen sich auch hier rekursive Wirkungen kollektiver Handlungsfolgen identifizieren. Bei der Transformation von Unternehmen [b] wurden insbesondere die Handlungen der Akteurskategorie A1 in den Mittelpunkt gerückt, welche maßgeblich zum Aufstieg und der Verbreitung von AT und SVA beitrug. Diese Handlungen richten sich dabei sowohl auf die Forderung von und das Werben um eine Neuausrichtung von Unternehmen auf die Maximierung von SV als auch die Investition in jene Unternehmen, welche diese neue Strategie umsetzen. Damit einhergehend erfolgt gewissermaßen auch eine Konditionierung der CEOs (A2), indem deren Kooperation positiv oder negativ sanktioniert wird. Die Folgen der herausgearbeiteten kausalen Sequenz, bei welcher der Glaube an die Wirksamkeit der neuen Unternehmensstrategie dazu führt, dass in Unternehmen mit entsprechender Strategie investiert wird bzw. diese von den Finanzmärkten positiv wahrgenommen werden, liegen in einer zumindest temporären Steigerung der Aktienkurse fokussierter Unternehmen sowie einer Verbreitung der damit einhergehenden Praktiken. In Kapitel 6.2. wurde bereits auf die vorliegenden sozioökonomischen Dynamiken Bezug genommen, durch welche diese temporäre Wertsteigerung zu erklären ist und in der These zugespitzt, dass hier eine SFT vorliegt. Indem verschiedene Vertreter von A1 zunehmend in entsprechende Unternehmen investieren, Shareholder Anteile handeln und Analysten ihre Erwartungskonstruktion validiert sehen, schließen sich immer mehr Akteure der neuen, erfolgsversprechenden Strategie der SV-Maximierung an. Besagte kollektiven Handlungsfolgen haben demzufolge Konsequenzen für die Handlungssituation der involvierten Akteure. Während Investoren zwar auch aus rationalem Eigeninteresse gute Gründe hatten, eine derartige Handlungsstrategie zu wählen und die Vorschläge der AT zu instrumentalisieren, trugen die anfänglichen Manifestationen des Erfolgs der Strategie auch zu einer gesteigerten Glaubwürdigkeit dieser bei. Die Prämissen von AT und SVA waren dadurch nicht mehr nur Wunschdenken in der strategischen Ausrichtung von Unternehmen, sondern ein Konzept, dass seine Validität (vorläufig) unter Beweise gestellt hatte, wodurch die damit einhergehenden Frames und Skripte ein neues Maß an Plausibilität gewannen und zunehmend geteilt wurden. Auch aus der Perspektive von Analysten war die neue Ausrichtung nicht nur durch eine bessere Kompatibilität mit den präferierten Bewertungsschemata, sondern auch durch die zunehmende Fokussierung auf den Aktienwert als zentralem Indikator für die Performanz eines Unternehmens eine positive Entwicklung (vgl. Dobbin/Zorn 2005). Während die Analyse diversifizierter Konglomerate häufig ein sehr komplexes Unterfangen war, erlaubt die Fokussierung auf den SV eine neue Sicht- und Bewertungsweise von Unternehmen, die sich in entsprechenden Frames und Skripten ausdrücken lässt. Einerseits lässt sich also festhalten, dass

innerhalb der dargestellten Trägergruppe der neuen Kontrollform der anfängliche, durch einen dynamischen sozialen Prozess mitbedingte Erfolg von AT und SVA diesen Ideen eine vermehrte Glaubwürdigkeit und dadurch auch Legitimation bescherte. Umgekehrt konnten besagte Akteure ihr Handeln aber auch durch den Rekurs auf wissenschaftliche Theorien legitimieren und dadurch rechtfertigen.

Aufseiten der CEOs (A2) stieß die neue Strategie, wie zuvor dargestellt, zunächst auf Widerstand, welcher sich insbesondere anhand von Abwehrmechanismen wie z.B. *poison pills* oder *golden parachutes* abbilden lässt (vgl. Hirsch 1986). Die Überwindung dieses Widerstandes lässt sich einerseits natürlich auf die Installation neuer Anreizsysteme wie optionsbasierter Entlohnung zurückführen, mit denen A2 an der SV-Maximierung teilhaben konnten. Allerdings ist es durchaus fraglich, ob diese interessenbezogene Argumentation eine ausreichende Erklärung liefert, da sich die neuen Anreizsysteme erst mit dem Ende der 1980er Jahre nach und nach zu entfalten begannen (vgl. Abb. 23). Vielmehr lässt sich die „Überzeugung" der CEOs – gerade im Kontext ihres Widerstandes – vor allem im Kontext ökonomischen und sozialen Drucks verstehen, wodurch wiederum Aufschluss über die Rekursivität des vorliegenden Mechanismus gegeben wird. Neben der verbreiteten Kritik an A2 führte die neue Unternehmensstrategie, wie in Kapitel 6.2 dargestellt, auch zu zunehmendem ökonomischen Handlungsdruck. Der vorübergehende Erfolg des neuen, auf ökonomischen Theorien basierenden Ansatzes, gab diesem zusätzliche Plausibilität. Entscheidend war dabei nicht nur, dass AT und SVA wissenschaftlich fundierte, aber dennoch relativ simple kognitive Schemata zur Verfügung stellten, sondern auch, dass es seitens A2 kein einheitliches oder gar vergleichsweise fundiertes Gegenmodell gab. Die anhand der Aktienkurse der neu ausgerichteten Unternehmen „dokumentierte" Effizienz des neuen Ansatzes setzte A2 damit nicht zuletzt auch unter einen steigenden Rechtfertigungsdruck. Die Befürworter von AT und SVA beherrschten fortan den Diskurs (Fligstein 2011: 178, Useem 1993). Für die verschiedenen Akteurskategorien lassen sich dementsprechend auch gänzlich differente Reaktionen abgrenzen: während A1 sich sowohl bei der Frame- als auch der Skriptwahl bestätigt sehen konnten, in ihren Handlungsstrategien damit weiter bekräftigt wurden und wachsende Handlungsspielräume genossen, waren die Vertreter von A2 zu Anpassungen gezwungen, die letztlich auch die Wahl einer anderen Handlungsstrategie forcierten. Indem die von AT und SVA abgeleiteten Frames und Skripte durch ihre Anwendung und die damit einhergehenden Erfolge zunehmende Glaubwürdigkeit und Plausibilität erlangten, war ein Umdenken erforderlich. Gleichzeitig wurde das krisenbedingte Deutungsvakuum geschlossen.

Mit der Institutionalisierung der Theorien erfolgte damit auch eine Stabilisierung neuer Erwartungen hinsichtlich der Ausrichtung von Unternehmen. Die durch AT und SVA geprägten mentalen Modelle wiesen eine zunehmende Verbreitung und Akzeptanz auf und wurden zu geteilten mentalen Modellen. Für die involvierten Akteure bedeutete dies letztlich auch eine neue Handlungssituation, die ihre ökonomischen Aktivitäten rahmte und sie mit neuen Erwartungen, Anreizen und Kontrollstrukturen konfrontierte, die sich in isomorphistischer Tendenz entwickelten. Für A2 wurde es zunehmend schwierig, sich der neuen Unternehmenspraxis zu entziehen, denn die Durchsetzung von AT und SVA führte nicht nur zu deren Implementierung innerhalb der Wirtschaft, sondern auch in *business* und *law schools*. Indem die Theorien Einzug in deren Curricula erhielten, verbreiteten sich die damit einhergehenden Frames und Skripte auch unter den angehenden Vertretern von A2. Dies bezieht sich zunächst auf die Vermittlung bestimmter Problemdefinitionen (z.B. *agency*-Probleme) und Unternehmensziele (SV-Maximierung): „The objective of managerial work […] was increasingly framed as serving shareholders and shareholders alone“ (Khurana 2007: 305). Weiterhin werden aber auch bestimmte Strategien zur Lösung bzw. Erreichung dieser Probleme und Ziele als Skripte vermittelt: Manager sollen wie Shareholder denken, handeln und dadurch ihre zunächst gegensätzlichen Interessen in Einklang bringen. Anreiz- und Kontrollsysteme sind derart zu gestalten, dass *agency*-Kosten reduziert werden und die unter dem Verdacht opportunistischen Verhaltens stehenden Manager dadurch diszipliniert werden, dass ihr eigenes finanzielles Wohl ebenfalls mit dem Aktienkurs des Unternehmens verknüpft wird. In der Konsequenz erfolgten auch die Handlungen der neuen Manager-Generation häufig auf Basis dieser Ausbildungsform, was sich sowohl im verwendeten Vokabular (Blair 1995) als auch in den gewählten Handlungen rekonstruieren lässt. Noch grundlegendender werden damit die mentalen Modelle von A2 transformiert, wobei im Rahmen der Internalisierung der neuen Anreiz- und Kontrollsysteme einerseits die Interessen geprägt werden, andererseits aber auch eine Beeinflussung ihrer *beliefs* rekonstruiert werden kann. Dies äußert sich nicht nur in der Art und Weise, wie sie über Unternehmen und ihre eigene Rolle in diesen reden (und damit die Rhetorik von AT und SVA widerspiegeln), sondern auch darin, dass die anleitenden Theorien in einem mehrfachen Sinne als *normal* angesehen werden. Als Indikator hierfür dient insbesondere der Hinweis, dass die Maximierung von SV als eine rechtliche oder moralische Pflicht verinnerlicht wurde, obwohl es sich dabei mehr um eine soziale Norm handelt (vgl. Smith/Rönnegard 2016: 469, Vermaelen 2009). Erneut ist darauf hinzuweisen, dass die Manifestation der durch die Theorien geprägten sozialen und ökonomischen Erwartungen (nicht zuletzt durch ihre Implementierung in und ihre Reprodution

durch *business schools*) in Institutionen erfolgte. Indem die derart ausgebildeten ökonomischen Akteure ihre Handlungen entsprechend ausrichten, reproduzieren sie auch diese Erwartungen. Khurana stellt in diesem Zusammenhang überzeugend die intendierten wie nichtintendierten Folgen dieser Handlungen dar: einerseits gewann durch die Ausbildung der Manager sowie deren berufspraktische Erfahrung eine bestimmte, von AT und SVA prägte Form von Weltsicht zunehmend an Glaubwürdigkeit. Sowohl in *business schools* als auch in der ökonomischen Praxis wurde die Maximierung von SV als Ziel formuliert und die Wege zur Zielerreichung dementsprechend präsentiert und gestaltet. Gleichermaßen führte die durch die AT formulierte Kritik an der Rolle des Managers und die damit einhergehende Rhetorik zu einer Art institutionalisiertem Misstrauen gegenüber diesen. Obgleich die Ziele von A1 und A2 formal vereint waren und beide Gruppen von der Maximierung von SV profitierten, mussten die Handlungen von Managern weiterhin überwacht und durch Anreize gesteuert werden. Gleichermaßen führte die Konzeption der Firma als ein Nexus von Verträgen dazu, dass die Identifikation der Manager mit ihrem Unternehmen an Relevanz verlor (vgl. auch Kapitel 6.2.2.5):

> „Thus managers were no longer fiduciaries or custodians of the corporation and its values. Instead, they were hired hands, free agents who, undertaking no permanent commitment to any collective interests or norms, represented the antithesis of the professional. The mechanism agency theory used to break the connection between the manager and any notion that he or she owed an obligation to the firm was to argue the firm itself was a legal fiction, a ghost of the mind“ (Khurana 2007: 325).

Dies beschreibt denTransformationsprozess der CEOs im Rahmen der durch die *business schools* vermittelten Ausbildung. Die neuen Erwartungen an Manager, wie sie zu t1 noch Gegenstand von Deutungs- und Machtkämpfen waren, wurden dadurch bestätigt, legitimiert und verfestigt. Jene Folgen kollektiven Handelns sind wiederum rekursiv mit der Handlungssituation der involvierten Akteure verknüpft. Indem die Maximierung von SV als rechtliche oder gar moralische Verpflichtung wahrgenommen und diese Wahrnehmung durch die Handlungen und Erwartungen anderer Akteure bestätigt wird, erhält dieser Frame nicht nur zunehmende Glaubwürdigkeit, sondern wird gewissermaßen kanonisiert, was sich in der Hochphase des SVA in den 1990er Jahren nachzeichnen lässt (vgl. Kapitel 5.4). Gleichermaßen lässt sich damit die für das Verständnis der rekursiven Dimension einer SFP wesentliche „soziale Genese und Wirksamkeit eines kollektiven Glaubens- und Wissenssystems [erklären], das in der Lage ist, Akteure dazu zu bringen, fragwürdige oder falsche Realitätsdefinitionen *für wahr zu nehmen*“

(Florian 2006: 192, Hervorhebung i.O.). Der Zusammenhang aus AT und SVA inkorporiert ein solches geteiltes Glaubens- und Wissenssystem, das sich durch die Angleichung von Frames und Skripten als *shared mental model* charakterisieren lässt. Da eine Vielzahl der Akteure dieses Modell teilt und gemäß dessen handelt, erscheint es also zum einen plausibel, es ebenfalls anzunehmen. Im Kontext institutionalisierter Erwartungen werden damit bestimmte Handlungen begünstigt und andere, non-konforme Handlungen gehemmt[224]. Zum anderen kann sich die Reaktion der Akteure auf die kollektiven Handlungsfolgen auch in einer „pathologischen" Auseinandersetzung mit diesen Institutionen darstellen. Indem Managern ohnehin eigennütziges, wenn nicht gar opportunistisches Verhalten unterstellt und gleichzeitig erwartet wird, dass diese durch die Maximierung des eigenen Nutzens auch den Nutzen der Shareholder steigern, entwickelt sich möglicherweise auch der Drang, die Grenzen der bestehenden Anreiz- und Kontrollstrukturen zu testen. Im Kontext des identifizierten Bedeutungsverlustes von Business-Ethik und Professionalisierung sind damit die als zunehmend wahrgenommenen Grenzüberschreitungen zu erklären. Die im Zusammenhang mit einer Kritik an AT und SVA häufig formulierte Unterstellung, dass diese abweichendes Verhalten fördern und damit folgenschwere Unternehmensskandale (oder gar die jüngste Finanzkrise) mitverursachten, mögen dies dokumentieren (vgl. Dobbin/Jung 2010, Stout 2012a, Swedberg 2005). Die Rekursivität kann sich damit in verschiedenen Reaktionen ausdrücken, die zwischen einer zunehmenden Konformität mit den gestellten Erwartungen als auch abweichendem Verhalten zu verorten sind. Während letztgenannte (aufgrund ihrer Skandalisierung) stärker im Fokus der öffentlichen und akademischen Wahrnehmung standen, ist umgekehrt zu erwarten, dass die nach wie vor große Verbreitung der untersuchten ökonomischen Theorien vor allem für ersteres spricht. Abschließend ist festzuhalten, dass beide Pole möglicher Reaktionen die Prämissen von AT und SVA zu bestätigen vermögen: zum einen, indem eine bestimmte Sicht auf Unternehmen und die Art und Weise, wie sie auszurichten sind, aufgrund der Umsetzung der damit einhergehenden Strategien bestätigt und reproduziert wird. Zum anderen, weil die Annahme, dass die Bedrohung dieser „Idylle" von bestimmten Verhaltensdispositionen des Managements ausgeht, Affirmation findet.

Der Bezug auf die rekursiven Effekte der kollektiven Handlungsfolgen eröffnet, wie gezeigt wurde, einen weiteren Erklärungsschritt, welcher zur dynamischen Konzeption des so-

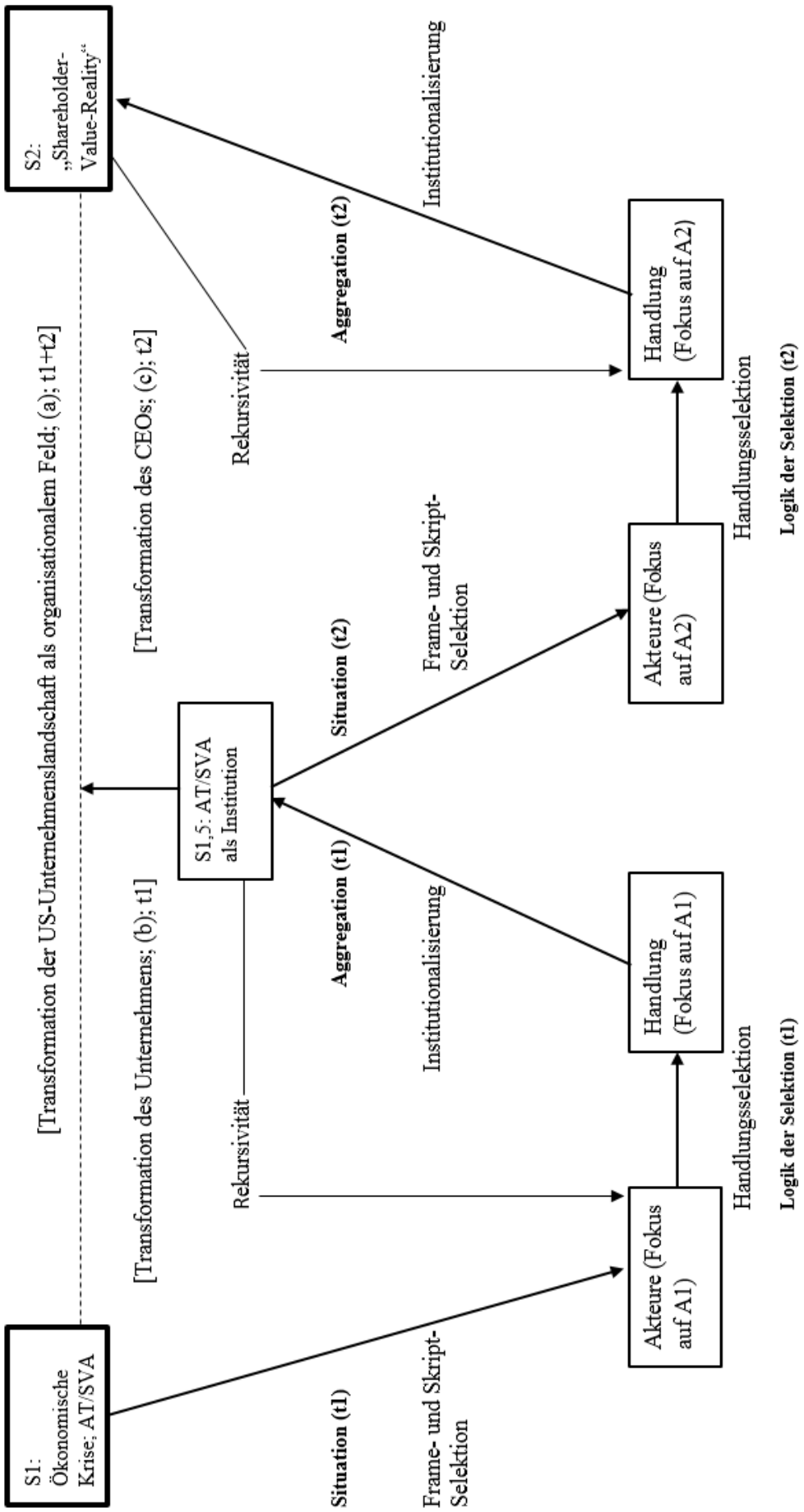
[224] Eine Veranschaulichung hierfür wäre, dass Manager nur jene Handlungsoptionen wählen, die zur Maximierung von SV beitragen und auf jene verzichten, die damit in Konflikt stehen (Gentile 2004, Rose 2007). Smith und Rönnegard merken kritisch an, dass dadurch zum Beispiel auch Corporate Social Responsibility vernachlässigt wird, sofern diese als nicht im Einklang mit SV-Maximierung gesehen wird (Smith/Rönnegard 2006).

zialen Mechanismus beiträgt. Indem die Handlungssituation der Akteure nicht als statisch, sondern als rekursive Funktion dargestellt wird, lässt sich nachvollziehen, wie das durch Situationsdefinitionen (Frames) und Handlungsprogramme (Skripte) geprägte Agieren soziale Prozesse initiiert und reproduziert. Die Aggregation der mentalen Modelle in geteilte Modelle und ihre Verfestigung in Institutionen kann dabei nur im analytischen Sinne als geschlossen verstanden werden. Entgegen der These, es handele sich beim SVA um ein „Ende der Geschichte" (Hansmann/Kraakman 2000) nahm der analysierte Transformationsprozess von Unternehmen in De-Institutionalisierungsprozessen (Davis/Diekmann/Tinsley1994) seinen Anfang und endet möglicherweise wieder in solchen. Zentral ist in diesem mechanismenbasierten, mehrstufigen Erklärungsansatz vor allem die Erklärung, inwiefern der dazwischenliegende Prozessverlauf anhand des Mechanismus der SFT typisiert und analysiert werden kann, das heißt: welche sozialen Phänomene durch die Handlungen bestimmter Akteure in spezifischen Konstellationen aufgrund konstituierender Situationen (bzw.: Situationsdefinitionen) erfolgen und wie diese rekursiv wirkten.

6.3.3 Eine Einordnung in Colemans Makro-Mikro-Makro-Modell und ein letztes Zwischenfazit

Nachdem in Abb. 29 bereits eine vorläufige wie einführende Einordnung der zu rekonstruierenden sozialen Prozesse innerhalb eines Makro-Mikro-Makro-Modells erfolgte, schließt die Untersuchung in diesem Abschnitt mit einer integrierten Perspektive auf die im Verlauf des Kapitels vorgenommenen Analysen. Zentrale Erkenntnisse werden im Rahmen einer umfassenden Betrachtung der vorgenommenen mechanismenbasierten Erklärung rekapituliert und durch einige weitere Überlegungen ergänzt. Bevor in der Schlussbetrachtung (Kapitel Sieben) zu erörtern ist, inwiefern der hier präsentierte Ansatz zur zukünftigen Auseinandersetzung mit der Performativitätsdebatte beitragen kann, wird damit ein Überblick über die sozialen Prozesse, die wechselseitigen Zusammenhänge und die sozialen Mechanismen gegeben, welche innerhalb der Argumentation Beachtung fanden (vgl. Abb. 32).

Abbildung 32: Durchsetzung und Reproduktion von AT und SVA im soziologischen Makro-Mikro-Makro-Modell



Quelle: Eigene Darstellung.

Die Rekonstruktion des Fallbeispiels wurde damit eröffnet, dass die zu untersuchenden sozialen Prozesse in den Kontext weitreichender ökonomischer und politischer Entwicklungen eingeordnet wurden. Vor allem Finanzialisierung stellt einen umfassenderen Transformationsprozess dar, welcher die hier zu untersuchenden ökonomischen Phänomene rahmt, aber umgekehrt auch mit diesen verknüpft ist. Innerhalb dieser umfassenden ökonomischen Umwälzungen wurde ein zunächst in den Vereinigten Staaten verorteter Wandel hervorgehoben, der die dortige Unternehmenslandschaft nachhaltig veränderte. Als Ursprung dieser Transformation wurden die ökonomische Krise der 1970er Jahre, die daraus entstehende Unsicherheit und Unzufriedenheit mit der Ausrichtung von Unternehmen, sowie die im Kontext des daraus resultierenden Deutungsvakuums identifizierten Überlegungen der AT ausgemacht (S1). Es galt zu erklären, warum und wie das organisationale Feld amerikanischer Unternehmen einige Jahre später zu einem Abbild der AT und des daran anschließenden SVA werden konnte.

Dabei wurde zum einen die These vertreten, dass es sich bei dem besagten theoretischen Zusammenhang um ein stark performatives theoretisches Gebilde handelt, sowie zum anderen, dass der sich entfaltende Prozess am besten über einen mehrstufigen Erklärungsansatz erschlossen werden kann, der durch den Mechanismus der SFT konstituiert wird. Da sich eine entsprechende Erklärung der allgemeinen Transformation der Unternehmenslandschaft [a] als zu oberflächlich erwies und zu vermuten war, dass innerhalb jenes umfassenden sozialen Wandels weitere Teilprozesse abgrenzbar sind, wurde dies anhand zweier weiterer Sequenzen konzipiert: Erstens der Transformation des Unternehmens [b] und zweitens der Transformation des CEOs [c]. Beide soziale Prozesse wurden wiederum mit dem Mechanismus der SFT analysiert und durch zwei zusammenhängende Makro-Mikro-Makro-Modelle verknüpft. Wie in Kapitel 6.1 dargestellt, hat die Abgrenzung der beiden Prozesse zu unterschiedlichen Zeiträumen (t1, t2) vor allem analytische Gründe und gestaltet sich empirisch nicht gleichermaßen eindeutig, da sie zeitweise auch parallel verlaufen. Gleichzeitig sind die hier hervorgehobenen Teilprozesse auch nicht notwendigerweise als „vollständig“ zu begreifen, da weitere soziale Prozesse, wie beispielsweise die von Khurana untersuchte Transformation amerikanischer *business schools* (Khurana 2007, Fourcade/Khurana 2011) zwar aufgegriffen wurde, aber zumindest einem der Prozesse [c] vorausgeht. Generell wurde der Bedeutungszuwachs des Theoriengebäudes der CSOE zwar in die grundlegenden Überlegungen miteingeschlossen, die Auswirkungen dieses neuen Paradigmas jedoch nicht vollumfänglich, sondern lediglich mit Blick auf den theoretischen Zusammenhang von AT und SVA hin überprüft.

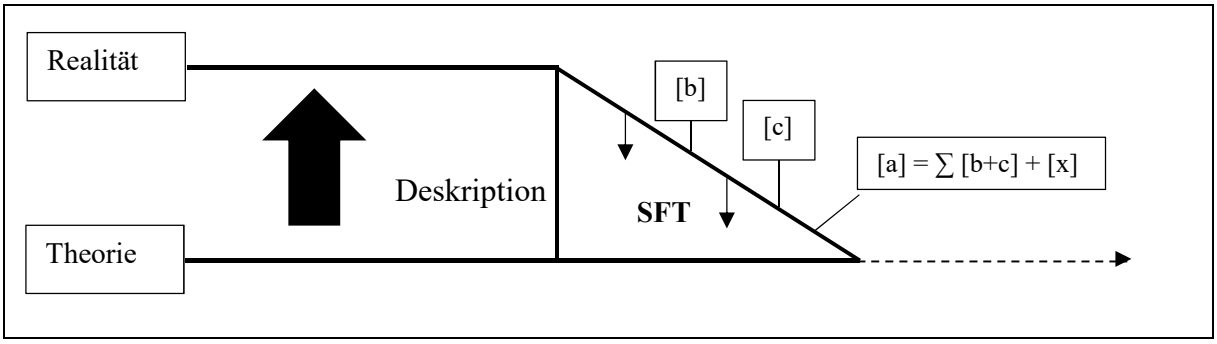
Die Erklärung der Entstehung des sozialen Phänomens S2, ausgehend von einem anderen sozialen Phänomen S1, wurde in zwei Makro-Mikro-Makro-Modelle unterteilt, da mindestens zwei Entwicklungen [b, c] von entscheidender Bedeutung waren und in ihrer Gesamtheit den Aufstieg der behandelten Theorien erklären können. Zunächst wurde der Fokus auf die radikale Neuausrichtung von Unternehmen gelegt, die sich auf zentrale Prämissen der behandelten Theorien zurückführen lässt. Shareholder, Investoren, Analysten und Übernahmefirmen (A1) bildeten die Trägerschicht dieser Entwicklung, indem sie aus einer Mischung aus Eigeninteresse und tatsächlicher Überzeugung die neue Strategie propagierten, bei welcher der Aktienpreis Auskunft über den Fundamentalwert eines Unternehmens gibt. Indem in dieser Phase vor allem in jene Unternehmen investiert wurden, die der Neuausrichtung folgten und jene Unternehmen „bestraft" wurden, die sich widersetzten, entstand vorübergehend einer Dynamik, die sich anhand der SFT erklären lässt. Manager, die zunächst Widerstand leisteten, waren jedoch in einer in diverser Hinsicht benachteiligten Position. Auf handlungstheoretischer Basis wurde argumentiert, dass die deskriptiven und präskriptiven Komponenten von AT und SVA überzeugende Frames und Skripte zur Verfügung stellten, die als praktikable mentale Modelle auch ökonomische Vorteile bereithielten. Zwar existierten auch andere Theorien über Firmen als potenzielle mentale Modelle, jedoch konnten diese wenig zur Lösung der für Manager entstehenden, ökonomischen Drucksituation beitragen[225]. Durch die Kombination der im Angesicht des anfänglichen Erfolgs zunehmend an Plausibilität gewinnenden Theorien sowie die nach und nach einsetzenden Konzessionen gegenüber CEOs (in Form neuer Anreizsysteme) kam es schließlich zu einer „Überzeugung" derselben, AT und SVA verfestigten sich als Koordinationsmittel ökonomischer Handlungen und schließlich in Institutionen als geteilten mentalen Modellen. Die damit einhergehenden Erwartungen bildeten den weiteren Kontext für die beteiligten Akteure und Unternehmen.

Aufgrund des Erfolges und der zunehmenden Glaubwürdigkeit der Theorien verbreiteten sich diese auch in *business schools*. Der zentrale Prozess der zweiten Teilsequenz [c] setzt daran an, dass AT und SVA innerhalb des Wirtschaftssystems institutionalisiert wurden und

[225] Im Rahmen des MFS stellt sich damit auch das Problem, welche Frames warum selektiert werden, worauf in Kapitel 6.1 eine hypothetische Antwort geliefert wurde. Bemerkenswerterweise steht auch die politische Framing-Theorie in dieser Hinsicht noch relativ am Anfang. Chong und Druckman unterscheiden beispielsweise zwischen *strong frames* und *weak frames*, wobei die „Stärke" eines Frames sich aus verschiedenen Faktoren ableiten lassen kann: aus seiner Überzeugungskraft, seiner Glaubwürdigkeit, aber möglicherweise auch seiner „Lautstärke", d.h. der Häufigkeit seiner Wiederholung (vgl. Chong/Druckmann 2007: 103f.). Im Hinblick auf die wiederholten und an diverser Stelle publizierten Beiträge Jensens, deren wirtschaftswissenschaftliche Fundierung und die verbundenen Anreize lassen sich die Prämissen der AT als *strong frames* beschreiben. Eine weitere Verfolgung dieses Zusammenhangs könnte sich ebenfalls als vielversprechend erweisen.

damit ökonomische Handlungen, aber auch ökonomische Ausbildungen, rahmten. Durch ihre Implementierung in *business schools* wurden die Theorien gegenüber nachfolgende CEOs nicht gegen deren Widerstand durchgesetzt, sondern qua Curriculum angeeignet. Die Transformation der Manager in Eigentümer legte CEOs nahe, wie Shareholder zu denken und sich damit auf die neue Logik der Unternehmensausrichtung einzulassen. Tatsächlich wurden, wie in Kapitel 5.4 dargestellt, weite Teile des mentalen Modells übernommen und geteilt, was dazu beitrug, dass sich die Theorien nicht nur in der ökonomischen Praxis bestätigten, sondern sich diese den Theorien zunehmend anglich. Nicht zuletzt traten allerdings auch nicht-intendierte Folgen auf, die sich in pathologischen Formen theoretischer Deskriptionen und Präskriptionen ausdrückten und eine mutmaßliche Rolle bei den Unternehmensskandalen der 1990er und frühen 2000er Jahre spielten. Wiederum kam es zu einem Prozess der Institutionalisierung, bei welchem sich die neuen Erwartungsmuster, die sich anschließend an die veränderte Ausrichtung von Unternehmen auch auf die veränderte Rolle des CEOs übertrug, verfestigten. Anhand der Sozialisationsprozesse in *business schools* ist ebenfalls erklärbar, wie sich diese Erwartungen an Unternehmen und Manager aufrechterhalten und reproduzieren konnten. Diese insgesamt zweistufige Herausbildung von Institutionen (t1/t2) sowie ihrer rekursiven Wirkung auf die Situationswahrnehmung von Akteuren vermag damit auch eine aggregierte Einordnung zu liefern, wie der übergeordnete Transformationsprozess [a] zu erklären ist. Schmid (2006: 22) weist in Anlehnung an Mayntz (2004) darauf hin, dass variable Grade von Institutionalisierung existieren, was mit Bezug auf das Fallbeispiel dahingehend interpretiert werden kann, dass die erste Stufe einsetzender Institutionalisierungsprozesse (t1) durch eine weitere solche Entwicklung bestärkt, weiter verfestigt und reproduziert wurde (t2). Dies lässt sich wiederum in dem in Kapitel Vier vorgestellten Modell der Approximation schematisch veranschaulichen:

Abbildung 33: Die verschiedenen Prozesse im Approximationsmodell des fulfillments



Quelle: Eigene Darstellung.

Wenngleich eine exakte Quantifizierung der Approximation so fragwürdig wie unrealistisch erscheint, lässt sich anhand der modellhaften Darstellung zumindest festhalten, dass sich die ökonomische Realität in den betrachteten Zeiträumen in diverser Hinsicht an das von den behandelten ökonomischen Theorien gezeichnete Bild angenähert hat. Der übergeordnete und offensichtliche Transformationsprozess [a] beschreibt eine Unternehmenswelt, in der SV-Maximierung und der Umgang mit *agency*-Problemen von zentraler Bedeutung sind und die Akteure und Strukturen der entsprechenden organisationalen Felder maßgeblich prägen. Herbeigeführt wurde diese soziale Situation durch mindestens zwei Prozesse [b, c], anhand derer die Transformation von Unternehmen sowie ökonomischen Akteuren beschrieben wurden und welche in der Herausbildung neuer Institutionen mündeten. Gleichermaßen wird nicht ausgeschlossen, dass noch weitere soziale Prozesse (welche durch andere soziale Mechanismen zu erklären sind) oder performative Effekte vor sich gingen [x], welche in Aggregation mit den hier analysierten Prozessen die übergeordnete Sequenz [a] tragen. Die mechanismenbasierte Erklärung besteht gleichzeitig darauf, dass – entgegen der begrifflichen Suggestion des Mechanismus – die zu beobachtenden sozialen Phänomene nicht „automatisch" vollzogen und aus bestehenden Strukturen heraus zu erklären sind, sondern auf Entitäten und Aktivitäten zurückzuführen sind. Diese verlaufen überdies nicht linear, sondern sind durch rekursive soziale Mechanismen (wie der SFT) charakterisiert. Die Herausbildung und Verfestigung neuer Erwartungsmuster in Institutionen lässt sich dabei als Form der Aggregation sowie als Ergebnis intendierter wie nicht-intendierter kollektiver Handlungsfolgen begreifen.

Überhaupt kann die Bedeutung von Institutionen, wie sie innerhalb der Performativitätsdebatte bereits in einigen Beiträgen registriert wurde (z.B. Herrmann-Pillath 2012, 2013, 2016, Svetlova 2016) bei der Erklärung der stattfindenden Prozesse gar nicht genug hervorgehoben werden. Nicht zuletzt sei mit Blick auf das soziologische Makro-Mikro-Makro-Modell erneut auf die Bedeutung von De-Institutionalisierung verwiesen (vgl. Davis/Diekmann/Tinsley1994). Sowohl die Entstehung als auch der Zerfall von Institutionen (z.B. durch Legitimitätsentzug) ist noch immer ein unterbeleuchtetes Forschungsobjekt. Bei den hier untersuchten Prozessen stehen sie sowohl am Anfang (wir erinnern uns an die De-Institutionalisierung tradierter Unternehmens- und Managementkonzepte im Kontext ökonomischer Krisen) als auch an einem möglichen Ende, sofern (bzw. wahrscheinlicher: wenn) die auf SV-Maximierung ausgelegte Unternehmensausrichtung zu einem zukünftigen Zeitpunkt als überholt gelten mag. Die über das Makro-Mikro-Makro-Modell abgebildeten Prozesse, über die verschiedene soziale

Phänomene miteinander verknüpft werden, sind schließlich lediglich ein Ausschnitt sozioökonomischen Wandels. Über die Entstehung und die Auflösung von Institutionen können damit auch wertvolle Einblicke für die Performativitätsforschung gewonnen werden, da sich hierdurch Rückschlüsse über die Wirkung oder Nicht-Wirkung von Theorien ableiten lassen. Mehr noch: der häufige Hinweis, dass Performativität nicht nur erklären können muss, warum bestimmte Theorien eine reale Wirkung entfalten, sondern auch, warum manche Theorien dies nicht tun (also dementsprechend auch nicht oder kaum performativ sind) kann durch den Rückgriff auf Institutionen durchaus konstruktiv bearbeitet werden. *Counterperformativity* kann demnach nicht nur als eine Form von SDP begriffen werden, z.B. als Prognose, die durch Veröffentlichung ihre eigene Widerlegung wahrscheinlicher macht (vgl. Morgenstern 1928) oder als Formel, die irgendwann ihren Zusammenhang mit der Realität verliert (vgl. MacKenzies These zum BSM). Es ist vielmehr auch denkbar, dass eine Theorie deshalb scheitert, weil sie ihr „Publikum" nicht überzeugen kann (im Sinne perlokutionärer Performativität) oder an Legitimität verliert (z.B. weil sie als Koordinationsinstrument an Überzeugungskraft oder Nützlichkeit einbüßt). Die unter anderem von Brisset formulierten Überlegungen, dass manche Finanzphänomene eine ihrer Materialität geschuldete Resistenz gegenüber sozialen Dynamiken aufweisen, ist zwar so berechtigt wie richtig (vgl. Brisset 2017), dennoch sollte umgekehrt nicht vernachlässigt werden, dass die performative Wirkung einer Theorie (vor allem im perlokutionären Sinne) auf ihrer Glaubwürdigkeit basiert und hier auch eine Art „Resistenz" vonseiten der Akteure möglich ist, indem diese möglicherweise nicht überzeugt werden, ihr (z.B. aufgrund abweichender Interessen) die Legitimation entziehen oder aus anderen Gründen verhindern, dass sie sich institutionalisiert[226]. Indem Performativität nicht nur auf die Materialität von Theorien Rücksicht nimmt, sondern als sozialer Prozess auch die Wahrnehmung und Handlungen von Akteuren beinhaltet, sollten diese nicht nur zu passiven Rezipienten eines ökonomischen Aspektes degradiert werden (wie dies bei Callon stellenweise anmutet), sondern umgekehrt dazu beitragen können, dass bestimmte Theorien ihr performatives Potenzial entfalten und andere nicht – was wiederum durch handlungstheoretisch fundierte Erklärungen zu erschließen wäre. Die „Richtigkeit" bzw. Glaubwürdigkeit einer Theorie oder eines Modells ist demnach eine Seite der Medaille – die Situationsdefinitionen und Motivationen der Akteure eine andere.

[226] Ein potenzieller Anknüpfungspunkt hinsichtlich derartiger Formen von sozialer Widerständigkeit könnte unter anderem in der Resilienz-Forschung gefunden werden (vgl. exemplarisch Endreß/Maurer 2015). In diesem Zusammenhang sei auch erneut auf die Überlegungen Aokis verwiesen, welcher die Verbindung zwischen Institutionen und „public representations" bzw. strategischen Interaktionen hervorhebt (z.B. Aoki 2007, 2011).

7. Schlussbetrachtung

Einführend wurde mit Bezug zu den renommierten Arbeiten von Keynes und Polanyi auf die Debatte um die Performativität ökonomischer Theorien aufmerksam gemacht. Als gewissermaßen opake *black box* beschrieben, bildete sie gleichzeitig den zentralen Gegenstand des Erkenntnisinteresses als auch das zu bearbeitende soziologische Problem. Aus einem Spektrum verschiedener Kritikpunkt hervorgehoben wurde dabei ein Defizit an befriedigenden soziologischen Erklärungen des Phänomens, welches im Rahmen dieses Beitrages bearbeitet wurde. Indem spezifische Elemente aus der durchaus komplexen Sphäre ökonomischer Performativität analytisch extrahiert und anhand eines geeigneten (mechanismenbasierten) Erklärungsansatzes entschlüsselt werden sollten, galt es dadurch, zu einem tiefergehenden theoretischen Verständnis beizutragen. In Form einer MRT wurde ein zwar begrenzter, aber dennoch zur Systematisierung beitragender Baustein geliefert, der gleichzeitig eine weiterführende Verknüpfung zwischen mechanismenbasierten Erklärungen und der Performativität ökonomischer Theorien mit dem Ziel vorantreibt, diese in möglichst vielen Facetten analytisch zu erschließen. Anhand eines spezifischen Fallbeispiels – des performativen Einflusses von AT und SVA auf die amerikanische Ökonomie – wurde demonstriert, wie eine solche, auf eine soziologische Erklärung ausgerichtete Verbindung anhand eines ausgewählten sozialen Mechanismus (hier: der SFT) erfolgen kann.

Die Argumentationskette wurde in fünf zentralen Kapiteln schrittweise entfaltet. Zunächst wurde im zweiten Kapitel ein kurzer Überblick über die Debatte um die Performativität ökonomischer Theorien gegeben, bei dem verschiedene Protagonisten, Konzeptionen und Kritikpunkte präsentiert wurden. Die hierbei ersichtliche Vielschichtigkeit des Begriffs verdeutlichte nicht nur dessen Komplexität, sondern auch seine Diffusität, da die zum Teil heterogenen Perspektiven auf den Begriff zwar einerseits zu dessen Attraktivität beitragen, aber andererseits seiner Präzision nicht immer förderlich sind. Aus den verschiedenen an den Performativitätsansatz herangetragenen Kritikpunkten wurde insbesondere hervorgehoben, dass hinsichtlich einer fundierten soziologischen Erklärung des Phänomens sowie der ihm zugrundeliegenden sozialen Prozesse noch immer ein Mangel besteht. Das somit zu klärende Problem erfuhr hier eine erste Bearbeitung, indem aus den verschiedenen Perspektiven zwei komplementäre Ausprägungen selektiert wurden, an denen eine soziologische Erklärung ansetzen kann: sowohl die auf Austin zurückzuführende *perlocutionary performativity* als auch MacKenzies *barnesian performativity* widmen sich – wenn auch in verschiedener Art und Weise – den Wirkungen von

Sprechakten bzw. Theorien und nehmen dabei – explizit oder implizit – Bezug auf veränderte Überzeugungen bei Akteuren. Wenngleich dies keine universale Basis für die Entstehung performativer Effekte darstellt, wurde daraus (in Form einer MRT) ein erster Ansatz für eine handlungstheoretisch fundierte Erklärung konstruiert. Zudem wurde mit einem ersten Blick auf die deskriptive, präskriptive und performative Dimension ökonomischer Theorien ein Grundstein für die nachfolgenden Analysen gelegt.

Das identifizierte Erklärungsdefizit wirft die Frage nach einem adäquaten Erklärungsansatz auf, der im *mechanism approach* identifiziert wurde. Kapitel Drei beschäftigte sich mit dessen Anliegen und Methodik. In diesem Zusammenhang wurde das Konzept sozialer Mechanismen erläutert und der Begriff des sozialen Mechanismus definiert, wenngleich nicht ohne auf bestehende Probleme hinzuweisen. Dennoch wurde der Erklärungsansatz als solcher hervorgehoben, da der Rückgriff auf Mechanismen und deren Integration in ein mehrstufiges soziologisches Erklärungsmodell eine präzise Analyse nach den Regeln des methodologischen Individualismus zulässt, wodurch soziale Prozesse auch in ihrer Dynamik plausibel erklärt werden können. Durch die Hervorhebung von *beliefs* als potenziellem Ansatzpunkt für eine soziologische Erklärung wurde zudem die Selektion eines spezifischen sozialen Mechanismus, der SFP (bzw. konkreter: der SFT) begründet. Die Darstellung des mehrstufigen Erklärungsmodells, Colemans Makro-Mikro-Makro-Modell sowie die Selektion und Präsentation der verwendeten Handlungstheorie legten schließlich die methodischen Grundsteine für die weitere Analyse. Durch die Übersetzung in eine MRT wurde das Anliegen sowohl innerhalb der soziologischen Theoriebildung eingeordnet als auch dahingehend präzisiert, dass durch den vorgenommenen Erklärungsansatz bestimmte Ausprägungen ökonomischer Performativität unter Rückgriff auf einen spezifischen sozialen Mechanismus zu analysieren sind – mit der Absicht, die identifizierten Defizite des Performativitätsansatzes dahingehend zu bearbeiten.

Kapitel Vier widmete sich der präzisierenden Darstellung des wohlbekannten sozialen Mechanismus der SFP. Trotz des einführenden Rekurses auf Mertons zugrundeliegende Überlegungen wurde ausdrücklich betont, dass eine Verwendung des Mechanismus nicht ohne eine Kritik an diesem auskommt. Wenngleich gerade durch eine Konzeption anhand des *mechanism approach* eine präzisierende Darstellung erfolgte, erwiesen sich einige ergänzende Korrekturvorschläge als unverzichtbar, um die Präzision des Mechanismus sowie eine differenzierte Verwendung zu gewährleisten. Besagte Überarbeitungen fanden ihre Zuspitzung in dem Vorschlag, das *fulfillment* in Form eines Modells der Approximation zu konzipieren. Auf Basis

dieser Aktualisierungen sowie der mechanismenbasierten Darstellung der SFP wurde schließlich eine spezifische Form derselben in den Mittelpunkt des Interesses gerückt: Biggs' Vorschlag einer SFT nimmt gewissermaßen eine moderierende Position zwischen einer Ablehnung des Vergleichs zwischen Performativität und SFP sowie deren Gleichsetzung ein, indem die Besonderheiten sozialwissenschaftlicher Theorien als Form der „Prophezeiung" hervorgehoben und an einige Kritikpunkten aus der Performativitätsdebatte angeschlossen werden. Die SFT bildete damit als sozialer Mechanismus die Grundlage für die weitere Analyse.

Mit dem fünften Kapitel verschob sich der Fokus auf das zu bearbeitende Fallbeispiel, bei dem nicht nur eine ökonomische Theorie, sondern der Zusammenhang von AT und SVA als performative Theorie behandelt wurde. Nach einer skizzenhaften Verortung der Theorien innerhalb des rahmenden historischen Kontextes (und damit der sozioökonomischen Ausgangssituation) erfolgte eine Beschreibung der beiden Ansätze, ihre Differenzierung sowie ihre Einordnung innerhalb des Theoriengebäudes der CSOE als aufstrebendem Paradigma. Dabei wurde hervorgehoben, dass sich AT und SVA analytisch als zwei Seiten der vielzitierten Medaille abgrenzen lassen, indem sie eine vorwiegend deskriptive und eine explizit präskriptive Dimension aufweisen und damit die Grundlage für eine potenzielle Performativität legen. Besonderen Raum nahm im Folgenden die Darstellung der stattfindenden Transformation ein, um die Approximation der ökonomischen Realität der US-Unternehmenslandschaft in Richtung der potenziell performativen Theorien zu rekonstruieren. Anhand verschiedener empirischer Kennzahlen wurde nachgewiesen, dass ein breites Spektrum der theoretischen Prämissen besagter Theorien Einzug in die ökonomische Praxis erhielt, sich dort verfestigte und bis heute reproduzierte. Um dem naheliegenden Einwand vorzubeugen, dass diese Annäherung nicht auf eine performative Wirkung zurückzuführen ist, sondern die Theorien einfach „wahr" sind, also ein korrektes Abbild der Realität sowie deren Entwicklungstendenz lieferten, wurde bereits im Vorfeld auf verschiedene, unter anderem theoretische und empirische Kritikpunkte hingewiesen, die an einer solchen Vermutung Zweifel aufkommen lassen. Damit erhärtete sich der Eindruck eines performativen Prozesses, der im darauffolgenden Kapitel anhand der gesammelten Erkenntnisse analytisch rekonstruiert und erklärt werden sollte.

Im sechsten Kapitel wurden die zuvor erfolgten Argumentationsschritte schließlich zusammengeführt, um auf dieser Basis eine mehrstufige Erklärung der performativen Wirkung von AT und SVA vorzunehmen. Neben der eigentlichen Analyse des Fallbeispiels stand das allgemeinere Anliegen im Mittelpunkt, das Erklärungspotenzial des *mechanism approach* darzustellen und durch dessen Einsatz zur Erklärung bestimmter Phänomene aus dem Spektrum

ökonomischer Performativität beizutragen. Nachdem zunächst auf die handlungstheoretische Grundlegung aus dem dritten Kapitel zurückgegriffen und durch den Einsatz des MFS verschiedene Brückenhypothesen aufgestellt wurden, stand die Rekonstruktion der vorliegenden Prozesse durch den sozialen Mechanismus der SFT im Mittelpunkt. Unter Rückgriff auf die Analysestrategie Biggs' und deren Integration in das mehrstufige Erklärungsmodell von Maurer und Schmid konnten somit verschiedene soziale Prozesse anhand mehrerer kausaler Sequenzen abgebildet und handlungstheoretisch begründet werden. Unter Rückgriff auf Institutionentheorien konnten schließlich auch die kollektiven Handlungsfolgen und deren rekursive Effekte beleuchtet werden, indem die Entstehung neuer Handlungssituationen auf Institutionalisierungsprozesse bezogen wurde. Das Verfahren wurde abschließend wiederum in das Makro-Mikro-Makro-Modell soziologischer Erklärung eingeordnet.

Als das primäre Erkenntnisziel dieser Arbeit wurde eingangs eine vertiefende soziologische Erklärung bestimmter Aspekte ökonomischer Performativität formuliert, welche durch die Anwendung einer mechanismenbasierten Erklärung sowie deren Demonstration anhand eines Fallbeispiel gewährleistet werden sollte. Dadurch war sowohl theoretisch als auch methodisch aufzuzeigen, wie eine solche Analyse gestaltet werden kann, welche Potenziale sich daraus ergeben und an welche Grenzen ein solches Unterfangen stößt. Eine erste theoretische Einordnung als auch Selbstbegrenzung wurde durch eine Orientierung an MRT vorgenommen, im Rahmen einer solchen das Ziel formuliert wurde, spezifische Formen von Performativität unter Rückgriff auf einen adäquaten sozialen Mechanismus zu analysieren. Abschließend bleibt zu diskutieren, ob und, wenn ja, inwiefern diese Ziele erreicht wurden, welche Erkenntnisse sie hervorbrachten und welche Probleme zu benennen sind.

Zunächst sei der *mechanism approach* und die darauf basierende, mehrstufige und mechansimenbasierte Erklärung auf den Prüfstein gestellt. Wie bereits in Kapitel Zwei exemplarisch dargelegt, werden die Stimmen nach einer Erklärung ökonomischer Performativität, welche auch die zugrundeliegenden sozialen Mechanismen berücksichtigt, lauter. Während eine erste theoretische Verknüpfung mit dem Ziel eines analytischen Ansatzes sowie konzeptionellen *frameworks* bereits bei Herrmann-Pillath (2016) zu finden ist, wurde dieses Anliegen hier weiter theoretisch systematisiert und mit methodologischen Hinweisen ausgestattet, die beispielsweise auf das mehrstufige Erklärungsmodell von Maurer und Schmid zurückgreifen. Gleichwohl wurde das Potenzial des *mechanism approach* und darauf basierender Erklärungen nur sehr selektiv und damit weit entfernt von dessen Erschöpfung genutzt. So bietet der Ansatz auch über die in dieser Analyse genutzten Methoden hinaus ein vielfältiges Instrumentarium,

das sich für diverse Formen empirischer Forschung eignet. Durch den Rückgriff auf verschiedene kausale Mechanismen als grundlegende Bausteine der Erklärung, *multimethod*-Ansätze (vgl. Goertz 2017) oder agentenbasierte Modellierungen (vgl. Hedström 2008) ergeben sich demnach weitere, hier auch nur exemplarisch benannte Möglichkeiten, mechanismenbasierte Erklärungen des Gegenstandes fortzuführen. Andererseits werden gerade bei einer Analyse ökonomischer Performativität die Grenzen eines solchen Erklärungsansatzes vor Augen geführt. Wie das Forschungsgebiet der STS seit Jahren dokumentiert, werden hier nicht nur verschiedene subjektive Motivationen (z.B. Interessen oder Überzeugungen) wirksam, sondern darüber hinaus auch die Einflüsse von Technologien, Artefakten und somit die „technische Einbettung" von Akteuren erfasst. Nimmt man die Hinweise Callons und MacKenzies ernst, sind es ebene solche Faktoren, die dazu führen, dass sich ökonomische Performativität nicht auf rein soziale oder subjektive, z.B. überzeugungsbasierte Erklärungen zurückführen lässt, da die Akteure nicht in einem „technologischen Vakuum" miteinander interagieren. Wenngleich das in dieser Arbeit behandelte Fallbeispiel die Bedeutung technischer Faktoren nicht besonders hervorheben konnte – und damit möglicherweise einen Hinweis darauf liefert, dass Performativität nicht immer technologisch mitkonstituiert wird –, so soll damit keinesfalls einer generellen Vernachlässigung technischer Faktoren das Wort geredet werden. Dennoch kann dies möglicherweise auch als zukünftige Herausforderung für den *mechanism approach* formuliert werden, in der Absicht, dadurch nicht nur soziale, sondern auch soziotechnische Prozesse besser erklären zu können.

Einen wichtigen Schritt auf dem Weg in eine solche Richtung könnten wiederum jene wiederholt in ihrer Bedeutung hervorgehobenen MRT bilden. Obwohl nicht unumstritten, konnte mit dem Rückgriff auf MRT das Erkenntnisinteresse dieser Ausführungen theoretisch eingeordnet und begründet werden. In Anbetracht des komplexen Gegenstandes ökonomischer Performativität, ihrer verschiedenen Formen und Dimensionen erscheint eine allzu allgemeine Erklärung nicht nur aussichtslos, sondern auch müßig. Als konstruktiver und zielführender wurde daher der Weg einer MRT eingeschätzt und gewählt, mit der Absicht, spezifische Ausprägungen ökonomischer Performativität durch bestimmte soziale Mechanismen zu erklären. Damit einher geht eine Isolation bestimmter Erklärungsfaktoren, anhand derer das einzugrenzende Explanandum erklärt werden soll. Im vorliegenden Beispiel wurden – unter der Annahme, dass ein überzeugungsvermittelter sozialer Mechanismus vorliegt – auf wissenschaftlichen Theorien basierende Überzeugungen hervorgehoben und als konstituierende Elemente analysiert. Damit einher ging notwendigerweise die Zurückstellung und Ausgrenzung anderer

Erklärungsfaktoren. Wenngleich der Rückgriff auf die SFT die Instrumentalisierung ökonomischen Wissens nicht kategorisch ausschloss, wurden Interessen als Erklärungsfaktoren dadurch vernachlässigt. Alternative Erklärungsansätze (bei denen z.B. ein interessenvermittelter, reflexiver sozialer Mechanismus verwendet wird) sind im Rahmen einer solchen MRT allerdings potenziell anschlussfähig. So wurde bereits zuvor darauf verwiesen, dass die hier vorgenommenen Analysen als durchaus komplementär zu Fligsteins Arbeiten zu verstehen sind, welche einen macht- und konflikttheoretischen Fokus legen (Fligstein 2011, Fligstein/Markowitz 1993, Fligstein/Shin 2007). In dieser Arbeit wurde hingegen vor allem die Bedeutung ökonomischer Wissensformen überprüft wurde – mit dem Ergebnis, dass eine mutmaßlich starke und perlokutionäre Form von Performativität durch den Mechanismus der SFT analytisch erschlossen werden kann. Weitere Arbeiten mit Rückgriff auf andere Mechanismen können darüber hinaus zu einem aggregierten Verständnis und die Erklärung ökonomischer Performativität beitragen.

Dem dieser Arbeit namensgebenden Mechanismus der SFT lagen drei primäre Zwecke zugrunde. Erstens sollten damit Anregungen formuliert werden, wie die bisweilen dichotome und unterkomplexe Verknüpfung zwischen Performativität und SFP moderiert werden kann, um daraus theoretische Impulse ableiten zu können. Es zeigte sich, dass eine prozesshafte Konzeption von Performativität und eine kritisch aufgearbeitete Konzeption der SFP, die sich als SFT präzisieren lässt, durchaus geeignet scheint, um Synergien zwischen beiden Begriffen aufzuzeigen und damit (im doppelten Sinne) eine Approximation zu ermöglichen. Zweitens erlaubte die SFP den Rückgriff auf eine systematische Erklärung, bei welcher der soziale Mechanismus ein zentrales Analyseinstrument bildete und – unter Rückgriff auf Biggs' Schema zur Identifikation von SFP – eine ergänzende Heuristik für die Untersuchung lieferte. Drittens – und meines Erachtens entscheidend – konnte über den Mechanismus eine exemplarische Verknüpfung von ökonomischer Performativität und dem *mechanism approach* vollzogen werden, wodurch sich die Relevanz sowie das Potenzial des Erklärungsansatzes entfaltete. Trotz der möglichen Annäherung zwischen Performativität und SFP ist der verwendete Mechanismus freilich nicht unproblematisch und mag – auch mit Blick auf das Fallbeispiel – nicht durchgehend überzeugen. Sowohl die primäre Fokussierung auf *beliefs*, die Unterstellung eines entsprechenden kausalen Zusammenhanges oder die gewiss diskussionswürdige Vorgehensweise, dass mit der theoretischen Selektion eines Mechanismus auch dessen Präsenz gewissermaßen angenommen bzw. auf ein adäquates Fallbeispiel ausgerichtet wurde, sind naheliegende und plausible Einwände. In der zuvor genannten heuristischen Funktion der SFT liegen demnach

auch diverse Probleme begründet. Für weitere, mechanismenbasierte Erklärungen ökonomischer Performativität erscheint ein unkritisches Beharren auf dem gewählten Mechanismus daher wenig erstrebenswert, was jedoch – wie zuvor betont – auch nicht im Anliegen dieser Argumentation liegt. So wünschenswert eine differenzierte theoretische Verknüpfung zwischen Performativität und SFP sein mag, so wenig soll sie davon abhalten, nach noch passenderen und akkurateren sozialen Mechanismen Ausschau zu halten und anhand dieser den Gegenstand weiter zu präzisieren. Die SFT sollte in diesem Zusammenhang als Ausgangspunkt und erster Baustein verstanden werden, der einem wichtigeren Anliegen unterzuordnen ist.

Ein wesentlicher Vorteil mehrstufiger, mechanismenbasierter Erklärungen liegt in ihrem Rückgriff auf einem methodologischen Individualismus, der handlungsbasierte Erklärungen und Modellierungen zulässt. Indem Entitäten und Aktivitäten als kleinste theoretische Segmente analysiert werden, lassen sich mithilfe von Handlungstheorien Regelmäßigkeiten identifizieren und ein vertiefendes Verständnis sowie präzise Erklärungen gewinnen. Damit wurde nicht zuletzt dem so banalen wie wichtigen Kritikpunkt Mäkis Rechnung getragen, dass sich Performativität über Akteure und Handlungen vollzieht (vgl. Mäki 2013). Unter verschiedenen Handlungstheorien wurde für diese Arbeit das MFS ausgewählt, um anhand von Frames und Skripten die Situationswahrnehmungen und Handlungsprogramme der Akteure rekonstruieren zu können. Diese mentalen Modelle wurden wiederum mit der deskriptiven und der präskriptiven Dimension ökonomischer Theorien verknüpft, um ein besseres Verständnis darüber zu erlangen, wie Akteure auf Theorien zurückgreifen, dadurch bestimmte Handlungen vollziehen und performative Wirkungen herbeiführen. Anhand des Fallbeispiels wurde argumentiert, dass es gerade das Zusammenspiel von Frames und Skripten war, welches zur Performativität des Zusammenhangs von AT und SVA beigetragen hat. Das MFS hat sich dabei als theoretisch adäquat, analytisch nützlich und realistisch erwiesen, sollte aber in zukünftigen Arbeiten weiterhin mit anderen Handlungstheorien konkurrieren. Sowohl die RCT als auch die von Hedström favorisierte DBO-Theorie versprechen potenziell weitere wichtige Erkenntnisse. Dennoch sei erneut hervorzuheben, dass das MFS über seinen Rückgriff auf mentale Modelle in vielerlei Hinsicht anschlussfähig an Analysen ökonomischer Performativität erscheint, eben weil sich Theorien sowohl in Frames als auch Skripten abbilden lassen. Darüber hinaus erscheint die Frage, warum und wie sich mentale Modelle zu geteilten mentalen Modellen aggregieren können, auch für nachfolgende Arbeiten von Relevanz, wenn es um die Rekonstruktion der Wirkung ökonomischer Theorien geht.

Damit kommen wir zu einigen abschließenden Anmerkungen zur Rolle von Institutionen. Wenngleich die theoretische Verbindung zwischen Institutionen und Performativität nicht neu ist, bildet dieser Zusammenhang meines Erachtens eines der potenziell fruchtbarsten Forschungsfelder hinsichtlich der Frage, wie ökonomische Theorien wirksam werden. Begreift man ökonomische Performativität als „constitution of economic things“ (Muniesa 2014: 28) behält diese Charakterisierung auch (und gerade) bei der Herausbildung ökonomischer Institutionen ihre Gültigkeit. Im Rahmen dieser Arbeit wurde anhand der Herausbildung ökonomischer Institutionen wie beispielsweiser neuer Anreiz- und Kontrollsysteme sowie neuer Vorstellungen bzw. Erwartungen von und an Firmen sowie CEOs nicht nur argumentiert, dass bestimmte ökonomische Wissensformen Wirksamkeit entfalteten, sondern über Institutionalisierungsprozesse auch Erklärungen dafür abgeleitet, wie dies geschehen konnte. Während der Mechanismus der SFT die primäre Erklärung dafür lieferte, wie sich aus mentalen Modellen geteilte mentale Modelle entwickeln und verbreiten konnten, ist damit auch allgemein argumentiert worden, warum und wie bestimmte Theorien performativ wirken oder scheitern können. Eine Argumentationslinie, die zwar benannt, aber nicht systematisch weiterverfolgt wurde, liegt in der zweiten von Denzau und North beschriebenen Form geteilter mentaler Modelle, nämlich Ideologien (vgl. Denzau/North 1994). Zwar nehmen die Autoren, wie zuvor angemerkt, keine besonders befriedigende Differenzierung zwischen Institution und Ideologie vor, doch weisen die durchaus diversen Charakterisierungen des SVA als Ideologie durchaus die Frage auf, ob es sich mit Blick auf das vorliegende Beispiel um die Herausbildung von Institutionen oder einer Ideologie handelt. Wenngleich letztere abseits der Darstellung verschiedener Kritikpunkte am SVA eher vernachlässigt wurde, neigen die Erkenntnisse dieser Arbeit zu einem diplomatischen „sowohl als auch“. Der SVA weist eine wissenschaftliche Fundierung auf, die nach und nach an Gestalt gewann und auf der AT beruht. Verschiedene Institutionen spiegeln die Präskriptionen der Theorie wieder. Gleichzeitig – und dies wurde in der Argumentation des sechsten Kapitels herausgestellt – verbreitete sich damit nicht nur eine Art kollektiv geteiltes Handlungsprogramm, sondern auch eine bestimmte Form der Weltanschauung, die über die Situationsgebundenheit von Frames hinausging und sich in den Überzeugungen von Akteuren manifestierte. Ein solches kollektives Glaubens- und Wissenssystem weist als geteiltes mentales Modell tatsächlich ambivalente Züge auf: dies zeigt sich in der Verbreitung und Verstetigung ökonomischer Theorien durch Institutionen, aber auch in Form einer Ideologie, wie sie von verschiedenen Autoren als geradezu selbstverständlich nahegelegt wird (vgl. Fligstein/Shin

2007, Guillén 1994). Mit diesen Hinweisen enden die Ausführungen zu diesem zentralen Aspekt, welche die in Kapitel Sechs aufgezeigten Anknüpfungspunkte zwischen der Performativität ökonomischer Theorien sowie der Herausbildung von Institutionen (und evtl. Ideologien) zumindest im Rahmen dieser Ausführungen abschließen.

Zentrale Erkenntnisse hinsichtlich des Fallbeispiels wurden bereits in Kapitel 6.3.3 zusammengefasst. Einige kritische Bemerkungen und Reflexionen zu diesem sind dennoch unabdingbar. Die Entscheidung, statt einer einzelnen Theorie bzw. einem Modell einen Zusammenhang zweier ökonomischer Theorien herzustellen, ist gewiss nicht unproblematisch und eröffnet Raum für diverse Kritikpunkte. So könnte berechtigterweise argumentiert werden, dass eine derartige Zusammenfassung zu einer analytischen Trübung der Untersuchung führt, da nicht klar auseinandergehalten werden kann, welche der Theorien welche Effekte herbeiführt. Dem wurde begegnet, indem die AT als vorwiegend deskriptive und der SVA als vorwiegend präskriptive Komponente analytisch unterschieden wurden, aber freilich lässt sich diese Trennung nicht in jeglicher Hinsicht aufrechterhalten, da auch die AT präskriptive Elemente enthält und umgekehrt. Wenngleich der Zusammenhang zwischen AT und SVA von verschiedenen Autoren betont wird, weist ein solcher Einwand allerdings auf ein noch allgemeineres Problem hin: die „Einbettung“ von Theorien in ganze Paradigmata. So lässt sich analog zu einer „concatenation of mechanisms“ (Gambetta 1998) auch von einer „concatenation of theories“ sprechen, wenn man sich die Verortung der AT im Theoriengebäude der CSOE vor Augen führt und die Zusammenhänge zu anderen theoretischen Beiträgen beachtet (z.B. Fama 1970, Friedman 1970, Manne 1965). Zwar lässt sich aus einer solchen Verkettung bzw. Integration verschiedener Theorien auch argumentativ herleiten, warum diese eine besondere, gegenüber anderen Theorien (z.B. Stakeholder-Ansätzen) hervorzuhebende Glaubwürdigkeit und Plausibilität aufweisen, allerdings erschwert dieser Umstand gleichermaßen eine präzise theoretische wie empirische Eingrenzung der performativen Effekte spezifischer Theorien. Soziologische Analysen und Erklärungen werden damit, wie im vorliegenden Beispiel stellenweise evident wurde, vor Probleme gestellt. Gerade am Beispiel des SVA wird diese Problematik zusätzlich intensiviert, als dass hier die Frage, ob es sich hierbei um eine Theorie oder um eine Ideologie handelt (und ob der „performative Erfolg“ auf letzteres zurückzuführen ist), wiederum an Bedeutung gewinnt. Dies sind allerdings keine Hürden, die dem vorliegenden Fallbeispiel exklusiv zuzuschreiben sind, wodurch sich auch für weitere Arbeiten eine dahingehende Warnung ergibt. Während bestimmte Elemente der sozialen Welt freilich nicht immer klar ein- und abzugrenzen

sind, besteht hier der vermehrte Bedarf an einer präzisen analytischen Rahmung beziehungsweise, um auf MRT zurückzukommen, die Isolation eines spezifischen Explanandums und spezifischer Explananda.

Daran anschließend muss erneut betont werden, dass hinsichtlich der soziologischen Erklärung des Erfolgs von AT und SVA das letzte Wort noch längst nicht gesprochen wurde. Im Rahmen einer MRT wurden *beliefs* als zentraler Erklärungsfaktor isoliert und eine erklärende Rekonstruktion der darauf basierenden Wirkung ökonomischer Theorien präsentiert. Andere Erklärungsansätze fallen, wie zuvor erwähnt, nicht unbedingt homogen aus und weisen verschiedenen Akteuren wie institutionellen Investoren (Fligstein 2011), feindlichen Übernahmefirmen (Heilbron/Verheul/Quak 2014) oder Analysten (Zuckerman 1999, 2000) eine primäre Bedeutung bei den beschriebenen Prozessen zu, während die vorliegende Arbeit in Einklang mit anderen Beiträgen (z.B. Jung/Dobbin 2012, Lazonick/O'Sullivan 2000 oder Weinstein 2012) die performative Rolle von AT und SVA hervorhebt. Erneut mag die Wahrheit zwischen diesen Ansätzen positioniert werden, jedoch besteht der eigentlich wichtige Hinweis darin, dass monokausale Erklärungen für das beschriebene Phänomen offensichtlich unzureichend sind bzw. geradezu sein müssen. Dies kann wiederum als Argument für eine MRT aufgefasst werden, welche eine Aggregation isolierter Erklärungsfaktoren erlaubt. Um diesen Punkt abzuschließen sei an dieser Stelle erneut auf empirische Einschränkungen verwiesen. Das hier bearbeitete Fallbeispiel wurde auf Basis einer Metanalyse erschlossen, anhand derer verschiedene Indikatoren für die performativen Effekte von AT und SVA gesammelt wurden. Einschränkend ist allerdings einzuräumen, dass auf Basis der daraus gewonnenen Erkenntnisse lediglich eine rekonstruierende Erklärung gewonnen wurde, allerdings – gerade mit Hinblick auf die Frage nach den *beliefs* der involvierten Akteure und deren Veränderung – keine detaillierten, qualitativ erhobenen Einblicke vorliegen. Zwar wurden verschiedene Argumente dafür vorgebracht, dass anhand der dargestellten Indikatoren auch eine Veränderung von *beliefs* plausibel erscheint und dabei der Anschluss an andere Beiträge mit vergleichbaren Erkenntnissen gesucht. Aber gleichzeitig verbindet die hier vorgenommene Analyse zwei Schwachpunkte mit anderen Arbeiten: Erstens – und bei Arbeiten zu ökonomischer Performativität durchaus verbreitet –, dass der zu prüfende Gegenstand des Erkenntnisinteresses (eine performative Wirkung ökonomischer Theorien) mit der Selektion des Fallbeispiels bereits vorausgesetzt wird (vgl. Sparsam 2019: 27). Zweitens, dass die meisten der hier aufgegriffenen Beiträge und Studien ihren Schwerpunkt vorwiegend auf quantitative Erhebungen (z.B. Dobbin/Jung 2010) oder dichte Beschreibungen (z.B. Useem 1993, 1996) legen, die inneren Motivationen der Akteure

aber weitestgehend opak bleiben und lediglich Gegenstand von Hypothesen sind. Auch die häufig vorzufindende Fokussierung auf Interessen, im vorliegenden Beispiel unter anderem durch die Installation neuer Anreizsysteme thematisiert, basiert mehr auf Annahmen denn empirischer Evidenz. Damit sei auch erneut die komplexe wie wegweisende empirische Untersuchung MacKenzies und Millos hervorgehoben (vgl. MacKenzie/Millo 2003, MacKenzie 2006a), welche eine historische Rekonstruktion mit Interviews beteiligter Akteure überzeugend verbindet – wenngleich gerade deshalb umso mehr bedauert werden muss, dass auf dieser Basis keine systematische handlungstheoretische Erklärung vorgenommen wurde.

Mit Blick auf die Erkenntnisse der vorliegenden Ausführungen für die Debatte um die Performativität ökonomischer Theorien wurden bereits diverse Aspekte angeführt. Dennoch seien die relevantesten Befunde an dieser Stelle abschließend zusammengefasst. So lässt sich, erstens, festhalten, dass die hier vorgenommene soziologische Erklärung diverse Übereinstimmungen mit MacKenzies Studien aufweist. Die in Kapitel Zwei abgegrenzten Erklärungsansätze MacKenzies finden sich nahezu allesamt – wenn auch mit unterschiedlicher Gewichtung und Systematisierung – in der Erklärung der performativen Wirkung von AT und SVA wieder (vgl. Tabelle 10).

Tabelle 10: Black-Scholes-Modell und Agency Theory/Shareholder-Value-Ansatz im Vergleich

	Black-Scholes-Modell	Agency Theory/Shareholder-Value-Ansatz
Legitimation	✓	✓
Handlungsbezug	✓	✓
Anwendbarkeit	✓	✓
Profitorientierung	✓	✓
Risikomanagement	✓	×
Selbstbestätigung	✓	✓
Counterperformativity/Materialität	✓	(×)

Quelle: Eigene Darstellung.

Beide Theorien weisen in ihrer performativen Wirkung eine legitimierende Funktion auf, indem sie ökonomischen Handlungen durch wissenschaftliche Autorität rechtfertigen. Wie das BSM beinhaltet vor allem der SVA eine klare Handlungsanleitung (im Rahmen dieser Analyse durch Präskription bzw. Skripte ausgedrückt). Beide Ansätze zeichnen sich zudem auf ihre Weise

durch eine relativ simple Form der Anwendbarkeit bzw. instrumentellen Eleganz aus. Berechnungen nach dem BSM sind hochkomplex, aber durch die zur Verfügung gestellten *price sheets* zu bewältigen, während AT und SVA eine vergleichsweise einfache Problemdefinition und -lösung anbieten. Auch die Profitorientierung spielt bei beiden Fällen eine wichtige Rolle, da sich die jeweiligen ökonomischen Wissensformen für Zwecke der Gewinnmaximierung instrumentalisieren lassen. Im Gegensatz zum BSM lassen sich AT und SVA hingegen nicht unmittelbar zur Risikokalkulation heranziehen. Zwar eignen sie sich, wie im Kontext der ökonomischen Situation beschrieben wurde, zur Reduktion von Unsicherheit und erlauben eine Orientierung am Aktienkurs eines Unternehmens als zentralen Indikator für dessen Performance, allerdings werden hier Unterschiede zwischen Modell und Theorie aufgezeigt. In beiden Fällen lässt sich weiterhin – so die hier verwendete Konzeption von SFP bzw. SFT zugrunde gelegt wird – eine „Selbsterfüllung" im Sinne einer (temporären) Annäherung der Realität an die Theorie nachzeichnen. Dem Verweis auf die *counterperformativity* des BSM, welche eng mit dem Argument der Materialität einer Theorie verknüpft ist und dessen von überzeugungsbedingten Handlungen unabhängiges Scheitern ermöglich, wurde in Kapitel 6.3.3 mit Bezug auf die (Nicht-)Institutionalisierung von Theorien und die auch bei SFT bis zu einem gewissen Grad gegebene Materialität Rechnung getragen. Im vorliegenden Fallbeispiel ist eine solche *Counterperformativity* noch nicht ersichtlich, die prinzipielle Möglichkeit wird damit jedoch eingeräumt. Hinsichtlich des unterstellten Auftretens einer *barnesian performativity* in beiden Fällen lassen sich also bestimmte Regelmäßigkeiten ausmachen[227]. Die von MacKenzie bisweilen noch wenig systematisierten Erklärungen wurde dabei im Rahmen dieser Arbeit mit dem Rückgriff auf einen mehrstufigen, mechanismenbasierten Erklärungsansatz kontrastiert, anhand dessen eine integrierte und handlungsbasierte Analyse durchgeführt wurde. Hervorgehoben wurden mit Blick auf eine wiederum unterstellte, perlokutionäre Form ökonomischer Performativität nicht nur die in MacKenzies Kategorisierung fokussierten *outcomes*, sondern auch die zugrundeliegenden, auf Handlungen basierenden Prozesse, durch welche diese Effekte hervortreten. Perlokutionäre Performativität sollte demnach auch in zukünftigen Untersuchungen besondere Aufmerksamkeit erhalten, da besagte Form den Blick für ebensolche elementaren Zusammenhänge eröffnet und soziologische Erklärungen damit bereichern kann[228].

[227] Der Einwand, dass das hohe Maß an Übereinstimmungen auch durch die soziologische Analyseperspektive und die damit vorgenommenen Kategorisierungen und Selektionen hervorgerufen wird, ist natürlich berechtigt. Dennoch besteht ein zentrales Anliegen dieses Beitrags ja gerade darin, durch den Rückgriff auf soziale Mechanismen Regelmäßigkeiten aufzuzeigen, was durch den vermittelnden Einsatz der SFT insofern auch gelungen ist.

[228] Das Potenzial perlokutionärer Performativität wurde im Rahmen der vorliegenden Erklärungen auch längst

Weitere, bereits zuvor thematisierte und daher an dieser Stelle nur knapp zu rekapitulierende Erkenntnisse lassen sich insbesondere in der Betonung eines handlungstheoretischen Zugangs für die Erklärung ökonomischer Performativität zusammenführen. Die anhand des MFS angewendeten Begriffe der Frames und Skripte sowie ihre Verknüpfung mit den deskriptiven und präskriptiven Dimensionen ökonomischer Modelle und Theorien erscheinen auch für weiterführende Arbeiten durchaus fruchtbar, während der damit zusammenhängende Begriff des mentalen Modells sich insbesondere für die Verknüpfung von Mikro- und Makroebene (in Form von geteilten mentalen Modellen) als nützlich erwiesen hat. Gerade wenn die Performativitätsforschung den Zusammenhang zwischen Performativität und Institutionen weiter zu ergründen gedenkt, bietet sich ein Rückgriff auf besagte theoretische Elemente an. Der hier verwendete Mechanismus der SFT, über welchen diese Verknüpfung von mentalen Modellen und geteilten mentalen Modellen (bzw. *beliefs* und Institutionen) hergestellt wurde, fand bereits an vorausgehender Stelle nähere Betrachtung, soll jedoch abschließend in seiner theoretischen Vermittlung zwischen Performativität und *mechanism approach* eine erneute wie abschließende Würdigung finden. Wenngleich zukünftige soziologische Erklärungen hoffentlich noch plausiblere Mechanismen für die Analyse ökonomischer Performativität hervorbringen, erlaubt eine differenzierte und aktualisierte Form der SFP in Form der SFT eine Approximation zwischen Performativität und ihrer mechanismenbasierten Erklärung. Obwohl der ausgewählte soziale Mechanismus freilich nicht alle Facetten des besagten sozialen Phänomens zu erklären vermag, ist eine kategorische Ablehnung verfrüht und sollte sich vielmehr einer differenzierten Auseinandersetzung öffnen. Indem ökonomische Performativität als Potenzial wirtschaftswissenschaftlicher Theorien konzipiert wird, Handlungen anzuleiten, dadurch soziale Prozesse anzustoßen und Wirkungen zu entfalten, bedarf es sozialer Mechanismen wie der SFT, um bestimmte Ausprägungen dieses Phänomens analysieren und erklären.

Dass eine soziologische Erklärung des Phänomens ökonomischer Performativität nicht nur eine rein akademische, sondern auch eine gesellschaftstheoretische Relevanz aufweist, wurde bereits in vorausgehenden Arbeiten deutlich gemacht. Die einführenden Kommentare Keynes' und Polanyis mögen ebenso wie der exemplarische Verweis auf die Theorien Karl Marx' oder jüngere Theorien der neoklassischen Ökonomik (z.B. Reinhart/Rogoff 2010) zur Verdeutlichung herangezogen werden, dass Theorien eine elementare Rolle zukommen kann. Nicht nur beim Verständnis, der Beschreibung und der Erklärung der Welt, nicht nur bei der

nicht ausgereizt und verdient, gerade mit Hinblick auf die Effekte ökonomischer Performativität, weitere Beachtung (vgl. Staffeldt 2007).

Fundierung, Rechtfertigung und Legitimation politischer, ökonomischer und sozialer Entscheidungs- und Steuerungsprozesse, sondern auch mit Blick auf gesellschaftliche und technologische Innovationen, die performative Gestaltung der sozialen Welt und ihre Manifestation in Institutionen. Mit der wohl zentralen Erkenntnis der *Performativity-of-Economics*-Debatte, dass Theorien die Welt nicht nur beschreiben, sondern sie auch verändern können, stellt sich nicht zuletzt die Frage nach der sozialen Verantwortung von Wissenschaft. Der Fall der AT und des SVA mag hierbei lediglich exemplarischer Natur sein, verdeutlicht allerdings, dass Theorien beachtliche Wirkungen entfalten können. Indem beispielsweise bestimmte theoretische Vorstellungen über die Ziele und Strukturen von Unternehmen (als wichtigen Pfeilern der modernen Wirtschaft) reale Gestalt annehmen, ergibt sich in diesem Zusammenhang auch eine gesellschaftstheoretische Relevanz[229].

Nicht zuletzt durch die aufsehenerregenden Unternehmensskandale der 1990er und frühen 2000er Jahre sowie die Wirrungen der jüngsten globalen Finanzkrise wurde der SVA zunehmend mit Kritik konfrontiert. Dies führt mittlerweile so weit, dass – möglicherweise vor dem Hintergrund einer drohenden Rezession oder der zunehmend kapitalismuskritischen politischen Diskurse in den USA im Vorfeld der nächsten Präsidentschaftswahlen – der SVA von führenden Unternehmern selbst öffentlich infrage gestellt wird[230]. Es bleibt abzuwarten, ob und, wenn ja, inwiefern derartigen Ankündigungen auch ökonomische und politische Maßnahmen folgen. Dennoch könnte dies bereits ein latenter Hinweis darauf sein, dass sich die Unternehmenslandschaft zunehmend mit neuen theoretischen Impulsen und Ideen auseinandersetzt. Ob dies auch einen Wandel der neoklassischen Mainstream-Ökonomik, und damit einen grundlegenderen Paradigmenwechsel nach sich zieht, bleibt ungewiss, ist meines Erachtens aber nicht unbedingt abzusehen. Für die Wirtschaftssoziologie im Allgemeinen sowie die Performativitätsforschung im Speziellen leitet sich daraus zum einen der Auftrag ab, diese Entwicklungen, insbesondere den Zusammenhang zwischen ökonomischen Ideen und ökonomischen Handlungen, aufmerksam zu verfolgen und zu begleiten. Zum anderen gilt es, gewissenhaften Gebrauch vom zur Verfügung stehenden soziologischen Rüstzeug zu machen. Die Werkzeuge, welche die analytische Soziologie – und konkret der *mechanism approach* – zur Verfügung stellen, müssen weiterhin genutzt werden, um (ganz im Sinne Max Webers) nicht nur zum deutenden

[229] Schimank und Volkmann diskutieren im Kontext des Ökonomisierungsbegriffs vergleichbare Überlegungen aus differenzierungstheoretischer Perspektive (Schimank/Volkmann 2017).
[230] Siehe dazu der bereits in Kapitel 5.4 erwähnte Aufruf einiger Mitglieder des *Business Roundtable*.

Verständnis, sondern auch zur ursächlichen Erklärung der zu beobachtenden Abläufe und Wirkungen beizutragen (Weber 1972[1922]: 1).

Literaturverzeichnis

Abbott, Andrew (1998): The Causal Devolution. In: Sociological Methods & Research 27 (2), 148-181.

Abolafia, Mitchel Y. (2010): The institutional Embeddedness of Market Failure: Why Speculative Bubbles still occur. In: Lounsbury, Michael und Paul M. Hirsch (Hrsg.): Markets on Trial. The Economic Sociology of the US Financial Crisis. Bingley: Emerald Group Publishing.

Abraham, Martin/Büschges, Günter (2009): Einführung in die Organisationssoziologie. Wiesbaden: VS Verlag.

Adams, Renee/Ferreira, Daniel (2007): One Share – One Vote: The Empirical Evidence. ECGI – Finance Working Paper No. 177.

Alchian, Armen A./Demsetz, Harold (1972): Production, Information Costs, and Economic Organization. In: The American Economic Review 62 (5), 777-795.

Altman, Daniel (2002): The Taming of the Finance Officers. In: The New York Times, https://www.nytimes.com/2002/04/14/business/the-taming-of-the-finance-officers.html - zuletzt aufgerufen am 19.08.2019

Aoki, Masahiko (2007): Endogenizing institutions and institutional changes. In: Journal of Institutional Economics 3 (1), 1-31.

Aoki, Masahiko (2011): Institutions as Cognitive Media between Strategic Interactions and Individual Beliefs. In: Journal of Economic Behavior and Organization 79, 20-34.

Arrighi, Giovanni (1994): The Long Twentieth Century: Money, Power and the Origins of Our Times. London: Verso-Verlag.

Arrow, Kenneth (1985): The economics of agency. In: John W. Pratt (Hrsg.): Principals and agents: the structure of business. Boston: Harvard Business School Press.

Aspen-Institute (2003): Business and Society Program: Where will they lead? 2003 MBA student attitudes about business & society.

Aspen-Institute (2008): Business and Society Program: Where will they lead? 2008 MBA student attitudes about business & society.

Aspers, Patrick (2005): Performativity, Neoclassical Theory and Economic Sociology. In: Economic Sociology: European Electronic Newsletter 6 (2), 33-39

Aspers, Patrick (2007): Theory, Reality, and Performativity in Markets. In: American Journal of Economics and Sociology 66 (2), 379-398.

Austin, John L. (2010[1962]): Zur Theorie der Sprechakte (How to do things with Words). Stuttgart: Reclam.

Bachelier, Louis (1964): Theory of Speculation. In: Cootner, Paul (Hrsg.): The Random Character of Stock Market Prices. Cambridge: MIT Press.

Bainbridge, Stephen (2002): The Board of Directors as a Nexus of Contracts. UCLA, School of Law Research Paper No. 02-05.

Barnes, Barry (1983): Social Life as Bootstrapped Induction. In: Sociology 17(4), 524–545.

Barnes, Barry (1988): The Nature of Power. Chicago: University of Illinois Press.

Barry, Andrew/Slater, Don (2003): Technology, politics and the market: an interview with Michel Callon. In: Economy and Society 31 (2), 298-306.

Baumol, William J. (1957): On the Role of Marketing Theory. In: Journal of Marketing 21 (4), 413-418.

Becker, Gary S. (1982): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens. Tübingen: Mohr Siebeck.

Beckert, Jens (2002): Vertrauen und die performative Konstruktion von Märkten. In: Zeitschrift für Soziologie 31 (1), 27-43.

Beckert, Jens (2016): Imagined Futures. Fictional Expectations and Capitalist Dynamics. Cambridge: Harvard University Press.

Bell, Daniel (1973): Die nachindustrielle Gesellschaft. Frankfurt am Main: Campus-Verlag.

Bennett, Andrew/George, Alexander L. (1997): Process tracing and case study research. Paper presented at the MacArthur Foundation Workshop on Case Study Methods, Harvard University, 17.-19. Oktober 1997.

Bergenholtz, Carsten/Busch, Jacob (2016): Social-Fulfillment of Social Science Theories: Cooling the Fire. In: Philosophy of the Social Sciences 46 (1), 24-43.

Berger, Peter L./Luckmann, Thomas (1987): Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie. Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuch Verlag.

Berhold, Marvin (1971): A theory of linear profit sharing incentives. In: Quarterly Journal of Economics LXXXV, 460-482.

Berle, Adolf/Means, Gardiner (1932): The Modern Corporation and Private Property. New York: Commerce Clearing House.

Berndt, Christian/Boeckler, Marc (2007): Kulturelle Geographien der Ökonomie: Zur Perfor-

mativität von Märkten. In: Berndt, Christian und Robert Pütz (Hrsg.): Kulturelle Geographien. Bielefeld: transcript.

Bhagat, Sanjai/Black, Bernard S. (2008): Independent Directors. In: The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law 2 (2008), 283-287.

Bhagat, Sanjai/Jefferis, Richard H. (2002): The Econometrics of Corporate Governance Studies. In: Bhagat, Sanjai und Richard H. Jefferis (Hrsg.): The Econometrics of Corporate Governance Studies. Cambridge: MIT Press.

Biggs, Michael (2009): Self-Fulfilling Prophecies. In: Hedström, Peter und Peter Bearman (Hrsg.): The Oxford Handbook of Analytical Sociology. Oxford: Oxford University Press.

Bird, Frederick/Waters, James (1989): The moral muteness of managers. In: California Management Review 32 (1), 73-88.

Blair, Margaret M. (1995): Ownership and Control. Rethinking Corporate Governance for the Twenty-first Century. Washington, D.C.: The Brookings Institution.

Blair, Margaret M./Stout, Lynn A. (1999): A Team Production Theory of Corporate Law. In: Virginia Law Review 85 (2), 248-328.

Blinder, Alan S. (2000): How the Economy came to resemble the Model. In: Business Economics (Januar 2000), 16-25.

Bloor, David (2000): Collective Representations as Social Institutions. In: William Pickering (Hrsg.): Durkheim and Representations. New York: Routledge.

Bloor, David (2013): Performative Theory of Institutions. In: Byron Kaldis (Hrsg.): Encyclopedia of Philosophy and the Social Sciences 16. Thousand Oaks: Sage Publications.

Blumer, Herbert (1969): Symbolic Interactionism: Perspective and Method. Berkeley: University of California Press.

Boltanski, Luc/Chiapello, Eve (2003): Der neue Geist des Kapitalismus. Konstanz: UVK.

Bornmann, Lutz (2010): Die analytische Soziologie: Soziale Mechanismen, DBO-Theorie und Agentenbasierte Modelle. In: Österreichische Zeitschrift für Soziologie 35 (4), 25-44.

Boudon, Raymond (1973): Mathematische Modelle und Methoden. Hauptströmungen der sozialwissenschaftlichen Forschung. Frankfurt am Main et al.: Ullstein Verlag.

Boudon, Raymond (1980): Die Logik gesellschaftlichen Handelns. Eine Einführung in die soziologische Denk- und Arbeitsweise. Darmstadt/Neuwied: Luchterhand Verlag.

Boudon, Raymond (1981): The Logic of Social Action. An Introduction to Sociological Analysis. London: Routledge & Kegan Paul.

Boudon, Raymond (1982): The Unintended Consquences of Social Action. London: Macmillan.

Boudon, Raymond (1991): What Middle-Range Theories Are. In: Contemporary Sociology 20 (1991), 519-522.

Boudon, Raymond (1994): The Art of Self-Persuasion. The Social Explanation of False Beliefs. Oxford: Polity Press.

Boudon, Raymond (1998): Social Mechanisms without black boxes. In: Hedström, Peter und Richard Swedberg (Hrsg.): Social Mechanisms. An analytical Approach to Social Theory. Cambridge: Cambridge University Press.

Boudon, Raymond (2003): Beyond Rational Choice Theory. In: Annual Review of Sociology 29 (2003), 1-21.

Bourdieu, Pierre (1982): Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Bourdieu (1990a): The Logic of Practice. Redwood City: Stanford University Press.

Bourdieu (1990b): 1990. Was heißt sprechen? Die Ökonomie des sprachlichen Tausches. Wien: Braumüller.

Bourdieu, Pierre (1991): Language and Symbolic Power. Cambridge: Polity.

Bourdieu, Pierre et al. (1997): Das Elend der Welt. Zeugnisse und Diagnosen alltäglichen Leidens an der Gesellschaft. Konstanz: UVK.

Brennan, Michael J. (1994): Incentives, Rationality and Society. In: Journal of Applied Corporate Finance 7, 31-39.

Brisset, Nicolas (2016): Economics is not always performative: some limits for performativity. In: Journal of Economics Methodology 23 (2), 160-184.

Brisset, Nicolas (2017): On Performativity: Option Theory and the Resistance of Financial Phenomena. In: Journal of the History of Economic Thought 39 (4), 549-569.

Brisset, Nicolas (2018): Models as speech acts: the telling case of financial models. In: Journal of Economic Methodology 25 (1), 21-41.

Bunge, Mario (1997): Mechanism and Explanation. In: Philosophy of the Social Sciences 27 (4), 410-465.

Bunge, Mario (2004): How Does It Work? The Search for Explanatory Mechanisms. In: Philosophy of the Social Sciences 34 (2), 182-210.

Bunge, Mario (2010): Soziale Mechanismen und mechanismische Erklärungen. In: Berliner Journal für Soziologie 20 (2010), 371-381

Butler, Judith (1990): Gender Trouble: Feminism and the Subversion of Identity. New York: Routledge.

Butler, Judith (1993): Bodies that matter. New York: Routledge.

Butler, Judith (1997): Excitable Speech. Abingdon: Routledge.

Butler, Judith (2010): Performative Agency. In: Journal of Cultural Economy 3 (2), 147-161.

Cagle, Julie/Baucus, Melissa (2006): Case studies of ethics scandals: Effects on ethical perceptions of finance students. In: Journal of Business Ethics 64(3), 213-229.

Callon, Michel (1998): Introduction: The embeddedness of economic markets in economics. In: Callon, Michel (Hrsg.): The Laws of the Markets. Oxford: Blackwell.

Callon, Michel (2004): Economies as Co-Performances: Economic's Contribution: How to Get Rid of Austin without Losing Him. Powerpoint Presentation to the workshop "The Performativities of Economics", Paris, August 2004.

Callon, Michel (2007): What Does It Mean to Say That Economics Is Performative? In: MacKenzie, Donald, Fabian Muniesa und Lucia Siu (Hrsg.): Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics. Princeton/Oxford: Princeton University Press.

Callon, Michel (2009): Elaborating the Notion of Performativity. Le Libellio d'Aegis 5 (1).

Callon, Michel/Latour, Bruno (1981): Unscrewing the Big Leviathan, or How do Actors Macrostructure Reality? In: Knorr-Cetina, Karin und Aaron Cicourel (Hrsg.): Advances in Social Theory and Methodology toward an Integration of Micro- and Macro-Sociologies. London: Routledge and Kegan Paul.

Carrier, James G./Miller, Daniel (1998): Virtualism: A New Political Economy. Oxford: Berg.

Casparis, Claudio (1980): A Theoretical Analysis of the 'Pygmalion-Effect' and 'Self-Fulfilling Prophecies'. In: Zeitschrift für Sozialpsychologie 11, 124-128.

Chong, Dennis/Druckman, James (2007): A Theory of Framing and Opinion Formation in Competitive Elite Environments. In: Journal of Communication 57 (2007), 99-118.

Clarke, Thomas (2013): Deconstructing the Mythology of Shareholder Value: A Comment on Lynn Stout's "The Shareholder Value Myth". In: Accounting, Economics, and Law: A Convivum 3 (1), 15-42.

Coase, Ronald H. (1937): The Nature of the Firm. In: Economica, New Series 4 (16), 386-405.

Cochoy, Frank (1998): Another discipline for the market economy: marketing as a performative knowledge and know-how for capitalism. In: Callon, Michel (Hrsg.): The Laws of the Markets. Oxford: Blackwell.

Cochoy, Frank/Giraudeau, Martin/McFall, Liz (2010): Performativity, economics and politics:

an overview. In: Journal of cultural economy 3 (2,: 139-146.

Coffee, John/Lowenstein, Louis/Rose-Ackerman, Susan (1988): Knights, Raiders & Targets. The Impact of Hostile Takeover. New York: Oxford University Press.

Coleman, James S. (1973): The Mathematics of Collective Action. Chicago: Aldine.

Coleman, James S. (1982): The Asymmetric Society. Syracuse: Syracuse University Press.

Coleman, James S. (1986): Individual Interests and Collective Action. Selected Essays. Cambridge: Cambridge University Press.

Coleman, James S. (1990): Foundations of Social Theory. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Coleman, James S. (1994): A Rational Choice Perspective on Economic Sociology. In: Smelser, Neil J. und Richard Swedberg (Hrsg.): The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press.

Coleman, James S./Fararo, Thomas J. (1992): Rational Choice Theory. Advocacy and Critique. Newbury Park: Sage Publications.

Crouch, Colin (2009): Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime. In: The British Journal of Politics and International Relations 11, 382-399.

Crozier, Michel/Friedberg, Erhard (1979): Macht und Organisation. Die Zwänge kollektiven Handelns. Berlin: Athenäum.

Cyert, Richard/March, James (1963): Behavioral Theory of the Firm. Englewood Cliffs, New Jersey: Prenice-Hall.

Daily, Catherine/Dalton, Dan/Cannella, Albert (2003): Corporate governance: Decades of dialogue and date. In: The Academy of Management Review 28 (3), 371-382.

Davis, Gerald F. (1991): Agents without principles? The spread of the poison pill through the intercorporate network. In: Administrative Science Quarterly 36 (4), 583-613.

Davis, Gerald F. (2009a): Managed by the Markets: How Finance Reshaped America. Oxford, U.K.: Oxford University Press.

Davis, Gerald F. (2009b): The Rise and Fall of Finance and the End of the Society of Organizations. In: Academy of Management Executive (August 2009), 27-44.

Davis, Gerald F./Diekmann, Kristina/Tinsley, Catherine (1994): The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s: The Deinstitutionalization of an Organizational Form. In: American Sociological Review 59 (4), 547-570.

Davis, James/Schoorman, F. David/Donaldson, Lex (1997): Toward a Stewardship Theory of Management. In: Academy of Management Review 22 (1), 20-47.

Davis, Gerald F./Stout , Suzanne K. (1992): Organization Theory and the Market for Corporate Control: A Dynamic Analysis of the Characteristics of Large Takeover Targets, 1980-1990. In: Administrative Science Quarterly 37 (4), 605-633

Denzau, Arthur T./North, Douglass C. (1994): Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. In: Kyklos, Nr. 47 (1), 3-31.

Derrida, Jacques (1988): Randgänge der Philosophie. Wien: Passagen-Verlag.

Deutschmann, Christoph (2011): Limits to Financialization. Sociological Analyses of the Financial Crisis. In: European Journal of Sociology 52 (3), 347-389.

Deutschmann, Christoph (2012): Der Glaube der Finanzmärkte. Manifeste und latente Performativität in der Wirtschaft. In: Kalthoff, Herbert und UweVormbusch (Hrsg.): Soziologie der Finanzmärkte. Bielefeld: transcript.

DiMaggio, Paul J./Powell, Walter W. (1983): The Iron Cage revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. In: American Sociological Review 48 (2), 147-160.

Dimitrov, Valentin/Jain, Prem (2006): Recapitalization of One Class of Common Stock into Dual-Class: Growth and Long-Run Stock returns. In: Journal of Corporate Finance 12 (2), 342-366.

Dobbin, Frank / Jung, Jiwook (2010): The Misapplication of Mr. Michael Jensen: how Agency Theory brought down the Economy and why it might again. In: Lounsbury, Michael / und Paul M. Hirsch (Hrsg.): Markets on Trial. The Economic Sociology of the US Financial Crisis. Emerald Group Publishing Limited.

Dobbin, Frank/Zorn, Dirk (2005): Corporate Malfeasance and the Myth of Shareholder Value. In: Davis, Diane E. (Hrsg.): Political Power and Social Theory 17. Bingley: Emerald Group Publishing Limited.

Donaldson, Lex/Davis, James (1991): Stewardship Theory or Agency Theory: CEO Governance and Shareholder Returns. In: Australian Journal of Management 16 (1), 49-64.

Drehmann, Matthias/Öchsler, Jörg/Roider, Andreas (2003): Herding and Contrarian Behavior in Financial Markets: An Internet Experiment. In: American Economic Review 95 (5).

Durkheim, Emile (1973[1897]): Der Selbstmord. Neuwied et al.: Luchterhand.

Eccles, Robert/Nohria, Nitin (1992): Beyond the Hype. Cambridge: Harvard Business School Press.

Eisenhardt, Kathleen M. (1989): Agency Theory: An Assessment and Review. In: Academy of Management Review 14 (1), 57-74.

Elias, Norbert (2002[1969]): Die höfische Gesellschaft. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Ellingsen, Tore et al. (2012): Social framing effects: Preferences or beliefs? In: Games and Economic Behavior 76 (2012), 117-130.

Elster, Jon (1979): Ulysses and the Sirens. Studies in Rationality and Irrationality. Cambridge: Cambridge University Press.

Elster, Jon (1983): Explaining Technical Change. A Case Study in the Philosophy of Science. Cambridge: Cambridge University Press.

Elster, Jon (1989a): The Cement of Society: A Study of Social Order. Cambridge: Cambridge University Press.

Elster, Jon (1989b): Nuts and Bolts for the Social Sciences. Cambridge: Cambridge University Press.

Elster, Jon (Elster 1989c): Social Norms and Economic Theory. In: Journal of Economic Perspectives 3, 99-117.

Elster, Jon (1993): Political Psychology. Cambridge: Cambridge University Press.

Elster, Jon (1998): A plea for mechanisms. In: Hedström, Peter und Richard Swedberg (Hrsg.): Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory. New York: Cambridge University Press.

Elster, Jon (2009): Emotions. In: Hedström, Peter/Swedberg, Richard (Hrsg.): The Oxford Handbook of Analytical Sociology. Oxford: Oxford University Press.

Endreß, Martin/Maurer Andrea (2015): Resilienz im Sozialen. Theoretische und empirische Analysen. Wiesbaden: Springer VS.

Engels, Friedrich (1976[1844]): Umrisse einer Kritik der Nationalökonomie. Berlin: Dietz Verlag.

Esposito, Elena (2010): Die Zukunft der Futures: die Zeit des Geldes in Finanzwelt und Gesellschaft. Heidelberg: Carl-Auer-Verlag.

Esposito, Elena (2013): The structures of uncertainty: performativity and unpredictability in economic operations. In: Economy and Society 41 (1), 102-129.

Esser, Hartmut (1993): Soziologie. Allgemeine Grundlagen. Frankfurt am Main: Campus Verlag.

Esser, Hartmut (1999): Soziologie. Spezielle Grundlagen, Band 1: Situationslogik und Handeln. Frankfurt am Main: Campus Verlag.

Esser, Hartmut (2000): Soziologie. Spezielle Grundlagen, Band 5: Institutionen. Frankfurt am Main: Campus Verlag.

Esser, Hartmut (2001): Soziologie. Spezielle Grundlagen, Band 6: Sinn und Kultur. Frankfurt am Main: Campus Verlag.

Esser, Hartmut (2003): Die Rationalität der Werte. Die Typen des Handelns und das Modell der soziologischen Erklärung. In: Bienfait, Agathe, Gert Albert, Claus Wendt und Steffen Sigmund (Hrsg.): Das Weber-Paradigma. Tübingen: Mohr Siebeck.

Esser, Hartmut (2002a). Was könnte man (heute) unter einer „Theorie mittlerer Reichweite" verstehen? In Mayntz, Renate (Hrsg.): Akteure – Mechanismen – Modelle. Zur Theoriefähigkeit makro-sozialer Analysen. Frankfurt am Main: Campus.

Esser, Hartmut (2002b): In guten wie in schlechten Tagen? Das Framing der Ehe und das Risiko zur Scheidung. Eine Anwendung und ein Test des Modells der Frame Selektion. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 54, 27-63.

Esser, Hartmut (2005): Rationalität und Bindung. Das Modell der Frame-Selektion und die Erklärung des normativen Handelns. Https://madoc.bib.uni-mannheim.de/2660/1/dp05_16.pdf - Zuletzt aufgerufen am 16.08.2019

Esser, Hartmut (2009): Erwiderung: »Goals«, »Frames« und »Rational Choice«. In: Hill, Paul, Frank Kalter, Johannes Kopp, Clemens Kroneberg und Rainer Schnell (Hrsg.): Hartmut Essers Erklärende Soziologie. Kontroversen und Perspektiven. Frankfurt am Main: Campus Verlag.

Fama, Eugene (1970): Efficient Capital Markets. A Review of Theory and Empirical Work. In: Journal of Finance 25, 383–417.

Fama, Eugene (1980): Agency Problems and the Theory of the Firm. In: The Journal of Political Economy 88 (2), 288-307.

Fama, Eugene/Jensen, Michael (1983a): Separation of Ownership and Control. In: Journal of Law and Economics 26 (2), 301-325.

Fama, Eugene/Jensen, Michael (1983b): Agency Problems and Residual Claims. In: Journal of Law and Economic 26 (1983), 327-350.

Farmer, Roger E.A. (1993): The Macroeconomics of Self-fulfilling Prophecies. Cambridge: MIT Press.

Faulhaber, Gerald R./Baumol, William (1988): Economists as Innovators: Practical Products of Theoretical Research. In: Journal of Economic Literature 26 (2), 577-600.

Felin, Teppo/Foss, Nicolai J. (2009a): Social Reality, the Boundaries of Self-Fulfilling Prophecy, and Economics. In: Organization Science 20 (3), 654-668.

Felin, Teppo/Foss, Nicolai J. (2009b): Performativity of Theory, Arbitrary Conventions, and

Possible Worlds: A Reality Check. N: Organization Science 20 (3), 676-678.

Ferraro, Fabrizio/Pfeffer, Jeffrey/Sutton, Robert I. (2005): Economics Language und Assumptions: How Theories can become self-fulfilling. In: Academy of Management Review 30 (1), 8-24.

Ferraro, Fabrizio/Pfeffer, Jeffrey/Sutton, Robert I. (2009): How and why Theories matter: A Comment of Felin and Foss (2009). In: Organization Science 20 (3), 669-675.

Ferris, Stephen/Sen, Nilanjan/Yui, Ho Pei (2006): God Save the Queen and Her Dividends. In: The Journal of Business 79 (3), 1149-1174.

Ferguson/Gould (1975): Microeconomic theory. Homewood: Richard D. Irwin.

Festinger, Leon (1957): A Theory of Cognitive Dissonance. Redwood City: Stanford University Press. Organization Science 23 (4), 1077-1099.

Fine, Ben (2003): Callonistics: a disentanglement. In: Economy and Society 32 (3), 478-484.

Fischer-Lichte, Erika (2012): Performativität. Eine Einführung. Bielefeld: transcript-Verlag.

Fiss, Peer/Kennedy, Mark/Davis, Gerald F. (2012): How Golden Parachutes Unfolded: Diffusion and Variation of a Controversial Practice.

Fligstein, Neil (1990): The Transformation of Corporate Control. Cambridge/London: Harvard University Press.

Fligstein, Neil (2011): Die Architektur der Märkte. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Fligstein, Neil (2005): The End of (Shareholder Value) Ideology? In: Davis, Diane E. (Hrsg.): Political Power and Social Theory, Volume 17. Bingley: Emerald Group Publishing Limited.

Fligstein, Neil/Markowitz, Linda (1993): Financial Reorganization of American Corporations in the 1980s. In: Wilson, William J. (Hrsg.): Sociology and the Public Agenda. Newbury Park/London: SAGE Publications.

Fligstein, Neil/Shin, Taekjin (2004): The Shareholder Value Society: A Review in Changes in Working Conditions in the U.S., 1976-2000. In: Kathryn Neckerman (Hrsg.): Social Inequality. New York: Russell Sage.

Fligstein, Neil/Shin, Taekjin (2007): Shareholder Value and the Transformation of the U.S. Economy, 1984-2000. In: Sociological Forum 22 (4), 399-424.

Flood, Robert P./Marion, Nancy P. (1996): Speculative Attacks: Fundamentals and Self-Fulfilling Prophecies. NBER Working Paper Nr. 5789 (Oktober 1996).

Florian, Michael (2006): Die Self-fulfilling prophecy als reflexiver Mechanismus. Überlegungen zur Reflexivität sozialer Praxis. In: Schmitt, Marco, Michael Florian und Frank Hillebrandt (Hrsg.): Reflexive soziale Mechanismen. Von soziologischen Erklärungen zu sozionischen Modellen. Wiesbaden: VS Verlag.

Fontrodona, Joan/Sison, Alejo José G. (2006): The Nature of the Firm, Agency Theory and Shareholder Theory: A Critique from Philosophical Anthropology. In: Journal of Business Ethics 66 (1), 33-42.

Foucault, Michel (1973): Archäologie des Wissens. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Fourcade, Marion/Ollion, Etienne/Algan, Yann (2015): The Superiority of Economists. In: Journal of Economics Perspectives 28 (1), 89-114.

Fourcade, Marion/Khurana, Rakesh (2011): From Social Control to Financial Economics: The Linked Ecologies of Economics and Business in Twentieth Century America. Harvard Business School Working Paper.

Frankfurter, George M. / McGoun, Elton G. (1999): Ideology and the theory of financial economics. In: Journal of Economic Behavior & Organzitation 39, 159-177.

Friedman, Milton (1953): Essays in Positive Economics. Part I: The Methodology of Positive Economics. University of Chicago Press.

Friedman, Milton (1970): The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. In: The New York Times Magazine, 13. September 1970.

Gambetta, Diego (1998): Concatenations of mechanisms. In: Hedström, Peter und Richard Swedberg (Hrsg.): Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory. Cambridge: Cambridge University Press.

Gamson, William A. (1992): The Social Psychology of Collective Action. In: Morris, Aldon und Carol McClurg Mueller (Hrsg.): Frontiers in Social Movement Theory. New Haven: Yale University Press.

Gamson, William A. (1995): Constructing Social Protest. In: Klandermans, Bert und Hank Johnston (Hrsg.): Social Movements and Culture. Minneapolis: University of Minnesota Press.

Garcia-Parpet, Marie-France (2007): The Social Construction of a perfect Market: The Strawberry Auction at Fontaines-en-Sologne. In: MacKenzie, Donald, Fabian Muniesa und Lucia Siu (2007): Do Economists make Markets? On the Performativity of Economics. Princeton: Princeton University Press.

Geertz, Clifford (1973): The Interpretation of Cultures. New York: Basic Books.

Gentile, Mary (2004): Corporate governance and accountability: What do we know and what do we teach future business leaders? Paper presented at the 3rd Colloquium of the European Academy of Business in Society (EABIS), Ghent, Belgium, 27–28 September 2014. The challenges of sustainable growth: Integrating societal expectations in business. New York: The Aspen Institute Business & Society Program.

Ghoshal, Sumantra (2005): Bad Management Theories Are Destroying Good Management Practices. In: Academy of Management Learning & Education 4 (1), 75-91.

Ghoshal, Sumantra / Moran, Peter (1996): Bad for Practice: A Critique of the Transaction Cost Theory. In: The Academy of Management Review 21 (1), 13-47.

Giddens, Anthony (1987): Social theory and modern sociology. Oxford: Polity Press.

Goffman, Erving (1977): Rahmen-Analyse: Ein Versuch über die Organisation von Alltagserfahrungen. Berlin: Suhrkamp.

Goffman, Erving (2003[1956]): Wir alle spielen Theater. Die Selbstdarstellung im Alltag. München: Piper.

Gonin, Michael (2007): Business Education, Self-Fulfilling Prophecy, and the inherent Responsibility of Scholars. In: Journal of Academic Ethics 5 (1), 33-58.

Granovetter, Mark (1978): Threshold Models of Collective Behavior. In: American Journal of Sociology 83 (6), 1420-1443.

Granovetter, Mark (1985): Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness. In: American Journal of Sociology 91 (3), 481-510.

Gros, Daniel (1987): Tranquil and Turbulent Periods in the EMS and the Possibility of Self-Fulfilling Crises. In: Centre for European Policy Studies 30 (Economics).

Gross, Neil (2009): A Pragmatist Theory of Social Mechanisms. In: American Sociological Review 74 (3), 358-379.

Grunberg, Emile/Modigliani, Franco (1954): The predictability of social events. In: The Journal of Political Economy LXII (6), 465-478.

Guala, Francesco (2016): Performativity Rationalized. In: Boldyrev, Ivan und Ekaterina Svetlova (Hrsg.): Enacting Dismal Science. New Perspectives on the Performativity of Economics. New York: Palgrave MacMillan.

Guerrera, Francesco (2009): Welch condemns Share Price Focus. In: The Financial Times (12. März 2009), www.ft.com/content/294ff1f2-0f27-11de-ba10-0000779fd2ac - zuletzt aufgerufen am 15.08.2019.

Guillén, Mauro F. (1994): Models of Management. Work, Authority and Organization in a

Comparative Perspective. Chicago: The University of Chicago Press.

Guttmann, Robert (2017): Financialization revisited: the rise and fall of finance-led capitalism. In: Economia e Sociedade, Campinas 26 (Dezember 2017), 857-877.

Habermas, Jürgen (1971): Philosophisch-politische Profile. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Hahn, Robert A. (1973): Understanding Beliefs. An Essay on the Methodology of the Statement and Analysis of Belief Systems. In: Current Anthropology 14, 207-229.

Hambrick, Donald C. (2005): Just How Bad Are Our Theories? A Response to Ghoshal. In: Academy of Management Learning & Education 4 (1), 104-107.

Hansmann, Henry/Kraakman, Reinier (2000): The End of History for Corporate Law. Harvard Law School John M. Olin Center for Law, Economics and Business Discussion Paper Series, Paper 280.

Harré, H. Rom (1970): The principles of scientific thinking. London: Macmillan.

Harris, Monica/Rosenthal, Robert (1985): Mediation of Interpersonal Expectancy Effects: 31 Meta-Analyses. In: Psychological Bulletin 97 (3), 363-386.

Hedström, Peter (2008): Anatomie des Sozialen – Prinzipien der analytischen Soziologie. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Hedström, Peter/Bearman, Peter (2009): What is Analytical Sociology All About? An Introductory Essay. In: Hedström, Peter und Peter Bearman (Hrsg.): The Oxford Handbook of Analytical Sociology. Oxford: Oxford University Press.

Hedström, Peter/ Swedberg, Richard (1996): Social Mechanisms. In: Acta Sociologica 39 (3), 281-308.

Hedström, Peter / Swedberg, Richard (1998): Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Thoery. Cambridge University Press.

Hedström, Peter/Udehn, Lars (2009): Analytical Sociology and Theories of the Middle Range. In: Hedström, Peter und Peter Bearman (Hrsg.): The Oxford Handbook of Analytical Sociology. Oxford: Oxford University Press.

Hedström, Peter/Ylikowski, Petri (2010): Causal Mechanisms in the Social Sciences. In: Annual Review of Sociology 36, 49-67.

Heilbron, Johan/Verheul, Jochem/Quak, Sander (2014): The origins and early diffusion of „shareholder value“ in the United States. In: Theory and Society 43 (1), 1-22.

Hempel, Carl G./Oppenheim, Paul (1948): Studies in the Logic of Explanation. In: Philosophy of Science 15, 137-175.

Henwood, Doug (1998): Wall Street. How It Works and for Whom. New York/London: Verso.

Herman, Edward S. (1981): Corporate Control, Corporate Power. A Twentieth Century Fund Study. Cambridge, MA: Cambridge University Press.

Herrmann-Pillath, Carsten (2010): A neurolinguistic approach to performativity of economics. In: Journal of Economic Methodology 17 (3), 241-260.

Herrmann-Pillath, Carsten (2012): Institutions, distributed cognition and agency: rule-following as performative action. In: Journal of Economic Methodology 19 (1), 21-42.

Herrmann-Pillath, Carsten (2013): Performativity of economic systems: approach and implications for taxonomy. In: Journal of Economic Methodology 20 (2), 139-163.

Herrmann-Pillath, Carsten (2016): Performative Mechanisms. In: Boldyrev, Ivan und Ekaterina Svetlova (Hrsg.): Enacting Dismal Science. New Perspectives on the Performativity of Economics. New York: Palgrave MacMillan.

Herrmann-Pillath, Carsten/Boldyrev, Ivan (2014): Hegel, Institutions and Economics. Performing the Social. Abingdon/New York: Routledge.

Hilferding, Rudolf (1955[1910]): Das Finanzkapital. Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus. Berlin: Dietz Verlag.

Hillebrandt, Frank (2009): So einfach ist es nicht. Analytische Soziologie auf Abwegen. In: Soziologische Revue 32, 363-370.

Hirsch, Paul M. (1986): From Ambushes to Golden Parachutes: Corporate Takeovers as an Instance of Cultural Framing and Institutional Integration. In: American Journal of Sociology 91 (4), 800-837.

Hirshleifer, Jack (1985): The Expanding Domain of Economics. In: The American Economic Review 75 (6), 53-68.

Hirschman, Albert O. (1970a): Exit, Voice, and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations and States. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Hirschman, Albert O. (1970b): The Search for Paradigms as a Hindrance to Understanding. In: World Politics 22 (3), 329-343.

Hirte, Katrin (2010): Performativity of Economics – Ein tragfähiger Ansatz zur Analyse der Rolle von Ökonomen in der Ökonomie? In: Ötsch, Walter O., Katrin Hirte und Jürgen Nordmann (Hrsg.): Krise! Welche Krise? Zur Problematik aktueller Krisendebatten. Marburg: Metropolis-Verlag.

Hirte, Katrin / Pühringer, Stephan (2017): Netzwerke der Wirtschaftswissenschaft in Deutschland und die Performativität ökonomischen Wissens. In: Maeße, Jens, Hanno Pahl und Jan Sparsam (Hrsg.): Die Innenwelt der Ökonomie. Wissen, Macht und Performativität

in der Wirtschaftswissenschaft. Wiesbaden: Springer VS.

Hobbes, Thomas (2006[1651]): Leviathan oder Stoff, Form und Gewalt eines kirchlichen und bürgerlichen Staates. Herausgegeben und eingeleitet von Iring Fetscher. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Holm, Petter (2007): Which Way Is Up on Callon? In: MacKenzie, Donald, Fabian Muniesa und Lucia Siu (2007): Do Economists make Markets? On the Performativity of Economics. Princeton: Princeton University Press.

Holst, Hajo (2017): Von Hilfsmitteln, Symbolen und Artefakten. Finanzialisierung, rationale Investitionen und der Business Case. In: Maeße, Jens, Hanno Pahl und Jan Sparsam (Hrsg.): Die Innenwelt der Ökonomie. Wissen, Macht und Performativität in der Wirtschaftswissenschaft. Wiesbaden: Springer VS.

Honolka, Harro (1976): Die Eigendynamik sozialwissenschaftlicher Aussagen: zur Theorie der self-fulfilling prophecy. Frankfurt am Main: Campus-Verlag.

Hull, John C. (2019): Options, Futures und andere Derivate. London: Pearson.

Husserl, Edmund (1954): Die Krisis der europäischen Wissenschaften und die transzendentale Phänomenologie. Eine Einleitung in die phänomenologische Philosophie (Husserliana Band VI). Den Haag: Nijhoff.

Ichikawa, Jonathan J./Steup, Matthias (2018): The Analysis of Knowledge. In: The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Summer 2018 Edition).

Jensen, Michael C. (1983): Organization Theory and Methodology. In: The Accounting Review LVIII (2), 319-339.

Jensen, Michael C. (1984): Takeovers: Folklore and Science. In: Harvard Business Review 62 (November/Dezember), 109-121.

Jensen, Michael C. (1986a): Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers. AEA Papers and Proceedings 76, 323-329.

Jensen, Michael C. (1986b): The Takeover Controversy: Analysis and Evidence. In: Midland Corporate Finance Journal 4 (Sommer 1986), 6-32.

Jensen, Michael C. (1987): The Free Cash Flow Theory of Takeovers: A Financial Perspective on Mergers and Acquisitions and the Economy. In: Conference Series [Proceedings] 31, 102-148.

Jensen, Michael C. (1989): Eclipse of the Public Corporation. In: Harvard Business Review 89 (September/Oktober 1989), 61-74.

Jensen, Michael C. (1993): The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal

Control Systems. In: Journal of Finance 48 (Juli 1993), 831-881.

Jensen, Michael C. (2001): Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate objective Function. In: Journal of applied Corporate Finance 14 (3), 8-21.

Jensen, Michael C. /Meckling, William H. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. In: Journal of Financial Economics 3, 305-360.

Jensen, Michael C./Meckling, William H. (1978): Can the Corporation survive? In: Financial Analysts Journal 31 (1), 31-37.

Jensen, Michael C./Meckling, William H. (1983): Corporate Governance and "Economic Democracy": An Attack on Freedom. In: Huizenga, C.J. (Hrsg.): Proceedings of Corporate Governance: A Definitive Exploration of the Issues. Harvard Business School NOM Uni Working Paper.

Jensen, Michael C./Murphy, Kevin J. (1990): Performance Pay and Top-Management Incentives. In: Journal of Political Economy 98, 225-264.

Jensen, Michael C./Ruback , Richard S. (1983): The Market for Corporate Control: The Scientific Evidence. In: Journal of Financial Economics 11, 5-50.

Johnsen, Jahn Petter et al. (2009): The cyborgization of the fisheries: On Attempts to Make Fisheries Management Possible. In: MAST 7(2), 9-34.

Jones, Russel (1977): Self-fulfilling Prophecies: Social, Psychological, and Physiological Effects of Expectancies. Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.

Johnson-Laird, Philip (1983): Mental Models: Towards a Cognitive Science of Language, Inference, and Consciousness. Cambridge: Cambridge University Press.

Johnson-Laird, Philip and Byrne, Ruth (2002): Conditionals: a theory of meaning, inference, and pragmatics. Psychological Review 109, 646–678.

Jung, Jiwook/Dobbin, Frank (2012): Finance and Institutional Investors. In: Knorr-Cetina, Karin und Alex Preda (Hrsg.): The Oxford handbook of the sociology on finance. New York: Oxford University Press.

Kahneman, Daniel (2012): Schnelles Denken, langsames Denken. München: Siedler.

Kellerwessel, Wulf (2009): Wittgensteins Sprachphilosophie in den „Philosophischen Untersuchungen". Frankfurt am Main: Ontos.

Kern, Thomas (2008): Soziale Bewegungen. Ursachen, Wirkungen, Mechanismen. Wiesbaden: Springer VS.

Keynes, John M. (1974[1936]): Allgemeine der Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes. Berlin: Duncker & Humblot.

Khurana, R. (2007): From Higher Aims to Hired Hands: The Social Transformation of American Business Schools and the Unfulfilled Promise of Management as a Profession. Princeton: Princeton University Press.

Koehn, Daryl (2005): Transforming our students: Teaching business ethics post-Enron. Business Ethics Quarterly 15(1), 137-151.

Krippner, Greta R. (2005): The financialization of the American economy. In: Socio-Economic Review 3/2005, 173-208.

Kroneberg, Clemens (2011): Die Erklärung sozialen Handelns. Grundlagen und Anwendung einer integrativen Theorie. Wiesbaden: VS Verlag.

Kuhn (1962): The structure of scientific revolutions. Chicago: The University of Chicago Press.

Latour, Bruno (1996): On Actor-network Theory. A few Clarifications. In: Soziale Welt 47, 369-382.

Lazarsfeld, Paul/Berelson, Bernard/Gauded, Hazel (1968): The People's Choice. How the Voter makes up his Mind in a Presidential Campaign. New York/London: Columbia University Press.

Lazonick, William/O'Sullivan, Mary (2000): Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance. In: Economy and Society 29 (1): 13-35.

Lebaron, Frédéric (2017): Die Welt der Wirtschaftswissenschaften. Ein „starkes Feld" verbunden mit dem Feld der Macht. In: Maeße, Jens, Hanno Pahl und Jan Sparsam (Hrsg.): Die Innenwelt der Ökonomie. Wissen, Macht und Performativität in der Wirtschaftswissenschaft. Wiesbaden: Springer VS.

Leins, Stefan (2017): Performativität und ihre Grenzen. In: Maeße, Jens, Hanno Pahl und Jan Sparsam (Hrsg.): Die Innenwelt der Ökonomie. Wissen, Macht und Performativität in der Wirtschaftswissenschaft. Wiesbaden: Springer VS.

Leins, Stefan (2018): Stories of Capitalism: Inside the Role of Financial Analysts. Chicago and London: University of Chicago Press.

Lindenberg, Siegwart (1990): Rationalität und Kultur. Die verhaltenstheoretische Basis des Einflusses von Kultur auf Transaktionen. In: Haferkamp, Hans (Hrsg.): Sozialstruktur und Kultur. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Little, Daniel (1991): Varieties of Social Explanation: An Introduction to the Philosophy of Social Science. Boulder Co: Westview Press.

Ludwig, Peter (1991): Sich selbst erfüllende Prophezeiungen im Alltagsleben. Stuttgart: Verlag für angewandte Psychologie.

Machamer, Peter/Darden, Lindley/Craver, Carl F. (2000): Thinking About Mechanisms. In: Philosophy of Science 67, 1-25.

MacKenzie, Donald (1996): Knowing Machines. Essays on Technical Change. Cambridge/London: The MIT Press.

MacKenzie, Donald (2003a): An Equation and its Worlds: Bricolage, Exemplars, Disunity and Performativity in Financial Economics. In: Social Studies of Science 33(6), 831-868.

MacKenzie (2003b): Long-Term Capital Management and the Sociology of Arbitrage. In: Economy and Society 32, 349-380

MacKenzie (2004): The Big, Bad Wolf and the Rational Market: Portfolio Insurance, the 1987 Crash and the Performativity of Economics. In: Economy and Society 33, 303-334.

MacKenzie, Donald (2006a): An Engine, not a Camera. How Financial Models shape Markets. London/ Cambridge: The MIT Press.

MacKenzie, Donald (2006b): Is Economics performative? Option Theory and the Construction of Derivatives Markets. In: Journal of the History of Economic Thought 28 (1), 29-55.

MacKenzie, Donald/Muniesa, Fabian/Siu, Lucia (2007): Do Economists make Markets? On the Performativity of Economics. Princeton: Princeton University Press.

MacKenzie, Donald/Millo, Yuval (2003): Constructing a Market, Performing Theory: The historical Sociology of a Financial Derivates Exchange. American Journal of Sociology 109 (1), 107-145.

MacKenzie, Donald/Spears, Taylor (2014): 'The Formula That Killed Wall Street'? The Gaussian Copula and the Material Cultures of Modelling. In: Social Studies of Science 44 (3), 393-417.

Mahoney, James (2001): Beyond Correlational Analysis: Recent Innovations in Theory and Method, In: Sociological forum 16 (3), 575-593.

Maitland, Ian (1994): The Morality of the Corporation: An Empirical or Normative Disagreement? In: Business Ethics Quarterly 4 (4), 445-468.

Mäki, Uskali (2013): Performativity: Saving Austin from MacKenzie. In: Karakostas, Vassilios und Dennis Dieks (Hrsg.): Perspectives and Foundational Problems in Philosophy of Science. Dordrecht: Springer.

Malkiel, Burton/Quandt, Richard (1968): Can Options Improve an Institution's Performance? In: Institutional Investor, November 1968.

Malkiel, Burton/Quandt, Richard (1969): Strategies and Rational Decisions in the Securities Options Market. MIT Press.

Mankiw, N. Gregory / Taylor, Mark P. (2016): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

Manne, Henry (1965): Mergers and the Market for Corporate Control. In: Journal of Political Economy 73 (2), 110-120.

Markham, Jerry W. (2005): A Financial History of Modern U.S. Corporate Scandals: From Enron to Reform. London/New York: Routledge.

Marx, Karl (1961[1859]): Zur Kritik der politischen Ökonomie. MEW 13. Berlin: Dietz Verlag.

Marx, Karl (1968[1844]): Ökonomisch-philosophische Manuskripte aus dem Jahre 1844. MEW 40. Berlin: Dietz Verlag.

Marx, Karl (1976[1867]): Das Kapital. Kritik der der politischen Ökonomie, Bd. 1. MEW 23. Berlin: Dietz Verlag.

Marx, Karl/Engels, Friedrich (1969[1846]): Die deutsche Ideologie. MEW 3. Berlin: Dietz Verlag.

Maurer, Andrea (2008): Soziale Mechanismen und das struktur-individualistische Erklärungsprogramm. In: Schmitt, Marco, Michael Florian und Frank Hillebrandt (Hrsg.): Reflexive soziale Mechanismen. Von soziologischen Erklärungen zu sozionischen Modellen. Wiesbaden: VS Verlag.

Maurer, Andrea (2016): Social mechanisms as Special Cases of Explanatory sociology: Notes toward Systemizing and Expanding Mechanism-based Explanation. In: Analyse & Kritik, special issue 1/2016, 35-52.

Maurer, Andrea (2017): Erklären in der Soziologie. Geschichte und Anspruch eines Forschungsprogramms. Wiesbaden: Springer VS.

Maurer, Andrea/Mikl-Horke, Gertraude (2015): Wirtschaftssoziologie. Baden-Baden: Nomos Verlag.

Maurer, Andrea/Schimank, Uwe (2008): Die Gesellschaft der Unternehmen – Die Unternehmen der Gesellschaft. Gesellschaftstheoretische Zugänge zum Wirtschaftsgeschehen. Wiesbaden: Springer VS.

Maurer, Andrea/Schmid, Michael (2008): Mechanismen in der erklärenden Soziologie: zur Logik und Forschungspraxis mechanismischer Erklärungen am Beispiel des Machtmechanismus. In: Rehberg, Karl-Siegbert (Hrsg.): Die Natur der Gesellschaft: Verhandlungen des 33. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Kassel 2006. Frankfurt am Main: Campus Verlag.

Maurer, Andrea / Schmid, Michael (2010): Erklärende Soziologie. Grundlagen, Vertreter und

Anwendungsfelder eines soziologischen Forschungsprogramms. Wiesbaden: Springer VS.

Mayntz, Renate (2002): Zur Theoriefähigkeit makro-sozialer Analysen. In: Mayntz, Renate (Hrsg.): Akteure – Mechanismen – Modelle. Zur Theoriefähigkeit makro-sozialer Analysen. Frankfurt am Main: Campus Verlag.

Mayntz, Renate (2004): Mechanisms in the Analysis of Social Macro-Phenomena. In: Philosophy of the Social Sciences 34, 237-259.

Mayntz, Renate (2009): Sozialwissenschaftliches Erklären: Probleme der Theoriebildung und Methodologie. Schriften aus dem Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Köln, No. 63. Frankfurt am Main: Campus Verlag.

Merton, Robert K. (1968): Social Theory and Social Structure. New York: The Free Press.

Merton, Robert K. (1984): Socially Expected Durations: A Case Study of Concept Formation in Sociology. In: Powell, Walter/Robbins Richard (Hrsg.): Conflict and Consensus. New York: The Free Press.

Merton, Robert K. (1985): Der Matthäus-Effekt in der Wissenschaft. In: Merton, Robert K. (Hrsg): Entwicklung und Wandel von Forschungsinteressen. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Meyer, John W. (1977): The Effects of Education as an Institution. In: The Amercian Journal of Sociology 83 (1), 55-77.

Meyer, John W./Rowan, Brian (1977): Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. In: American Journal of Sociology 83 (2), 340-363.

Mikl-Horke, Getraude (2017): Klassische Positionen der Ökonomie und Soziologie und ihre Bedeutung für die Wirtschaftssoziologie. In: Maurer, Andrea (Hrsg.): Handbuch der Wirtschaftssoziologie. Wiesbaden: Springer VS.

Miller, Daniel (2002): Turning Callon the right way up. In: Economy and Society 31(2), 218-233.

Mirowski, Philip / Nik-Khah, Edward (2007): Markets made Flesh: Performativity, and a Problem in Science Studies, Augmented with Consideration of the FCC Auctions. In: MacKenzie, Donald, Fabian Muniesa und Lucia Siu (2007): Do Economists make Markets? On the Performativity of Economics. Princeton: Princeton University Press.

Miyazaki, Hirokazu (2003): The Temporalities of the Market. In: American Anthropologist 105, 255-265.

Mizruchi, Mark S. (2010): The American Corporate Elite and the Historical Roots of the Financial Crisis of 2008. In: In: Lounsbury, Michael / Paul M. Hirsch (Hrsg.): Markets on Trial. The Economic Sociology of the US Financial Crisis. Emerald Group Publishing Limited.

Morgenstern, Oskar (1928): Wirtschaftsprognose: Eine Untersuchung ihrer Voraussetzungen und Möglichkeiten. Wien: Julius Springer.

Morgenstern (1972): Descriptive, Predictive and Normative Theory. In: Kyklos 25 (4), 699-714.

Morgenstern (1976[1935]): Perfect Foresight and Economic Equilibrium. In: Schotter, Andrew (Hrsg.): Selected Economic Writings of Oskar Morgenstern. New York: New York University Press.

Münch, Richard (2009): Das Regime des liberalen Kapitalismus. Inklusion und Exklusion im neuen Wohlfahrtsstaat. Frankfurt am Main/New York: Campus Verlag.

Muniesa, Fabian (2014): The Provoked Economy. Economic reality and the performative turn. New York: Routledge.

Nelson (2014): Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond. University Park: The Pennsylvania State University.

Norkus, Zenonas (2005): Mechanisms as Miracle Makers? The Rise and Inconsistencies of the "Mechanismic Approach" in Social Science and History. In: History and Theory 44 (3), 348-372.

Norman, Donald (1983): Some observations on mental models. In: Dedre Gentner, Albert Stevens (Hrsg.): Mental models. Hillsdale, New Jersey: Erlbaum Associates.

North, Douglass C. (1981): Structure and Change in Economic History. New York: W. W. Norton.

North, Douglass C. (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge, MA: Cambridge University Press.

Ortiz, Horacio (2009): Investors and Efficient Markets. In: Economic Sociology – the European electronic newsletter 11 (1), 34-40.

Parsons, Talcott (1937): The Structure of Social Action. New York: The Free Press.

Parsons, Talcott (1951): The Social System. New York: The Free Press.

Parsons, Talcott/Shils, Edward (1951): Toward a General Theory of Action. Cambridge: Harvard University Press.

Peirce, Charles S. (1957): The Fixation of Belief. In: ders. (Hrsg.): Essays in the Philosophy of

Science. New York: Bobbs-Merrill.

Perrow, Charles (1986): Complex Organizations: A Critical Essay. New York: Random House.

Peukert, Helge (2011): Die große Finanz- und Staatsschuldenkrise. Eine kritisch-heterodoxe Untersuchung. Marburg: Metropolis-Verlag.

Pfeffer, Jeffrey (2005): Why Do Bad Management Theories Persist? A Comment on Ghoshal. In: Academy of Management Learning & Education 4 (1), 96-100.

Pickens, T. Boone (1985): Shareholders: The Forgotten People. In: Journal of Business Strategy 6 (1), 4-5.

Pinch, Trevor/Swedberg, Richard (2008): Living in a Material World: Economic Sociology Meets Science and Technology Studies. Cambridge: MIT Press.

Popper, Karl (1964): The poverty of historicism. New York: Harper and Row.

Popper, Karl (2005[1935]): Logik der Forschung. Zur Erkenntnistheorie der modernen Naturwissenschaft. Tübingen: Mohr Siebeck.

Popper, Karl (2009[1963]): Vermutungen und Widerlegungen. Das Wachstum der wissenschaftlichen Erkenntnis. Tübingen: Mohr Siebeck.

Preisendörfer, Peter (2005): Organisationssoziologie. Grundlagen, Theorien und Problemstellungen. Wiesbaden: Springer VS.

Priddat, Birger P. (2015): Economics of Persuasion. Ökonomie zwischen Markt, Kommunikation und Überredung. Marburg: Metropolis-Verlag.

Rappaport, Michael (1999): Shareholder Value: Ein Handbuch für Manager und Investoren. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

Reichmann, Werner (2018): Wirtschaftsprognosen. Eine Soziologie des Wissens über die ökonomische Zukunft. Frankfurt am Main/New York: Campus Verlag.

Reinhart, Carmen/Rogoff, Kenneth (2010): Growth in a Time of Debt. In: American Economic Review: Papers & Proceedings 100 (Mai 2010), 573-578.

Robé, Jean-Philippe (2012): Being Done With Milton Friedman. In: Accounting, Economics, and Law: A Convivum 2 (2), Artikel 3.

Rock, Edward B. (2013): Adapting to the New Shareholder-Centric Reality. Faculty Scholarship, Paper 457.

Rose, Jacob M. (2007): Corporate directors and social responsibility: Ethics versus shareholder value. Journal of Business Ethics 73, 319–331.

Rosenbaum, Virginia (1989): Corporate Takeover Defenses. Washington, D.C.: Investor Responsibility Research Center.

Rosenbaum, Virginia (1990): Special reanalysis of corporate takeover defense data base. Washington, D.C.: Investor Responsibility Research Center.

Ross, Stephen A. (1973): The economic theory of agency: The principals problems. In: American Economic Review LXII (Mai 1973), 134-139.

Ross, Stephen A. (1974): The economic theory of agency and the principle of similarity. In: Balch, Michael, Daniel McFadden und Shih-yen Wu (Hrsg.): Essays on economic behavior under uncertainty. Amsterdam/London: Elsevier/North-Holland.

Ross, Stephen A. (1987): Finance. In: The New Palgrave Dictionary of Economics.

Rydgren, Jens (2009): Beliefs. In: Hedström, Peter und Peter Bearman (Hrsg.): The Oxford Handbook of Analytical Sociology. Oxford: Oxford University Press.

Polanyi, Karl (2013[1944]): The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen. Berlin: Suhrkamp.

Sánchez-Pagés, Santiago/Staub, Stéphane (2010): The Emergence of Institutions. In: The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy 10 (1).

Santos, Ana C./Rodrigues, Joao (2009): Economics as social engineering? Questioning the performativity thesis. In: Cambridge Journal of Economics 33, 985-1000.

Schelling, Thomas C. (1960): The Strategy of Conflict. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Schelling, Thomas C. (1971): Dynamic Models of Segregation. In: Journal of Mathematical Sociology 1/1971, 143-186.

Schelling, Thomas C. (1978): Micromotives and Macrobehaviour. New York: Norton.

Schelling, Thomas C. (1984): Choice and Consquence. Perspectives of an Errant Economist. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Schelling, Thomas C. (1998): Social mechanisms and social dynamics. In: Heström, Peter und Richard Swedberg (Hrsg.): Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory. New York: Cambridge University Press.

Schimank, Uwe/Volkmann, Ute (2017): Das Regime der Konkurrenz: Gesellschaftliche Ökonomisierungsdynamiken heute. Weinheim/Basel: Beltz Juventa.

Schmid, Michael (2006): Die Logik mechanismischer Erklärungen. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Schmid, Michael (2009): Logik und Reichweite Mechanismus-basierter Erklärungen – Überlegungen zum Anspruch der ‚Analytischen Soziologie'. In: Soziologische Revue 32, 349-354.

Schmitt, Marco/Florian, Michael/Hillebrandt, Frank (2006.): Reflexive soziale Mechanismen. Von soziologischen Erklärungen zu sozionischen Modellen. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Schneider, Wolfgang L. (2009): Handlung oder Interaktion? Zur Bestimmung des primären Grundbegriffs in Hedströms Analytischer Soziologie. In: Soziologische Revue 32, 355-362.

Schnepper, Markus (2004): Robert K. Mertons Theorie der self-fulfilling prophecy. Frankfurt am Main: Peter Lang.

Schütz, Alfred (1972): Gesammelte Aufsätze, Band 2: Studien zur soziologischen Theorie. Den Haag: Nijhoff.

Schütz, Alfred/Luckmann, Thomas (1979): Strukturen der Lebenswelt, Band 1. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Schwert, G. William (2003): Anomalies and Market Efficiency. In: Constantinidis, George, M. Harris und Rene M. Stulz (Hrsg.): Handbook of the Economics of Finance, Volume 1A. Amsterdam/London: Elsevier/North-Holland.

Schwinn, Thomas (2010): Wirtschaftssoziologie als Gesellschaftstheorie? Kritische Anfragen aus einer Weber'schen Perspektive. In: Maurer, Andrea (Hrsg.): Wirtschaftssoziologie nach Max Weber. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.

Searle, John R. (1969): Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language. New York: Cambrdige University Press.

Searle, John R. (1983): Sprechakte: ein sprachphilosophischer Essay. Berlin: Suhrkamp.

Searle, John R. (2005): What is an Institution? In: Journal of Institutional Economics 1 (1), 1-22.

Shankman, Neil A. (1999): Reframing the Debate between Agency and Stakeholder Theories of the Firm. In: Journal of business Ethics 19 (4), 319-334.

Shapiro, Susan P. (2005): Agency Theory. In: Annual Review of Sociology 31, 263-284.

Shiller, Robert J. (1990): Market Volatility and Investor Behavior, in: American Economic Review 80 (2), 58-62.

Shiller, Robert J. (1997): Human Behavior and the Efficiency of the Financial System,Working Paper, Yale University.

Simon, Herbert A. (1947): Administrative Behavior: a Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization. New York: Macmillan.

Simon, Herbert A. (1955): A Behavioral Model of Rational Choice. In: The Quarterly Journal

of Economics 69 (1), 99-118

Simon, Herbert A. (1959): Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. In: American Economic Review 49(3), 253-283.

Simon, Herbert A. (1982): Models of bounded rationality. Cambridge: MIT Press.

Small, Albion W. (1905): General Sociology: An Exposition of the Main Development in Sociological from Spencer to Ratzenhofer. Chicago: University of Chicago Press.

Smith, N. Craig/Rönnegard, David (2016): Shareholder Primacy, Corporate Social Responsibility, and the Role of Business Schools. In: Journal of Business Ethics 134, 463-478.

Smith, N. Craig/van Wasserhove, Luk (2010): How business schools lost their way. Buiness Week (Januar 2010).

Snow, David/Benford, Robert (1988): Ideology, Frame Resonance, and Participant Mobilization. In: Klandermans, Bert, Hanspeter Kriesi und Sidney Tarrow (Hrsg.): International Social Movement Research: From Structure to Action. JAI Press: Greenwich.

Snow, David/Benford, Robert (1992): Master Frames and Cycles of Protest. In: Morris, Aldon D. und Carol McClurg Mueller (Hrsg.): Frontiers in Social Movement Theory. New Haven: Yale University Press.

Snow, David/Benford, Robert (2000): Framing Processes and Social Movements: An Overview and Assessment. In: Annual Review of Sociology 26, 611-639.

Snow, David et al. (1986): Frame Alignment Processes, Micromobilization and Movement Participation. In: American Sociological Review 51, 464-481.

Sparsam, Jan (2019): Wie ökonomisches Wissen wirksam wird. Von der Performativitäts- zur Verwendungsforschung. Wiesbaden: Springer VS.

Staffeldt, Sven (2007): Perlokutionäre Kräfte. Lexikalisierte Wirkungen sprachlicher Äußerungen im Deutschen. Frankfurt am Main: Lang.

Stevelman, Faith (2013): Myths about Shareholder Value. In: Accounting, Economics, and Law: A Convivum 3 (1), 1-14.

Stevens, Douglas E. (2019): Social Norms and the Theory of the Firm. A Foundational Approach. Cambridge: Cambridge University Press.

Stinchcombe, Arthur L. (1991): The Conditions of Fruitfulness of Theorizing About Mechanisms in Social Science. In: Philosophy of the Social Sciences 21, 367-388.

Stinchcombe, Arthur L. (1998): Monopolistic competition as a mechanism: Corporations, universities, and nation-states in competitive fields. In: Hedström, Peter und Richard Swedberg (Hrsg.): Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory. New York:

Cambridge University Press.

Stout, Lynn A. (2012a): The Shareholder Value Myth. How Putting Shareholder First Harms Investors, Corporations, and the Public. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers.

Stout, Lynn A. (2012b): New Thinking on "Shareholder Primacy". In: Accounting, Economics, and Law: A Convivum 2 (2), Artikel 4.

Styhre, Alexander (2018): The Making of Shareholder Welfare Society: A Study in Corporate Governance. New York: Routledge.

Sudgen, Robert (2009): Credible Worlds, Capacities and Mechanisms. In: Erkenntnis 70, 3-27.

Svetlova, Ekaterina (2012): On the Performative Power of Financial Models. In: Economy and Society 41 (3), 418-434.

Svetlova, Ekaterina (2014): Modeling Beyond Application: Epistemic and Non-epistemic Values in Modern Science. International Studies in the Philosophy of Science 28 (1), 79-98.

Svetlova, Ekaterina (2016): Performativity and Emergence of Institutions. In: Ivan Boldyrev und Ekaterina Svetlova (Hrsg.): Enacting Dismal Science. New Perspectives on the Performativity of Economics. New York: Palgrave Macmillan.

Swedberg, Richard (2000): Max Weber and the Idea of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press.

Swedberg, Richard (2005): On the Importance of Analyzing Economic Scandals and Contemporary Economics Institutions: A Comment on Dobbin and Zorn. In: Davis, Diane E. (Hrsg.): Political Power and Social Theory, Volume 17. Bingley: Emerald Group Publishing Limited.

Tauber, Robert (1997): Self-Fulfilling Prophecy. A Practical Guide to its Use in Education. Westport: Praeger Publishers.

Teira, David (2008): A review of Donald MacKenzie. In: Journal of Economic Methodology 15 (4), 429-433.

Thiemann, Matthias / Aldegwy, Mohamed (2017): Von mikro- zu makroprudenzieller Regulierung. Eine Diskursanalyse zum Wandel von Regulierungskonzepten. In: Maeße, Jens, Hanno Pahl und Jan Sparsam (Hrsg.): Die Innenwelt der Ökonomie. Wissen, Macht und Performativität in der Wirtschaftswissenschaft. Wiesbaden: Springer VS.

Thomas, William I./Thomas, Dorothy (1928): The Child in America: Behavior Problems and Programs. New York: A. A. Knopf.

Tilly, Charles (1978): From Mobilization to Revolution. Reading, Massachussetts: Addison-

Wesley.

Tocqueville, Alexis de (1955[1856]): The Old Regime and the French Revolution. New York: Anchor Books.

Underman, Jeffrey/O'Dwyer, Brendan (2004): Enron, WorldCom, Andersen et al.: A challenge to modernity. In: Critical Perspectives on Accounting 15(6-7), 971-993.

Useem, Michael (1993): Executive Defense. Shareholder Power and Corporate Reorganization. Cambridge/London: Harvard University Press.

Useem, Michael (1996): Investor Capitalism. How Money Managers Are Changing the Face of Corporate America. New York: Basic Books.

Vermaelen, Theo (2009): Maximizing Shareholder Value: An ethical responsibility? In Smith, N. Craig und Gilbert Lenssen (Hrsg.): Mainstreaming corporate responsibility. Chichester: Wiley.

Vormbusch, Uwe (2004): Accounting. Die Macht der Zahlen im gegenwärtigen Kapitalismus. In: Berliner Journal für Soziologie (1/2004), 33-50.

Vosselman, Ed (2013): The 'performativity thesis' and its critics: towards a political ontology of management accounting. NiCE Working Paper 13-105 (September 2013).

Watzlawick, Paul (1981): Selbsterfüllende Prophezeiungen. In: Watzlawick, Paul (Hrsg.): Die erfundene Wirklichkeit. Wie wissen wir, was wir zu wissen glauben? Beiträge zum Konstruktivismus. München/Zürich: Piper Verlag.

Weber, M. (1904). Die "Objektivität" sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis. In: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 19(1), 22-87.

Weber, Max (1934[1905]): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. Tübingen: Mohr.

Weber, Max (1972[1922]): Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie, fünfte Auflage. Tübingen: Mohr Siebeck.

Weber, Max (1988[1916]): Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I. Tübingen: Mohr Siebeck.

Weinberger, Joel/Eig, Andrew (1999): Expectancies: The ignored common Factor in Psychotherapy. In: Kirsch, Erving (Hrsg.): How Expectancies Shape Experiments. Washington, D.C.: American Psychological Association, 357-382.

Weinstein, Olivier (2012): Firm, Property and Governance: From Berle and Means to the Agency Theory, and Beyond. In: Accounting, Economics, and Law: A Convivium 2 (2), Artikel 2.

West, Darrell (2011): The purpose of corporations in business and law school curricula. Governance Studies at Brookings. Https://www.brookings.edu/research/the-purpose-of-the-corporation-in-business-and-law-school-curricula – zuletzt aufgerufen am 15.08.2019

Whitley, Richard (1986): The Transformation of Business Finance into Financial Economics: The Roles of Academic Expansion and Changes in U.S. Capital Markets. In: Accounting, Organizations and Society 11/1986, 171-192.

Wilkins, William (1976): The Concept of a Self-Fulfilling Prophecy. In: Sociology of Education 49, 175-183.

Williamson, Oliver E. (1975): Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization. New York: The Free Press.

Williamson, Oliver E. (1979): Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. In: Journal of Law and Economics 22 (2), 233-261.

Williamson, Oliver E. (1981): The Economics of Organization: The Transaction Cost Approch. In: American Journal of Sociology 87 (3), 548-577.

Williamson, Oliver E. (1993): Calculativeness, Trust and Economic Organization. In: Journal of Law and Economics XXXVI, 453-486.

Wilson, Robert (1968): On the theory of syndicates. In: Econometria 36 (Januar), 119-132.

Wilson, Robert (1969): La decision: Agregation et dynamique des orders de preference, Extrait (Editions du Centre National de la Recherche Scientifique, Paris), 288-307.

Windolf, Paul (2005): Was ist Finanzmarkt-Kapitalismus? In: Windolf, Paul (Hrsg.): Finanzmarktkapitalismus. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Windolf, Paul (2008): Eigentümer ohne Risiko. Die Dienstklasse des Finanzmarkt-Kapitalismus. In: Zeitschrift für Soziologie 37 (6), 516-535.

Wittgenstein, Ludwig (2003[1953]): Philosophische Untersuchungen. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Wullweber, Joscha (2015): Die Performativität des Finanzsystems und die Selektivität stratifizierter Finanzstrukturen. In: Leviathan 43 (2), 270-298.

Ziman, John (1991): Reliable knowledge: an exploration of the grounds for belief in science. Cambridge: Cambridge University Press.

Zorn, Dirk (2004): Here a chief, there a chief: The rise of the CFO in the American firm. American Sociological Review, 69 (3), 345-364.

Zorn, Dirk et al. (2004): Managing Investors: How Financial Markets Reshaped the American Firm. In: Knorr-Cetina, Karin und Alex Preda (Hrsg.): Sociology of Financial Markets.

Oxford: Oxford University Press.

Zuckerman, Ezra W. (1999): The Categorical Imperative: Securities Analysts and the Illegitimacy Discount. In: American Journal of Sociology 104 (5), 1398-1438.

Zuckerman, Ezra W. (2000): Focusing the Corporate Product: Securities Analysts and De-Diversification. In: Adminstrative Science Quarterly 45 (3), 591-619.