

Zusammengestellt von:  
Sylvia Marlene Wilz

# Kalkül oder Bauchgefühl? Wie Entscheidungen zustande kommen

Fakultät für  
**Kultur- und  
Sozialwissen-  
schaften**

---

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung und des Nachdrucks, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (Druck, Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung der FernUniversität reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Wir weisen darauf hin, dass die vorgenannten Verwertungsalternativen je nach Ausgestaltung der Nutzungsbedingungen bereits durch Einstellen in Cloud-Systeme verwirklicht sein können. Die FernUniversität bedient sich im Falle der Kenntnis von Urheberrechtsverletzungen sowohl zivil- als auch strafrechtlicher Instrumente, um ihre Rechte geltend zu machen.

Der Inhalt dieses Studienbriefs wird gedruckt auf Recyclingpapier (80 g/m<sup>2</sup>, weiß), hergestellt aus 100 % Altpapier.

## Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Zur Einführung .....</b>	<b>5</b>
	Entscheiden handeln oder handelnd entscheiden? Sylvia Marlene Wilz .....	5
<b>2</b>	<b>Decision Making – Entscheidungen werden (begrenzt) rational getroffen .....</b>	<b>31</b>
	Die Unaufhörlichkeit des Entscheidens Uwe Schimank .....	32
	Limited Rationality James G. March .....	67
	Entscheiden unter Ungewissheit – Von der bounded rationality zum situativen Handeln Judith Neumer .....	91
<b>3</b>	<b>Doing Decision – Entscheidungen kommen im Deuten und Handeln zustande ..</b>	<b>123</b>
	The Irrationality of Action and Action Rationality: Decisions, Ideologies and Organizational Actions Nils Brunsson .....	124
	Die kognitive Schule Henry Mintzberg, Bruce Ahlstrand, Joseph Lampel .....	141
	Einige Regeln für die korrekte Entscheidungsfindung, an die sich Geschworene halten Harold Garfinkel.....	186
	From Decision to Action in Organizations: Decision-making as a Social Representation Hervé Laroche .....	202
	Entscheidungen als Prozesse gelebter Praxis Sylvia Marlene Wilz .....	217
<b>4</b>	<b>Decisions Happen – Entscheidungen fallen .....</b>	<b>234</b>
	Die Paradoxie des Entscheidens Niklas Luhmann .....	235
	Garbage Can Models of Decision Making in Organizations James G. March, Johan P. Olsen .....	265

Diese Seite bleibt aus technischen Gründen frei!

# 1 Zur Einführung

## Entschieden handeln oder handelnd entscheiden?

**Sylvia Marlene Wilz**

unter Mitarbeit von Ramy Youssef

Es gilt als eines der besonders augenfälligen Merkmale der Gegenwartsgesellschaft, dass jede\*r Einzelne unablässig Entscheidungen zu treffen hat. Durch technische Entwicklungen, Globalisierungsprozesse und die sinkende Bindungskraft von tradierten Normen, Regeln und Praktiken multiplizieren sich die Möglichkeiten, das eigene Leben selbstbestimmt zu gestalten – so die einflussreiche Vorstellung der modernen Gesellschaft als „Multioptionsgesellschaft“ (Gross 1994). Zwar hat der Gedanke der „Multioptionen“ seine Grenzen: Allen Normen und Regeln, die Entscheidungsmöglichkeiten ehemals beschränkt haben, wachsen neue Normen und Regeln nach, die wiederum neue Zwänge schaffen, sich nicht irgendwie und völlig autonom, sondern in bestimmter Weise zu entscheiden – und viele Optionen sind vielen Menschen ohnehin nicht zugänglich. Dennoch haben Menschen in modernen Gesellschaften eine Vielzahl von Möglichkeiten, ihr Leben zu gestalten, sei es mit Blick auf ihre berufliche Tätigkeit, ihren Lifestyle oder die Formen ihrer privaten Beziehungen. Das bedeutet, so Uwe Schimank (2005), dass wir in einer „Entscheidungsgesellschaft“ leben: Aus der Fülle der Möglichkeiten und Handlungsoptionen, die ihnen theoretisch offenstehen, können und müssen moderne Menschen unentwegt eine Auswahl treffen – sie müssen entscheiden, was sie tun wollen und was sie bleiben lassen.

Auch wenn das je nach sozialer Lage keineswegs immer und für alle einen sehr breiten Handlungsspielraum bedeutet, ist die Dauer-Notwendigkeit, sich entscheiden zu müssen, offenkundig – und das gilt nicht nur für einzelne Personen, sondern auch für Gruppen oder Organisationen. Gerade Organisationen kann man als einen Ort ansehen, an dem in besonders ausgeprägter und sichtbarer Weise kontinuierlich Entscheidungen getroffen werden. Entscheidungen in Organisationen bestehen sowohl in ‚großen‘ Entscheidungen über die Ziele der Organisation und die Mittel, mit denen sie erreicht werden sollen, also strategischen Entscheidungen. Es sind aber auch kleine Entscheidungen, die im alltäglichen Arbeiten und Organisieren ununterbrochen getätigt werden, die die Organisation am Laufen halten. Das Phänomen des Organisierens ist also untrennbar mit dem des Entscheidens verbunden.

Mit Blick auf das Entscheiden in Organisationen ist aus der Sicht der organisatorischen Praxis von großer Bedeutung, dass Entscheidungen sachlich angemessen, möglichst schnell und weitsichtig, rechtssicher und friktionslos umsetzbar getroffen werden. Aus soziologischer Sicht ist die Perspektive eine andere. Hier steht im Mittelpunkt zu verstehen, wie Entscheidungen überhaupt zustande kommen. In diesem Sinne fragt man beispielsweise, wer in welcher Form Entscheidungen treffen kann und darf, welche Vorstellungen Organisationen jeweils davon haben, was sachlich korrekt, weitsichtig und problemlos umsetzbar ist – und wie diese Vorstellungen aus dem jeweiligen Kontext heraus entstehen und in Entscheidungsprozessen Wirkung entfalten. Entscheidungen sind schließlich immer in einen spezifischen organisationalen Kontext eingebunden: So kann auch eine auf den ersten Blick schlechte oder zweckwidrige Entscheidung positive Folgen haben, und eine gute Entscheidung kann einfach von günstigen Bedingungen abhängen. Und so kann die Antwort

darauf, was eine richtige oder falsche Entscheidung ist, völlig unterschiedlich ausfallen, je nachdem, in welcher Funktion und Position ein entscheidender Akteur ist (ob es sich also beispielsweise um eine\*n Topmanager\*in oder um eine\*n Mitarbeiter\*in auf nachgeordneter Ebene handelt) oder je nachdem, um welchen Entscheidungskontext es sich handelt (ob es sich um eine IT- oder eine Forschungs- und Entwicklungs-Abteilung, einen HR-Bereich oder den Vertrieb handelt, die\*der mit einer Entscheidung befasst ist). Eine der zentralen organisationalen Aufgaben ist daher, die unterschiedlichen Kontexte und Sichtweisen so auszubalancieren, dass eine Entscheidung letztlich als Entscheidung angesehen wird, die von allen Beteiligten als angemessen und legitim betrachtet werden kann.

Die soziologische Aufgabe ist hingegen, das Phänomen des Entscheidens in seiner Komplexität zu beobachten, zu beschreiben und zu analysieren, um damit eine Basis für ein tiefergehendes Verständnis sozialer Prozesse, hier: des Entscheidens, insbesondere des Entscheidens in Organisationen, zu erreichen. Das Ziel (organisations)soziologischer Überlegungen besteht also nicht darin zu beurteilen, ob eine Entscheidung gut oder schlecht, richtig oder falsch ist und Ansatzpunkte für richtiges und schnelles Entscheiden zu entwickeln. Das Ziel besteht vielmehr darin, das komplexe Phänomen des Entscheidens aufzufächern und zu versuchen, es mithilfe theoretischer Konzepte und Begrifflichkeiten zu verstehen und zu erklären.

Dazu möchte der vorliegende Kurs beitragen. Anhand von ausgewählten Texten will er zeigen, wie Entscheidungen in unterschiedlicher theoretischer Perspektive verstanden werden, und er will die zentralen Annahmen, die dem jeweiligen Verständnis von Entscheidung zugrunde liegen, deutlich machen. Diese Annahmen sortiere ich so, dass jeweils ein zentraler Aspekt des Entscheidens fokussiert wird: der Aspekt der Wahl zwischen Alternativen und die Vorstellung, dass ein menschliches Subjekt gezielt und reflektiert eine Entscheidung trifft (eine Entscheidung wird getroffen), der Aspekt des Entscheidens als ein Element von praktischem Handeln und Zusammenwirken (eine Entscheidung kommt zustande) und der Aspekt, dass eine Entscheidung fällt – und nicht als aktive Wahlhandlung eines Akteurs verstanden werden muss.

Damit sind unterschiedliche Verständnisse davon, was eine Entscheidung ist und ausmacht, und unterschiedliche theoretische Hintergründe (handlungstheoretische, praxistheoretische, systemtheoretische u.a.) angesprochen. Ich stelle sie zusammengefasst als drei Denkrichtungen bzw. Verständnisse von Entscheidung vor: Erstens ist das ein Verständnis von Entscheidungen, das die Handlungen von Akteuren und die Rationalität des Entscheidens fokussiert: Entscheidungen, so die grundlegende Annahme, werden getroffen, und zwar bewusst und (mehr oder weniger) rational von menschlichen Akteuren („decision making“). Das zweite Verständnis von Entscheidungen setzt sich kritisch mit dieser Annahme auseinander und betont, dass Entscheidungen zwar durchaus bewusst kalkulierend getroffen werden können, dass sie vielfach aber auch ohne das zielgerichtete Agieren von menschlichen Akteuren zustande kommen („doing decision“). In der Begründung dieser Annahme werden unterschiedliche Aspekte in den Vordergrund gestellt. So verweisen manche Ansätze auf die Bedeutung von reflexhaftem Handeln, von Intuitionen oder Gefühlen, die dazu führen, dass Entscheidungen fallen, ohne dass sie bewusst durchdacht worden wären. Oder sie fokussieren, dass Entscheidungen im Bezug der handelnden Akteure aufeinander zustande kommen, dass sie das Ergebnis eines praktischen Geschehens sind, in dem die Interaktionen und Interpretationen der Akteure eine zentrale Rolle spielen. Drittens schließlich gibt es ein

Verständnis von Entscheidungen, das den Fokus weg von entscheidenden Akteuren auf die Entscheidung selbst richtet und betont, dass eine Entscheidung unabhängig von menschlichen Akteuren betrachtet werden muss – oder aber: dass Entscheidungen unabhängig von den Intentionen und den Bezugnahmen der Akteure aufeinander zustande kommen („decisions happen“).

Diese Verständnisse von Entscheidungen werden im Folgenden vorgestellt und vor dem Hintergrund einer zentralen Linie erörtert, nämlich der Frage danach, ob der Kern des Entscheidens in der Wahl besteht oder ob er vielmehr darin besteht, dass eine Entscheidung als Entscheidung interpretiert und einem Akteur (oder ‚der Organisation‘) zugerechnet wird. Das jeweilige Entscheidungsverständnis wird also darauf hin diskutiert, ob es das Entscheiden als Durchführen einer Wahlhandlung begreift, ob und welche Bedeutung es menschlichen Akteuren beimisst, in welchem Verhältnis es die Entscheidung und das entscheidende Subjekt sieht – und/oder, ob es eine Entscheidung als von einer Wahlhandlung und von Akteuren (zumindest: von den Motivationen und Intentionen eines Akteurs) unabhängiges Phänomen definiert. Der Versuch, diese erst einmal grundsätzlich gestellten Fragen zu beantworten, setzt an Vorstellungen des Entscheidens ein, die sich auf das Entscheiden im Allgemeinen und die dahinterstehenden theoretischen Paradigmen (wie das der ‚rationalen Wahl‘) beziehen. Im Gang der Argumentation wird der Blick dann stärker eingegrenzt und auf das Phänomen der Organisation gerichtet: Auch wenn sich manche Ansätze nicht mit Organisation befassen oder aber einen Begriff von Organisation mitführen, den sie aber nicht explizit benennen, lassen sich die grundlegenden Annahmen auf die Diskussion von Organisation und Entscheidung anwenden. Andere Ansätze der Entscheidungsforschung sind hingegen im Kontext der Organisationsforschung entstanden und fokussieren das Entscheiden von und in Organisationen. Auch diese Ansätze beinhalten aber durchaus unterschiedliche Organisationsverständnisse – und all das geht in die Überlegungen mit ein.

Das Erörtern der Frage nach dem Kern des Entscheidens und der verschiedenen Modi des Entscheidens bedeutet also ein Abwägen von Argumenten und ein Kontrastieren und Vergleichen von Annahmen und Standpunkten. Das kann durchaus zu Verunsicherung führen: weil vieles stimmt, weil man alles so oder anders sehen kann, weil es immer noch einen Aspekt gibt, der eine bereits gefundene Antwort wieder durcheinanderbringt. Für Lehrende und Studierende in der Soziologie ist das aber eigentlich der Normalzustand: Es ist wichtig zu bedenken, dass das, was gesagt wird, immer von einem bestimmten Standpunkt aus gesagt, immer mit Bezug auf bestimmte Phänomene, in bestimmten Begriffen gesagt wird – und es gibt wenig, das eine unbestrittene Wahrheit wäre. Das heißt nicht, dass alles geht und dass man nicht das eine besser, klarer, auch wahrer, finden kann als das andere. Es heißt aber, dass man sich immer der Standortgebundenheit, der Zeitgebundenheit und der jeweiligen Fokussierung des Gesagten bewusst sein muss – und dass genau das: die Vielfältigkeit der Dimensionen des Gegenstands, den man betrachtet, und die Vielfältigkeit der theoretischen Perspektiven, die man zur Analyse heranziehen kann, zu beachten ist, wenn man sich der Komplexität des Gegenstandes annähern will.

### *1. Denken, Fühlen, Handeln und Entscheiden*

Alltagsweltlich gedacht ist die Frage danach, was eine Entscheidung ist, bei weitem weniger kompliziert zu beantworten als in der soziologischen Debatte. Entscheidungen bestehen, so die allgemeine Annahme, in der Wahl zwischen Möglichkeiten – es gibt verschiedene Optionen, und Menschen entscheiden sich auf der Basis von Gefühl oder Überlegung, welche sie wählen. Der

Entscheidung folgt eine Handlung: Zuerst überlegt man, dann entscheidet man, und dann tut man idealerweise das, wofür man sich entschieden hat. Eine Entscheidung ist, alltagsweltlich gesehen, also keine Handlung, sondern ein gedanklicher Akt. Ebenso klar ist alltagsweltlich, dass nicht jede Handlung die Umsetzung einer Entscheidung ist: Vieles tut man einfach so, ohne dass man vorher explizit entschieden hätte, was man tun will.

Im Grunde, und damit wechselt die Perspektive von der alltagsweltlichen zur soziologischen Überlegung, ist aber klar, dass auch das Handeln, das nicht einer expliziten Entscheidung folgt, sondern im Modus des ‚einfach so etwas tun‘ erfolgt, eine Entscheidung zwischen Handlungsalternativen beinhaltet. Soziologisch gesehen ist das ein Ansatzpunkt, weiter zu denken, denn hier werden die beiden zentralen Aspekte der Betrachtung deutlich: die Frage nach der Wahl, also danach, ob das ausschlaggebende Moment dafür, dass etwas eine Entscheidung ist, darin besteht, dass eine Wahl getroffen wird, und die Frage nach der Bedeutung des Akteurs (oder: Subjekts), also die Frage danach, ob das Agieren, das bewusste oder unbewusste, das absichtsvolle oder das unbeabsichtigte, Handeln eines Akteurs eine Voraussetzung dafür ist, dass man vom Entscheiden sprechen kann. Diese Fragen möchte ich im Folgenden diskutieren – und dieser Diskussion ein berühmtes Zitat voranstellen:

„Man rühmt den Nutzen der Überlegung in alle Himmel;“, so schreibt Heinrich von Kleist im Jahre 1810,

*„besonders der kaltblütigen und langwierigen, vor der Tat. Wenn ich ein Spanier, ein Italiener oder ein Franzose wäre: so möchte es damit sein Bewenden haben. Da ich aber ein Deutscher bin, so denke ich meinem Sohn einst, besonders wenn er sich zum Soldaten bestimmen sollte, folgende Rede zu halten.*

*„Die Überlegung, wisse, findet ihren Zeitpunkt weit schicklicher nach, als vor der Tat. Wenn sie vorher, oder in dem Augenblick der Entscheidung selbst, ins Spiel tritt: so scheint sie nur die zum Handeln nötige Kraft, die aus dem herrlichen Gefühl quillt, zu verwirren, zu hemmen und zu unterdrücken; dagegen sich nachher, wenn die Handlung abgetan ist, der Gebrauch von ihr machen läßt, zu welchem sie dem Menschen eigentlich gegeben ist, nämlich sich dessen, was in dem Verfahren fehlerhaft und gebrechlich war, bewußt zu werden, und das Gefühl für andere künftige Fälle zu regulieren. Das Leben selbst ist ein Kampf mit dem Schicksal; und es verhält sich auch mit dem Handeln wie mit dem Ringen. Der Athlet kann, in dem Augenblick, da er seinen Gegner umfaßt hält, schlechthin nach keiner anderen Rücksicht, als nach bloßen augenblicklichen Eingebungen verfahren; und derjenige, der berechnen wollte, welche Muskeln er anstrengen, und welche Glieder er in Bewegung setzen soll, um zu überwinden, würde unfehlbar den kürzeren ziehen, und unterliegen.*

*Aber nachher, wenn er gesiegt hat oder am Boden liegt, mag es zweckmäßig und an seinem Ort sein, zu überlegen, durch welchen Druck er seinen Gegner niederwarf, oder welches Bein er ihm hätte stellen sollen, um sich aufrecht zu erhalten. Wer das Leben nicht, wie ein solcher Ringer, umfaßt hält, und tausendgliedrig, nach allen Windungen des Kampfs, nach allen Widerständen, Drücken, Ausweichungen und Reaktionen, empfindet und spürt: der wird, was er will, in keinem Gespräch, durchsetzen; vielweniger in einer Schlacht.“ (Kleist 2010 [zuerst: 1810]: 423)*

Das, was Kleist seinem imaginierten Sohn über die Zusammenhänge des Denkens, Fühlens, Handelns und Entscheidens nahe zu bringen versucht, fächert Dimensionen des menschlichen Tuns



auf, die auch in der aktuellen Entscheidungsforschung eine große Rolle spielen.<sup>1</sup> Kleist spricht zentrale Fragen an wie die, welchen Stellenwert das umfassende und vernunftbetonte Überlegen als Vorbereitung einer Tat oder Entscheidung hat, ob das Denken dem Handeln voraus geht oder hinterher eilt, wie bedeutsam Verstand oder Gefühl als *movens* des Handelns und Entscheidens sind und in welchem Zusammenhang sie stehen, ob eine Tat den Vollzug körperlicher Aktivität darstellt, der von äußeren Impulsen angestoßen ist und inkorporiertes Wissen sowie aufgeschichtete Erfahrung „entäußert“, und inwieweit all das kontextabhängig zu betrachten ist.

Dass es um das Entscheiden geht, formuliert Kleist explizit – es gibt einen „Augenblick der Entscheidung selbst“, also einen bestimmten Zeitpunkt, der in einem zeitlichen und inhaltlichen Zusammenhang mit der Überlegung einerseits und dem Handeln andererseits steht. Und auch, dass es um eine Wahl geht, wird offensichtlich, denn Kleist bringt anschaulich die unterschiedlichen Handlungsoptionen ins Spiel, die ein Ringer im Kampf hätte (Umfassen, Drücken, Ausweichen, Niederwerfen, ein Bein stellen). Im Mittelpunkt der Überlegungen Kleists steht aber die Frage, wie Menschen Entscheidungen fällen, und zwar im Kontext der Frage danach, wie sie handeln und wie sie wählen. Dabei denkt er das Handeln und Entscheiden einerseits ‚von innen heraus‘, vom Denken, Fühlen und Wollen des Subjekts her. Er wägt ab, ob das Überlegen vor der Tat die Ausführung der Tat befördert oder behindert, und ob die Entscheidung bzw. die Tat (hier unterscheidet er nicht) nicht besser retrospektiv durchdacht wird – während das Ausüben der Tat nur dann erfolgreich sein kann, wenn es nicht durch Überlegung gebremst, sondern automatisch, in Kombination von Willen, Gefühl und Eingebung, erfolgt.

Andererseits denkt Kleist das Handeln und Entscheiden von der Situation her. Der Handelnde (der Kämpfer) hat erstens einen bestimmten Hintergrund (nationale Kultur, berufliche Tätigkeit), und er befindet sich zweitens in einer spezifischen Handlungssituation (Kampf), in der er im Kontakt mit dem Gegenüber sein muss, um adäquat handeln zu können. Damit positioniert Kleist den überlegenden, fühlenden, entscheidenden und handelnden Akteur in einen Kontext, mit dem er untrennbar verbunden ist, und er stellt einen Punkt heraus: das Erspüren der Situation und das automatisierte (Re)Agieren im Ausüben von Praktiken, das er klar vom Überlegen trennt. Mit dem so umrissenen Spannungsfeld von Akteur/Subjekt, Situation/Kontext und Handlung/Entscheidung setzen sich auch die folgenden Überlegungen auseinander, indem sie zu klären versuchen, was als Kern des Entscheidens angesehen werden kann: Die Frage ist, um es noch einmal zuzuspitzen, ob eine Entscheidung dann eine Entscheidung ist, wenn sie eine bewusste, mentale Leistung eines Akteurs darstellt, der eine Entscheidung trifft und umsetzt, oder ob eine Entscheidung auch dann eine Entscheidung ist, wenn sie eine vom Bewusstsein des Akteurs abgetrennte Leistung ist oder im handelnden Zusammenwirken von Akteuren hervorgebracht wird – oder ob sie als von der Aktivität eines Akteurs unabhängiges Prozessieren verstanden werden sollte.

---

<sup>1</sup> Damit angesprochen sind all die Debatten, die sich mit dem Phänomen des Entscheidens auseinandersetzen, sei es in der Neurobiologie, der Philosophie, der Psychologie, in den Politikwissenschaften, der Soziologie oder den Wirtschaftswissenschaften. Gegenstand der Diskussion sind Fragen wie: Entscheiden wir, oder sind wir schon entschieden? Werden Entscheidungen von Einzelnen getroffen oder entstehen sie im Kollektiv und aus dem Kontext heraus? Wann ist eine Entscheidung eine (gute) Entscheidung? Vgl. zu den unterschiedlichen Diskussionssträngen beispielsweise Jungermann, Pfister & Fischer 2017; Martin 2019; Roth 2007; Scherzberg 2006; zusammenfassend: Schimank 2005.

## 2. *Decision Making – Entscheidungen werden rational getroffen*

Erst denken, dann handeln – das, so versucht Kleist zu zeigen, ist nicht unbedingt ein guter Rat-schlag. Gerade die Überzeugung, dass es nicht nur besser ist, mit Bedacht zu handeln, sondern auch der übliche Gang der Dinge, dass man zuerst denkt und dann handelt, ist aber eine weithin geteilte Annahme (nicht nur) soziologischer Überlegungen zum Handeln und Entscheiden. Zwar wird nicht in Abrede gestellt, dass das rückblickende Reflektieren einer Entscheidung möglich ist, und bestimmte Ansätze betonen den Aspekt, dass Entscheidungen in Organisationen rückwirkend begründet werden (vgl. z.B. Brunsson 1982). Die grundlegende Vorstellung ist aber erst einmal die eines linearen Ablaufs eines Entscheidungsprozesses, der mit der Reflexion eines handlungs- und entscheidungsfähigen Akteurs beginnt und mit der getroffenen Wahl endet.

### *Die Vorstellung der rationalen Wahl*

Insbesondere die Denkrichtung, die in der Entscheidungsforschung einen zentralen Ausgangspunkt darstellt, die Theorien rationaler Wahl, betonen, dass das bewusste Überlegen eines Akteurs eine Voraussetzung für das Entscheiden ist (vgl. nur: Coleman 1990; Diekmann & Voss 2004; Schmid 2004; Tversky & Kahnemann 1974; Wiesenthal 1987). Rational-Choice-Theorien beziehen sich auf die Grundlagen des methodologischen Individualismus. Sie gehen davon aus, dass sich alles Handeln und alle Ergebnisse des Handelns auf individuelle Entscheidungen zurückführen lassen. Die Entscheidungen der Individuen wiederum beruhen auf deren Orientierung am zu erwartenden Nutzen – sie wählen die Option aus, die ihnen den größten Nutzen mit Blick auf ihre Ziele verspricht (und die dabei die geringsten Kosten verursacht). Rational sind diese Entscheidungen deshalb, weil sie, gemessen am eigenen Nutzen, angemessen und vernünftig sind, weil sie intentional und begründbar sind, und weil sie, ‚Standard-Interessen‘ unterstellt, von außen als angemessen und vernünftig nachvollziehbar sind.

Eine Entscheidung wird hier also grundsätzlich als Wahl zwischen Alternativen gesehen – es gibt verschiedene Optionen, zwischen denen gewählt werden muss. Diese Auswahl trifft in der Regel ein menschlicher Akteur, der Motive und Interessen hat und der dazu in der Lage ist, Kosten und Nutzen zu kalkulieren, Risiken abzuschätzen, Ziele, Kriterien und Prioritäten zu definieren und sie in eine Rangfolge zu bringen. Dazu sind spezifische Kompetenzen nötig: Der\*die Entscheider\*in nutzt seine\*ihre kognitiven Fähigkeiten, um diese Leistungen zu erbringen, und er\*sie verfügt über innere Fähigkeiten der Selbstreflexion und des Willens, um sich seiner\*ihrer Motive bewusst zu werden und diese zielgerichtet und absichtsvoll umsetzen zu wollen.

Entscheidungen sind in dieser Perspektive also zunächst als Einzelentscheidung konzipiert. Eine Entscheidung ist das Ergebnis eines Prozesses, in dem in einem bestimmten zeitlichen Ablauf zentrale Schritte (Überlegen, Abwägen, Wählen) ‚abgearbeitet‘ werden. Entsprechend besteht das Entscheiden in einem Wahlakt, in dem Kognition, Reflexion, Kalkulation und Intention von zentraler Bedeutung sind. Alle anderen Formen oder Anteile des Entscheidens, also beispielsweise das Einbeziehen emotionaler Aspekte oder das Entscheiden in einer Gruppe, lassen sich auf die Annahmen der Nutzenorientierung und der Intentionalität zurückführen, und letztlich ist eine Entscheidung doch immer als ein kognitiver, zumindest: reflexiver, und intentionaler Akt der Wahl zwischen Alternativen zu verstehen. Dabei ist der\*die im Zentrum stehende einzelne Entscheider\*in eingebettet in eine soziale Situation, in der er\*sie nicht nur die Alternativen vorfindet, zwischen denen er\*sie sich zu entscheiden hat, sondern auch das Geflecht an Normen, Regeln und

interpretativen Mustern, das als symbolische Ordnung im Hintergrund steht, die er\*sie reflektieren und als handlungsleitend (oder nicht) nutzen kann (vgl. nur: Esser 1991, 1999; Schütz 2004).

Dass Entscheidungen auch von Zufällen abhängig sind, dass Motivationen, Intentionen und tatsächlich zustande gekommenen Entscheidungen auseinanderfallen können und dass Entscheidungen ungeplante und ungewollte Folgen haben, wird auch in den Ansätzen, die auf die Vorstellung der rationalen Wahl rekurrieren, berücksichtigt. So stellt die verhaltenswissenschaftliche Entscheidungstheorie in den Vordergrund, dass die Rationalität von Entscheider\*innen immer begrenzt ist (Cyert & March 1963; March & Simon 1958; Simon 1957; zusammenfassend: Berger & Bernhard-Mehlich 2006; Besio 2019). Aber auch der Rationalitätsanspruch an die Entscheidung selbst wird reduziert: Vom Modell einer umfassenden Rationalität aus, das das Prüfen aller Entscheidungsmöglichkeiten mit ihren Folgen unter der Bedingung vollständiger Transparenz und eindeutiger, stabiler und widerspruchsfreier Präferenzen vorsieht, werden die Anforderungen an Intentionalität und Reflexivität Schritt für Schritt ‚heruntergefahren‘. Dabei werden die Vorstellung des (begrenzt) rationalen Entscheidens in unterschiedlicher Weise ergänzt oder revidiert: Rationalität ist durch Zeitknappheit und Informationsverarbeitungskapazitäten begrenzt, und es wird nicht nach optimalen, sondern nach zufriedenstellenden Lösungen gesucht (March 1994; March & Simon 1958). Entsprechend wird nicht nach einer langfristig angelegten und durchgeplanten Strategie entschieden, sondern inkrementalistisch, Schritt für Schritt – Entscheider\*innen „wursteln sich durch“ (Lindblom 1959), improvisieren (Guttandin 1996) oder entscheiden in Reaktion auf die Anforderungen, die sich unmittelbar aus sich wandelnden und nicht überschaubaren Umgebungen ergeben (zusammenfassend: Schimank 2005).

Diese Vorstellungen werden auch in der Organisationsforschung aufgenommen. Sie stehen in engem Zusammenhang mit einem Verständnis von Organisation als sozialem Gebilde, in dem aufeinander abgestimmte Akteure mit spezifischen Mitteln Ziele zu erreichen versuchen – und dazu, unter Berücksichtigung formaler und hierarchiebedingter Gegebenheiten, Entscheidungen treffen. Im Mittelpunkt stehen dabei Akteure, die durch ihre Entscheidungen Einfluss auf die Organisation und andere Akteure nehmen, und dabei wiederum von ihnen beeinflusst werden. Damit werden Organisationen nicht nur als Zweckverband, sondern auch als Ort der Herstellung von Entscheidungen, die faktisches Handeln legitimieren, oder als Ort der kollektiven Aushandlung von Konflikt und Konsens betrachtet (vgl. zu unterschiedlichen Ansätzen beispielsweise Brunsson 1982, 1990; Crozier & Friedberg 1979; Friedberg 1995; Ortmann 2004, 2009; zusammenfassend beispielsweise: Hodgkinson & Starbuck 2008a, 2008b; Miller, Hickson & Wilson 1996).

Mit Blick auf die Fragen nach der Bedeutung der Wahl und der Bedeutung des Akteurs im Entscheiden kann man an dieser Stelle erst einmal festhalten: Eine Entscheidung besteht in einer Wahl, die mit einer Handlung verknüpft ist. Sie ist gebunden an einen Akteur und dessen Wahrnehmung und Deutung der Umwelt, die in Wissen und Erfahrung gründet. Diese Wahrnehmung ist reflexiv, bewusst, angebar, und sie ist mit Blick auf die Entscheidung zielgerichtet, nicht unspezifisch. Alles, was ein Automatismus wäre, eine Gewohnheit also, eine Routine, eine unhinterfragt gültige Handlungsorientierung, die zu immer gleichen Entscheidungen führt, ist aus Sicht von Rational-Choice-Ansätzen und ihren Weiterführungen keine Entscheidung. Affekte und Gefühle sind dem Entscheiden ebenfalls entgegengesetzte Handlungsformen bzw. -auslöser: Sie sind, so argumentiert zum Beispiel Schimank (2005: 24f.), etwas grundsätzlich anderes als das

Denken bzw. Reflektieren, denn das Fühlen oder Erspüren ist einfach da, ereignet sich ‚von sich aus‘ – und das kann keine Entscheidung begründen.<sup>2</sup>

### *Wahl, Reflexion und Rationalität*

Bevor die Diskussion auf Ansätze gerichtet wird, die sich noch weiter von der Vorstellung des bewussten und intendierten Entscheidens lösen (Abschnitte 3 und 4), soll das skizzierte Verständnis von Entscheidungen als ‚rationale Wahl‘ hier noch einen Schritt weiter durchdacht werden. Eine von vielen wichtigen Fragen ist die, ob sich die Komplexität des Entscheidens mit dieser Perspektive wirklich hinreichend erklären lässt. Ein erster offener Punkt ist hier die Frage, wie man genauer erklären kann, wie eine Entscheidung ‚funktioniert‘, wenn der ausschlaggebende Punkt für das Vorliegen einer Entscheidung, das Überlegen und Kalkulieren des Akteurs, ins Innere des Subjekts verlagert ist. Dieser innere Anteil am Prozess des Entscheidens ist für den\*die Soziolog\*in aber eine Black Box – die Analyse muss darauf beschränkt bleiben, auf die Leistungen des Subjekts, die Umwelt durch Wahrnehmung und Deutung zu verarbeiten, hinzuweisen. Das Problem, dass eine Entscheidung als grundsätzlich im Akteur angesiedelt angesehen wird, andererseits aber letztlich die Situation entscheidend ist, vor die der Akteur sich gestellt sieht, ist damit nicht gelöst – eben so wenig wie das Problem, dass Handlungsalternativen nicht einfach vorliegen und nur erkannt werden müssen, sondern im Entscheidungsprozess geschaffen und konstruiert werden.

Ein wichtiger Punkt in diesem Zusammenhang ist die Frage, in welchem Verhältnis die beiden zentralen Charakteristika, Wahl und Überlegung (vor der Wahl), zueinander stehen. Müssen sie beide erfüllt sein, damit eine Entscheidung vorliegt? Diese Problematik kann man anhand der Ausführungen von Uwe Schimank zum Entscheiden gut sichtbar machen. *„Für eine Entscheidung ist“*, so Schimank,

*„erstens ein Sondieren des Alternativenspektrums konstitutiv – (.) im Unterschied zum Verdrängen dieses Spektrums durch Traditionen, Routinen oder spontane Gefühle. Das zweite konstitutive Merkmal von Entscheidungen ist das Relativieren der gewählten Alternative im Hinblick auf die nicht gewählten Alternativen (...). Sich entscheiden bedeutet so, auf eine Kurzformel gebracht: Alternativen bedenkend zu handeln.“ (Schimank 2005: 49).*

Was macht in dieser Fassung des Entscheidungsbegriffs eine Entscheidung aus? Zum einen ist das der Begriff der Alternativen – es gibt mehrere Optionen, die gesehen, bewertet und miteinander verglichen, in ein Ranking gebracht werden. Zum anderen ist es der Begriff des „Bedenkens“ – die Alternativen werden aktiv wahrgenommen und reflektiert gegeneinander abgewogen. Dadurch entsteht ein Sonderfall des Handelns: Ein Handeln, das in der (durch Wahrnehmen, Bewerten und Vergleichen zustande gekommenen) Wahl zwischen Alternativen besteht, ist Entscheiden.

Der Aspekt der Wahl scheint auf den ersten Blick trennscharf, um den Unterschied zwischen Handeln und Entscheiden klar zu machen. Wenn man aber den Aspekt der Wahl als maßgebliches Kriterium heranzieht, dann müssten auch Entscheidungen, die aus Routine oder aus einem Gefühl heraus getroffen wurden, als Entscheidungen angesehen werden (dass sie ihre eigene Rationalität hätten, sei unterstellt). In der theoretischen Konzeption Schimanks (und allgemein der Vorstellung

<sup>2</sup> Das Denken und Fühlen kann aber auch als Bestandteil grundsätzlich rationaler Entscheidungsprozesse aufgefasst werden, vgl. hierzu zum Beispiel Schnabel 2005 oder Wehrich 2002.

rationaler Wahl), wird das aber vielfach nicht so gesehen: In aller Regel wird mit der Vorstellung des Entscheidens als Wahlhandlung die Vorstellung verbunden, dass ein Akteur bewusst, intentional, Alternativen bedenkend und kalkulierend entscheidet – nur dann gilt die Handlung als Entscheidung. Ist die Entscheidung im Affekt gefallen, aus Routine oder aus einem Habitus heraus getroffen worden, dann ist sie keine. Das gilt ebenso, so argumentiert zumindest Schimank (2005, 2009), für Entscheidungen ‚geringer Reichweite‘: Kleine Alltagsentscheidungen sind, ebenso wie ‚Routineentscheidungen‘, eigentlich keine Entscheidungen. Zusammengefasst gibt es für Schimank also drei Kriterien, die erfüllt sein müssen, damit ein Handeln Entscheidung genannt werden kann: das Bedenken, die Wahl und die Reichweite der Entscheidung.

Schimanks Definition, Entscheiden bedeute, „Alternativen bedenkend zu handeln“, ist also zunächst eine handhabbare und griffige, alltagsweltlich völlig plausible und entscheidungstheoretisch vorsichtig und differenziert formulierte Version einer Definition von Entscheidung. Problematisch an dieser Fassung sind allerdings zwei wichtige Aspekte: zum einen das a priori Ausblenden von Gefühl und Affekt (die letztlich gleichgesetzt werden), und zum zweiten das Abgrenzen von Routine- und tatsächlicher Entscheidung. Mit dem Maßstab der Reichweite wird nämlich ein Kriterium eingeführt, das immer angreifbar bleibt, denn wer kann von wo aus entscheiden, ab wann eine Entscheidung bedeutend genug ist, um als Entscheidung (und nicht als Routine) durchzugehen? Wenn man Schimanks Definition einer „Gestaltungsentscheidung“ folgt, ist es letztlich eine Frage der Festlegung, was als Entscheidung gilt. Damit beruht der Entscheidungsbegriff auf einer Setzung, von der nicht klar ist, wer sie vornimmt: Nimmt der entscheidende Akteur sie vor, zum Beispiel im Sinne einer (rückblickenden) Reflexion, indem er sich etwa sagt: Das hier ist ein gewisses Risiko, das hier war eine bewusste Wahl, das kann ich wohlüberlegt begründen, also ist es eine Entscheidung? Oder indem er sich sagt: Das hier weiß ich nicht so genau, das ist nicht so wichtig, das kann also keine Entscheidung gewesen sein? Oder nimmt die Umwelt des Akteurs die Festlegung als Entscheidung vor, indem andere zum Beispiel sagen: Das hier hat er oder sie offensichtlich so entschieden, das muss eine Entscheidung gewesen sein – oder indem sie urteilen: Das hier muss irgendwie passiert sein, eine Entscheidung jedenfalls kann das nicht gewesen sein?

Um diese Problematik der Abgrenzung von Überlegung und Gefühl sowie der Abgrenzung von Routine und Gestaltung zu illustrieren, kann man eines der Beispiele, die Schimank (2005: 6, zusammenfassend auch Wilz 2010: 68f.) nennt, aufgreifen und die von Schimank als Routinehandlung erläuterte Wahl des Essens zum Frühstück noch einmal anders durchspielen: Für eine durchschnittliche erwachsene Person mag es eine Routine und daher keine bewusste und schon gar keine weitreichende Entscheidung sein, ob man jeden Morgen auf's Neue Nutella oder Orangenmarmelade als Belag für's Frühstückbrötchen wählt. Das weiß man schon, so Schimank, und daher liegt hier eine alltägliche Routine und keine Entscheidung vor, und wenn man von Nutella auf Orangenmarmelade umstellte, wenn ersteres nicht mehr im Haus wäre, wäre es immer noch keine Entscheidung, weil sie nicht bedeutsam und quasi folgenlos wäre. Wer allerdings je versucht hat, ein\*e Dreijährige\*n von dessen Routine abzubringen, weiß erstens, dass die Entscheidung für Nutella oder Orangenmarmelade von größter Reichweite ist, dass zweitens ein Abweichen von der Routine für die Brötchen schmierende Person eine Entscheidung von großer Reichweite darstellt (denn das Krisenmanagement erfordert in diesem Fall Zeit, Energie und eine geeignete Strategie), und dass drittens überhaupt jeden Morgen auf's Neue mit heiligem Ernst Nutella oder Orangenmarmelade als Alternativen bedacht und abgewogen werden können.

Wenn man das Entscheiden anhand von Reichweite, Reflexivität und Begründbarkeit definiert, deckt man also nur eine bestimmte Form von Entscheidungen ab: solche, die Akteure bewusst, überlegt und strategisch als mentalen Akt unter der Bedingung einer nach innen und außen erkennbaren Tragweite treffen. Dabei nimmt man in Kauf, dass Handeln und Entscheiden nur vage voneinander abgegrenzt werden können – denn es ist kaum festzulegen, wann in welcher Situation eine hinreichend relevante Entscheidung hinreichend bewusst und kognitiv getroffen wurde, um eine Entscheidung zu sein.

#### *Reflexiv handelnde Akteure treffen eine Wahl*

Zusammenfassend, so kann man vor dem Hintergrund der angedeuteten Annahmen einer handlungstheoretisch basierten Vorstellung von Entscheidung sagen, sind es also zwei Kriterien, die als Charakteristikum für eine Entscheidung gelten: die von einem Akteur zu treffende Wahl und das Vorhandensein von Rationalität, und zwar mindestens einer gewissen Rationalität des entscheidenden Akteurs und einer Rationalität des Vorgehens. Wenn mehrere Akteure an einer Entscheidung beteiligt sind, dann ist die Entscheidung das Ergebnis des Aneinanderreihens von einzelnen Entscheidungen der einzelnen Akteure; eine gemeinsame Entscheidung ist die Summe der Entscheidungen und ein Surplus, das sich dadurch ergibt, dass jede einzelne Entscheidung durch die anderen einzelnen Entscheidungen modifiziert sein kann.

Offen bleibt aber, wie manche Aspekte des Entscheidens, die alltagsweltlich und empirisch offenkundig sind, mit dieser Vorstellung zu vereinbaren sind. So ist beispielsweise zu fragen, wie die wechselseitige Einflussnahme von Akteuren aufeinander in das Verständnis von Entscheidungen zu integrieren ist. Dieses Problem ist nicht allein mit der Analyse des Abschätzens wechselseitiger Erwartungen und der Kalkulation von Kosten und Nutzen durch die einzelnen beteiligten Akteure zu lösen, denn die Analyse fokussiert dann wiederum auf das ‚Innenleben‘ der Entscheider\*innen und ihre Erwartungen, Ziele und Motive. Es geht aber darum zu erfassen, was wir empirisch *auch* beobachten: zum Beispiel, dass es a) nicht ein\*e einzelne\*r Entscheider\*in ist, an dessen/deren Denkfalten und Stirnrunzeln wir das innere Durchspielen von Möglichkeiten ablesen können, sondern dass eine Entscheidung zustande kommt, indem ständig Anstöße von Akteur zu Akteur weitergegeben werden. Und dass b) das Entscheiden nicht allein auf die Reflexivität und die kognitiven Fähigkeiten eines Akteurs zurückzuführen ist, sondern ebenso auf die Impulse, die einzelne Akteure, für sich selbst und in der Interaktion mit anderen, geben und empfangen – durch kommunikative Signale, Mimik, Gestik, Körperlichkeit, Gefühlsausdrücke, aber auch durch die Atmosphäre der Entscheidungssituation, die Praktiken, in die Akteure in Entscheidungssituationen eingebettet sind, die An- oder Abwesenheit anderer Akteure, die die Wahrnehmungen, Deutungen und die wechselseitigen Erwartungen modifizieren.<sup>3</sup>

Der Akteur steht, und das ist genauer zu betrachten, innerhalb einer und in Wechselwirkung mit der Situation. Damit verschiebt sich Schritt für Schritt, und das ist ein zentraler Punkt, auch die Perspektive der soziologischen Analyse – weg von dem Versuch, das Entscheidungsgeschehen auf der (mentalen) Ebene eines individuellen Akteurs verstehen zu wollen hin zur Beobachtung der

---

<sup>3</sup> Vgl. zusammenfassend, insbesondere mit Blick auf die Unterscheidung von Handeln und Entscheiden und die Einbettung des Entscheidens in (organisationale) Prozesse und Praktiken, Cabantous, Gond & Johnson-Kramer 2008; Neumer 2012; Pritzlaff 2006; Schimank & Wilz 2008; Wilz 2009, 2010, 2017.

äußeren Prozesse: des Entstehens einer Entscheidung in einem prozesshaften, praktischen Geschehen, in das der Akteur involviert ist und in dem das Erkennen und Zurechnen der Entscheidung von zentraler Bedeutung sind.

### *3. Doing Decision – Entscheidungen kommen im Deuten und Handeln zustande*

Mit dem Übergang von der Vorstellung der Rationalität zur begrenzten Rationalität wurde bereits deutlich, dass das Entscheiden andere Dimensionen als das bewusste Kalkulieren von Alternativen beinhaltet: Es geht nicht nur um eine Reflexion im Sinne einer reflektierten, bewussten Steuerung der Wahl, sondern auch um eine Reflexion im Sinne eines Wahrnehmens und Deutens der Situation. Noch einen Schritt weiter führen Vorstellungen, die die Reflexionsfähigkeit der Akteure nicht auf die Fähigkeit des kognitiv basierten Durchdenkens begrenzt, sondern diese Fähigkeiten auf das Wissen um und Erkennen von Interpretationen, auf die Wahrnehmung und Deutung der Wirklichkeit durch das (verkörperte) Erkennen und Gestalten der Wirklichkeit erweitern.<sup>4</sup>

In der breiteren Entscheidungsforschung ist das vor allem mit einem Fokus auf Emotionen und Intuitionen im Entscheiden thematisiert worden (zusammenfassend beispielsweise: Nippa 2001; mit Blick auf Arbeit und Organisation zum Beispiel Senge 2012). Mit Blick auf die Fragen nach der bewussten Wahl als zentralem Element des Entscheidens und der Bedeutung des Akteurs für das Entscheiden sollen nun zwei Ansätze eines Verständnisses von Entscheidung betrachtet werden, die die inneren und äußeren Prozesse des Geschehens in unterschiedlicher Weise fokussieren: zum einen eine in der Organisationsforschung entwickelte Vorstellung des intuitiven Entscheidens, und zum zweiten die praxistheoretisch fundierte Vorstellung, dass das handelnde Zusammenwirken von Akteuren im Rahmen eingeübter Praktiken zu einer Entscheidung führt. In beiden Fällen ist von großer Bedeutung, dass Akteure sich im Rahmen einer je spezifischen Situation orientieren – entweder auf der Basis ihres (verkörperten) Wissens und/oder in ihrer Bezugnahme auf andere Akteure.

#### *Entscheidung als Kognition, Intuition und Repräsentation*

Die Vorstellung, dass Entscheidungen auch anders fallen können als in der Form einer bewussten, Alternativen kalkulierenden Wahl findet sich eindrücklich bereits in den eingangs zitierten Überlegungen Heinrich von Kleists. Er betont, dass Entscheidungen ‚automatisch‘ fallen, und zwar auf der Basis von Emotionen und Intuitionen. Kleist stellt diesen Aspekt sogar in den Mittelpunkt: Entscheiden und Handeln ist aus seiner Sicht nur dann gut und erfolgreich, wenn das gesamte Fühlen und Wollen hinter der Entscheidung steht – Nachdenken oder Abwägen hingegen ruiniert die Klarheit, gehandelt werden muss schnell und intuitiv, und es ist der Affekt, der die Kraft zum Handeln gibt. Das Tätigwerden eines Akteurs wird also aus einer inneren Quelle gespeist, die durch Überlegung zum Versiegen gebracht wird – nicht der Verstand, sondern die Gefühle sind maßgeblich und die Voraussetzung zum gelungenen Handeln.

---

<sup>4</sup> Damit sind sowohl Ansätze gemeint, die die Vorstellung des rationalen Entscheidens weiterführen und differenzierter betrachten (vgl. zum Beispiel Brunsson 1982, 1990), aber auch solche Ansätze, die die Bedeutung der Kognition weiter fassen und das Gestalten des (organisationalen) Geschehens durch das Wahrnehmen und Deuten der beteiligten Akteure fokussieren (vgl. zum Beispiel Daft & Weick 1984; Mintzberg et al. 2012; Weick 1995, 2001; Weick, Sutcliffe & Obstfeld 2005).

In heutigen Begriffen werden solche Vorstellungen beispielsweise in der Form thematisiert, dass die Authentizität eines\*einer Entscheiders\*Entscheiderin für ein gutes und kluges Entscheiden notwendig sei – und dazu gehört eine Übereinstimmung zwischen Fühlen, Wollen, Denken und Handeln. In der neurowissenschaftlichen Diskussion wird dieser Sachverhalt weiter zugespitzt: Hier wird argumentiert, dass der freie Wille überhaupt eine Fiktion sei, dass das Denken nachgeschoben und die verkörperte Empfindung entscheidend sei: Ein Handlungsimpuls, so das Argument, ist da, bevor eine wissen- und willentliche Entscheidung bewusst und damit artikulierbar wird, und das bedeutet, dass eine Entscheidung auf der Basis eines inneren Impulses und gerade nicht bewusst, sondern unbewusst getroffen wird (vgl. beispielsweise Roth 2007).

Für die (organisations)soziologische Entscheidungsforschung ist das eine so erheblich veränderte Vorannahme, dass sie kaum in die Analyse zu integrieren ist. Dass das Gefühl per se etwas „Herrliches“ sei, um noch einmal auf Kleists Formulierungen zurückzukommen, das sagt sich der moderne Mensch nur zu besonderen Gelegenheiten. Ein in Organisationen entscheidender Akteur sagt das schon gar nicht. Im Entscheiden, gerade im Kontext von Organisationen, geht es, so die allgemeine Vorstellung, ja eher darum, Gefühle zu regulieren und sie außen vor zu lassen, wenn eine gute und vertretbare Entscheidung getroffen werden soll. Gefühle, Intuitionen und wechselseitige Impulse können aber dennoch, je nachdem, welches Organisationsverständnis der Überlegung zugrunde liegt, in der Analyse von organisationalen Entscheidungsprozessen berücksichtigt werden. So betont beispielsweise der Ansatz des „Naturalistic Decision Making“ (Klein 1997, 2003; Klein, Calderwood & Clinton-Cirocco 2010; Lipshitz et al. 2001; Zsombok & Klein 1997; zusammenfassend auch: Klatetzki 2006), dass Gefühle und Intuitionen im Entscheiden eine erhebliche Rolle spielen. Eine Entscheidung wird hier, ganz im Sinne Kleists, nicht als mentaler Akt verstanden. Sie wird vielmehr ‚erfühlt‘: die gewählte Handlungsmöglichkeit wird nicht durch das Durchdenken und absichtsvolle Bewerten von Alternativen ‚erarbeitet‘, sondern stellt sich spontan ein, durch, wie auch schon Kleist formuliert, „bloße augenblickliche Eingebung“. Dabei ist der Moment des Wiedererkennens einer Situation ausschlaggebend: Akteure treffen in dem Moment eine Entscheidung, in dem sie die spezifischen Merkmale einer Situation erkennen, deuten und mit einer passenden Handlungsoption verbinden – ohne dabei verschiedene Handlungsalternativen durchzuspielen und ohne sich einen Entscheidungsprozess bewusst zu machen.

Im Verständnis des „Naturalistic Decision Making-Ansatzes“ fallen Entscheidungen also in dem Moment, in dem eine Situation erkannt und typisiert wird. Das ereignet sich in Sekundenschnelle und ist, mit den Befunden der Hirnforschung zusammengedacht, keine bewusste Aktivität. Entscheidungen bestehen so gesehen nicht mehr in der Auswahl einer Handlungsoption (denn es werden keine Alternativen gegeneinander abgewogen), sondern sie fallen zusammen mit dem Wiedererkennen einer Situation. Der Prozess des Entscheidens ist damit rein intuitiv; er ist weder von innen noch von außen nachvollziehbar, und er kann entsprechend nur rückblickend durchdacht und dann expliziert werden, als Erzählung, als Rationalisierung und Plausibilisierung der Entscheidung. Auf diesem Weg kann dann auch eine Verbindung von Überlegung und Gefühl hergestellt werden (was wiederum dem Gedanken Kleists entspricht, der die rückblickende Überlegung für nützlich hält, um „das Gefühl für andere künftige Fälle zu regulieren“).

Damit wird in der Perspektive des Naturalistic Decision Making das entscheidende Subjekt als zentral angesehen, denn es ist der ‚Ort‘ des intuitiven Wahrnehmens, Deutens und Typisierens. Die Entscheidung ist damit direkt an das Subjekt gekoppelt; sie besteht in einem ‚Entäußern‘ und



in einem ‚in Form Bringen‘ von inneren Prozessen, die weder sichtbar sind noch in Worte gefasst werden müssen. Obwohl das Entscheidungsverständnis also einem dem ‚Alternativen bedenkenden Handeln-Verständnis‘ von Entscheidung geradezu entgegengesetzt ist, beinhaltet es weiterhin zentrale Aspekte des Entscheidens so, wie sie auch in einer Rational Choice-Perspektive gesehen werden: Eine Entscheidung besteht in der Wahl von Alternativen, und eine Entscheidung wird von einem menschlichen Subjekt getroffen. Die Form, in der Akteure ihre Wahl zwischen Alternativen treffen, ist hier aber eine andere: Entscheidungen beruhen nicht auf inneren Prozessen des Durchdenkens, des bewussten und gezielten sich Orientierens auf ein Ziel hin, sondern sie werden auf der Basis der Erfahrungen, des verkörperten Wissens, der Gefühle und Eingebungen der entscheidenden Akteure getroffen.

### *Entscheidung als Interpretation*

In der Organisationsforschung ist dieses Verständnis insbesondere in der Analyse von ‚High Reliability Organizations‘, Hochrisiko-Organisationen, thematisiert worden. So beschreiben Klein und andere (Klein 2003; Klein, Calderwood & Clinton-Cirocco 2010) am Beispiel von Feuerwehrleuten oder Sutcliffe und Weick (2008) am Beispiel der Arbeit auf Flugzeugträgern der Airforce, wie Akteure auf der Basis ihres Erfahrungswissens und einer Haltung der Achtsamkeit in Sekunden schnelle kluge und richtige Entscheidungen treffen. Dabei entstehen Entscheidungen im kontinuierlichen wechselseitigen Bezug von Akteuren, aufeinander und auf die Situation hin. Diesen Punkt kann man auf das Entscheiden in der alltäglichen Praxis des Arbeitens und Organisierens ausdehnen und dabei die Perspektive noch einmal stärker vom Subjekt aus auf die Situation der Entscheidung verschieben. Steht im Ansatz des Naturalistic Decision Making noch der Akteur im Mittelpunkt, der in einer Situation wahrnimmt, deutet und in einem erweiterten Sinn kognitiv – nämlich intuitiv – entscheidet, kann der Fokus dann stärker auf das ‚Außen‘ des Entscheidungsprozesses gerichtet werden: auf die Bedingungen der Interpretation und auf die Einbettung der Entscheidung in einen Kontext der Interpretation. Dann ist nicht mehr nur die Interpretation derer oder dessen, die\*der die Entscheidung getroffen hat, von Bedeutung, sondern auch die Interpretation der Entscheidung durch andere.

Diesen Aspekt denkt Kleist nicht mit – er geht von einem Akteur aus, dessen Handlungsimpulse aus ihm selbst heraus erwachsen, und die er im Rahmen einer Situation erfühlt und automatisch anwendet. In der interpretativen und praxistheoretischen Soziologie ist dieser Punkt aber ganz zentral: Die Deutungen von Akteuren, die für das Handeln und Entscheiden notwendig sind, sind zwar gebunden an ein Subjekt. Dessen Wahrnehmungen und Deutungen sind jedoch ohne zwei Formen von ‚Gegenüber‘ überhaupt nicht möglich: erstens ein anderer (zumindest als generalisierter Anderer gedachter) Akteur, und zweitens eine Ordnung (von Sprache, Symbolen, interpretativen Mustern, Normen, Regeln und Praktiken), auf die der Akteur zugreifen kann – bewusst oder unbewusst, als verkörpertes und/oder reflexiv ‚hervorgeholtes‘ Wissen. In die Analyse von Entscheidungen können (und müssen) daher auch diese ‚Gegenüber‘: andere Akteure, die symbolische Ordnung, Praktiken und: die Zurechnungen der Akteure einbezogen werden.

In der Organisationsforschung haben Laroche (1995) und Steyer und Laroche (2012) diesen Punkt herausgestellt: „Interpretation“, so formuliert Laroche, „not choice, is the core phenomenon of organizational life.“ (Laroche 1995: 66). Entscheidungen, so Laroche, sind nicht als einzelne Episoden einer bestimmten, ‚realen‘ Handlungsform anzusehen, sondern als gedankliches Konstrukt. Aus dem Strom des Handelns ragten „wie die Spitze eines Eisbergs Momente der Interpretation

und Evaluation heraus“ (ebd.), die als Entscheidung bezeichnet werden. Eine Entscheidung wird hier als eine Interpunktion im kontinuierlichen Ablauf des Geschehens verstanden, die den Fluss des Handelns unterbricht und den Akteur in seiner Eigenschaft als Entscheider positioniert. Die beteiligten Akteure denken und sagen, dass sie oder andere entscheiden, ungeachtet dessen, wie ein Entscheidungsprozess tatsächlich verlaufen ist – und damit werden die Interpretation einer Entscheidung als Entscheidung und die Zurechnung einer Entscheidung an einen Akteur zentral.

### *Entscheiden als Prozess und Praxis*

Das Entscheidungsverständnis stellt damit nicht mehr nur das einzelne Subjekt in den Mittelpunkt, sondern auch die Situation der Entscheidung und das wahrnehmende, deutende und handelnde Zusammenwirken von Akteuren, und es betont die Verknüpfung ‚der Entscheidung‘ mit Interpretationen und Zurechnungen. Auch an diesem Punkt kann man noch einmal auf die Überlegungen Kleists zurückgreifen. Kleist steckt gleich zu Beginn den Rahmen ab, für den seine Überlegung gelten soll: Er beginnt mit einer Typenbildung von Entscheidungspraxen, die er zwar nicht weiter expliziert, die aber zeigt, wie er die Situation deutet: für den Spanier, Italiener oder Franzosen sind seine Ausführungen nicht notwendig – sie, so unterstellt er, wissen um den je spezifischen Nutzen der Überlegung und des Gefühls (denn sie laufen, das meint er wohl, nicht Gefahr, ihre Gefühle der Überlegung nachzuordnen). Der Deutsche hingegen muss sich das klar machen, und der Soldat erst recht. Das ist eine zweifache Kontextualisierung, die darauf hinweist, dass seine Überlegungen über das Handeln und Entscheiden einerseits ‚universell‘ sind, und andererseits gebunden an den jeweiligen Rahmen, an eine lokal gültige symbolische Ordnung, an der sich Akteure orientieren (die sie kontinuierlich durch ihr Handeln reproduzieren), und an Praktiken, eingeübten Formen des Tun und Handelns im Zusammenwirken mit den Dingen, der Sprache, der raum-zeitlichen Situation u.a.<sup>5</sup>

Der Fokus wird dann verschoben von der Entscheidung als ‚Output‘ eines einzelnen, reflexiven und kalkulierenden Entscheiders zu einem Verständnis von Entscheidungen als prozesshaftem Geschehen, in dem das handelnde Zusammenwirken mehrerer Akteure von größter Bedeutung ist. Mit Giddens‘ (1992) Verständnis von Praxis kann man sehen, dass das soziale Leben sich als Fluss des Handelns ereignet, und dass dieses Handeln unterschiedlich ausgeprägt sein kann: als (automatisches, routinisiertes) Handeln im Modus des praktischen Bewusstseins und als (reflektiertes, begründendes) Handeln im Modus des reflexiven Bewusstseins. Wenn man diese Vorstellung auf das Entscheiden anwendet, dann steht nicht das innere Wahrnehmen und Rasonieren des\*der einzelnen Entscheiders\*in im Fokus, sondern das von außen Beobachtbare: Entscheidungen fallen im sozialen Mit- und Gegeneinander, das die inneren Prozesse zwar einbezieht (gestaltet, anstößt usw., und umgekehrt), aber nicht zum Dreh- und Angelpunkt des Handelns und Entscheidens macht. Damit stehen zwei Aspekte im Mittelpunkt des Entscheidungsverständnisses, die in den

<sup>5</sup> An diesem Punkt kann man an unterschiedliche theoretische Perspektiven anschließen, etwa an unterschiedliche Ausprägungen von Praxistheorien, an die Strukturierungstheorie, den kommunikativen Konstruktivismus oder Ansätze zur kommunikativen Konstitution von Organisation (vgl. zu diesen Ansatzpunkten beispielsweise Alkemeyer 2014; Böhle 2009; Bongaerts 2007; Garfinkel 2020; von Groddeck & Wilz 2017; Hörning & Reuter 2004; Keller, Knoblauch & Reichertz 2013; Kieser 1998; Krämer 2019; Hernes & Maitlis 2010; McPhee & Iverson 2009; Ortmann 2011, 2013; Putnam & Mumby 2014; Reckwitz 2004; Reichertz 2010; Schatzki 2006; Schatzki, Knorr-Cetina & Savigny 2001; Schulz-Schaeffer 2010; Wilz 2015, 2020).

bisher angesprochenen Verständnissen von Entscheidung nicht betrachtet wurden: das Zustandekommen einer Entscheidung als Prozess und aus (bzw. in) der Praxis des Handelns heraus.

Zum einen ist festzuhalten, dass es sich bei einer Entscheidung nicht um ein abgeschlossenes Ereignis, sondern um einen herausragenden Zeitpunkt im Fluss der Geschehnisse handelt (Laroche 1995; Steyer & Laroche 2012; Wilz 2009). Entscheidungen müssen als Prozess verstanden werden und nicht als exakt festzulegender Moment, als (Zeit)Punkt des Entscheidens. Eine kollektive Entscheidung ist, so gesehen, dann auch nicht mehr als eine Aneinanderreihung und Addition von Einzelentscheidungen anzusehen. Sie besteht vielmehr im Aufschichten von einzelnen Elementen in der *durée* des Handelns – und wird dann zur Entscheidung, wenn eine Interpunktion des Geschehens als Entscheidung interpretiert wird. Folgt man diesen Überlegungen weiter, dann ist eine Entscheidung auch nicht mehr als Ergebnis eines kognitiven oder intuitiven Prozesses der Auswahl zwischen Alternativen anzusehen. Sie ist vielmehr als Ergebnis der Interpretation und Zuschreibung durch die entscheidende Person *und* andere Akteure zu betrachten (Laroche 1995, Steyer & Laroche 2012, Wilz 2009, 2010, 2015). Erst die Ratifizierung einer Entscheidung macht sie zur Entscheidung. Eine Entscheidung zu ratifizieren bedeutet allerdings nicht, und das ist einer der Unterschiede zu traditionelleren Auffassungen des Entscheidens, eine bereits getroffene Entscheidung zu akzeptieren, bevor sie umgesetzt wird. Ratifizierung bedeutet vielmehr, dass die Entscheidung dann zur Entscheidung wird, wenn eine bestimmte Handlung oder Kommunikation im Rahmen geteilter Praktiken als solche definiert wird. Sie besteht also nicht in der Auswahl von Alternativen, sondern in einer Bezeichnung und Zurechnung des Momentes, den ein oder mehrere Akteure als Entscheidung interpretieren. Eine solche erweiterte prozess- und praxistheoretische Perspektive auf Entscheidungen hebt zwei Seiten des Entscheidens hervor, die im Entscheidungsprozess gleichermaßen relevant sind: die an den entscheidenden Akteur gebundene Seite des Entscheidens, die auf Wissen, Wahrnehmungen, Deutungen und Handlungsorientierungen fokussiert, *und* die akteurunabhängige Seite des Entscheidens (Wilz 2009, 2016, 2017).

Entscheidungen werden in der Perspektive des ‚Doing decision‘ zum einen verstanden als Geschehen, in das Akteure involviert sind – aber nicht als jederzeit kalkulierende und ihre eigenen Entscheidungen bewusst treffende Akteure. Die Akteure wirken in der Situation vielmehr in unterschiedlicher Weise zusammen: Die Basis des Entscheidens ist das praktische Tun und Interagieren, in Form von Erwartungen, Beobachtungen, Deutungen, Wissen, Habitualisierungen, Impulse, Dinge, Körper, Emotionen. All das sind praktisch geäußerte, von außen sicht- und beobachtbare Aspekte des sozialen Handelns. Aber auch innere Empfindungen und Überlegungen, die nicht direkt von außen sichtbar sind, gehen darin ein. Damit die beteiligten Akteure im Fluss alltäglicher Praktiken handeln – und entscheiden – können, müssen sie sich also wechselseitig wahrnehmen und sich und die Situation, in der sie sich befinden, sowie die Artefakte, Regeln, Normen, Atmosphären usw., interpretieren. Auf dieser Basis können sie sich verständigen, kommunizieren, und sich aufeinander beziehen, und in diesem Fluss der wechselseitigen Bezugnahme fallen auch Entscheidungen.

Diese Entscheidungen sind aber erst dann eine Entscheidung, wenn sie vom entscheidenden Akteur selbst und/oder von den ihn\*sie umgebenden Akteuren als solche interpretiert, markiert, legitimiert und zugerechnet werden. Andere Akteure sowie andere Elemente der Situation wirken also immer mit am Zustandekommen der Situation. Diese Tatsache kann man als ‚akteurunabhängige Seite‘ der Entscheidung betrachten, denn das Zustandekommen der Entscheidung hängt

nicht mehr vom Willen, von der Steuerung und der Wahl eines Akteurs ab. Entscheidungen kommen vielmehr zustande, ohne dass sie aktiv und willentlich durch einen (rationalen, reflexiven) Akteur herbeigeführt werden. In der ‚Doing decision-Perspektive‘ bleibt also ein menschlicher Akteur von zentraler Bedeutung: Er beobachtet, deutet und entfaltet Aktivität, er tut Dinge unbewusst, ungesteuert, er kann sie im Zweifel aber explizit machen, er kann Gründe darlegen oder erfinden, die Dinge also reflexiv einholen. Und auch, wenn der Akteur nicht alle Umstände überschaut, so kann er sie doch einordnen und sich selbst und andere positionieren und Zurechnungen markieren.

Ein solches Verständnis von Entscheidung versucht also, die unterschiedlichen Erscheinungsformen von Entscheidungsprozessen so zu berücksichtigen, dass es verschiedene Modi des Entscheidens annimmt: Es gibt das bewusste, kalkulative, strategische Entscheiden, und es gibt ebenso das unbewusste, nicht gezielte Entscheiden. Entscheidungen können gezielt und gesteuert entstehen, und sie können ungesteuert entstehen, passieren, aus dem Fluss des Handelns entstehen.

Mit Blick auf die Fragen nach der Wahl und nach der Positionierung des Akteurs kann man also festhalten: In einer ‚Doing decision‘-Perspektive sind Entscheidungen einerseits abhängig, andererseits unabhängig vom handelnden und entscheidenden Akteur. Akteure sind einerseits notwendig, um eine Interpretation, Zurechnung und Legitimation der Entscheidung vorzunehmen, und sie sind nötig, um eine Entscheidung zu treffen: entweder im Modus des reflexiven Handelns, dann fußt die Entscheidung auf dem Bedenken und Kalkulieren, und sie kann explizit begründet werden – welche Reichweite eine Entscheidung hat, ist dabei allerdings völlig unerheblich. Und sie kann im Modus des praktischen Handelns fallen: Der\*die entscheidende Akteur ist dann zwar mit der Entscheidung mit-befasst. Die Entscheidung fällt aber im Zusammenwirken von Akteuren und Situationen, sie entsteht prozesshaft, sie ist, je nach Impuls und Situation, immer wieder revidierbar, sie kristallisiert sich letztlich heraus – und dieser Prozess kann höchst kontingent und unplanbar sein. Beides – das gezielte und bewusste Entscheiden und das praktische Entscheiden – ist im Rahmen alltäglicher, aber auch besonderer, und selbstverständlich auch organisationaler, Praktiken möglich.

Ein solches Entscheidungsverständnis geht einher mit einem Organisationsbegriff, der sich von der Vorstellung eines rationalen, formalen, bürokratischen Zweckverbands deutlich entfernt. Eine Organisation besteht aus dieser Sicht in einer formalen Struktur, die unter anderem auch Entscheidungskompetenzen festlegt, Entscheidungsverfahren definiert und Maßstäbe dafür festlegt, was die Kriterien für eine legitime Entscheidung sind. Sie sieht das ‚Funktionieren‘ der Organisation aber nicht vorrangig darin begründet, dass es formale Verfahren und formale Mitgliedschaftsregeln gibt, dass Organisationen durch strategische Entscheidungen gesteuert werden oder dass Organisationen sich über das Aushandeln individueller Interessen konstituieren. Dass das relevante Elemente von Organisation sind, bezieht ein solches praxistheoretisch fundiertes Verständnis von Organisation ein. Es betont aber einen anderen Punkt: den des kommunikativen und praktischen Zustandekommens von Organisation in fortlaufenden Prozessen, in denen die symbolische Ordnung einen Rahmen für die Akteure umreißt. In diesem Rahmen sind sie auf der Basis des Interpretierens, des Herstellens von Sinn und der wechselseitigen Anerkennung sowie im Vollzug von körperlichen, materiellen und kommunikativen Routinen und Praktiken tätig – und treffen Entscheidungen (oder lassen sie geschehen).

#### 4. *Decisions Happen – Entscheidungen fallen*

Die Vorstellung, dass Entscheidungen unabhängig von der willentlichen Steuerung durch einen Akteur fallen, wird also in ganz unterschiedlicher Richtung ausgearbeitet. Man kann das Phänomen in den Fokus stellen, dass Akteure zwar entscheiden, dies aber in nicht bewusster und gezielt gesteuerter Weise tun. Oder man kann das Entscheiden als prozesshaftes und praktisches Geschehen verstehen, wobei die Entscheidung von innen und von außen markiert werden kann: als Deutung einer Handlung als Entscheidung und als Selbst- und Fremdzurechnung. Gemeinsam ist diesen Vorstellungen des Entscheidens die Annahme, dass Entscheidungen *nicht* – oder jedenfalls nicht ausschließlich – das Produkt der bewussten Aktivität eines Akteurs sind. Entscheidungen ereignen sich; sie werden zwar einer Person zugerechnet, aber diese hat sie entweder nicht absichtsvoll getroffen oder die Entscheidung ist analytisch von ihr zu trennen. Das ist ein weiterer wichtiger Punkt in der Analyse von Entscheidungen: Eine Entscheidung kann, theoretisch gesehen, als Entscheidung definiert werden, ohne dass es einen Akteurbezug braucht. Oder: Eine Entscheidung kann, empirisch betrachtet, ohne den maßgeblichen Einfluss von menschlichen Akteuren zustande kommen.

Diesen Aspekt des Entscheidens kann man in noch einmal ganz anders gelagerter theoretischer Perspektive betrachten, zum Beispiel in der Perspektive der neueren Systemtheorie (Luhmann 1984, 2000, 2005) oder des Garbage Can-Modells (Cohen, March & Olsen 1972; March & Olsen 1986). Die Annahme, dass Entscheidungen ‚fallen‘ oder ‚sich ereignen‘, statt von Akteuren gezielt getroffen zu werden, wird in der Systemtheorie von Niklas Luhmann auf besondere Weise zuge-spitzt (vgl. zum Beispiel Luhmann 1984, 2000, 2005). Die Systemtheorie rechnet Entscheidungen nämlich weder auf Menschen noch auf kollektive Akteure oder auf Vernetzungen von menschlichen und nicht-menschlichen Partizipanden zu, sondern auf soziale Systeme, die nur und ausschließlich aus Kommunikationen bestehen, die auf bestimmte erwartbare (und damit auch: ent-täuschungsanfällige) Weise aneinander anschließen (Luhmann 1984). Wie diese Kommunikationen aneinander anschließen wird jedoch anders modelliert als in anderen Sozialtheorien. Für gewöhnlich stellt man sich Kommunikation analytisch als eine Abfolge von Handlungen einzelner Akteure vor: A teilt B eine Entscheidung mit, die B interpretiert und entsprechend auf A reagiert und damit zugleich bestätigt, dass die Entscheidung von A verstanden wurde. Die Entscheidung von A wird dabei so betrachtet, als ob sie von B losgelöst wäre, während der Vorgang der Interpretation und der Reaktion von B so betrachtet wird, als ob er von A losgelöst wäre. Die Systemtheorie optiert analytisch jedoch für eine andere Sichtweise und geht davon aus, dass in jedem Moment der Kommunikation stets beide Akteure gleichzeitig mit ihren kontinuierlichen Verhaltensströmen an der Kommunikation beteiligt sein müssen, aus welcher ‚Handlungen‘ und ‚Entscheidungen‘ nur als Orientierungspunkte herausragen.

Diese Gleichzeitigkeit hat einige bemerkenswerte Implikationen sowohl für die Praxis als auch für die Theorie der Kommunikation. Sie erklärt nämlich die Schwierigkeit der (kausalen) Einflussnahme, weil einerseits Kausalität eine zeitliche Differenz zwischen einer Ursache und einer Wirkung impliziert, die man aber paradoxerweise immer nur in einer jeweils gegebenen Gegenwart (und nicht etwa in einer der eigenen Gegenwart vorausgegangenen oder nachgelagerten Zeit) beobachten kann. Darin liegt eine wichtige Paradoxie des Entscheidens, die Luhmann (2000) in einem gleichnamigen Kapitel seines Buches „Organisation und Entscheidung“ ausarbeitet. Ande-

rerseits lässt sich Kommunikation schon allein deshalb nicht absichtsvoll von einem Akteur steuern, weil man dafür nicht nur das eigene Bewusstsein, sondern gleichzeitig das Bewusstsein eines anderen Akteurs mitsteuern müsste. Die Kommunikation ist daher gerade nicht das Mittel der Steuerung sozialer Vorgänge durch eigene Bewusstseins- und Körpervorgänge, sondern die Kompensation für jene Unmöglichkeit, ein anderes Bewusstsein zu erreichen. Analytisch hat diese Betonung der Gleichzeitigkeit außerdem zur Folge, dass die Theorie auf eigene Zurechnungen von Kommunikationen auf Akteure verzichtet, weil erst dann eine unvoreingenommene Rekonstruktion jenes Kommunikationsprozesses möglich ist, in welchem „Adressen“ als verursachende Akteure konstruiert werden.

Besonders deutlich zeigt sich dieser Gedanke auch in den organisationssoziologischen Schriften Luhmanns. Ebenso wie flüchtige Begegnungen, Familien, Protestbewegungen, aber auch gesellschaftliche Bereiche wie Wissenschaft, Religion oder Politik sind auch Organisationen als soziale Systeme analysierbar, die sich durch Kommunikation reproduzieren. Die Besonderheit von Organisationen liegt jedoch darin, dass sie sich in Form von Entscheidungskommunikationen reproduzieren, die an vorangegangene Entscheidungen anschließen und damit eine Organisation am Laufen halten. „Was immer eine Entscheidung ‚ist‘: innerhalb von Organisationssystemen kommt sie nur als Kommunikation zu Stande. Für uns ist demnach die Entscheidung ein kommunikatives Ereignis und nicht etwas, was im Kopf eines Individuums stattfindet“ (Luhmann 2000: 141). Zwar gibt es „in jeder Organisation auch eine Fülle von darauf bezogenen anderen Kommunikationen [...], etwa Nachfragen, vorbereitende Gespräche, Hinweise auf Umstände und Möglichkeiten, die Berücksichtigung verdienen, oder auch einfach sozial förderliche Kommunikation, auf die man jedoch keinen Wert legen würde, wäre man nicht gemeinsam Mitglied einer Organisation“ (Luhmann 2000: 69). Aber für diese Kommunikationen ist die Organisation nur der Kontext, während in der Entscheidung die Organisation zur Geltung kommt und für die Entscheidung die formalen Strukturen der Organisation kommunikativ in Anspruch genommen und reproduziert werden

Zudem gibt es viele Handlungen, wie etwa das Schließen von Fenstern oder das Einschalten der Kaffeemaschine, von denen vielleicht niemand etwas erfährt, von denen die Existenz einer Organisation aber dennoch abhängt. Diese Handlungen tragen zur Aufrechterhaltung einer Organisation jedoch ebenso wenig bei wie viele andere ansonsten überlebensnotwendige psychische oder körperliche Prozesse. Eine Organisation reproduziert, mit anderen Worten, zwar Entscheidungen, aber nicht auch noch den Kaffee oder die Haare ihrer Mitglieder und verliert demzufolge auch nichts, wenn man den Kaffee verschüttet oder sich die Haare schneiden lässt. Dass man trotzdem davon spricht, dass Mitglieder ‚in einer Organisation‘ arbeiten, dass dies eine gewisse Motivation voraussetzt und sich in mehr oder weniger rationalen Bahnen bewegen kann und dass schließlich Entscheidungen von Entscheider\*innen gemacht werden – all dies sind aus Sicht der Systemtheorie „Mystifikationen“ des Entscheidungsprozesses (Luhmann 2000: 135). Deren praktische Berechtigung und Funktionsweise lässt sich, so Luhmann, soziologisch jedoch nur erfassen, wenn man sich nicht auf sie einlässt, sondern als Versuch der Praxis interpretiert, die zugrundeliegenden Paradoxien und Selbstwidersprüche einer Organisation zu verdecken und damit Entscheidungen überhaupt erst möglich zu machen.

Um sehen zu können, dass sich eine Organisation nicht ohne weiteres durch bewusste Entscheidungen von Akteuren steuern lässt – wie rational oder irrational diese auch immer sein mögen – muss man jedoch keineswegs so weit gehen wie die Systemtheorie und Menschen mitsamt ihrer

psychischen und physischen Verfasstheit in der Umwelt der Organisation verorten. Man kann sich stattdessen auch vergegenwärtigen, unter welchen oftmals chaotischen und undurchschaubaren Verhältnissen Menschen in Organisationen tagtäglich entscheiden, um zu einer skeptischeren Einschätzung ihrer Steuerungsmöglichkeiten zu gelangen. Insbesondere das so genannte „Garbage Can-Modell“ des Entscheidung-Treffens berücksichtigt die Tatsache, dass Entscheidungen in Organisationen häufig nicht geradlinig und direkt zielorientiert getroffen werden, sondern in einem Konglomerat von Problemen, Gelegenheiten, Personen und Lösungen zustande kommen (Cohen, March & Olsen 1972; March & Olsen 1986). Dies geschieht zwar nicht ganz zufällig, sondern eingebettet in die Regeln und Muster der Organisation. Entscheidungen, so wird angenommen, kommen aber häufig hoch kontingent und ohne explizite Steuerung durch relevante Akteure zustande. Sie ‚ereignen‘ sich, wenn sich Probleme und Lösungen im Laufe der Zeit als unintendierte Nebenfolgen, also gewissermaßen als ‚Abfälle‘ aus der Tätigkeit der Mitglieder einer Organisation, ergeben und sich schließlich in einem imaginierten „Mülleimer“ relativ ungeordnet zu einer Entscheidungssituation zusammenfinden.

Dieses Mülleimer-Modell des Entscheidens hat seinen Reiz darin, dass es weniger beschreibt, wie Entscheidende ihre Entscheidungen wählen und welche Beweggründe sie dafür haben, sondern eher, wie ihnen ihre Entscheidungsgrundlagen zufallen. Akteure sind hier also zwar insofern von Bedeutung, als sie als ein wesentlicher Bestandteil der Entscheidungssituation aufgefasst werden. Ihr Einfluss darauf, wie eine Entscheidung ausfällt, ist aber denkbar gering und vor allem nicht kalkulierbar. Die handelnden Personen mögen also ihre bewussten oder unbewussten Vorstellungen davon haben, welche Bedürfnisse sie haben, welchen Ausgang sie wünschen und wie die Entscheidung dementsprechend ausfallen sollte. Ihre Möglichkeiten der Einflussnahme sind aber strukturell begrenzt, weil es außerhalb ihrer Reichweite liegt, Gelegenheiten, Lösungen, oder Teilnehmer\*innen usw. zu steuern. Der idealisierenden Vorstellung von einer Organisation als Zweckhierarchie, in der die Zwecke ‚von oben‘ gesetzt werden und alle Mitglieder ihre Entscheidungen rational danach ausrichten, tritt hier also eine Organisationswirklichkeit entgegen, die sich im Anschluss an Cohen, March & Olsen (1972) eher als „organisierte Anarchie“ beschreiben lässt.

Mit Blick auf die Fragen nach der Wahl und der Positionierung des Akteurs werden hier also unterschiedliche Antworten gegeben. Geteilt wird die Annahme, dass der Akteur nicht im Zentrum steht, wenn es um Entscheidungen in Organisationen geht. In der neueren Systemtheorie basiert diese Einschätzung darauf, dass der Akteur als zur Umwelt der Organisation gehörend erachtet wird, und dass eine Entscheidung dadurch zur Entscheidung wird, dass die Organisation sie als Entscheidung erkennt. Es geht also nicht um eine Wahl(handlung) eines Akteurs, sondern um die Selektion einer Option, die in der Entscheidung selbst enthalten ist. Im Garbage Can-Modell hingegen wird der Akteur als ein Element neben anderen gesehen, das Entscheidungsprozesse beeinflusst. Ebenso dezentriert ist der Gesichtspunkt der Wahl: eine Entscheidung wird hier zwar getroffen, im Sinne dessen, dass eine erkennbare Entscheidung auftritt – aber sie wird nicht als das Ergebnis einer bewussten Auswahl einer guten Handlungsmöglichkeit betrachtet. Welche Wahl wie stattgefunden hat, ist letztlich kontingent.

### *5. Entscheidungen: Interpretation, Legitimation, Zurechnung. Eine Zusammenfassung zum Weiterdenken*

Damit haben sich die hier angestellten Überlegungen weit weg entfernt von denen Kleists. „Üblicherweise wird“, so sagt Luhmann, bei der Definition des Entscheidens „auf ‚Auswahl‘ (choice) abgestellt. Aber damit ist das Problem nur bezeichnet, nicht gelöst, und überdies nicht geklärt, ob und wie man zwischen Handeln und Entscheiden unterscheiden kann.“ (Luhmann 1984: 592). Dieses Problem, das haben die hier vorgestellten Überlegungen gezeigt, ist in der Tat nicht gelöst. Kleist unterscheidet in seiner „Überlegung“ nur implizit zwischen Handeln und Entscheidung. Dass es eine Entscheidung „selbst“ gibt, stellt er explizit nur in den Kontext von Zeit: es ist ein Moment, der die „Entscheidung selbst“ bedeutet. Dies lässt sich mit den hier diskutierten Ansätzen gut nachvollziehen: dass es einen Moment im Ablauf der Zeit gibt, der als ‚Entscheidung‘ bezeichnet werden kann, ist in allen Vorstellungen des Entscheidens enthalten. Offen ist aber, ob dieser Moment die Entscheidung ‚selbst‘ ist (also der Moment, in dem alles bedacht und abgewogen ist), oder die Kommunikation der Entscheidung, oder die Interpretation der Entscheidung – sicher scheint allein, dass die Entscheidung in dem Moment eine Entscheidung ist, in dem sie als solche erkannt, benannt und damit in der Welt ist.

Im Erörtern der unterschiedlichen Verständnisse von Entscheidung ist damit eine Bewegung von der Strategie zur Emergenz erfolgt: Der Ausgangspunkt bestand darin anzunehmen, dass es eine Steuerung des Geschehens (vor allem in Organisationen) durch Entscheidungen gibt, die wiederum auf dem gesteuerten, zielgerichteten Überlegen und Handeln (Wählen) eines Akteurs beruht. Dieses Verständnis wurde zu einem Entscheidungsverständnis hin entwickelt, das eine Entscheidung nicht mehr als Produkt einer Wahlhandlung begreift, sondern als emergentes Phänomen, das im Fluss des Handelns und im Ineinandergreifen der Elemente der alltäglichen Praxis entsteht. Als Problem bleibt dabei offen, wie zwischen Wahl und Handlung, zwischen Wahl und Erwartung, zwischen ‚bewusst und gesteuert‘ und ‚emergent und geschehen‘ unterschieden werden kann. Das ist begrifflich schwierig, es ist schwierig, weil es eine Frage des wissenschaftlichen Standpunkts ist (ob man das Handeln eines Akteurs in den Mittelpunkt stellen will oder nicht) und es ist schwierig, weil theoretisch berücksichtigt werden soll, was empirisch offensichtlich ist: das Nebeneinander von Steuerung und Emergenz.

Entscheidungen sind dennoch, denke ich, am besten zu verstehen, wenn man nicht versucht, Komplexität zu reduzieren (beispielsweise durch das Unterstellen von Standardinteressen, das Ausblenden der Bedeutung von nicht-kognitiven Momenten oder durch den Versuch, eine substantielle Unterscheidung zwischen ‚echten Entscheidungen‘ und Routineentscheidungen zu treffen), sondern die Komplexität des Entscheidens benennt: als ein prozesshaftes Geschehen, das Entscheiden genannt wird und das ein Ergebnis (‚die Entscheidung‘) benennt, auf der Basis von Beobachtung, Interpretation und Zurechnung. Eine Entscheidung kann in unterschiedlichen Formen zustande kommen, und jeder Versuch, einen vorrangigen (oder gar ausschließlichen) Modus des Entscheidens zu behaupten, muss scheitern, weil es empirisch nicht nachgewiesen werden kann, dass der jeweilige Modus tatsächlich der bestimmende (oder gar ausschließliche) ist: Entscheidungen werden manchmal bewusst und kalkuliert getroffen, sie werden manchmal intuitiv oder gefühlsmäßig getroffen, und sie werden manchmal überhaupt nicht getroffen, sondern ‚māndern sich heraus‘ in einem Prozess des wechselseitig aufeinander Einwirkens von menschlichen



Akteuren, in dem Artefakte, sprachliche und nicht-sprachliche interpretative Muster (der Semantik, der Mimik, Gestik, leiblich-körperlichen Darstellung und Empfindung), Atmosphären und Stimmungen sowie raum-zeitliche Anordnungen eine bedeutende Rolle spielen.

In diesem Verständnis von Entscheidung des ‚Doing decision‘ bleibt der Akteur, das menschliche Subjekt, ein zentraler Bezugspunkt. Auch wenn menschliche Akteure in Prozesse und Praktiken eingebunden sind, die ihre Handlungsfähigkeit begrenzen, die es ihnen unmöglich machen können, ihren Motiven und Interessen ungestört zu folgen, die ihnen überhaupt erst den Handlungsrahmen eröffnen, in dem sie entscheiden können, und auch wenn in diesen Praktiken Artefakte oder zeitliche Abläufe direkt in den Entscheidungsprozess ‚eingreifen‘, es sind menschliche Subjekte, die wahrnehmen, beobachten, deuten und kommunizieren. Menschliche Teilnehmer\*innen konstruieren ihre Interessen, ihre Ziele, und auch ihre Überlegungen und Empfindungen während des Prozesses der Kommunikation und Interaktion mit anderen – und damit auch ihre Ziele, Präferenzen und Prioritäten in einem Entscheidungsprozess. Andere Teilnehmer\*innen wie Artefakte, raum-zeitliche Situierungen, Atmosphären u.a. haben dabei einen Einfluss, sie sind mehr als Bestandteil der Deutungsmuster der menschlichen Akteure. Aber sie können nicht selbst wahrnehmen und deuten – und daher nicht eine Entscheidung als Entscheidung erkennen.

Die hier geführte Diskussion von Entscheidungsverständnissen hat zudem gezeigt, dass es nicht der Aspekt der Wahl (und auch nicht der der Selektion) ist, der eine Entscheidung zur Entscheidung macht. Das scheint, trotz der einflussreichen Traditionen, die auf diesen Punkt fokussieren, nicht der ausschlaggebende Punkt zu sein. Das Problem bleibt hier, dass der Fokus auf den Aspekt der Wahl nicht (oder nur sehr ‚wacklig‘) erlaubt, zwischen Handlung und Entscheidung zu unterscheiden. Entscheidungen sind, so stellt sich die Sache am ehesten dar, eine spezifische Form des Handelns, und zwar die, die eine Handlung, eine Kommunikation oder einen Sachverhalt als Entscheidung erkennt und benennt: ‚Ich habe mich entschieden‘ oder ‚er\*sie hat entschieden‘ ist eine Form der Selbst- oder Fremdzurechnung, die ein Handeln als Entscheidung kenntlich machen soll.

Daher versteht die ‚Doing decision-Perspektive‘, die ich hier als mein Verständnis von Entscheidungen vorgestellt habe, das Entscheiden als kommunikativen und praktischen Prozess – in dem menschliche Subjekte eine zentrale Rolle spielen, dies aber nicht notwendig als bewusst kalkulierende steuernde Einheiten. An einem Punkt steht dieses Entscheidungsverständnis im Einklang mit dem Luhmanns: eine Entscheidung ist, was eine Organisation als Entscheidung ansieht – allerdings mit einem zentralen Unterschied: die Entscheidung erkennt sich nicht selbst. Das Argument ist im ‚Doing decision-Verständnis‘ vielmehr, dass zum Entscheiden Akteure nötig sind, und zwar als Subjekte, die wahrnehmen, deuten, anerkennen usw., und als Teilnehmer\*innen in Praktiken, die wechselseitig aufeinander einwirken. Für den Prozess, Entscheidungen als Entscheidungen zu erkennen, gibt es wiederum Konventionen, typische Praktiken, die den Akteuren bekannt sind – wann etwas wie als Entscheidung interpretiert und zugerechnet werden kann, und wann warum eine Entscheidung als legitim betrachtet werden kann.

Entscheidungen werden also getroffen, sie werden getätigt, und sie fallen. Wenn man eine praxistheoretische Perspektive des ‚Doing decision‘ einnimmt, dann sind das unterschiedliche Modi des Entscheidens, während das in anderen Entscheidungsverständnissen nicht so gesehen würde. Damit wird deutlich, dass es verschiedene Modi des Entscheidens gibt – und verschiedene Sichtweisen zu beobachten und zu beschreiben, wie Entscheidungen zustande kommen. Theoretisch-

konzeptionell wird dabei deutlich, dass sowohl handlungs- als auch praxis- oder systemtheoretische Fundierungen des Entscheidens nicht nur möglich, sondern auch nachvollziehbar sind. Eine Synthese dieser Ansätze ist allerdings kaum möglich – ein Auffächern der Dimensionen, so wie es hier unternommen wurde, macht aber möglich, eine begründete Stellungnahme vorzunehmen, welches Konzept und welchen Begriff man bevorzugen möchte.

## Literatur

- Alkemeyer, Thomas (2014): Warum die Praxistheorien ein Konzept der Subjektivierung benötigen. In: Allgemeine Zeitschrift für Philosophie 39 (1), S. 27-36.
- Besio, Cristina (2019): Entscheidungstheorien. In: Apelt, Maja et al. (Hrsg.): Handbuch Organisationssoziologie. Wiesbaden: Springer VS, [https://doi.org/10.1007/978-3-658-15953-5\\_7-1](https://doi.org/10.1007/978-3-658-15953-5_7-1)
- Berger, Ulrike; Bernhard-Mehlich, Isolde (2006): Die verhaltenswissenschaftliche Entscheidungstheorie. In: Kieser, Alfred; Ebers, Mark (Hrsg.): Organisationstheorien. Stuttgart: Kohlhammer.
- Böhle, Fritz (2009): Weder rationale Reflexion noch präreflexive Praktik – erfahrungsgeleitet subjektivierendes Handeln. In: Böhle, Fritz; Wehrich, Margit (Hrsg.): Handeln unter Unsicherheit. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwissenschaften, S. 203-228.
- Bongaerts, Gregor (2007): Soziale Praxis und Verhalten – Überlegungen zum Practice Turn in Social Theory. In: Zeitschrift für Soziologie 36 (4), S. 246-260.
- Brunsson, Nils (1982): The Irrationality of Action and Action Rationality. In: Journal of Management Studies 19 (1), S. 29-44.
- Brunsson, Nils (1990): Deciding for Responsibility and Legitimation: Alternative Interpretations of Organizational Decision-Making. In: Accounting, Organizations and Society 15 (1-2), S. 47-59.
- Cabantous, Laure; Gond, Jean-Pascal; Johnson-Kramer, Michael (2008): The Social Construction of Rationality in Organizational Decision Making. In: Hodgkinson, Gerard P.; Starbuck, William H. (Hrsg.) (2008a), a.a.O., S. 399-417.
- Cohen, Michael D.; March, James G.; Olsen, Johan P. (1972): A Garbage Can Model of Organizational Choice. In: Administrative Science Quarterly 17 (1), S. 1-25.
- Coleman, James S. (1990): Foundations of Social Theory. Cambridge: Harvard University Press.
- Crozier, Michel, Erhard Friedberg (1979): Macht und Organisation. Zwänge kollektiven Handelns. Königstein: Athenäum.
- Cyert, Richard M.; March, James G. (1963): A Behavioral Theory of the Firm. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Daft, Richard L., Karl E. Weick (1984): Toward a Model of Organizations as Interpretation Systems. In: The Academy of Management Review 9 (2), S. 284-295.
- Diekmann, Andreas; Voss, Thomas (2004): Die Theorie rationalen Handelns. Stand und Perspektiven. In: Dies. (Hrsg.): Rational-Choice-Theorie in den Sozialwissenschaften. München: Oldenbourg, S. 13-29.
- Esser, Hartmut (1991): Die Rationalität des Alltagshandelns. Eine Rekonstruktion der Handlungstheorie von Alfred Schütz. In: Zeitschrift für Soziologie 20 (6), S. 430-445.
- Esser, Hartmut (1999): Soziologie. Allgemeine Grundlagen. Frankfurt am Main: Campus Verl.
- Friedberg, Erhard (1995): Ordnung und Macht. Dynamiken organisierten Handelns. Frankfurt am Main: Campus Verl.
- Garfinkel, Harold (2020 [1967]): Einige Regeln für die korrekte Entscheidungsfindung, an die sich Geschworene halten. In: Ders. (Hrsg.): Studien zur Ethnomethodologie. Frankfurt am Main: Campus Verl., S. 161-175.
- Giddens, Anthony (1992): Die Konstitution der Gesellschaft. Grundzüge einer Theorie der Strukturierung. Studienausg. Frankfurt am Main, New York: Campus Verl.
- Groddeck, Victoria von; Wilz, Sylvia M. (2017): Praxistheorie in der Organisationssoziologie – eine Skizze theoretischer und forschungspraktischer Problemfelder. In: Lessenich, Stephan (Hrsg.): Geschlossene Gesellschaften. Verhandlungen des 38. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Bamberg 2016. Bamberg: Deutsche Gesellschaft für Soziologie, [http://publikationen.soziologie.de/index.php/kongressband\\_2016/article/view/565](http://publikationen.soziologie.de/index.php/kongressband_2016/article/view/565)

- Gross, Peter (1994): Die Multioptionsgesellschaft. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Guttandin, Friedhelm (1996): Improvisationsgesellschaft. Provinzstadtkultur in Südamerika. Pfaffenweiler: Centaurus Verl.
- Hernes, Tor; Maitlis, Sally (Hrsg.) (2010): Process, Sensemaking, and Organizing. Oxford: Univ. Press.
- Hörning, Karl H.; Reuter, Julia (2004): Doing Culture. Neue Positionen zum Verhältnis von Kultur und sozialer Praxis. Bielefeld: transcript Verl.
- Hodgkinson, Gerard P.; Starbuck, William H. (2008a): The Oxford Handbook of Organizational Decision Making. New York: Oxford University Press.
- Hodgkinson, Gerard P.; Starbuck, William H. (2008b): Organizational Decision Making: Mapping Terrains on Different Planets. In: Dies. (Hrsg.): The Oxford Handbook of Organizational Decision Making. New York: Oxford University Press, S. 1-13.
- Jungermann, Helmut; Pfister, Hans-Rüdiger; Fischer, Katrin (2017): Die Psychologie der Entscheidung. Eine Einführung. Berlin, Heidelberg: Springer Verl.
- Keller, Reiner; Knoblauch, Hubert; Reichertz, Jo (Hrsg.) (2013): Kommunikativer Konstruktivismus. Wiesbaden: Springer VS.
- Kieser, Alfred (1998): Über die allmähliche Verfertigung der Organisation beim Reden. Organisieren als Kommunizieren. In: Industrielle Beziehungen 5 (1), S. 45-73.
- Klatetzki, Thomas (2006): Kluges Entscheiden in dynamischen und riskanten Umwelten. In: Scherzberg, Arno et al. (Hrsg.), a.a.O., S. 143-165.
- Klein, Gary (1997): Naturalistic Decision Making: Where Are We Going? In: Zsombok, Caroline E.; Klein, Gary (Hrsg.), a.a.O., S. 383-397.
- Klein, Gary (2003): Natürliche Entscheidungsprozesse. Paderborn: Junfermann.
- Klein, Gary; Calderwood, Roberta; Clinton-Cirocco, Anne (2010): Rapid Decision Making on the Fire Ground: The Original Study Plus a Postscript. In: Journal of Cognitive Engineering and Decision Making 4 (3), S. 186-209.
- Kleist, Heinrich von (1964 [1810]): Von der Überlegung. In: Kleist, Heinrich von; Reuß, Roland (Hrsg.): Sämtliche Werke und Briefe. 2. Erzählungen, kleine Prosa, Gedichte, Briefe. München: Hanser, S. 423.
- Krämer, Hannes (2019): Organisationsforschung und Praxistheorie: Pierre Bourdieu und Ethnomethodologie. In: Apelt, Maja et al. (Hrsg.): Handbuch Organisationssoziologie. Wiesbaden: Springer VS, [https://doi.org/10.1007/978-3-658-15953-5\\_14-1](https://doi.org/10.1007/978-3-658-15953-5_14-1)
- Laroche, Hervé (1995): From Decision to Action in Organizations: Decision-Making as a Social Representation. In: Organization Science 6 (1), S. 62-75.
- Lindblom, Charles E. (1959): The Science of „Muddling Through“. In: Public Administration Quarterly 19 (2), S. 79-88.
- Lipshitz, Raanan et al. (2001): Focus Article: Taking Stock of Naturalistic Decision Making. In: Journal of Behavioral Decision Making 14 (5), S. 331-352.
- Luhmann, Niklas (1984): Soziologische Aspekte des Entscheidungsverhaltens. In: Die Betriebswirtschaft 44 (4), S. 591-603.
- Luhmann, Niklas (2000): Organisation und Entscheidung. Opladen: Westdeutscher Verl.
- Luhmann, Niklas (2005): Soziologische Aufklärung 3: Soziales System, Gesellschaft, Organisation. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwissenschaften.
- March, James G. (1994): Limited Rationality. In: Ders.: A Primer on Decision Making. How Decisions Happen. New York: Free Press, S. 1-23.
- March, James G.; Olsen, Johan P. (1986): Garbage Can Models of Decision Making in Organizations. In: March, James G.; Weissinger-Baylon, Roger (Hrsg.): Ambiguity and Command. Organizational Perspectives on Military Decision Making. Marshfield: Pitman, S. 11-35.
- March, James G.; Simon, Herbert A. (1958): Organizations. New York: Wiley.
- Martin, Albert (2019): Kollektive Entscheidungsprozesse. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- McPhee, Robert D.; Iverson, Joel (2009): Agents of Constitution in Comunidad. Constitutive Processes of Communication in Organizations. In: Putnam, Linda L.; Nicotera, Anne M. (Hrsg.): Building Theories of Organization. London: Routledge, S. 49-87.
- Miller, Susan J.; Hickson, David J.; Wilson, David C. (1996): Decision-Making in Organizations. In: Clegg, Stewart et al. (Hrsg.): Handbook of Organization Studies. London: Sage, S. 293-312.

- Mintzberg, Henry; Ahlstrand, Bruce; Lampel, Joseph (2012): Die kognitive Schule: Strategiebildung als mentaler Prozess. In: Dies.: *Strategy Safari. Der Wegweiser durch den Dschungel des strategischen Managements*. München: Finanzbuch-Verl., S. 208-246.
- Neumer, Judith (2012): Entscheiden unter Ungewissheit. In: Böhle, Fritz; Busch, Sigrid (Hrsg.): *Management von Ungewissheit*. Bielefeld: transcript Verl., S. 37-67.
- Nippa, Michael (2001): Intuition und Emotion in der Entscheidungsforschung – State-of-the-Art und aktuelle Forschungsrichtungen. In: Schreyögg, Georg; Sydow, Jörg (Hrsg.): *Emotionen und Management*. Wiesbaden: Gabler, S. 213-247.
- Ortmann, Günther (2004): *Als Ob. Fiktionen und Organisationen*. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwissenschaften.
- Ortmann, Günther (2009): *Management in der Hypermoderne. Kontingenz und Entscheidung*. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwissenschaften.
- Ortmann, Günther (2011): Die Kommunikations- und Exkommunikationsmacht in und von Organisationen. Unter besonderer Berücksichtigung der Macht zur Produktion von Identität. In: *Die Betriebswirtschaft* 71 (4), S. 355-378.
- Ortmann, Günther (2013): Eine Phänomenologie des Entscheidens, organisationstheoretisch genutzt und ergänzt. In: Keller, Reiner; Knoblauch, Hubert; Reichertz, Jo (Hrsg.), a.a.O., S. 121-152.
- Pritzlaff, Tanja (2006): *Entscheiden als Handeln*. Frankfurt am Main: Campus Verl.
- Putnam, Linda L.; Mumby, Dennis K. (2014): *The SAGE Handbook of Organizational Communication*. Los Angeles: Sage.
- Reckwitz, Andreas (2004): Die Entwicklung des Vokabulars der Handlungstheorien: von den zweck- und normorientierten Modellen zu den Kultur- und Praxistheorien. In: Gabriel, Manfred (Hrsg.): *Paradigmen der akteurszentrierten Soziologie*. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwissenschaften, S. 303-328.
- Reichert, Jo (2010): *Kommunikationsmacht*. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwissenschaften.
- Roth, Gerhard (2007): *Persönlichkeit, Entscheidung und Verhalten*. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Schatzki, Theodore R. (2006): On Organizations as they Happen. In: *Organization Studies* 27 (12), S. 1863–1873.
- Schatzki, Theodore R.; Knorr-Cetina, Karin; Savigny, Eike von (Hrsg.) (2001): *The Practice Turn in Contemporary Theory*. London: Routledge.
- Scherzberg, Arno et al. (Hrsg.) (2006): *Kluges Entscheiden. Disziplinäre Grundlagen und interdisziplinäre Verknüpfungen*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Schimank, Uwe (2005): Die Unaufhörlichkeit des Entscheidens. Hagen: FernUniversität (Kurs 33712); in der Verlagspublikation als: Schimank, Uwe (2005): *Die Entscheidungsgesellschaft. Komplexität und Rationalität der Moderne*. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwissenschaften.
- Schimank, Uwe (2009): Wichtigkeit, Komplexität und Rationalität von Entscheidungen. In: Weyer, Johannes; Schulz-Schaeffer, Ingo (Hrsg.): *Management komplexer Systeme. Konzepte für die Bewältigung von Intransparenz, Unsicherheit und Chaos*. München: Oldenbourg, S. 55-71.
- Schimank, Uwe; Wilz, Sylvia M. (2008). Entscheidungen: rationale Wahl oder praktisches Gelingen? In: Rehberg, Karl-Siebert (Hrsg.): *Die Natur der Gesellschaft. Verhandlungen des 33. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Kassel 2006*. Frankfurt am Main: Campus Verl., S. 4977-4985.
- Schmid, Michael (2004): Die Theorie rationaler Wahl. Bemerkungen zu einem Forschungsprogramm. In: Ders.: *Rationales Handeln und soziale Prozesse. Beiträge zur soziologischen Theoriebildung*. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwissenschaften, S. 146-170.
- Schnabel, Annette (2005): Gefühlvolle Entscheidungen und entscheidende Gefühle. Emotionen als Herausforderung für Rational Choice-Theorien. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 57 (2), S. 278-307.
- Schütz, Alfred (2004) [1932]: *Der sinnhafte Aufbau der sozialen Welt. Eine Einleitung in die verstehende Soziologie*. Konstanz: UVK-Verl.
- Schulz-Schaeffer, Ingo (2010): Praxis, handlungstheoretisch betrachtet. In: *Zeitschrift für Soziologie* 39 (4), S. 319-336.
- Senge, Konstanze (2012): Die Bedeutung von Gefühlen bei Investitionsentscheidungen. In: Schnabel, Annette; Schützeichel, Rainer (Hrsg.): *Emotionen, Struktur und Moderne*. Wiesbaden: Springer VS, S. 425-444.
- Simon, Herbert A. (1957): *Administrative Behavior*. New York: Free Press.

- Steyer, Véronique; Laroche, Hervé (2012): Le virus du doute. Décision et sensemaking dans une cellule de crise. In: *Revue française de gestion* 6 (225), S. 167-186.
- Sutcliffe, Katherine; Weick, Karl E. (2008): *Das Unerwartete managen: Wie Unternehmen aus Extremsituationen lernen*. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Tversky, Amos; Kahneman, Daniel (1974): Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. In: *Science* 185 (4157), S. 1124-1131.
- Weick, Karl E. (1995): *Der Prozeß des Organisierens*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Weick, Karl E. (2001): *Making Sense of the Organization*. Malden: Blackwell.
- Weick, Karl E.; Sutcliffe, Kathleen M.; Obstfeld, David (2005): Organizing and the Process of Sensemaking. In: *Organization Science* 16 (4), S. 409-421.
- Wehrich, Margit (2002): Die Rationalität von Gefühlen, Routinen und Moral. In: *Berliner Journal für Soziologie* 12 (2), S. 189-209.
- Wiesenthal, Helmut (1987): Rational Choice. Ein Überblick über Grundlinien, Theoriefelder und neuere Themenakquisition eines sozialwissenschaftlichen Paradigmas. In: *Zeitschrift für Soziologie* 16 (6), S. 434-449.
- Wilz, Sylvia M. (2009): Entscheidungen als Prozesse gelebter Praxis. In: Böhle, Fritz; Wehrich, Margit (Hrsg.): *Handeln unter Unsicherheit*. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwissenschaften, S. 107-122.
- Wilz, Sylvia M. (2010): *Entscheidungsprozesse in Organisationen. Eine Einführung*. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwissenschaften.
- Wilz, Sylvia M. (2015): Skizze zur praxistheoretischen Debatte um Organisation. In: Apelt, Maja; Wilkesmann, Uwe (Hrsg.): *Zur Zukunft der Organisationssoziologie*. Wiesbaden: Springer VS, S. 253-270.
- Wilz, Sylvia M. (2016): Der Held und sein Co-Pilot. Überlegungen zur kommunikativen Konstruktion von Entscheidungen in Organisationen. In: Raab, Jürgen; Keller, Reiner (Hrsg.): *Wissensforschung – Forschungswissen*. Weinheim: Beltz Juventa, S. 412-420.
- Wilz, Sylvia M. (2017): „Got any ideas?“ „Actually not.“ Die kommunikative Konstruktion von Entscheidungen in Organisationen. In: Reichertz, Jo; Tuma, René (Hrsg.): *Der Kommunikative Konstruktivismus bei der Arbeit*. Weinheim: Beltz Juventa, S. 319-344.
- Wilz, Sylvia M. (2020): Praxistheorie und Organisationsforschung. Anthony Giddens. In: Apelt, Maja et al. (Hrsg.): *Handbuch Organisationssoziologie*. Wiesbaden: Springer VS, S. 1-19, [https://doi.org/10.1007/978-3-658-15953-5\\_13-1](https://doi.org/10.1007/978-3-658-15953-5_13-1)
- Zsombok, Caroline E.; Klein, Gary (Hrsg.) (1997): *Naturalistic Decision Making*. Mahwah, NJ : Lawrence Erlbaum.