



Vorlesung
Einführung in die Soziologie
WiSe 2019/20
Mo 1015-1145 Uhr, Auditorium Maximum

18. November 2019

Organisation



- 14.10.** **Einführung und Arbeitsplanung**
- 21.10.** **Soziologie als gesellschaftliche Selbstbeschreibung**
- 28.10.** **Handeln, Handlung, Kommunikation**
- 04.11.** **Lebenswelt, Sinn, Soziale Rolle**
- 11.11.** **Interaktion, Netzwerk**
- 18.11.** **Organisation**
- 25.11.** **Gesellschaft**



- 02.12. **Individuum. Individualität, Individualisierung**
- 09.12. **Kultur**
- 16.12. *keine Vorlesung*
- 23.12. **Soziale Ungleichheit, Macht und Herrschaft**
- 13.01. **Wissen/Wissenschaft**
- 20.01. **Die Lieblingsunterscheidungen unseres Faches**
- 27.01. **Klausurvorbereitung**
- 03.02. **Klausur**



Literaturempfehlung:

Armin Nassehi:
Soziologie. Zehn einführende Vorlesungen,
Wiesbaden: VS-Verlag 2011, 2. Aufl.
(19,95 €)





Die vierte Geschichte

Sie erinnern sich an den Anruf des Bankkunden bei Herrn A, der sich über die – wie es sich im Nachhinein leider herausgestellt hat – falsche Kaufempfehlung beschwert. Sicher erinnern Sie sich auch noch daran, dass der Anrufer gar nicht auf die Idee kommt, Herrn A persönlich anzugreifen, sondern auf die Geschäftsleitung schimpft. Was er denn selber denke, will der Kunde von Herrn A wissen. „Nun“, setzt Herr A an, „Sie wissen ja, dass unser Haus bereits seit Jahren für eher konservative Strategien steht. Das hat den Nachteil, dass schnelle Kursausschläge nicht mitberücksichtigt werden, sichert aber, wie Sie wissen, langfristige Perspektiven. Sie haben Recht, man hätte es wissen können, aber das war im



Haus letztlich nicht durchzusetzen.“ Wäre Herr A ganz neu im Geschäft, wäre er bestimmt rot geworden, aber er ist ja schon ein richtiger Profi. Deshalb fährt er fort: „Ich kann da nix machen, aber ich kann Ihnen anbieten, mich in Zukunft einfach direkt anzurufen. Ich kann Ihnen dann vielleicht etwas genauer helfen.“ Das kann den Kunden ein wenig besänftigen. Dieser bedankt sich brav und legt auf.

Diese Hürde ist genommen. Die nächste Hürde hört auf den Namen von Frau B. Sie erinnern sich auch hier: das persönlich abgegebene Schreiben mit dem Angebot, sich vielleicht doch noch mal zu treffen, und zwar in der Bar von letzters. Herr A weiß noch nicht, was er machen soll. Er weiß nur, dass es wohl am besten ist, sich erst



mal bedeckt zu halten. Wer zu schnell reagiert, hat womöglich die taktisch schlechtere Position. Außerdem will er an dem Vormittag noch was anderes erledigen. Herr A hat sich an der Universität München, wo er studiert hat, beim Nachfolger seines alten Professors um einen Lehrauftrag mit dem Titel „Langfristige Börsenentwicklung und kurzfristige Entscheidungen“ beworben. Jener Nachfolger ist ein alter Freund aus Jugendtagen, den er nie aus den Augen verloren hatte. Der hatte fürs richtige Leben nie so recht getaugt, war aber nicht ganz blöd. Es ist fast logisch, dass er Universitätsprofessor geworden ist. Dieser, wir nennen ihn Herrn D, Herrn Professor D, um es genau zu sagen, hatte zunächst abgewunken, es bestehe kein Bedarf und er könne das bei seinen Kollegen nicht durchsetzen. Nach mehrmaliger Intervention und vor allem



nach einem weinseligen Abend, zu dem Herr A seinen akademischen Freund eingeladen hatte – er hat sich das Ganze einen 86er Mouton Rothschild kosten lassen -, schrieb er ihm nun zurück, man habe sich nun doch entschlossen, ihm für ein Semester einen Lehrauftrag einzuräumen, unbesoldet und festgelegt auf einen bestimmten Wochentermin. Herr A wollte seinen Freund anrufen und ihn bitten, das Schreiben so zu formulieren, dass daraus nicht hervorgeht, dass er sich beworben hat. Es sollte – unter Auslassung aller persönlichen Beziehungen und vor allem in distanziertestem „Sie“ – dargelegt werden, der Vorstand des Instituts für höhere Börsenkunde der Universität München habe beschlossen, Herrn A um einen Lehrauftrag zu bitten. Anders werde Herr A von seinem Arbeitgeber keine Genehmigung für einen solchen Lehrauftrag erhal-



ten, der ja nicht nur während der Arbeitszeit erfolgen müsste, sondern auch die Gefahr birgt, allzu viele Interna in öffentlichen Umlauf zu bringen. Nach dem Anruf studiert Herr A das Börsengeschehen und arbeitet ein wenig Papierkram auf.

Nach der Mittagspause wird Herr A zum Bankvorstand gebeten. Man hat natürlich auch dort inzwischen wahrgenommen, dass die Kundenempfehlung des letzten Tages nicht gerade erfolgreich war. Der Vorstand hat nicht nur Herrn A, sondern auch Repräsentanten anderer Abteilungen und Geschäftssparten dazu gebeten. Es sei nun beschlossen worden, die Entscheidungswege innerhalb des Unternehmens zu verändern. Bisher war es so, dass mehrere Mitarbeiter für je ein Problem zuständig waren, von der Geschäftsleitung ihrem



Gebiet entsprechende Aufgaben gestellt bekommen haben und diese dann nach bestem Wissen und Gewissen bearbeitet haben, um die Lösung dem Vorstand vorzulegen, der dann entscheidet. In der immer komplexer werdenden Finanzwelt stelle sich aber heraus, dass die Sache so nicht mehr funktioniert. Man diskutiert lange über mögliche Lösungen. Der Vorstand meint etwa, die Abteilungen sollten doch möglichst kreativer miteinander umgehen, ruhig einmal quer zu den je eigenen Entscheidungswegen nach oben selbständig Konzepte entwickeln. Der Vorstand empfiehlt, sich vom Vorstand selbst unabhängiger zu machen.

Der Vorschlag wird lange diskutiert, und endlich teilt der Chef mit, man habe bereits losen Kontakt zu einer bekannten Consulting-Fir-



ma aufgenommen. Herr A möge sich noch heute darum kümmern. „Konzept, Kosten, Termin usw., Sie wissen schon!“ Er bekommt die Telefonnummer einer Kontaktperson, eine Frau B bei der Firma „Mehr-Rat-als-Tat-Consulting“. Er geht zurück in sein Büro und lässt sich verbinden. Am Telefon meldet sich nicht irgendeine Frau B, sondern die Frau B. Sie ist freudig überrascht, dass Herr A sich so schnell auf ihr kleines Briefchen meldet, und Herr A ist so perplex, dass er gar nichts zu sagen weiß. „Das ist aber schön“, sülzt Frau B, „ich habe es insgeheim ja ein bisschen erhofft. Und ich finde es wirklich klasse, dass Sie über Ihren Schatten springen. Sollen wir gleich heute Abend ...“. „Nein, nein, deswegen rufe ich nicht an. Ich beziehe mich vielmehr auf eine Anfrage unserer Geschäftsleitung über ein mögliches Organisationskonzept. Ich wusste



nicht, dass Sie ...“ „Ja, ich habe tatsächlich meine Position verbessern können – sicher auch dank Ihres Rats. Meine Abteilung heißt ‚The-börst-case‘ und arbeitet gerade an einem Vernetzungskonzept mit flachen Hierarchien für steile Gewinnkurven.“ Wie kommuniziert man jetzt weiter? Über den Weinabend? Über die Konzepte? Gar über die Kosten? „Am besten, Sie faxen mir mal Ihr Konzept, dann können wir ja weiter sehen“, meint Herr A und fühlt sich nicht wohl in seiner Haut. Statt abends für die Bar verabreden die beiden sich für den nächsten Mittag zu einem Lunch in einer Schwabinger Osteria. Das gibt beiden die Möglichkeit, bis zum nächsten Tag zu überlegen, was das bedeutet. Verhandlung oder Verandelung?