

Rational-Choice-Theorie

Hill, Paul B.

Veröffentlichungsversion / Published Version

Monographie / monograph

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

transcript Verlag

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Hill, P. B. (2002). *Rational-Choice-Theorie*. (Einsichten. Themen der Soziologie). Bielefeld: transcript Verlag. <https://doi.org/10.14361/9783839400302>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more information see:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0>

PAUL B. HILL

Rational-Choice-

Theorie

sichten
Soziologische Themen

Ein
Themen der Soziologie
[transcript]

PAUL B. HILL

Rational-Choice-Theorie

Die Beiträge der Reihe Einsichten werden durch Materialien im Internet ergänzt, die Sie unter www.transcript-verlag.de abrufen können. Das zu den einzelnen Titeln bereitgestellte Leserforum bietet die Möglichkeit, Kommentare und Anregungen zu veröffentlichen.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!



Einen Einblick in die ersten 10 Bände der Einsichten gibt die Multi-Media-Anwendung »**Einsichten – Vielsichten**«. Neben **Textauszügen** aus jedem Band enthält die Anwendung ausführliche **Interviews** mit den Autorinnen und Autoren. Die CD-ROM ist gegen eine Schutzgebühr von 2,50 € im Buchhandel und beim Verlag erhältlich.



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 3.0 License.

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

© 2002 transcript Verlag, Bielefeld

Satz: digitron GmbH, Bielefeld

Druck: Majuskel Medienproduktion GmbH, Wetzlar

ISBN 3-933127-30-0

Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier mit chlorfrei gebleichtem Zellstoff.

Inhalt

5 **Einleitung**

8 **Soziologie: Definition und Ziel**

15 Die Struktur soziologischer Erklärungen

20 Die Elemente der soziologischen Erklärung

29 **Rational Choice**

29 Die Definition der Situation

40 Die Wahl der Handlung

55 Probleme und Kritik

58 **Anwendungen**

59 Migration und Eingliederung

62 Der Wert von Kindern

66 Die Entstehung sozialer Normen

68 Protest und Umbruch

72 **Resümee**

74 **Anmerkungen**

79 **Literatur**

Einleitung

Der vorliegende Band unternimmt den Versuch, einen Einblick in das allgemeine Argumentationsmuster der individualistischen Sozialwissenschaft zu geben. Dieser Begriff wird zwar vielerorts verwendet, ist aber doch eher unglücklich gewählt. Das Attribut ›individualistisch‹ soll darauf hinweisen, dass eine solche Soziologie das individuelle Handeln als ihren zentralen Gegenstand betrachtet. Es wäre aber viel angemessener, hier von einer ›akteurorientierten‹ Soziologie zu sprechen. Kollektive Phänomene oder das ›Soziale‹ werden dadurch keineswegs als nicht-soziologisch verstanden und ausgeklammert. Erklärbar erscheinen solche Phänomene aber nur durch den Rückgriff auf die handelnden Akteure. Diese soziologische Grundüberzeugung hat sich in den letzten beiden Jahrzehnten als ein *Paradigma*¹ etabliert, das immer mehr an Überzeugungskraft gewinnt, und zwar nicht nur im Bereich der Allgemeinen Soziologie, sondern auch in vielen Bindestrichsoziologien: etwa in der Familien-, der Migrations- und Minoritäten- oder der Organisationssoziologie.

Für diese Entwicklung waren die Arbeiten verschiedener Soziologen von Bedeutung. Hier sind etwa Raymond Boudon, James S. Coleman, Jon Elster, Hartmut Esser, Siegwart Lindenberg, Bernhard Nauck, Karl-Dieter Opp, Werner Raub, Thomas Voss und Rainer Wippler zu nennen. Aus den Publikationen zu den Grundlagen und Anwendungen des Ansatzes ragen die Beiträge dreier Autoren besonders heraus. Opp hat als einer der ersten deutschsprachigen Wissenschaftler auf die Vorzüge einer ›individualistischen Sozialwissenschaft‹ hingewiesen und deren theoretische und empirische Leistungsfähigkeit auf unterschiedlichen Feldern demonstriert. Von Coleman stammen die *Grundlagen der Sozialtheorie* (1991a; 1991b; 1991c; zuerst 1990), eine erste geschlossene Gesellschaftstheorie auf Rational-Choice-Basis. Und schließlich hat Esser die Bände *Soziologie. Allgemeine Grundlagen* (1993a) und *Soziologie. Spezielle Grundlagen* (1999; 2000a; 2000b; 2000c; 2000d) vorgelegt, die als Referenzwerke für eine Soziologie anzusehen sind, in der die Handlungen von Individuen und deren Folgen im Mittelpunkt ste-

hen. Trotz vieler Unterschiede zwischen den Autoren geht es ihnen allen um den Versuch einer umfassenden Grundlegung der Soziologie auf einer akteurorientierten Basis. Der vorliegende Überblick ist von diesen Arbeiten geprägt.

Diese Perspektiven sind natürlich nicht ganz neu. Eine akteurorientierte Soziologie bzw. Sozialphilosophie gibt es seit den Anfängen der Disziplin. Wichtige Grundsteine legten die beiden Philosophen Thomas Hobbes (1588–1679) und Adam Smith (1723–1790) bereits im 17. und 18. Jahrhundert. Trotz aller Verschiedenheit stimmen auch Karl Marx (1818–1883) und Max Weber (1864–1920) darin überein, bei der Erklärung sozialer Phänomene vom Individuum auszugehen – insofern darf man beide als ›methodologische Individualisten‹ betrachten. Für Vilfredo Pareto mit seiner Nähe zur Ökonomie gilt dies ohnehin. Seiner Auffassung zufolge ist jedes Handeln von subjektiver Rationalität geprägt. Als moderne Klassiker des Rational-Choice-Ansatzes müssen Peter M. Blau, George C. Homans, Harold H. Kelley, John W. Thibaut und Mancur Olson gelten. In ihrem Denken gewinnt die Theorie ihre entscheidenden Konturen.

Die Entwicklung des Ansatzes zu einem wichtigen Paradigma ist auch in der benachbarten Politikwissenschaft zu beobachten. Seit Anthony Downs seine *Ökonomische Theorie der Demokratie* (1968/1957) vorgelegt hat, sind Rational-Choice-Theorien dort kaum noch wegzudenken. Bruno Frey, Gebhard Kirchgässer, Douglas North und Peter C. Ordeshook haben wesentlich zu ihrer Verbreitung beigetragen. Zudem haben einige Veröffentlichungen aus der Ökonomie und der Spieltheorie den Weg zur Soziologie und Politologie gefunden und stießen hier auf positive Resonanz. Gary S. Becker, Richard B. McKenzie, Gordon Tullock, Duncan Luce und Howard Raiffa sind hier als interdisziplinäre Wegbereiter zu nennen.

Der vorliegende Band trägt den Titel *Rational Choice*. Dieser Begriff ist zweifellos populärer als die Umschreibung ›akteurorientierte Soziologie‹, die das vorzustellende Paradigma jedoch sehr viel allgemeiner und korrekter bezeichnet. Die Ausführungen zur Rational-Choice-Theorie machen denn auch nur einen Teil der Darstellung aus. Zunächst geht es um die Frage, was Soziologie ist, welches Anliegen sie verfolgt und wodurch eine

typische soziologische Argumentation bzw. Erklärung charakterisiert ist. Dann wird die Mikrofundierung einer akteurorientierten Soziologie thematisiert: die Definition der Situation, die Wahl der Handlungsalternative und die Kritik bzw. die Probleme dieser Modellierung. Schließlich soll anhand einiger Beispiele die Fruchtbarkeit des Ansatzes demonstriert werden.

Für ihre Unterstützung und Hilfe bei der redaktionellen Fertigstellung des Manuskriptes danke ich Nina Jakoby, Lars Schmitt und Michaela Sprenger. Ihr überaus kundiges Engagement war eine große Hilfe. Das Manuskript wurde von Johannes Kopp und Rainer Schnell gründlich studiert, kommentiert und mit vielen wichtigen Hinweisen für Kürzungen, Erweiterungen und Präzisierungen versehen. Bei beiden bedanke ich mich herzlich.

Soziologie: Definition und Ziel

Die Soziologie ist eine vergleichsweise junge Wissenschaft und zudem eine sehr pluralistische Disziplin, in der kaum Einigkeit über die grundlegenden Definitionen, Theorien und Aufgabenstellungen herrscht. Im Gegenteil: Es existieren verschiedenste theoretische Schulen und Traditionen, differente Meinungen hinsichtlich der zu favorisierenden Methoden, und selbst die methodologischen Grundlagen werden kontrovers diskutiert. Wenn man dennoch eine konsensfähige Definition für die Soziologie sucht, ist es naheliegend, auf zwei ›Gründerväter‹ des Fachs zurückzugreifen: Émile Durkheim und Max Weber.

Durkheim hat in seinem Buch *Die Regeln der soziologischen Methode* folgende Bestimmungen vorgenommen: »In Wahrheit gibt es in jeder Gesellschaft eine fest umgrenzte Gruppe von Erscheinungen, die sich deutlich von all denen unterscheidet, welche die übrigen Naturwissenschaften erforschen. Wenn ich meine Pflichten als Bruder, Gatte oder Bürger erfülle, oder wenn ich übernommene Verbindlichkeiten einlöse, so gehorche ich damit Pflichten, die *außerhalb meiner Person und der Sphäre meines Willens im Recht und in der Sitte* begründet sind. Selbst wenn sie mit meinen persönlichen Gefühlen im Einklang stehen und ich ihre Wirklichkeit im Innersten empfinde, so ist diese doch etwas Objektives. Denn nicht ich habe diese Pflichten geschaffen, ich habe sie vielmehr im Wege der Erziehung übernommen. [...] Ebenso hat der gläubige Mensch die Bräuche und Glaubenssätze seiner Religion bei seiner Geburt fertig vorgefunden. Daß sie vor ihm da waren, setzt voraus, daß sie *außerhalb seiner Person existieren*. Das Zeichensystem, dessen ich mich bediene, um meine Gedanken auszudrücken, das Münzsystem, in dem ich meine Schulden zahle, die Kreditpapiere, die ich bei meinen geschäftlichen Beziehungen benütze, die Sitten meines Berufes führen ein von dem Gebrauche, den ich von ihnen mache, unabhängiges Leben. [...] Wir finden also besondere Arten des Handelns, Denkens, Fühlens, deren *wesentliche Eigentümlichkeit darin besteht, daß sie außerhalb des individuellen Bewußtseins existieren* [...]. Diese Typen des Verhaltens und des Denkens stehen nicht nur außerhalb des Individuums, sie sind

auch mit einer *gebieterischen Macht* ausgestattet, kraft deren sie sich einem jeden aufdrängen, er mag wollen oder nicht. Freilich, wer sich ihnen willig und gerne fügt, wird ihren zwingenden Charakter wenig oder gar nicht empfinden, da Zwang in diesem Falle überflüssig ist« (Durkheim 1976 / 1895: 105f.; Hervorhebung P. H.).

Nach Durkheim gibt es also eine Klasse von Tatbeständen, die prinzipiell »außerhalb des Individuums« stehen und ihren objektiven Charakter gegenüber dem Individuum durch »Macht« und »Zwang« demonstrieren. Diese Phänomene sollen die Bezeichnung »sozial« tragen: »Denn da ihr Substrat nicht im Individuum gelegen ist, so verbleibt für sie kein anderes als die Gesellschaft« (ebd.: 107). Sie bilden also »das der Soziologie eigene Gebiet« (ebd.).

Nach dem Gesagten könnte man soziale Phänomene auch als »Kollektivphänomene« bezeichnen. Durkheim akzeptiert diese Sicht, aber er stellt zugleich klar, dass die »Kollektivität« ein »Zustand der Gruppe« ist: »Er ist in jedem Teil, weil er im Ganzen ist, und er ist nicht im Ganzen, weil er in den Teilen ist« (ebd.: 111). Soziale Phänomene konstituieren somit einen eigenständigen Realitätsbereich, der nicht auf biologische, psychologische oder ökonomische Merkmale reduzierbar ist. Typische Beispiele sind Sitten, Gebräuche, Moralgebote, Finanz- und Währungssysteme, Organisationen und die Sprache.

Soziologie ist also die Wissenschaft von den sozialen Tatbeständen, die objektiv und außerhalb des Einzelnen existieren und auf ihn einwirken, d. h. sein Denken und Handeln bestimmen (vgl. ebd.: 114) und auch dessen Regelmäßigkeit erzeugen.

Durkheims Antwort auf die Frage, was Soziologie ist, war für die Ausbildung eines eigenen wissenschaftlichen Profils zweifellos von großer Bedeutung, aber sie ist auch auf Kritik gestoßen. Insbesondere die starke Betonung des »Überindividuellen«, die Loslösung des Sozialen vom konkreten Akteur, ist negativ bewertet worden. In der Durkheim'schen Tradition wird dem Sozialen ein emergenter Status zugeschrieben; hierin und in dem Postulat, Soziales durch Soziales zu erklären, liegt die Basis für die gesamte kollektivistische Soziologie (vgl. Vanberg 1975; Bohnen 2000).

Kommen wir nun zur Gegenstandsbestimmung der Soziologie durch Weber. In seinem Werk *Wirtschaft und Gesellschaft* definiert er: »Soziologie [...] soll heißen: eine Wissenschaft, welche soziales Handeln deutend verstehen und dadurch in seinem Ablauf und seinen Wirkungen ursächlich erklären will. ›Handeln‹ soll dabei ein menschliches Verhalten (einerlei ob äußeres oder innerliches Tun, Unterlassen oder Dulden) heißen, wenn und insofern als der oder die Handelnden mit ihm einen subjektiven *Sinn* verbinden. ›Soziales‹ Handeln aber soll ein solches Handeln heißen, welches seinem von dem oder den Handelnden gemeinten Sinn nach auf das Verhalten *anderer* bezogen wird und daran in seinem Ablauf orientiert ist« (Weber 1980: 1).

Hier wird also zunächst zwischen Verhalten und Handeln unterschieden. ›Verhalten‹ ist dabei die umfassendere Kategorie, zu der alle motorischen, kognitiven, verbalen und emotionalen Aktivitäten eines Organismus gehören. Verhalten kann mechanisch, routinehaft und unbewusst ablaufen, es schließt auch spontane Reaktionen ein.

›Handeln‹ hat hingegen immer einen Sinn, und zwar einen *subjektiv gemeinten* Sinn. Es geht also um die Pläne, Absichten, Reflexionen und Antizipationen, die ein Handelnder seinem Handeln unterlegt, nicht etwa um einen objektiv ›richtigen‹ oder metaphysisch ergründeten ›wahren‹ Sinn. »Darin liegt der Unterschied der empirischen Wissenschaften vom Handeln: der Soziologie und der Geschichte, gegenüber allen dogmatischen: Jurisprudenz, Logik, Ethik, Aesthetik, welche an ihren Objekten den ›richtigen‹, ›gültigen‹ Sinn erforschen wollen« (ebd.: 1f.). Wenn wir also von ›Sinn‹ reden, dann sind die Vorstellungen, Absichten und Situationsinterpretationen gemeint, die der Akteur seinem Handeln unterlegt. Und selbstverständlich müssen diese von niemandem geteilt werden. Im Gegenteil, Andere mögen sie für falsch und fehlerhaft halten oder als unbedarft, naiv und uninformiert betrachten – das Entscheidende ist, dass die subjektive Weltsicht des Akteurs dessen Handlungsentscheidungen determiniert.

Zum ›sozialen Handeln‹ gehört dann noch, dass dieser Sinn auf andere Akteure verweist. Das Handeln bezieht sich auf andere Personen und deren Eigenschaften, Entscheidungen und

Handlungen. Es kann z. B. durch andere Akteure bedingt sein oder anderes Handeln hervorrufen wollen. Immer ist es seiner Intention nach auf andere Individuen bezogen.

Wenn die Soziologie sich also mit dem sinnhaften Handeln befasst, dann gehört die Analyse des subjektiven Sinns gewiss zur soziologischen Kernarbeit. Nachvollziehendes Verstehen und deutendes Interpretieren sind ein zentraler Teil der soziologischen Vorgehensweise. Aber dabei darf es die Soziologie nicht belassen; zum Verstehen muss noch das ursächliche Erklären hinzukommen.

Wir können also festhalten, dass Durkheim und Weber den Gegenstandsbereich der Soziologie sehr ähnlich definieren. Allerdings fällt auf, dass dem Individuum bei Weber ein wesentlich stärkeres Gewicht zukommt als bei Durkheim. Doch auch bei Weber orientiert sich die substanzielle soziologische Arbeit an kollektiven Phänomenen und nicht an Individualhandlungen.

Natürlich lässt sich die Frage nach der Definition der Soziologie in viele Richtungen verfolgen. Hier soll nur auf zwei weitere Bestimmungen aufmerksam gemacht werden, die für die akteurorientierte Soziologie und das Rational-Choice-Paradigma besonders wichtig sind. Sie stellen das bisher Gesagte nicht etwa in Frage, sondern thematisieren vielmehr einige zusätzliche Aspekte und Phänomene.

Zum einen ist dies der Aspekt des situationsorientierten Handelns. Gemeint ist die Tatsache, dass sich das Handeln von Akteuren oft fast ausschließlich aus ihrer Handlungssituation verstehen und erklären lässt. Darauf hat etwa Norbert Elias (1897–1990) mit seinem Konzept der ›Figurationssoziologie‹ hingewiesen (vgl. Elias 1996). In der Abhandlung *Was ist Soziologie?* verdeutlicht er seinen Ansatz am Beispiel von zwei Stämmen, die im Urwald leben und sich immer wieder heftig bekriegen, weil das gemeinsame Habitat nicht genügend Nahrung zum Überleben beider Stämme bereitstellt. Elias betont nun, dass dieses Verhalten nur dann angemessen erklärbar wird, wenn man die (Zwangs-)Verflechtung der Stämme berücksichtigt. Was der eine sammelt oder erjagt, schmälert die ohnehin bescheidenen Möglichkeiten des anderen. »Man hat es hier [...]

mit einem Verflechtungsprozeß zu tun. Die beiden Stämme sind Rivalen für Nahrungschancen, die sich verknappen. Sie sind voneinander abhängig: Wie bei einem Schachspiel [...] bestimmt jeder Zug des einen Stammes den des anderen und umgekehrt. Die internen Arrangements der beiden Stämme werden in höherem oder geringem Maße durch Abhängigkeit voneinander bestimmt. Sie haben eine Funktion füreinander: die Interdependenz von Individuen oder von Gruppen von Individuen als Feinde stellt nicht weniger eine funktionale Beziehung dar, als ihre Beziehung als Freunde, als Mitarbeiter, als durch Arbeitsteilung voneinander abhängige Spezialisten. Die Funktion, die sie füreinander haben, beruht letzten Endes darauf, daß sie kraft ihrer Interdependenz einen Zwang aufeinander ausüben können.« Und dann fährt Elias fort: »Die Erklärung für die Handlungen, für die Pläne und Zielsetzungen jedes der beiden Stämme läßt sich nicht finden, wenn man sie als freigeählte Entscheidungen, als Pläne und Zielsetzungen des einzelnen Stammes ansieht, wie er erscheint, wenn man ihn ganz für sich und unabhängig von dem anderen betrachtet, sie lassen sich nur finden, wenn man die Zwänge in Betracht zieht, die sie [...] als Feinde aufeinander ausüben« (ebd.: 80).

In diesem Beispiel ist klar, dass das Töten nicht aus irgendwelchen individuellen Leidenschaften, Erziehungsdefiziten oder Triebstauungen erklärt werden kann, sondern nur aus der sozialen Verflechtung der Akteure. Allgemeiner könnte man sagen, dass es die sozialen Interaktionsstrukturen sind, die den Akteuren gleichsam ihre Logik auferlegen und Handlungen fast erzwingen. Somit ist es »die Aufgabe der Soziologie [...] diese Undurchschaubarkeit der menschlichen Beziehungsgeflechte durchschaubarer zu machen« (ebd.: 107).

Ganz ähnlich argumentiert Karl R. Popper (1902–1994). Auch er betont die Zentralität der Handlungssituation bzw. Umgebungsstruktur für das Handeln der Akteure, erweitert die bislang dargelegten Konzepte jedoch in einem Punkt: »Eine *objektiv*-verstehende Sozialwissenschaft kann unabhängig von allen subjektiven oder psychologischen Ideen entwickelt werden. Sie besteht darin, daß sie die *Situation* des handelnden Menschen hinreichend analysiert, um die Handlung aus der Situa-

tion heraus ohne weitere psychologische Hilfe zu erklären. Das objektive ›Verstehen‹ besteht darin, daß wir sehen, daß die Handlung objektiv *situationsgerecht* war« (Popper 1972: 120). Zwar müsse man unter Umständen auch die psychologischen Beweggründe des Menschen berücksichtigen, »[...] aber dieser psychologische Teil der Erklärung ist oft sehr trivial im Vergleich zu der detaillierten Bestimmung seiner Handlungen durch das, was man die *Logik der Situation* nennen könnte« (Popper 1992: 114).

Wie bereits Durkheim, Weber und Elias rät also auch Popper davon ab, sich in individual-psychologische Interpretationen zu begeben; vielmehr soll die Handlungssituation zum Kern der soziologischen Analyse werden. Und diese Situation umfasst für den Akteur im Wesentlichen soziale Tatbestände wie Normen, Institutionen oder die Erwartungen anderer Akteure, die mit ihm kooperieren und konkurrieren. Sie umfasst aber auch die von Elias betonten Merkmale, nämlich die Verflechtungen, in denen die Akteure stehen. Für den Handelnden ist dies der unverrückbare, quasi objektive Rahmen seiner Handlungen. Demzufolge kann man Soziologie als Analyse der Logik der Situation begreifen. Wieder sind es nicht primär die individuellen Bedürfnisse, Triebe oder genetischen Dispositionen, die das Handeln der Individuen erklären, sondern vielmehr die soziale Situation, wie sie der Akteur interpretiert.

Kommen wir schließlich zu einem weiteren Aspekt, der zum Gegenstandsbereich der Soziologie gehört. Er betrifft die sog. ›unintendierten Folgen sozialen Handelns‹. Auf dieses Phänomen wurde von verschiedenen Sozialwissenschaftlern hingewiesen, ohne dass es in systematischer Weise theoretisch und empirisch aufgearbeitet worden wäre. Erst in den letzten Jahren ist das Thema mehr und mehr in den Blickpunkt des soziologischen Interesses gerückt. Zu dieser Entwicklung hat sicher Boudon mit seinem Buch *Die Logik des gesellschaftlichen Handelns* (1980) beigetragen.

Das Konzept der unintendierten Folgen sozialen Handelns verweist darauf, dass viele soziale Tatsachen nicht das beabsichtigte Ergebnis individuellen Handelns sind, sondern »das *indirekte, unbeabsichtigte und oft unerwünschte Nebenprodukt solcher*

Handlungen« (Popper 1992: 110) darstellen. Robert K. Merton (1936; 1995/1949: 59ff.) zeigt an einer Reihe von prominenten Soziologen, dass dieser Aspekt für die soziologische Analyse immer von großer Bedeutung war. Er schlägt vor, die Folgen sozialen Handelns auch begrifflich entsprechend zu differenzieren: »Aus diesem Grunde wurde die Unterscheidung zwischen den manifesten und den latenten Funktionen getroffen; wobei mit den ersten diejenigen objektiven Folgen für eine bestimmte Einheit (eine Person, eine gesellschaftliche Gruppe, ein soziales oder kulturelles System) gemeint sind, die zu ihrer Angleichung oder Anpassung beitragen und auch so beabsichtigt waren; mit den zweiten die unbeabsichtigten und unerkannten derartigen Folgen« (Merton 1995/1949: 61).

Die unbeabsichtigten Folgen absichtsvollen Handelns können sehr unterschiedlicher Art sein. Immer wieder wird in diesem Zusammenhang auf Adam Smith verwiesen, der das Bild von der ›invisible hand‹ entwarf und damit verdeutlichte, dass individuelle Wirtschaftsakteure, die nur auf ihren eigenen Profit aus sind, genau dadurch auch die Wohlfahrt aller anderen fördern. Der erholungs- und ruhesuchende Urlauber sitzt im Stau auf der Autobahn fest, weil die anderen ebenso Ruhe und Erholung suchen. Manche Bauern züchten immer dann verstärkt Schweine, wenn der Preis für Schweinefleisch hoch ist; aber da sich ihre Konkurrenten genauso verhalten, steigt das Angebot – und die Preise fallen. Und schließlich lassen sich auch die in der Soziologie so relevanten Normen als ungewollte Folgen von Konflikten darstellen. So spricht z. B. vieles dafür, dass unsere Eigentumsrechte auf eben diese Art entstanden sind und nicht etwa von einer gesetzgebenden Versammlung in einem Akt rationaler Entscheidung unter Abwägung der Vor- und Nachteile beschlossen wurden.²

All diesen Beispielen ist gemeinsam, dass hier ungewollt soziale Realitäten geschaffen werden, die für die beteiligten Akteure dann objektive Konsequenzen haben. Im Hinblick auf den Gegenstandsbereich der Soziologie bemerkt Esser: »Es mag aufgefallen sein, daß mit der Idee der unintendierten Folgen absichtsvollen Handelns die beiden anderen Gegenstandsbereiche – Durkheims soziologischer Tatbestand und Paretos nicht-logi-

sche Handlungen – gleichzeitig mit erfaßt sind. Die Folgen treten durchaus auch gegen die Absichten der Beteiligten ein. Und sie haben somit genau die Eigenschaft, die Durkheim als wichtigstes Merkmal des Gegenstandes der Soziologie überhaupt reklamierte: Eigenständigkeit und Unabhängigkeit von den individuellen Absichten der Akteure. Und die Akteure handeln auf eine – manchmal scheinbar rührend naive, häufig anscheinend völlig ignorante, oft genug auch auf den ersten Blick wenigstens, erschreckend dumme – Weise nicht-logisch und irrational. Aber sie produzieren – gerade dadurch, daß sie aus ihrer Sicht keineswegs naiv, ignorant oder dumm handeln, und oft genug, ohne daß sie anders könnten – äußerst stabile, eigendynamische kollektive Folgen, die manchmal ungeplant erfreulicher, gelegentlich aber auch unausweichlich zerstörerischer Art sind« (Esser 1993a: 26).

Die Struktur soziologischer Erklärungen

Die Soziologie als wissenschaftliche Disziplin hat prinzipiell die gleiche Aufgabenstellung wie andere Fächer auch: Sie ist eine Erfahrungswissenschaft, die empirische Phänomene beschreiben und erklären will, wobei Letzteres das Erstere einschließt und voraussetzt.

Der Begriff ›Erklärung‹ hat in den Wissenschaften einen klaren Inhalt: Im Kern bedeutet er *die Angabe von Ursachen* für das Auftreten von bestimmten Phänomenen. Man könnte auch sagen, Wissenschaft beantwortet Warum-Fragen. Gelingt es der Wissenschaft, die Ursachen für die verschiedenen Phänomene zu benennen, dann sind solche Theorien zugleich die Grundlage für praktisches Handeln. Denn erst mit der Kenntnis der Ursachen wird sowohl die Prognose als auch die technische Manipulation von natur- und sozialwissenschaftlichen Ereignissen möglich.

Da uns die empirischen Fakten nie direkt zugänglich sind, sondern nur als in Sprache gefasste Realität, streben die Erfahrungswissenschaften nach Aussagen, die empirische Phänomene mit ihren (möglichen) Ursachen in Verbindung bringen. Sol-

che Aussagen nennt man *Theorien*. Auch wenn der Theoriebegriff in der Soziologie häufig viel weiter gefasst wird, besteht die Entwicklung von Theorien in der Angabe von Ursachen. Aussagen, die nicht Ursachen mit Wirkungen in Verbindung bringen, sind keine Theorien und sollten auch nicht so genannt werden.

Es liegt auf der Hand, dass die Erfahrungswissenschaften nach Theorien suchen, die den realen Vorgängen entsprechen und die Realität möglichst genau und zuverlässig abbilden. Wenn unsere Theorien dies leisten, dann können sie als empirisch bewährte Theorien betrachtet werden.

Carl G. Hempel (1905–1997) und Paul Oppenheim (1885–1977) haben die Struktur von wissenschaftlichen Erklärungen eingehend untersucht und beschrieben (vgl. Hempel/Oppenheim 1948). Danach lassen sich mehrere Komponenten einer vollständigen Erklärung benennen: Man unterscheidet zwischen dem zu erklärenden Phänomen, dem Explanandum, und dem Erklärenden, dem Explanans. Das Explanans besteht aus einer Theorie, die allgemein, d. h. ohne Raum-Zeit-Bezug, formuliert ist, sowie aus der empirischen Beschreibung der vorliegenden Ursache. Die Theorie verbindet Ursache und Wirkung: wenn A dann B. Liegt nun A empirisch vor, dann muss – bei Richtigkeit der Theorie – an einer bestimmten Raum-Zeit-Stelle auch B folgen. Wir haben es also mit einer logisch-deduktiven Argumentation zu tun.

Diese Erklärungsfigur ist für alle empirischen Wissenschaften gleich. Da die verschiedenen Disziplinen aber unterschiedliche materiale Fragestellungen bearbeiten, kann man bei der Soziologie eine typische Argumentationsweise entdecken, die sich auf die Verbindung von individuellen und sozialen bzw. kollektiven Aspekten richtet. Es sind vor allem vier Soziologen, die diesen Gedanken einer spezifisch soziologischen Argumentation entwickelt haben: Lindenberg und Wippler (1978), Coleman (1991a; 1991b) sowie Esser (1993a).

Wir wollen der Frage nach einer angemessenen Charakterisierung der soziologischen Erklärungsstrategie im Folgenden anhand von zwei Beispielen nachgehen, die sich bei Coleman finden (vgl. Coleman 1991a: 1ff.; 1991b: 141f.). Das erste Beispiel geht auf Webers berühmte Studie *Die protestantische Ethik und*

der *Geist des Kapitalismus* (1993/1904–05) zurück. Ausgangspunkt bzw. Explanandum ist eine empirische Tatsache: »Ein Blick in die Berufsstatistik eines konfessionell gemischten Landes pflegt, mit relativ geringen Abweichungen und Ausnahmen, eine Erscheinung zu zeigen, welche mehrfach in der katholischen Presse und Literatur und auf den Katholikentagen Deutschlands lebhaft erörtert worden ist: den ganz vorwiegend *protestantischen* Charakter des Kapitalbesitzes und Unternehmertums [...]« (ebd.: 1). Wie ist das zu erklären?

Weber verdeutlicht, was er unter »Geist des Kapitalismus« versteht: eine »*ethisch* gefärbte Maxime der Lebensführung« (ebd.: 13f.), die auf »*Erwerb* von Geld und immer mehr Geld, unter strengster Vermeidung alles unbefangenen Genießens« (ebd.: 15) aus ist. Der Gelderwerb ist hier frei von hedonistischen Motiven und als reiner Selbstzweck gedacht. »Diese für das unbefangene Empfinden schlechthin sinnlose Umkehrung des, wie wir sagen würden, »natürlichen« Sachverhalts ist nun ganz offenbar ebenso unbedingt ein Leitmotiv des Kapitalismus, wie sie dem von seinem Hauche nicht berührten Menschen fremd ist« (ebd.: 15). Demzufolge tut man seine Arbeit nicht wegen der materiellen Gratifikation, sondern um der Pflichterfüllung willen. »Eine solche Gesinnung aber ist nichts Naturgegebenes. Sie kann weder durch hohe noch durch niedere Löhne unmittelbar hervorgebracht werden [...]« (ebd.: 21). Soziologisch stellt sich nun die Frage, wie diese Vorstellungen entstanden sind.

Die entscheidende Ursache sieht Weber in der calvinistischen Religionsphilosophie, die den Gläubigen eine bestimmte Lebensführung nahelegt. Die Prädestinationslehre besagt in ihrem Kern, dass Gott die Menschen nach seinem Willen und seiner Gnade erwählt (oder verwirft) und dass dieser Gnadenakt vom menschlichen Handeln unabhängig und unbeeinflussbar ist. »Was wir wissen, ist nur: daß ein Teil der Menschen selig wird, ein anderer verdammt bleibt. Anzunehmen, daß menschliches Verdienst oder Verschulden dieses Schicksal mitbestimme, hieße Gottes absolut freie Entschlüsse, die von Ewigkeit her feststehen, als durch menschliche Einwirkung wandelbar ansehen: ein unmöglicher Gedanke« (ebd.: 61). Für die Gläubigen ist dies natürlich eine sehr bittere und trostlose Lehre, und sie blei-

ben ein Leben lang zutiefst verunsichert. Vor ihrem Hintergrund ist die Frage, ob die Erwähltheit nicht doch irgendwie erkennbar sei, natürlich von großer psychologischer Bedeutung.³ Vonseiten der Seelsorge wurden im 17. Jahrhundert zwei Ratschläge erteilt: »Es wird einerseits schlechthin zur Pflicht gemacht, sich für erwählt zu *halten*, und jeden Zweifel als Anfechtung des Teufels abzuweisen. [...] An Stelle der demütigen Sünder, denen Luther, wenn sie in reuigem Glauben sich Gott anvertrauen, die Gnade verheißt, werden so jene selbstgewissen ›Heiligen‹ gezüchtet, die wir in den stahlharten puritanischen Kaufleuten jenes heroischen Zeitalters des Kapitalismus und in einzelnen Exemplaren bis in die Gegenwart wiederfinden. Und andererseits wurde, um jene Selbstgewißheit zu *erlangen*, als hervorragendstes Mittel *rastlose Berufsarbeit* eingeschärft. Sie und sie allein verscheuche den religiösen Zweifel und gebe die Sicherheit des Gnadenstandes« (ebd.: 71). An anderer Stelle heißt es weiter: »Das bedeutet nun aber praktisch, im Grunde: daß Gott dem hilft, der sich selber hilft, daß also der Calvinist [...] seine Seligkeit [...] *selbst ›schafft*«, daß aber dieses Schaffen *nicht* wie im Katholizismus in einem allmählichen Aufspeichern verdienstlicher Einzelleistungen bestehen *kann*, sondern in einer *zu jeder Zeit* vor der Alternative: erwählt oder verworfen? stehenden *systematischen Selbstkontrolle*« (ebd.: 74f.).

Damit wird die höchst unterschiedliche Lebensführung im Calvinismus und Katholizismus deutlich. Der mittelalterliche Katholik lebt von der Hand in den Mund und erwirbt sein Seelenheil durch *einzelne, unsystematische* gute Taten, die wie Beiträge zu einer Versicherung wirken. Der Calvinist hingegen muss auf eine systematische und disziplinierte Lebensführung setzen: Sein Handeln ist »ausschließlich auf [...] die Seligkeit [...] ausgerichtet, aber *eben deshalb* in seinem diesseitigen Verlauf *rationalisiert* und beherrscht von dem ausschließlichen Gesichtspunkt: Gottes Ruhm auf Erden zu mehren [...]« (ebd.: 77f.). Hier liegt die Wurzel für die konstante Reflexion und systematisch asketische Lebensführung, die reformierte Christen so von den Katholischen unterscheidet. Und damit ist auch die Frage beantwortet, warum Kapitalbesitz und Unternehmertum in vorwiegend protestantischen Händen liegen und warum die kapita-

listische Ökonomie in protestantisch geprägten Ländern weiter vorangeschritten ist.

Kommen wir zu Colemans zweitem Beispiel: Beim Vergleich zwischen amerikanischen und japanischen Autos lässt sich regelmäßig zeigen, dass die japanischen Fabrikate eine deutlich höhere Zuverlässigkeit und Fertigungsqualität haben: Japanische Autos lassen ihre Besitzer viel seltener im Stich als vergleichbare Konkurrenzprodukte aus den USA oder Deutschland. Dies war für den Direktor von *General Motors* (GM) Grund genug, der Sache nachzugehen. Natürlich liegen hier eine ganze Reihe von Erklärungsansätzen vor. Die beliebteste Variante geht davon aus, dass japanische Arbeiter gewissenhafter und zuverlässiger arbeiten und dass diese Gewissenhaftigkeit und Zuverlässigkeit mit der japanischen Kultur, Tradition und Erziehung zusammenhängen.

Der Direktor von GM aber sah sich die Dinge genauer an. Er studierte den Herstellungsprozess bei Honda und stieß neben vielen Übereinstimmungen mit den amerikanischen Produktionstechniken auf einen wichtigen Unterschied. Honda setzte eine bestimmte Strategie bei der Qualitätskontrolle ein: die rückwärts gerichtete Kontrolle (*backward policing*). Coleman beschreibt dieses Prinzip so: »Jede Einheit, die an dem Herstellungsprozeß und der Verschiffung der Automobile beteiligt war, hatte das Recht, Inputs, die sie erhielt, zurückzuweisen und wurde von den nachfolgenden Einheiten für ihre Outputs voll zur Rechenschaft gezogen, da diese ihrerseits das Recht der Zurückweisung besaß. Wenn Teile, die auf eine Fertigungsstraße gelangten, nicht den Bestimmungen entsprachen, konnte die Einheit, die diese Straße betrieb, oder auch jedes Mitglied der Einheit diese Teile zurückweisen, selbst wenn dies bedeutete, daß die Straße geschlossen wurde. Die Einheit, die die Teile geliefert hatte, wurde für die Ausfallzeit verantwortlich gemacht. Jede Einheit hatte einen Kontrolleur, der jedoch nicht am Ende dieses Herstellungsschrittes tätig wurde, sondern gleich zu Beginn« (Coleman 1991b: 141).

Honda (und andere japanische Hersteller) hat also eine Qualitätssicherung, die nicht beim fertigen Produkt ansetzt, sondern bei jedem relevanten Herstellungsschritt auf den jeweils voran-

gegangenem gerichtet ist. Bei amerikanischen und europäischen Herstellern wurde lediglich das Endprodukt begutachtet. Dies ist aber nur eine oberflächliche Maßnahme; die gründlichste Qualitätskontrolle überließ man einfach den Kunden.

Die Elemente der soziologischen Erklärung

Betrachtet man die beiden Beispiele aus einer analytischen Perspektive, so lassen sich einige Gemeinsamkeiten bzw. eine gemeinsame Struktur ausmachen.

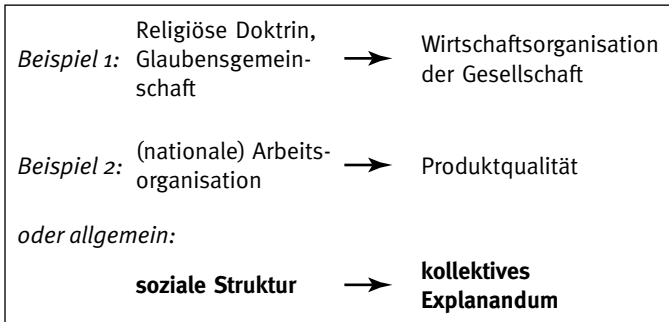
1. In beiden Fällen haben wir es mit einem eindeutig soziologischen Explanandum zu tun, denn es handelt sich um soziale oder kollektive Phänomene. Der vorwiegend protestantische Charakter des Kapitalbesitzes und Unternehmertums ist kein individuelles, sondern ein soziales Merkmal. Dasselbe trifft für die Qualität der Automobile zu. Sie ergibt sich im Wesentlichen aus der Kooperation aller am arbeitsteiligen Produktionsprozess Beteiligten, ist also Resultat kollektiver Bemühungen.⁴

2. Auch die Ursachen sind sozialer oder kollektiver Art: Einmal ist es die Zugehörigkeit zu einer Religionsgemeinschaft mit ihrer spezifischen Doktrin, das andere Mal die Eingebundenheit in eine besondere nationale Arbeitsorganisation. In beiden Fällen wird eine *soziale Struktur mit bestimmten Regeln, in die die Akteure eingebunden sind*, als Ursache für die zu erklärenden Phänomene gesehen.

Bis hierher ist also dem Durkheim'schen Postulat, Soziales durch Soziales zu erklären, genüge getan: Beide Beispiele verbinden Ursache und Wirkung auf einer sozialen oder Makroebene. Schematisch lässt sich dies wie in Abbildung 1 darstellen.

Die religiöse Struktur einer Gesellschaft *als solche* bewirkt aber noch keineswegs eine bestimmte Wirtschaftsorganisation. Und auch eine bestimmte Arbeitsorganisation oder Qualitätskontrolle führt nicht *direkt und unvermittelt* zu einer hohen Produktqualität. Die Auswirkungen der sozialen Struktur (oder des sozialen Kontextes) und der dort geltenden Regeln sind vielmehr immer über individuelle Akteure vermittelt: Sie sind die Träger des Geschehens. Erst durch diesen Bezug lassen sich so-

Abbildung 1: Die Makro-Makro-Korrelation



ziale Phänomene *sinnvoll* interpretieren und erklären. Das bedeutet aber nicht, dass behauptet wird, soziale Tatbestände seien auf individuelles Handeln reduzierbar. Gerade dies wurde ja in den Ausführungen zur Definition der Soziologie deutlich verneint.

Wenn man jedoch den Rückbezug sozialer Phänomene auf individuelles Handeln erklärungs-technisch ausschließen will, wie dies in der holistischen Soziologie⁵ der Fall ist, dann bleibt nur der Weg in die Unterstellung einer *sozialen Emergenz*.⁶ Um zu verdeutlichen, was damit gemeint ist, soll nochmals auf Durkheim verwiesen werden. Er zeigt z. B. auf, wie die Sprache, das Münzsystem, die Rechte und Pflichten, die Traditionen, Sitten und Gebräuche als soziale Tatsachen unser Handeln (mit-)bestimmen, spricht ihnen gar ein von ihrer Nutzung durch die Akteure ›unabhängiges Leben‹ zu (vgl. Durkheim 1976 / 1895: 105). ›Emergenz‹ (laut Duden: das Hervorkommende) bedeutet nun, dass neue, höhere Seinsstufen aus niedrigen entstehen. Nimmt man Durkheims Ausführungen wörtlich, dann ist genau das seine These: Soziale Tatbestände bilden eine eigene ›Seinsstufe‹, haben also ontologischen Charakter. Esser beschreibt die dahinter stehende Vorstellung wie folgt: »Der Hintergrund dieser Auffassung ist die Vorstellung, daß sich in der *Zusammenfügung* von Elementen so etwas wie *ontologische Sprünge* ereignen können. Die *Kombination* bzw. die *Komposition* einzelner Elemente ergebe dann eine ganz *neue* Seinsebene. Die kombinierten Elemente stellen jeweils gänzlich *neue* Wirklichkeiten dar, die

eigenen Gesetzen folgen« (Esser 1993a: 404). Es liegt auf der Hand, dass solche neuen Fakten nicht durch das Wirken von Elementen der unteren Ebene erklärt werden können. Gesellschaft wird hier als eine ›Ganzheit‹, als ein holistisches Gebilde gesehen, »ausgestattet mit eigenem ›Wesen‹, sogar mit eigenem ›Bewußtsein‹ und nicht unauflösbaren inneren Zusammenhängen« (ebd.: 405); ihr wird sogar ein eigenes Handeln, Fühlen und ›Kollektivbewusstsein‹ zugeschrieben.

Derartige Vorstellungen werden von der individualistischen oder akteurorientierten Soziologie abgelehnt, da sie auf eine unhaltbare Metaphysik des Sozialen hinauslaufen. Die Existenz und Wirksamkeit sozialer Fakten soll natürlich nicht bezweifelt werden, aber ›der Gesellschaft‹, ›der Gruppe‹ oder ›dem System‹ wird kein irgendwie gearteter ontologischer Status zuerkannt. Die einzige Instanz, die denken, fühlen und handeln kann, ist das Individuum. Und deshalb müssen auch alle sozialen Erscheinungen als gewolltes oder unintendiertes Produkt sozialen Handelns aufgefasst werden.

Bislang wurde eine soziologische Erklärung durch die Elemente ›soziale Struktur‹ und ›kollektives Explanandum‹ gekennzeichnet (vgl. Abb. 2 auf S. 24). Beide Phänomene liegen auf der nicht-individuellen, d.h. auf der sozialen oder Makroebene. Folgt man nun der Idee der individuellen Fundierung von soziologischen Erklärungen, dann lassen sich zwei weitere Elemente festmachen, die das individuelle Handeln betreffen und *unterhalb* der Kollektiv- oder Makroebene angesiedelt sind.

3. Betrachtet man die Argumentation von Weber oder Coleman genau, dann wird zunächst das Zusammenspiel von sozialer Struktur und individueller Handlungssituation thematisiert. Weber beschreibt detailliert die Weltsicht der Protestanten und führt im Kontrast jeweils die der Katholiken an. Für den Protestanten ist *jede* Lebenssituation ein Test auf seine Erwähltheit. Für den Katholiken ist dies keineswegs so. Manche Situationen können aus seiner Sicht sogar allein der Befriedigung hedonistischer Ziele dienen und völlig irrelevant für sein Seelenheil sein. Auch die Arbeiter bei *Honda* und bei *General Motors* interpretieren ihre Situation verschieden. Für Erstere legt die Arbeitsorganisation es nahe, in den übernommenen Autos Zwi-

schenprodukte zu sehen, die dem eigenen Einkommen und Ansehen abträglich sein können; für Letztere ist die Qualität der Autos in jener Hinsicht von eher geringer Bedeutung.

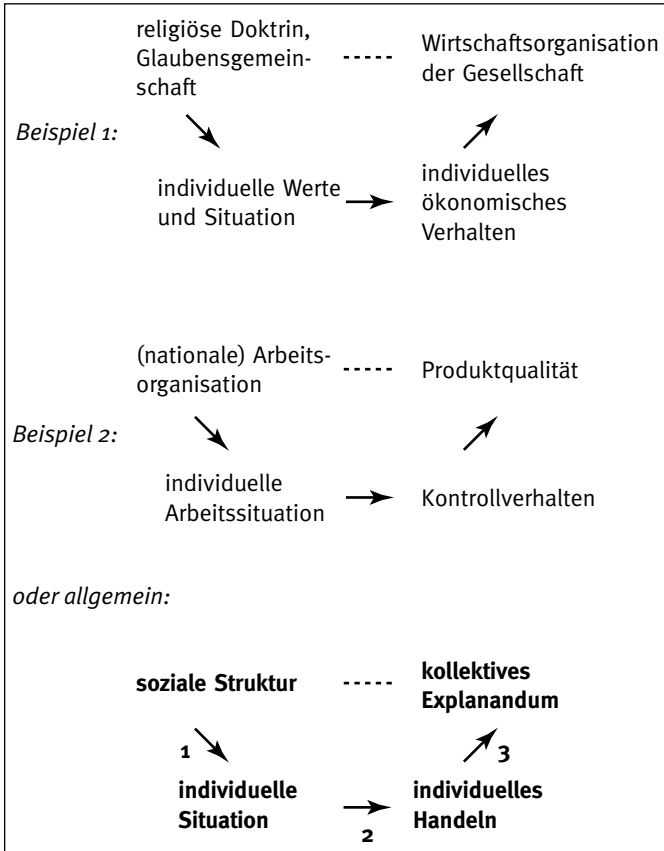
Allgemein kann man festhalten, dass die soziale Struktur offensichtlich die individuelle Interpretation der Situation bestimmt: Die Akteure deuten ihre Handlungssituation vor dem Hintergrund einer Religion oder einer spezifischen Arbeitsablauforganisation, und dies legt ihnen dann ein bestimmtes Verhalten nahe.

4. Und schließlich wählen die Akteure in jeder von ihnen interpretierten Situation die Handlung, die ihnen subjektiv angemessen und vernünftig erscheint. So wird sich der Katholik ab und zu auch ganz profanen Bedürfnisbefriedigungen hingeben, während der Protestant ein derartiges Verhalten als völlig unvernünftig und schädlich empfinden und es deshalb auch lassen würde. Und ebenso unvernünftig wäre es für einen Arbeiter von *General Motors*, jedes Auto, das an seine Bandstation gelangt, auf zuvor gemachte Fehler zu untersuchen. Es würde ihn Zeit kosten, die ihm dann für seine *eigentliche* Arbeit fehlt, und er bekäme wohl jede Menge Ärger mit seinen Kollegen. Der Arbeiter bei *Honda* hingegen wird ganz selbstverständlich und ohne Gewissensbisse jedes Teil kontrollieren und eventuelle Mängel sofort reklamieren. Die subjektive Situationsinterpretation legt den Akteuren also sehr verschiedene Handlungen nahe, die aber trotzdem jeweils rational sind. Folglich können wir die gewählte und durchgeführte Handlung als viertes Element einer soziologischen Erklärung betrachten. Und aus diesem Handeln, das mehr oder weniger gelingen kann und zudem auch unintendierte Nebenfolgen haben kann, entsteht schließlich das zu erklärende kollektive Phänomen.

In Abbildung 2 sind außer diesen vier Elementen einer soziologischen Erklärung und der Makro-Makro-Korrelation drei weitere Relationen gekennzeichnet. Die *Relation 1* verknüpft die Makroebene mit der individuellen Situationsinterpretation. Sie ist nichtlogischer Art und stellt eine – wenn auch sehr plausible – empirische Hypothese dar. Es ist natürlich naheliegend, dass Akteure, die in einem stark religiös geprägten Milieu aufwachsen, auch die entsprechenden Interpretationen der Welt über-

nehmen. Die Prüfung solcher Hypothesen, die *einen Einfluss der sozialen Umwelt auf die Situationsinterpretationen des Akteurs behaupten*, gehört zu den zentralen soziologischen Aufgaben.

Abbildung 2: Struktur einer soziologischen Erklärung



Analytisch betrachtet kann man diese Verbindung bzw. dieses Problem mit Popper (vgl. 1992: 114) auch als die *Logik der Situation* bezeichnen. Das deutet auf den bekannten Umstand hin, dass Situationsinterpretationen oft bereits konkrete Verhaltensweisen nahe legen: Wenn gewisse situative Umstände gegeben sind, ist ein bestimmtes Handeln geradezu logisch zwingend. Die Logik der Situation verknüpft »die *Erwartungen* und die *Be-*

wertungen des Akteurs mit den Alternativen und den Bedingungen der Situation« (Esser 1993a: 94). Wenn es gelingt, die Handlungssituation eines Akteurs so zu rekonstruieren, wie dieser selbst sie interpretiert, dann ist es auch möglich, wie Max Weber darlegte, den Akteur zu *verstehen*.

Häufig bedingen makrosoziologische Variablen, etwa die soziale Position oder kollektive Zugehörigkeiten, die Situationsinterpretation der Akteure und ihre Bewertungen von Handlungsoptionen. So kann der Verzehr einer Speise je nach Religionszugehörigkeit das pure Vergnügen oder eine große Sünde bedeuten. Wer zur Unterschicht gehört und materielle Not leidet, der bewertet politische Parteien kaum nach ihrer Kulturpolitik, sondern eher nach ihrer Sozial- und Steuerpolitik. Wenn sich ein Land durch seine Gesetzgebung als Nicht-Einwanderungsland begreift, dann werden ausländische Arbeitnehmer ihren Aufenthalt als temporär betrachten und von einer späteren Rückwanderung überzeugt sein. Wenn das Familienrecht Ehescheidungen ohne besondere materielle Kosten ermöglicht, dann werden Ehepartner weniger stark von der Dauerhaftigkeit ihrer Beziehung ausgehen und ihr Eheleben entsprechend gestalten. Und wenn die wirtschaftliche Lage sehr schlecht ist, dann werden Studierende zu der Überzeugung gelangen, dass sie nach dem Studium keinen adäquaten Job erhalten. Ganz allgemein kann hier festgehalten werden, dass die soziale Struktur die individuelle Situationsinterpretation deutlich beeinflusst. Diese Verbindung zwischen der objektiven sozialen Struktur und den individuellen Situationsinterpretationen bezeichnet man auch als Brückenhypothesen.⁷

Die *Relation 2* verknüpft die eben beschriebenen Situationsinterpretationen mit dem individuellen Handeln. Hier geht es darum, welche Handlungen von den Akteuren gewählt und ausgeführt werden. Gefragt ist also eine soziologische *Handlungstheorie*, die in der Lage sein muss, die individuelle Situationsdefinition (Ursachenkomplex) so mit dem Handeln (Wirkungskomponente) in Verbindung zu bringen, dass sie auch prognosefähig ist: Wenn die Situationsinterpretation, also die Logik der Situation, bekannt ist, dann muss vorhersagbar sein, wie sich die Akteure verhalten werden.

Nach dem Gesagten ist eine soziologische Erklärung immer auf eine solche Handlungstheorie angewiesen. Sie bildet den Kern der Erklärung und sie verknüpft die subjektive Handlungssituation mit der gewählten und durchgeführten Handlung. Eine soziologische Handlungstheorie muss also die *soziologischen Merkmale* der Situation mit dem Handeln in Verbindung bringen. Diese Theorie sollte natürlich allgemein, d.h. auf alle soziologischen Fragestellungen anwendbar sein. Es wäre sinnlos, für jede Fragestellung eine neue Theorie zu entwickeln. So wie die Gesetze der Mechanik auf alle mechanischen Phänomene angewandt werden können, so muss auch eine soziologische Handlungstheorie auf alle soziologischen Phänomene anwendbar sein. Deshalb spricht man auch vom nomologischen Kern der Handlungstheorie.

Wenn man zunächst einmal davon ausgeht, dass eine solche Theorie des Handelns eine Entscheidungstheorie ist, dann kann es inhaltlich dabei nur um die Auswahl verschiedener Handlungsalternativen gehen. Handeln bedeutet dann primär die Beurteilung und Selektion von Handlungsalternativen. Deshalb kann man diese Relation 2 auch als »*Logik der Selektion*« beschreiben (Esser 1993a: 94ff.).

Schließlich ist in der Abbildung die *Relation 3* eingetragen. Sie führt wieder von der individuellen auf die soziale Ebene. Da mit dieser Mikro-Makro-Verknüpfung individuelle Handlungen zu einem kollektiven Faktum aggregiert oder transformiert werden, spricht man auch von der *Logik der Aggregation* oder von Transformationsregeln (vgl. Lindenberg/Wippler 1978). Bislang existieren nur wenige Arbeiten zum Transformationsproblem. Es dürfte klar sein, dass es sich bei diesen Regeln nicht um empirische Hypothesen, sondern um logische Transformationen handelt, die das kollektive Phänomen als Kombination individueller Effekte bzw. Handlungen definieren. Esser unterscheidet zwischen zwei Arten von Regeln, den »einfachen« und den »komplexen« (Esser 2000a: 1–29). Bei Ersteren handelt es sich um begriffliche Festschreibungen (partielle Definitionen), unter welchen empirischen Bedingungen ein sozialer Tatbestand oder ein kollektives Phänomen vorliegt. So kann man z.B. festlegen, nur dann von Freundschaft zu sprechen, wenn

mindestens zwei Akteure eine bestimmte Einstellung bzw. Verhaltensweise zueinander entwickelt haben. Als einfache statistische Transformationsregeln können die genannten Scheidungs-, Arbeitslosen- oder Geburtenraten gelten. Hier werden empirische Kollektivsachverhalte nach bestimmten mathematischen Regeln gebildet. Bei den ›komplexen‹ Transformationsregeln unterscheidet Esser zwischen institutionellen Regeln und formalen Modellen. Im ersten Fall wird das Kollektivphänomen durch soziale Prozesse gebildet, die festgelegten institutionellen (und juristischen) Vorgaben folgen. Als Beispiel nennt Esser die Überführung der ›rohen‹ Wahlergebnisse in eine Sitzverteilung in einem Parlament, bei der dann eine Reihe von institutionellen Festlegungen (z. B. Fünf-Prozent-Klausel und Überhangmandate) befolgt werden müssen, und in einem nächsten Schritt könnte die Regierungsbildung auf der Grundlage der Sitzverteilung als ein Aggregationsphänomen betrachtet werden. Hier beruht die Transformation – anders als bei den einfachen Regeln – auf einem empirisch ablaufenden sozialen Geschehen. Der zweite Typ der komplexen Aggregation beruht ebenso auf sozialen Prozessen, die dann aber mit Hilfe von statistisch-mathematischen Modellen nachgebildet, in ihrem Ablauf simuliert und im Ergebnis prognostiziert werden können. Bekannt sind hier z. B. Diffusions- oder Schwellenwertmodelle, die das Anwachsen einer Demonstrantenmenge mathematisch korrekt beschreiben.

Zusammenfassend kann man sagen, dass bei einer vollständigen soziologischen Erklärung verschiedene Elemente systematisch in Beziehung gesetzt werden. Der Durkheim'sche Ansatz will Soziales ausschließlich durch Soziales erklären, verbleibt also ganz auf der Makroebene. Die individualistische Soziologie hingegen sieht die sozialen Phänomene in individuellem Handeln begründet. Schließt man sich dieser Perspektive an, dann lassen sich soziale Phänomene verstehen, erklären und in verschiedene Elemente und Verbindungen zerlegen. Hier wurden im Anschluss an Lindenberg und Wippler vier Elemente charakterisiert: die soziale Struktur, die individuelle Situationsinterpretation, das individuelle Handeln und das kollektive Explanandum (vgl. Lindenberg/Wippler 1978: 221ff.). Diese Elemente sind ihrerseits durch Relationen verbunden, die jeweils spezifi-

sche Fragestellungen implizieren. Es sind dies die Fragen, wie Akteure vor dem Hintergrund sozialer Strukturen ihre Handlungssituation deuten (Logik der Situation), wie sich diese Handlungssituation auf die Wahl einer konkreten Handlung auswirkt (Logik der Selektion) und wie sich aus individuellen Handlungen dann wieder kollektive Phänomene ergeben (Logik der Aggregation). Aus methodologischer Sicht ist »das vorgestellte Grundmuster einer Theorie kollektiver Phänomene [...] also weder kollektivistisch, da es auf Erklärung der individuellen Effekte besteht, noch reduktionistisch, da es kollektive Phänomene als Randbedingungen [Ursachen] explizit zuläßt. In komplexeren Theorien werden zudem die erklärten kollektiven Phänomene wiederum zur Grundlage von Anfangsbedingungen für individualistische Propositionen, so daß sich der Kreis schließt und es wenig sinnvoll ist darüber zu spekulieren, ob der Kreis bei den kollektiven Phänomenen oder bei den individualistischen Propositionen beginnt« (ebd.: 226).

Rational Choice

Aus der Definition der Soziologie und der Darstellung der soziologischen Erklärung ergibt sich die zentrale Bedeutung des individuellen Handelns für die Erklärung sozialer Tatbestände. In der Soziologie sind eine ganze Reihe von Vorschlägen für eine allgemeine Handlungstheorie gemacht worden. Das Spektrum reicht von behavioristischen Lern- und Verhaltenstheorien, über den rollen- und normorientierten *homo sociologicus* und der Austauschtheorie bis hin zu phänomenologischen Alltagstheorien (vgl. Turner 1988; 1998). Die Heftigkeit der Debatten lässt dabei manchmal in Vergessenheit geraten, dass die Soziologie eine solche allgemeine Handlungstheorie notwendigerweise braucht, da nur mit ihrer Hilfe die Einflüsse der gesellschaftlichen Faktoren auf das Handeln der Individuen und die Rückwirkungen dieses Handelns auf soziale Tatbestände modelliert werden können. Die Theorie sollte dabei auf alle Akteure und Handlungssituationen anwendbar sein. Der Rational-Choice-Ansatz bemüht sich, diesem Anliegen gerecht zu werden. Bei seiner Darstellung sollen in Analogie zur Logik der soziologischen Erklärung zwei Problembereiche unterschieden werden. Erstens ergibt sich die Frage, wie eine gegebene soziale Struktur mit der individuellen Situationsdefinition korrespondiert. Zweitens geht es darum, welche Handlung ein Akteur in einer gegebenen Situation auswählt und ausführt. Diese Frage nach der Handlungswahl ist der Kern des Rational-Choice-Ansatzes. Schließlich werden einige Probleme der Theorie und Kritiken an ihr dargelegt und nach Möglichkeit geklärt.

Die Definition der Situation

Zur Erklärung sozialer Handlungen und kollektiver Konsequenzen ist nach den bisherigen Ausführungen zunächst ein Argumentationsschritt notwendig, der als Logik der Situation gekennzeichnet wurde. In der Literatur werden für die Explikation dieses Schrittes verschiedene Beispiele angeführt.

Coleman verdeutlicht diesen Punkt an Max Webers »Protes-

tantische Ethik und der Geist des Kapitalismus« (Weber 1993). Dabei wird ein Zusammenhang zwischen der in einer Gesellschaft beobachtbaren Doktrin der protestantischen Religion und den individuellen Werten angenommen. Coleman formuliert: »Die Doktrin der protestantischen Religion erzeugt in ihren Anhängern bestimmte Werte« (Coleman 1991a: 10). Individuen übernehmen danach – etwa über Lern- und Sozialisationsprozesse – sozial vorgegebene Weltinterpretationen und machen sie sich in Form individueller Wertüberzeugungen zu eigen. Auch im zweiten Beispiel von Coleman bestimmt der institutionelle Rahmen bzw. die Arbeitsorganisation das konkrete Verhalten der Arbeiter im Produktionsprozess. Daraus resultiert die Qualität der gebauten Automobile. Unterstellt man an dieser Stelle einmal eine denkbar einfache Handlungstheorie, nach der die Akteure ihre eigenen Vorteile oder Nutzen mehren wollen, dann wird verständlich, dass bestimmte Handlungen eben genau diesem Ziel dienen und andere weniger vorteilhaft sind. Für den überzeugten protestantischen Unternehmer ist sein rastloses Streben nach ökonomischem Erfolg vernünftig und Gewinn bringend. Für den japanischen Arbeitnehmer ist die Kontrolle des angelieferten Zwischenproduktes sehr sinnvoll. Ebenso erscheint es einsichtig, dass in einem anderen religiös-kulturellen Umfeld oder unter einem anderem Produktionsmodus andere Handlungen erwartbar sind. Offensichtlich reagieren und orientieren sich Akteure an bestimmten Vorgaben, die man ganz allgemein als Situation bezeichnen kann. Und für die Soziologie sind – wie oben ausgeführt – natürlich vor allem die sozialen Aspekte der Situation relevant, als die soziologischen bzw. gesellschaftlichen Tatbestände, die unser Handeln prägen.

Soziale Situationen, bzw. allgemeiner gesagt, die soziale Umwelt mit all ihren Elementen und Strukturen, haben nun aber eine bestimmte Eigenart, die für die Soziologie weit reichende Konsequenzen hat. Soziale Situationen haben keine quasi natürlich vorgegebene feststehende Bedeutung, sondern erfahren eine spezifische Interpretation, die zeitlich intra- und interindividuell variieren kann. Wenn man soziales Handeln erklären will, muss man die aktuellen individuellen Situationsdeutungen kennen, die die Akteure ihren Handlungen unterlegen.

An dieser Stelle ist der Verweis auf ein besonders instruktives Beispiel von Robert K. Merton fast unumgänglich. Merton illustriert dies mit einer ›soziologischen Parabel‹: »Wir schreiben das Jahr 1932. Die Last National Bank ist ein florierendes Unternehmen. Ein großer Teil ihrer Ressourcen ist flüssig auch ohne ständigen Zufluß. Cartwright Millingville hat allen Grund, stolz auf das Bankunternehmen zu sein, dem er präsidiert. Bis zum Schwarzen Mittwoch. Als er seine Bank betritt, bemerkt er, daß das Geschäft ungewöhnlich lebhaft ist. Das immerhin ist seltsam, werden doch die Männer vom A.M.O.K.-Stahlwerk und der K.O.M.A.-Matratzenfabrik gewöhnlich erst am Sonnabend ausgezahlt. Und doch stehen da zwei Dutzend ganz offensichtlich aus den Fabriken kommende Männer vor dem Kassenschalter Schlange. Auf seinem Weg ins Büro denkt er noch einigermaßen mitfühlend: ›Hoffentlich sind sie nicht mitten in der Woche rausgesetzt worden. Eigentlich müßten sie um diese Zeit bei der Arbeit sein.‹

[...] so wendet sich Millingville den Papieren zu, die sich auf seinem Schreibtisch stapeln. Doch er hat seine gestochene scharfe Unterschrift noch unter keine zwanzig Papiere gesetzt, als er dadurch aufgestört wird, daß etwas Vertrautes fehlt und etwas Fremdes an sein Ohr dringt. Das diskret-verhaltene Gemurmel des Bankbetriebes ist einem merkwürdigen und lästigen Gezeiter vieler Stimmen gewichen. Eine Situation ist als real definiert worden. Und damit beginnt, was als Schwarzer Mittwoch endet – der letzte Mittwoch, sollte man vielleicht festhalten, der Last National Bank.

Cartwright Millingville hatte noch nie etwas vom Thomas-Theorem gehört. Aber es fiel ihm nicht schwer, zu erkennen, wie es wirkt. Er wußte, daß trotz der relativen Liquidität des Vermögens der Bank das Gerücht über die Zahlungsunfähigkeit, wenn es nur bei genug Anlegern Glauben fand, eben diese Zahlungsunfähigkeit der Bank herbeiführen würde« (Merton 1995/1949: 400).

Bekanntermaßen verleihen Banken die Einlagen ihrer Kunden bzw. legen sie in anderer Weise gewinnbringend an. Deshalb verfügen sie nur über einen eher kleinen Teil der Einlagen. Dies ist so lange kein Problem, wie die Bankkunden auf die Si-

cherheit ihrer Gelder vertrauen. Die Banken müssen dann auch nur einen bestimmten Teil der Einlagen für Auszahlungen flüssig halten. Verlieren aber viele Kunden auf einmal das Vertrauen in die Bank und wollen ihr Geld schnell zurück, so kann es zum Kollaps kommen. Als Ursache genügt bereits ein Gerücht über die Zahlungsunfähigkeit der Bank. Dieses Muster wird als ›self-fulfilling-prophecy‹ bezeichnet. »Die *self-fulfilling-prophecy* ist eine zu Beginn *falsche* Definition der Situation, die ein neues Verhalten hervorruft, das die ursprüngliche falsche Sichtweise *richtig* werden läßt. Die trügerische Richtigkeit der *self-fulfilling-prophecy* perpetuiert eine Herrschaft des Irrtums. Der Prophet nämlich wird den tatsächlichen Verlauf der Ereignisse als Beweis dafür zitieren, daß er von Anfang an recht hatte. (Wir jedoch wissen, daß Millingvilles Bank solvent war und noch viele Jahre überlebt hätte, hätte das irreführende Gerücht nicht die Bedingungen seiner Erfüllung allererst *geschaffen*). So pervers ist die Logik des Sozialen« (ebd.: 401).

In diesem Beispiel schätzen die Akteure eine bestimmte Situation nicht richtig ein: Sie unterstellen der Bank fälschlicherweise Liquiditätsprobleme, wollen dann den abzusehenden eigenen finanziellen Schaden minimieren und verursachen damit letztendlich den Zusammenbruch.⁸ Mit der falschen Situationsdefinition nimmt das Übel seinen Lauf. Merton selbst verweist hier auf das ›Thomas-Theorem‹, demzufolge sich Menschen an dem orientieren, was sie für real halten. »If men define situations as real, they are real in their consequences« (Thomas/Thomas 1928: 572). Menschen handeln nicht aufgrund eindeutiger, intersubjektiv gültiger und damit objektiver Fakten, sondern auf der Basis von mehr oder weniger gut validierten subjektiven Situationsdefinitionen oder Weltinterpretationen.

Das Problem der Situationsdefinition wurde in der Soziologie vor allem vom Symbolischen Interaktionismus aufgegriffen. Auf die prinzipielle Variabilität der Situationsdefinition hat schon George Herbert Mead (1863–1971) hingewiesen. Er zeigt, dass die Sprachfähigkeit des Menschen eine wesentliche anthropologische Voraussetzung für soziales Handeln und gesellschaftliche Kommunikation ist (vgl. Mead 1973). Das zentrale Merkmal der menschlichen Sprache besteht darin, dass sie aus signifikan-

ten Symbolen besteht, deren Bedeutung bzw. Interpretation von den Akteuren weitgehend geteilt wird. In dieser Traditionslinie argumentiert auch Arnold M. Rose: »Der Mensch lebt nicht nur in einer natürlichen, sondern auch in einer symbolischen Umwelt und kann durch Symbole ebenso wie durch physische Reize zum Handeln angeregt werden. Ein Symbol wird definiert als ein Reiz, der für den Menschen eine erlernte Bedeutung und einen erlernten Wert besitzt; die menschliche Reaktion auf ein Symbol orientiert sich eher an Bedeutungen und Werten als an seinen physischen Reizen auf die Sinnesorgane. [...] Praktisch lernt man alle Symbole, die man sich überhaupt aneignet, durch Kommunikation (Interaktion) mit anderen, und deshalb darf man die meisten Symbole als gemeinsame, mit anderen geteilte Bedeutungen und Werte betrachten. Die Tatsache, daß Bedeutungen und Werte von Gegenständen und Handlungen *allgemein anerkannt* werden, verleiht ihnen ›Gültigkeit kraft Übereinstimmung‹. [...] Allerdings muß man sich vor Augen halten, daß dieser Konsensus praktisch *nie vollkommen* ist« (Rose 1973: 267f.; Hervorhebung P.H.; vgl. auch Berger/Luckmann 1974/1966).

Der Symbolische Interaktionismus verweist zu Recht auf dieses Problem. Mit deutlichen Parallelen zur Phänomenologie hat er Fragen nach den Alltagsinterpretationen und der sinnhaften Deutung der Welt immer besonders hervorgehoben und deren verstehendes Nachvollziehen zu einem zentralen Anliegen seiner Analysen gemacht. Thomas Wilson hat die Unterschiede zwischen der Sicht des Symbolischen Interaktionismus und der traditionellen Soziologie gar zu einem Paradigmenstreit stilisiert (vgl. Wilson 1973): Das ›interpretative Paradigma‹ versucht, der skizzierten Eigenheit des menschlichen Handelns Rechnung zu tragen, indem es dem verstehenden Nachvollzug von Sinnkonstruktionen und den darauf aufbauenden Handlungen zu einer eigenständigen Methodologie verhilft. Dem ›normativen Paradigma‹ wirft Wilson vor, die wichtigen Schritte der Situationsinterpretation zu ignorieren und damit einen entscheidenden Grund für die Plastizität menschlichen Handelns zu übersehen, wodurch dieses Handeln inadäquaterweise wie ein naturwissenschaftliches Problem behandelt werde.⁹

Aus der Sicht einer akteurorientierten Soziologie ist das Anliegen des Symbolischen Interaktionismus durchaus berechtigt. Soziales Handeln hat – anders als naturwissenschaftliche Phänomene – eine sinnhafte Dimension, und Handlungen sind deshalb nicht nur erklärbar, sondern auch verstehbar. Allerdings sind die notwendigen Interpretationsleistungen nicht in allen Situationen so ausgeprägt, wie viele Vertreter dieser Richtung glauben. Ein funktionierendes Sozialleben setzt immer auch ein gewisses Maß an übereinstimmenden Interpretationen voraus, die meist qua Sozialisation erworben werden. Ohne diese Gemeinsamkeit in der Sicht der Welt wäre überhaupt kein soziales Leben und damit kein individuelles Überleben möglich. Diese Tatsache wird auch von so prominenten Vertretern des Ansatzes wie Mead und Rose akzeptiert. Richtig ist aber auch, dass es Situationen gibt, für die (noch) keine sozial gültigen oder nur deutlich differierende Interpretationen vorliegen. Dann müssen diese zunächst ermittelt oder zwischen den Beteiligten ausgehandelt werden. Diese Konstellation ist für die Symbolischen Interaktionisten scheinbar der Normalfall. Für Vertreter des ›normativen Paradigmas‹ sind solche Sinngebungsprozesse und das Ringen um eine gemeinsame Situationsdefinition eher die Ausnahme. Erkennt man an, dass grundsätzlich beide Möglichkeiten existieren, so wird aus dem vermeintlichen Paradigmenstreit eine durchaus klärbare empirische Frage. In einem anderen Punkt aber wird die Position des Symbolischen Interaktionismus von Rational-Choice-Vertretern sehr entschieden zurückgewiesen: Die Preisgabe des Erklärungsanspruches, die der Symbolische Interaktionismus (und in seinem Gefolge die Phänomenologie und Ethnomethodologie) postuliert, ist nicht nachvollziehbar (vgl. Schnell/Hill/Esser 1999: 91ff.). Die angesprochenen Situationsdefinitionen werden hier als Resultat von sozialen Prozessen aufgefasst, die einer Erklärung durchaus zugänglich sind. Solche (Definitions-)Prozesse laufen – so die Überzeugung – mit einer inneren Systematik ab und sind damit auch erklärbar.¹⁰

Innerhalb des Rational-Choice-Ansatzes gibt es diverse Bemühungen, den Prozess der Situationsdefinition theoretisch aufzuarbeiten.¹¹ Hier wird versucht, das zentrale Versäumnis

des Symbolischen Interaktionismus zu korrigieren, der sich weitgehend in der Rekonstruktion von Deutungsprozessen erschöpft. Diese Bemühungen um eine Theorie der Situationsdefinition werden unter dem Begriff ›framing‹ zusammengefasst, der auf die notwendige Rahmung bzw. Interpretation von Situationen anspielt und auf Erving Goffman (1996) zurückgeht.¹²

Doch zuvor ist es sinnvoll zu klären, was eine ›Situation‹ im soziologischen Sinne überhaupt ist. Im Anschluss an William I. Thomas und Florian Znaniecki (vgl. 1918: 68) definiert Esser Situationen als Konfigurationen von äußeren und inneren Bedingungen, die ein Akteur seinem Handeln zugrunde legt (vgl. Esser 1999: 35f.). Zu den äußeren Umständen bzw. objektiven Randbedingungen des Handelns gehört die jeweils relevante materielle und soziale Umgebung; also die vorhandenen Ressourcen bzw. Handlungsmittel, die Mitakteure und deren Eigenschaften, die sozialen Regeln sowie die kulturellen Sitten, Gebräuche und Normen. Zu den inneren oder subjektiven Bedingungen zählen hingegen die aktuellen Motive, Kognitionen und Emotionen des Akteurs. Die jeweils vorliegenden Bedürfnisse und Wünsche, das Wissen und Können sowie die Einstellungen, Werte und Erfahrungen bilden also die zweite Situationskomponente. Nun sind die objektiven und subjektiven Situationselemente aber im Allgemeinen von solcher Vielfalt und Komplexität, dass eine Reduktion auf einige wenige handlungsrelevante Elemente unumgänglich ist. Die Aufnahme und Verarbeitung *aller* situativen Umweltreize ist nicht möglich, hätte sie doch eine kognitive Überforderung und Überlastung zur Folge.¹³ Die Akteure blenden also die eher ›unwichtigen‹ Situationsaspekte aus, geben der Situation einen bestimmten Rahmen (*frame*) und handeln dann gemäß dieser (deutlich reduzierten) Interpretation der sozialen Wirklichkeit.

In Auseinandersetzung mit der funktionalistisch geprägten Rollentheorie hat Lothar Krappmann dieses Problem an folgendem Beispiel veranschaulicht: »Ein Ehemann kommt wie üblich von der Arbeit nach Hause und bemerkt, daß seine Frau ihn etwas weniger herzlich begrüßt als sonst und sich schnell, ohne weitere Erklärungen, wieder zurückzieht. Er kennt zwar seine Frau, aber er muß sich jetzt bemühen, ihr Auftreten in dieser

Situation mit vielen möglicherweise relevanten Umständen in Beziehung zu setzen. Läuft irgendwo das Wasser über oder brennt das Essen an? Fühlt sie sich nicht wohl, oder hat sie einen Grund für Vorwürfe. Er wird gut daran tun, verschiedene Hypothesen vorsichtig zu testen, denn falls sie krank ist, wäre es wenig liebevoll, wenn er sich über ihren Empfang beschwerten würde. Ist sie jedoch ernsthaft über ihn verärgert, wäre sie wahrscheinlich erst recht böse, wenn er sich erkundigte, ob die Milch übergekocht sei« (Krappmann 1982: 33). Erst wenn sich der Ehemann zu einer dieser Interpretationen durchgerungen hat, kann er sein Handeln angemessen bestimmen. Aber zuerst muss geklärt werden, welche Situationsdefinition angemessen ist. »Unangemessen« handelt der Akteur in folgender Geschichte: »In London wird ein Passant überraschend Zeuge einer Verbrecherjagd. Er sieht drei Verbrecher von Polizisten verfolgt die Straße hinunterlaufen. Spontan hebt er seinen Spazierstock und schlägt einem der drei Flüchtenden damit über den Schädel. Der Getroffene bricht zusammen und wird in ein Krankenhaus eingeliefert. Der schlagfertige Passant wußte nicht, daß hier ein Film gedreht wurde, und daß vor der Filmkamera die dramatische Darstellung einer Verbrecherjagd ablief« (Helle 1977: 161). Auch hier führte die falsche Situationsinterpretation zu einem »Fehlverhalten«. Die »richtige« Interpretation der Situation ist zweifellos eine entscheidende Voraussetzung für ein vernünftiges soziales Handeln.

Nun stellt sich die Frage, welche Inhalte oder Informationen beachtet oder nicht beachtet werden. Gesucht wird also eine Theorie des *framing* bzw. eine Theorie, die die Konstruktion der Wirklichkeit erklärt. Innerhalb des Rational-Choice-Ansatzes hat Esser (vgl. 1991; 1996) diesbezüglich einen Vorschlag unterbreitet (vgl. auch Lüdemann/Rothgang 1996: 282f.) Er geht davon aus, dass die Interpretation der Situation bzw. das *framing* ein Selektionsprozess ist, dass also unter alternativen Interpretationen eine ausgewählt werden muss, die dann die Handlungsbaasis bildet. Esser zeigt, dass sich diese Auswahl an den Kosten und Nutzen orientiert, die mit einer falschen oder unangemessenen Situationsdefinition verbunden wären. Die Nutzendifferenz zwischen den verschiedenen Situationsinterpretationen ist

also das zentrale Entscheidungskriterium. Die erwartbaren Kosten, die mit einer ›falschen‹ Situationsdefinition einhergehen, werden mit dem Nutzen aus der vermutlich ›richtigen‹ verglichen – und die günstigste Definition wird ausgewählt. Der Ehemann aus obigem Beispiel wird also vor dem Hintergrund langjähriger Erfahrungen mit seiner Frau die Konsequenzen der möglichen Situationsdefinitionen abschätzen: Wie reagiert seine Frau, wenn er sie irrtümlich wie eine Kranke behandelt, und was passiert, wenn sie über ihn massiv verärgert ist und er sich über den kühlen Empfang beschwert? Und die Kunden der Last National Bank werden abwägen, was sinnvoller ist: die Information über einen drohenden Bankrott ernst zu nehmen und zu versuchen, das Ersparte zu retten, oder sie als dummes Gerücht zu betrachten und weiter den üblichen Vergnügungen nachzugehen. »Wenn vom ›richtigen‹ Sinn und der ›richtigen‹ Verfassung viel abhängt, dann ist das ein starkes Motiv [...] zur ›richtigen‹ subjektiven Rahmung der Situation [...]« (Esser 1996: 11; vgl. auch Esser 1991: 56f.).

Bei diesem Vorschlag wird die Rational-Choice-Theorie nicht nur auf die Wahl der Handlungsalternative angewendet, sondern auch als Erklärungsargument für die Entscheidung der vorgängigen Situationsinterpretation gesehen. Esser entwickelt somit ein zweistufiges Entscheidungsmodell. Zunächst wird der *frame* gewählt und innerhalb dieser Situationsdefinition dann eine konkrete Handlung. Diese Konzeption lässt natürlich auch Raum für Prozesse, die der Informationssuche dienen. Wenn die Umstände es zulassen und die Frage der richtigen Situationsdefinition wichtig genug erscheint, dann werden die Akteure versuchen, ihre Entscheidung abzusichern. Sie werden weitere Hinweise für oder gegen eine bestimmte Situationsinterpretation suchen, mit anderen Akteuren über eine angemessene Interpretation diskutieren oder gar verhandeln und dann bewusst entscheiden. Sie werden also all jene Strategien anwenden, die von den Vertretern des Symbolischen Interaktionismus so eindrucksvoll beschrieben, aber nicht erklärt werden.

Empirisch dürfte allerdings ein anderer Ablauf bei der Situationsinterpretation häufiger vorkommen: das automatisierte *framing*, dessen Funktion in der Sozialpsychologie und der *social*

cognition-Forschung herausgearbeitet wurde.¹⁴ Ausgangspunkt ist auch hier die Erkenntnis, daß Wahrnehmungsprozesse einer aktiven Informationsverarbeitung unterliegen. Die Informationsaufnahme und -verarbeitung erfolgt auf der Basis bereits erworbenen Wissens. Dieses ist in Schemata abgelegt (vgl. Abelson 1981; Rumelhart 1984; Fiske 1995), die das organisierte Wissen, inklusive aller Einstellungen, über die Umwelt und uns selbst repräsentieren. Eine Sonderform von Schemata sind Skripte, die unser Wissen und unsere Einstellungen zu Ereignissen oder zum Ablauf von sozialen Prozessen repräsentieren. So haben die meisten Menschen in modernen Gesellschaften z. B. ein ›Restaurantskript‹ entwickelt. Die typischen Ablaufsequenzen lauten: Platz nehmen – Speisekarte lesen – Bestellen – Essen – Bezahlen – Gehen. Die Skripte variieren freilich von Akteur zu Akteur: Einige verfügen nur über diesen wenig elaborierten Typ, während er bei anderen allerlei Verfeinerungen und Differenzierungen aufweist (etwa für das französische, auf Hummer spezialisierte Restaurant). Skripte haben zudem ›slots‹ bzw. Leerstellen, die mit unterschiedlichen Werten bzw. Variablenausprägungen gefüllt sind (etwa Wein, Bier, Mineralwasser etc. für den ›Getränke-Slot‹).

Schemata und Skripte sind für die Definition von Situationen von großer Bedeutung. Die eingehenden Informationen, etwa über eine Situation oder Person, aktivieren häufig ein Schema oder Skript, womit dann alles erworbene Wissen und alle Bewertungen zur Situation oder Person verfügbar sind. Man kann zwei Arten der Informationsverarbeitung unterscheiden: den absteigenden (*top down*) und den aufsteigenden (*bottom up*). Bei der Ersteren wird vom allgemeinen Schema oder Skript auf die speziellen Eigenschaften des Objektes geschlossen. Wird eine Person vor dem Hintergrund des Schemas als ›Beamter‹ kategorisiert, dann werden die eingehenden Informationen vor allem daraufhin geprüft, ob sie mit den gespeicherten Erwartungen und Eigenschaften konform sind. Man erkennt unter Umständen schnell viele Dinge, die zu einem Beamten passen (etwa Zuverlässigkeit, Intelligenz, Genauigkeit), und andere Merkmale, die sich nur schwerlich ins Bild fügen (etwa Dynamik oder Pragmatismus), werden erst gar nicht registriert. Bei

der aufsteigenden Informationsverarbeitung werden die spezifischen Daten hingegen mit mehreren Schemata abgeglichen, und am Ende wird das Schema aktiviert, das am besten passt. Solche aufsteigenden Verfahren haben meist weniger verzerrende Effekte zur Folge als die absteigenden. Praktisch laufen jedoch beide gleichzeitig und in der Regel unbewusst ab. Schemata und Skripte erlauben es, dass aus ganz wenigen passenden Informationen viele weitere Merkmale erschlossen und ergänzt werden, ohne dass entsprechende Fakten vorlägen (vgl. Snyder/Uranowitz 1978).¹⁵ Dies gilt natürlich auch für die Definition von Situationen. Akteure verfügen über einen breiten Fundus an erlernten Schemata und Skripten – man kann auch von mentalen Modellen oder Prototypen sprechen – und diese aktivieren im Normalfall schon auf der Grundlage relativ schwacher Informationen eine ›richtige‹ bzw. sozial angemessene Situationsdefinition. Damit steht den Akteuren sofort alles bislang gespeicherte Wissen inklusive der angemessenen Verhaltensweisen zur Verfügung: Sie wissen, was andere von ihnen erwarten, welche sozialen Verhaltensstandards und Normen gelten und sie wissen auch, was sie besser nicht tun sollten.

Die beiden Positionen, *framing* als Entscheidungsakt oder als Konsequenz einer automatisierten Informationsverarbeitung, stehen nicht im Widerspruch zueinander, sondern markieren lediglich die Endpunkte eines Kontinuums, über das die bewusste Wahrnehmung, Bewertung und Entscheidungsfindung variiert. Insgesamt ist diese Lösung sehr ökonomisch: Im ›Normalbetrieb‹ werden die eingehenden Daten mit den Schemata bzw. Skripten abgeglichen und umgekehrt. Bei entsprechender Passung wird dem Handelnden ganz unbewusst eine entsprechende Situationsdefinition unterlegt. Erst wenn die eingehenden Wahrnehmungsdaten nicht in ein Schema passen, kommt es zum Nachdenken, Vergleichen, bewussten Erkennen und Entscheiden.¹⁶ Dabei sind natürlich nicht nur rein kognitive Aktivitäten erforderlich, sondern gelegentlich auch soziale Interaktionen, bei denen es darum geht, gemeinsam mit anderen eine Situationsinterpretation zu schaffen, die dann für alle verbindlich ist. Man kann einen großen Teil des Sozialisationsprozesses auch in diesem Sinne interpretieren. Hier erwerben

die Mitglieder einer Gesellschaft Schemata und Skripte bzw. ganz allgemein das Wissen, das es ihnen ermöglicht, Situationen in einem sozial akzeptierten Sinn zu deuten.

Insgesamt ist die Diskussion um das *framing* relativ neu. Bislang wurde das Problem zwar gesehen und benannt, aber welchen Regeln bzw. Mechanismen es unterliegt, blieb unklar. Jedenfalls gibt es kaum empirische Analysen dazu.¹⁷

Die Wahl der Handlung

Ausgangspunkt aller Überlegungen zu sozialem Handeln ist die Tatsache, dass Menschen mit ihren Handlungen Probleme lösen bzw. ihre Lebenssituation verbessern wollen. Die Möglichkeiten dazu sind jedoch immer beschränkt. So setzt uns die physische Umwelt mit ihren natürlichen Gegebenheiten Grenzen, die Gesellschaft beschneidet unsere Handlungsmöglichkeiten durch ihre soziokulturelle und ökonomische Verfassung, und schließlich sind die Akteure anthropologisch an eine bestimmte kognitive und biologische Ausstattung gebunden, die ihnen in ihrem Handeln klare Grenzen setzt. Diese Ausstattung weist zwar eine gewisse Binnenvarianz auf, aber insgesamt unterscheidet sich die Spezies Mensch von allen anderen Lebewesen relativ deutlich. So sind Menschen in ihrem Handeln instinktbehaftet, sie besitzen eine besonders ausgeprägte Sprachfähigkeit, und ihre kognitiven Kapazitäten sind ebenfalls weitaus größer als die anderer Spezies (vgl. Reichholf 1990: 115ff.; Leakey 1999). Jede soziologische Handlungstheorie muss diese anthropologischen Konstanten beachten, wenn sie nicht Gefahr laufen will, bei der Theoriebildung realitätsferne Prämissen zu setzen. Für die Theorie der rationalen Wahl hat vor allem Lindenberg gezeigt, mit welchen anthropologischen Annahmen sie sinnvollerweise arbeitet (vgl. Lindenberg 1981: 25; Meckling 1976; Esser 1993a). Sein Modell führt verschiedene Traditionen aus der Soziologie, Evolutionsbiologie und Anthropologie zusammen. Es wird als ›RREEMM-Modell‹ bezeichnet. Diese Abkürzung steht für die zentralen menschlichen Eigenschaften, die eine soziologische Theorie unterstellen kann und muss.

›Resourceful‹ beschreibt die Tatsache, dass Menschen über bestimmte materielle und mentale Ressourcen, wie Intelligenz, Kreativität und Lernfähigkeit, verfügen und diese in ihre Handlungen einbringen.

›Restricted‹ verweist darauf, dass die Handlungsmöglichkeiten aber auch begrenzt sind, weil die materielle und soziale Umgebung nicht alle theoretischen Optionen zulässt.

›Evaluating‹ verdeutlicht, dass Menschen die Konsequenzen ihres Handelns beurteilen und die subjektiv wahrgenommenen Handlungsalternativen abschätzen. Wir bewerten Zustände und Situationen und streben sie dann an oder meiden sie.

›Expecting‹ bezieht sich auf die Erwartungen, die wir mit unseren Handlungen verbinden. So sind z.B. bestimmte Dinge oder Zustände mit großer Sicherheit zu erwarten oder sie sind sehr unsicher.

›Maximizing Man‹ erfasst die Tendenz, dass Menschen mit ihren Handlungen ihren Output maximieren wollen. Sie wählen die Handlung, von der sie den größten Nutzen erwarten.

Das Modell unterstellt also, »daß der Akteur sich Handlungsmöglichkeiten, Opportunitäten bzw. Restriktionen ausgesetzt sieht; daß er aus Alternativen seine Selektionen vornehmen kann; daß er *immer* eine ›Wahl‹ hat; daß diese Selektionen über Erwartungen (expectations) einerseits und Bewertungen (evaluations) andererseits gesteuert sind; und daß die Selektion des Handelns aus den Alternativen der Regel der Maximierung folgt. Diese Regel ist explizit und präzise und anthropologisch gut begründet« (Esser 1993a: 238). Damit ist das Menschenbild des Rational-Choice-Ansatzes umschrieben. Das Modell stellt eine Synthese dar, in die verschiedene soziologische Sichtweisen eingehen. So kann man sowohl den *homo sociologicus*, der sich an sozialen Normen und Rollen orientiert, als auch den nach dem interpretativen Paradigma handelnden Akteur wiedererkennen, der Situationen bewertet und dann seine Handlungsentscheidung trifft. Das Modell ist also hinreichend offen und integrationsfähig. Zudem beschreibt es die Potentiale des Menschen und behauptet nicht, dass diese auch immer und überall zum Tragen kommen. So können wir findig und kreativ sein, sind es aber nicht in allen Situationen.

Die Annahme der Nutzenmaximierung ist vielleicht die wichtigste und die strittigste. Ihr zufolge versuchen die Menschen, ihren eigenen Vorteil und persönlichen Nutzen zu mehren. Sie verhalten sich also eigennützig. An diesem Punkt wird dann nicht selten der moralische Zeigefinger erhoben, um die Theorie für eine kalte, rücksichtslose Welt verantwortlich zu machen, in der allein die Zweckrationalität herrscht und der menschliche Wärme und Zuneigung fremd sind.¹⁸ Solche Überlegungen gehen von der einfachen und nahe liegenden, aber dennoch falschen Vorstellung aus, dass eigennütziges Verhalten immer den Kampf Jeder gegen Jeden bedeutet und dass soziale Kooperation nicht der eigenen Nutzenmaximierung dienen kann. Mit diesem Problem hat sich Robert Axelrod (1987) befasst. Seine Analyse beginnt mit einer Handlungssituation, die als ›Gefangenendilemma‹ bekannt ist. Dabei stehen sich zwei (rein egoistische) Akteure gegenüber, die jeweils zwei Handlungsalternativen haben: Sie können kooperieren oder defektieren, also den eigenen Nutzen maximieren und dadurch den anderen schädigen. Wenn z. B. zwei Personen von der Polizei eines Verbrechens beschuldigt werden, wobei die Akteure ihr Handeln nicht absprechen können, dann ergeben sich folgende Möglichkeiten: Wenn Person A als Kronzeuge Person B beschuldigt und diese leugnet, wird A nur für drei Monate inhaftiert, und B muss für zehn Jahre ins Gefängnis. Dasselbe gilt umgekehrt. Wenn beide nicht gestehen, dann kommen sie mit jeweils einem Jahr davon. Gestehen beide, muss jeder für acht Jahre ins Gefängnis. Aus der Sicht eines Akteurs ist es also am günstigsten, wenn er defektiert, und der andere zugleich auf Kooperation setzt: Dann kommt er mit drei Monaten davon und der andere für 10 Jahre in Haft. Wenn nun A leugnet, dann ist es für B besser zu gestehen. Wenn A gesteht, ist es auch für B besser zu gestehen. Für B ist ein Geständnis also immer die bessere Handlungswahl (›dominante Strategie‹). Äquivalente Überlegungen gelten für A. Beide Akteure wären also besser gestellt, wenn sie beide leugnen würden. Doch dazu wird es unter den gegebenen Umständen nicht kommen. In Situationen wie dieser gibt es zwischen egoistischen Akteuren keine Kooperation. Hier liegt zugleich ein wichtiger Anknüpfungspunkt für die Analyse einer Vielzahl von

sozialen Problemen, welche die Nutzung öffentlicher Güter (*free rider*-Problem), die Einhaltung von Verträgen oder die Entstehung einer sozialen Ordnung betreffen.

Lockert man aber die Annahmen und macht sie realistischer, dann ändert sich das Bild, wobei jedoch weiter an der Prämisse der Nutzenmaximierung festgehalten wird. Beim klassischen Gefangenendilemma ›spielen‹ die Akteure nur einmal und verlieren sich dann aus den Augen. Die allermeisten sozialen Beziehungen sind jedoch auf Dauer angelegt. Mit Ehepartnern, Lebensgefährten, Freunden, Kollegen und anderen hat man immer wieder Kontakt, und damit eröffnen sich Möglichkeiten zur Gegenattacke oder Rache. Dadurch wird der Gewinn aus dem vormaligen egoistischen Verhalten sehr geschmälert oder gar ins Gegenteil verkehrt. Axelrod hat in einem Experiment untersucht, welche Strategie unter der Bedingung andauernder Interaktion die besten Ergebnisse erbringt (vgl. Axelrod 1987). Am erfolgreichsten war die Strategie ›tit for tat‹, die immer freundlich (kooperativ) beginnt und dann genauso reagiert wie der Mitspieler zuvor: Auf Kooperation folgt Kooperation, auf Defektion folgt Defektion, es gilt also das Prinzip der Reziprozität. Zudem konnte Axelrod zeigen, dass der ›Schatten der Zukunft‹, also die vermutliche Fortdauer der Interaktion, für den Erfolg einer solchen Strategie wesentlich ist. Je langfristiger Sozialbeziehungen projiziert sind, desto nutzbringender ist eine Kooperationsstrategie. Kooperation, Hilfe, Zuwendung und Unterstützung zahlen sich also aus und sind auch nutzentheoretisch erklärbar.¹⁹

Auch der Vorwurf, dass die Rational-Choice-Theorie nur einen ›kalten‹, emotionslosen Akteur kenne, ist bei näherem Hinsehen nicht haltbar. Eine eingehende Betrachtung hätte hier zunächst zu klären, was Emotionen sind, wie sie entstehen und wie sie systematisch in den Ansatz integriert werden können (vgl. Hill 1992). Stark vereinfachend kann man Emotionen als personale Zustände betrachten, in denen Bedürfnisse nach bestimmten Handlungen besonders stark ausgeprägt sind. Freude, Hass, Liebe oder Trauer können als Handlungspräferenzen oder Motivation aufgefasst werden, die dann bestimmte Handlungen nahe legen. Wahrscheinlich sind einige wenige dieser Reaktionen bzw. Handlungsroutinen, etwa das Weinen bei Trauer, so-

gar genetisch programmiert – was auf ihre evolutionäre Bedeutung verweist (vgl. Oatley 1990; Oatley/Johnson-Laird 1987). Handlungen, die als Reaktion auf Emotionen erfolgen, sind aber keineswegs irrational oder gar eine Widerlegung der Nutzen-theorie (vgl. Frank 1992). Bestimmte emotionale Zustände wirken vielmehr wie ein *frame*. Wird eine Person als Freund oder Feind klassifiziert, kommen nur noch bestimmte Handlungsalternativen in die engere Auswahl, unter denen man sich schließlich für eine entscheidet. Man verhält sich also durchaus theoriekonform.

Der Rational-Choice-Theorie zufolge handeln Akteure, um ihre Bedürfnisse zu befriedigen und ihre Lebenssituation zu verbessern. Alle Menschen benötigen hierzu die permanente Zufuhr von bestimmten Ressourcen. Deren Konsum wird als befriedigend, angenehm, vergnüglich oder belohnend empfunden. Man kann auch sagen, dass ein Nutzen für den Akteur erzeugt wird. Der Nutzen aus einer Handlung ist kardinal bewertbar, lässt sich also mit dem aus anderen Handlungen vergleichen und je nach Intensität (Größe oder Stärke) in eine Rangordnung bringen. Gelegentlich genügt als Handlungsantrieb auch die Vermeidung oder Minimierung einer antizipierten Mangelsituation.

Welche Bedürfnisse im Einzelnen befriedigt werden bzw. welcher Nutzen realisiert wird, ist nicht Gegenstand der Theorie der rationalen Wahl. Die Präferenzen der Akteure werden nicht erklärt, sondern als gegeben (bzw. konstant) betrachtet. Hier teilt die akteurorientierte Soziologie die Skepsis der Ökonomie gegenüber Erklärungen, die auf Veränderungen in den Präferenzen rekurren (vgl. Becker 1976: 282f.). Man verlässt sich lieber auf härtere und empirisch validere Fakten. In der Ökonomie sind dies häufig das Einkommen und die Preise, in der Soziologie z. B. die soziale Position, Strukturen, Opportunitäten und Ressourcen. Diese Merkmale können durchweg als gesellschaftlich und individuell variable Restriktionen interpretiert werden, denen das Handeln unterliegt. Bei den grundlegenden Präferenzen gibt es zudem gute Gründe, von einer deutlichen Invariabilität auszugehen. Wenn Präferenzen aber invariant sind, dann können sie kaum als Erklärungsargument dienen.

Trotzdem wird natürlich die Bedeutung von exogenen Präferenzen anerkannt und thematisiert. Abraham H. Maslow (1908–1971) hat mit seiner ›Bedürfnispyramide‹ auf die (scheinbare) Vielfalt und Hierarchie menschlicher Bedürfnisse hingewiesen (vgl. Maslow 1954). Sie reichen von basalen physischen Bedürfnissen bis hin zum Streben nach ›Selbstverwirklichung‹. Innerhalb des Rational-Choice-Ansatzes hat sich aber die Vorstellung von zwei zentralen Grundbedürfnissen durchgesetzt: Den Akteuren geht es vor allem um physisches Wohlbefinden und soziale Wertschätzung²⁰ (vgl. Lindenberg 1984; Wippler 1990). Variabel sind hingegen die Lebensumstände und die sozialen und technischen Möglichkeiten, diese Bedürfnisse auch zu befriedigen. Je nachdem, ob die Akteure in Jäger- und Sammler-, Agrar- oder Industriegesellschaften leben, werden sie sehr verschiedene Wege der Bedürfnisbefriedigung präferieren. Und je nach Alter und sozialer Position sind auch innerhalb einer Gesellschaft deutliche Variationen beobachtbar. Trotzdem dienen sowohl der mit Schnitzereien verzierte Speer des Jägers, der Federschmuck der Indianerin und der kunstvoll hergerichtete Lendenschurz des Buschmannes genau demselben Zweck wie der Armani-Anzug und das Mercedes-Cabrio des Börsenmaklers. Es sind jeweils gesellschaftlich legitimierte Versuche, soziale Anerkennung zu finden und damit das Selbstbild zu stärken.

Für eine soziologische Handlungstheorie hat das Streben nach physischem Wohlbefinden und sozialer Anerkennung eine entscheidende Konsequenz. Beide Güter sind knappe Güter; sie sind nicht beliebig verfügbar und werden zuweilen gar von anderen kontrolliert. Bei vielen materiellen Gütern ist dies ganz offensichtlich, und ein Großteil unserer Aktivitäten im Arbeits- und Berufsleben dient deshalb dem Ziel des Gelderwerbs, der dann wiederum die Chance zum Erwerb von nutzbringenden Gütern eröffnet. Aber auch die soziale Wertschätzung und alle ihre Derivate (sozialer Status, Zuneigung und Anerkennung) sind nicht frei verfügbar. Sie resultieren vielmehr aus Interaktionen mit anderen Akteuren, die unser Handeln positiv sanktionieren oder an Ressourcen interessiert sind, die von uns kontrolliert werden. Aufgrund dieser wechselseitigen Abhängigkeit der Akteure entsteht das Phänomen der sozialen bzw. gesell-

schaftlichen Interdependenz und damit der Gegenstandsbereich der Soziologie. »Wenn Akteure alle diejenigen Ressourcen²¹ kontrollieren, an denen sie interessiert sind, sind ihre Handlungen einfach zu beschreiben. Sie üben ihre Kontrolle lediglich so aus, daß ihre Interessen wahrgenommen werden. (Wenn es sich bei den Ressourcen beispielsweise um Nahrung handelt, wird die Kontrolle durch das Verzehren der Nahrung ausgeübt.) Eine *einfache strukturelle Tatsache* bewirkt nun, daß man es *nicht* nur mit einer Menge von Individuen zu tun hat, die zur Wahrung ihrer Interessen *unabhängig voneinander* Kontrolle über bestimmte Aktivitäten ausüben, sondern daß ein *soziales System* entsteht. Akteure kontrollieren die Aktivitäten, die ihre Interessen befriedigen können, nicht völlig, sondern müssen erleben, daß einige dieser Aktivitäten *teilweise oder vollständig von anderen Akteuren* kontrolliert werden. Somit erfordert das Verfolgen von Interessen in einer solchen Struktur, daß man Transaktionen irgendeiner Art mit anderen Akteuren eingeht. Zu solchen Transaktionen gehören nicht nur Handlungen, die man normalerweise als Tauschgeschäfte bezeichnet, sondern auch eine Vielzahl anderer Aktivitäten, die unter einen weiter gefaßten Begriff von Austausch fallen. Zu diesen zählen Bestechungen, Drohungen, Versprechen und Investitionen an Ressourcen. Mittels dieser Transaktionen oder sozialen Interaktionen können Personen die Ressourcen, die sie kontrollieren, aber an denen sie nicht sehr interessiert sind, einsetzen, um die Interessen zu verfolgen, die in Ressourcen liegen, welche von anderen kontrolliert werden« (Coleman 1991a: 36f.; Hervorhebung P.H.). Für Coleman ist deshalb jedes soziale System durch die Basiselemente ›Akteure‹, ›Kontrolle‹ und ›Interessen‹ geprägt. Menschen versuchen, ihre Probleme zu lösen bzw. ihren Nutzen zu maximieren, indem sie Austausch- und Kooperations- bzw. Produktionsprozesse in Gang setzen, die ihnen wechselseitig zu einem höheren Niveau der Bedürfnisbefriedigung verhelfen.²² Hierin kommt auch das Gesellschaftsbild des Rational-Choice-Ansatzes zum Ausdruck: Gesellschaft ist ein notwendiger Interaktionszusammenhang von Akteuren, die ihr eigenes Wohlergehen optimieren wollen.

Mit der Produktion von Nutzen – man kann auch sagen: mit

dem Streben nach Verbesserung der Lebenssituation oder nach Bedürfnisbefriedigung – sind aber auch Aufwendungen verbunden. So muss man z. B. Zeit opfern oder Arbeit, Geld, Aufmerksamkeit und Zuneigung investieren. Dieser Aufwand wird als belastend, unangenehm, schädlich oder schmerzlich empfunden. Allgemein kann man hier von Kosten sprechen. Auch sie sind – so wird angenommen – für die Akteure kardinal bewertbar. Besonders zu erwähnen sind die sog. ›Opportunitätskosten‹, die dadurch entstehen, dass man mit der Entscheidung für die Durchführung einer bestimmten Handlung auf die Realisierung einer anderen Handlung bzw. eines anderen Nutzens verzichten muss: Wenn man das Fußballspiel besucht, kann man nicht zugleich eine Radtour machen, und der mögliche Nutzen aus dieser Alternativhandlung kann nicht realisiert werden. Der entgangene Nutzen stellt sich dem Akteur als Opportunitätskostenfaktor dar.

Akteure handeln nun im Sinne einer rationalen Wahl zwischen den verschiedenen Handlungsoptionen in einer gegebenen Situation. Die Grundidee ist einfach und aus dem Alltag bestens vertraut: »[...] Personen wählen aus einem set überhaupt verfügbarer oder möglicher Handlungsalternativen diejenige, die am ehesten angesichts der vorgefundenen Situationsumstände bestimmte Ziele zu realisieren verspricht. Dabei werden bestimmte Erwartungen (über die ›Wirksamkeit‹ der Handlungen) und Bewertungen (der möglichen ›outcomes‹ der Handlungen) kombiniert und diese Kombinationen dann miteinander verglichen« (Esser 1991: 54; vgl. auch Opp 1984: 30–36). Die vier Kernelemente der Rational-Choice-Theorie sind: »[...] eine kardinale Nutzenfunktion, eine endliche Menge von alternativen Strategien, eine mit jeder Strategie verbundene Wahrscheinlichkeitsverteilung für die zukünftigen Szenarien und eine Politik der Nutzenmaximierung« (Simon 1993: 22).²³ Nahezu synonym werden zudem die Bezeichnungen ›Nutzentheorie‹, ›Wert-Erwartungstheorie‹ oder ›SEU-Theorie‹ verwendet, wobei das Kürzel für *subjectiv expected utility* steht.²⁴

Betrachtet man die Theorie im Detail, dann lassen sich mit Esser drei Schritte spezifizieren, welche die Wahl einer Handlung charakterisieren (vgl. Esser 1991: 54ff.).

1. *Kognition der Situation*: Die Akteure nehmen zunächst eine Situation wahr und verarbeiten sie kognitiv im Sinne der Schematheorie. Gegebenenfalls werden die ›passenden‹ Verhaltensmuster, Einstellungen und Erfahrungen mit ähnlichen Situationen aus dem Gedächtnis abgerufen. Mit dieser Situationserkennung werden die subjektiven Erwartungen strukturiert, d.h. der Möglichkeitsraum für Handlungen wird situationspezifisch eingegrenzt. Dann ergeben sich zwei Möglichkeiten: Entweder existieren für erkannte bzw. interpretierte Situationen Handlungsrouninen, also Schemata oder Skripte; wenn dem so ist, dann wird eine bestimmte Handlung routinemäßig, also ohne weitere Abwägungsprozesse ausgeführt. Oder es erfolgt eine bewusste Evaluation der Alternativen.

2. *Evaluation der Handlungsalternativen*: Da jede Handlung mit Kosten und Nutzen verbunden ist, muss der Akteur für die seiner Einschätzung nach vorhandenen Handlungsalternativen eine Kosten-Nutzen-Kalkulation vornehmen und sich nach dem Kriterium des Nettonutzens für eine Handlung entscheiden.

Vor dem Hintergrund der akteurspezifischen Präferenzen bzw. der aktuellen Bedürfnislage und der Situationsinterpretation werden die Handlungsalternativen, die zu einem bestimmten, über den Nettonutzen bewerteten Ergebnis (Ziel) führen, mit bestimmten (Realisations-)Wahrscheinlichkeiten belegt (SEU-Werte). »Dieser Prozeß der Kalkulation der SEU-Werte bildet den Kern der Theorie. Jeder Akteur bewertet danach einen Satz an Ziel-Situationen vor dem Hintergrund seiner eigenen Präferenzen. Dieser Satz an bewerteten Zielsituationen sei mit $U_1, U_2, \dots, U_j, \dots, U_n$ bezeichnet. Zweitens gebe es immer einen Satz an möglichen Handlungsalternativen $A_1, A_2, \dots, A_i, \dots, A_m$. Mit den Zielen sind diese Handlungsalternativen über die Matrix P von subjektiven Erwartungen $p_{11}, p_{1j}, \dots, p_{mn}$ verbunden. Die p_{ij} -Werte kennzeichnen die subjektiven Erwartungen des Akteurs, mit welcher ›Wahrscheinlichkeit‹ eine Handlung A_i zur Realisierung des Zieles U_j führt« (ebd.: 54f.). Der Akteur gewichtet also jede Handlungsalternative in Bezug auf jedes Ziel mit einer subjektiven Wahrscheinlichkeit, die zwischen null und eins liegt. Diese Gewichtung erfolgt über die Multiplikation der Zielbewertung mit einer subjektiven Wahrscheinlichkeit ihrer Realisation.

Unabhängig vom Wert des Zieles erhält jede nicht realisierbare Handlungsalternative den Wert null; ganz sicher erreichbare Ziele werden mit eins gewichtet, ihr Wert kommt damit voll zum Tragen.

Ein Beispiel: Ein Akteur hat an einem Samstagabend aus seiner persönlichen Perspektive drei verschiedene Handlungsoptionen: Die erste betrifft seine Fußballbegeisterung, der er gemütlich mit Chips und einer Flasche Bier vor dem Fernseher frönen kann (A_1). Zweitens möchte seine Frau, dass er mit ihr endlich wieder einmal die Schwiegereltern besucht und das überfällige Geburtstagsgeschenk vorbeibringt (A_2). Und drittens ist er zu einer Parteiversammlung im Ortsverein eingeladen (A_3). Nach der Rational-Choice-Theorie wägt er zunächst die verschiedenen Kosten und Nutzen ab. A_1 bereitet ihm das größte Vergnügen, bringt also den höchsten Nutzen; als Kosten fallen die unter Umständen massive Kritik seiner Frau und deren unkooperatives Verhalten in den nächsten Tagen sowie der Verzicht auf die Realisation der anderen Alternativen an. Denn wenn er sich für diese Alternative und ihren (intrinsischen Konsum-)Nutzen entscheidet, dann liegt die Wahrscheinlichkeit, mit dieser Handlung zugleich den Nutzen zu realisieren, der mit den anderen beiden Alternativen verbunden ist, bei null. Diese Opportunitätskosten und die Sanktionen seiner Frau wiegen deutlich schwerer als der Nutzen, und somit wird der Nettotonutzen negativ. Zugleich ist aber sicher, dass die Dinge so verlaufen würden, d.h. der negative Nettotonutzen wird mit Sicherheit ($p=1$) eintreten. Wenn er mit seiner Frau die Schwiegereltern besucht (A_2) und mit Bedauern auf A_1 und A_3 verzichtet, dann bereitet ihm dieser Besuch keine Freude, sondern mäßigen Verdruss, aber seine Frau und die Schwiegereltern würden sich sehr freuen, ihm viel Lob und Anerkennung zollen und wären in der nächsten Zeit besonders zuvorkommend; beides in Rechnung gestellt, ergibt sich ein mittlerer positiver Nettotonutzen. Und da seiner Erfahrung nach alle Beteiligten so reagieren werden, gewichtet er diese Alternative mit der maximalen Eintrittswahrscheinlichkeit von eins. Für die noch verbleibende Alternative (A_3) ergibt sich folgende Einschätzung: Er könnte endlich für den zweiten Vorsitz kandidieren, was er schon länger

vorhatte. Die Wahl wäre eine große Ehre und Befriedigung für ihn. Seine Frau wäre zwar auch über den Besuch der Parteiveranstaltung nicht sonderlich erfreut, würde ihn jedoch eher als den Bier-und-Chips-Abend vor dem Fernseher akzeptieren, da sie sein Parteiengagement grundsätzlich befürwortet. Somit ergibt diese Alternative (auch unter Berücksichtigung der Opportunitätskosten für A_1 und A_2) den eindeutig höchsten positiven Nettonutzen. Aber der Mann weiß, dass seine Chance, gewählt zu werden, sehr gering ist; er schätzt sie auf circa 10 Prozent (also $p=0,10$). Gewichtet man den hohen Nettonutzen mit diesem Faktor, dann liegt der SEU-Wert unter dem für die Alternative ›Schwiegerelternbesuch‹.

In diesem Beispiel ist jede Alternative an je einen Nutzen-term gebunden. Die Handlungen schließen sich also hinsichtlich des angestrebten Nutzens wechselseitig aus. Dies muss aber nicht immer der Fall sein. So könnte etwa der Besuch bei den Schwiegereltern auch die Chance eröffnen, mit ihnen gemeinsam das *Sportstudio* anzuschauen. Das würde die Bilanz für diese Handlungsalternative noch verbessern. Der Akteur könnte dann ›zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen‹.

3. *Selektion der Handlungsalternative*: Aus der Evaluation ergibt sich für jede Handlungsalternative eine Bewertung, die dem SEU-Wert entspricht. Dieser symbolisiert den Handlungsanreiz. Ausgewählt und ausgeführt wird nun die Handlungsalternative, die die beste Bewertung erhält, weil sie mit dem höchsten oder maximalen Nutzen einhergeht. Die Selektionsregel lautet somit: Wähle die Handlung, die deinen Nutzen maximiert.²⁵ Der Akteur aus unserem Beispiel wählt also die Alternative A_2 und macht mit seiner Frau den Besuch.

Obwohl das Modell recht einfach aufgebaut ist, scheinen doch einige Erläuterungen und Klärungen sinnvoll. Die Bezeichnung Rational-Choice-Theorie oder Theorie des rationalen Handelns rekuriert auf das Postulat der subjektiven Nutzenmaximierung. ›Rational‹ verhält sich der Akteur in dem Sinne, dass er die Alternative wählt, die ihm am vorteilhaftesten erscheint. Diese Einschätzung beruht ausschließlich auf den subjektiven Erfahrungen und Gewichtungen des jeweiligen Akteurs. In keiner Weise bezieht sich die Kennzeichnung ›rational‹ auf übergeord-

nete Kriterien. So mag die Umweltverschmutzung ein gesellschaftliches Problem sein, und aus dieser Perspektive sind viele Fahrten mit dem Privatauto oder der Kauf von Dosengetränken ›irrational‹ und dysfunktional. Doch für einen Akteur, der sich dieser Konsequenzen nicht bewusst ist oder sie einfach negiert, sind sie auch nicht handlungsrelevant, und er betrachtet sein Verhalten als vernünftig und rational. Hingegen wird ein umweltbewusster Akteur die negativen gesellschaftlichen Folgen in sein Kalkül einbeziehen, was zu einer anderen Bewertung der Alternativen führt und die Handlungswahl entsprechend beeinflusst.

In der Praxis gibt es gelegentlich Entscheidungssituationen, die auf den ersten Blick als inkompatibel mit der skizzierten Theorie erscheinen. Dies sind vor allem drei Fälle: 1. wenn die Alternativen mit sehr hohen Kosten verbunden sind, 2. wenn ihre Realisationswahrscheinlichkeit nahe null ist und 3. wenn alle Handlungsalternativen einen negativen Nettotonutzen aufweisen. Im ersten Fall hat der Akteur aus seiner Sicht überhaupt keine Wahl: Was getan werden muss, ergibt sich fast zwangsläufig aus der Situation. Wenn etwa ein naher Verwandter schwer erkrankt oder der Arbeitgeber aus wirklich dringenden Gründen Überstunden verlangt, dann erscheint es selbstverständlich, dass man sich um den Kranken kümmert bzw. die Überstunden erbringt, und alles andere wird zurückgestellt. Analytisch gesehen liegt aber auch hier eine Wahlsituation vor – nur sind die Kosten (soziale Verachtung und ein schlechtes Gewissen bzw. Entlassung oder Nicht-Beförderung) für die theoretisch möglichen alternativen Handlungsweisen so hoch, dass sie bereits auf den ersten Blick nicht in Betracht kommen. Im zweiten Fall ist es ähnlich: Ein völlig aussichtslos verschuldeter Bauherr hat nur die Wahl, das Haus zu verkaufen oder zu versuchen, mit einem Lottogewinn seine Schulden zu begleichen. Ihm ist klar, dass die Eintrittswahrscheinlichkeit für einen hohen Gewinn nahe null ist, und damit verbleibt ihm nur der Verkauf des Hauses, alles andere wäre sinnlos. Im dritten Fall wird auf eine Konstellation verwiesen, in der die Nutzenmaximierung zutreffender als Schadensbegrenzung zu beschreiben ist – etwa wenn ein Kranker die Wahl zwischen einer Therapie mit gravierenden

Nebenwirkungen und dem Nichtstun mit der Folge einer weiteren Verschlechterung seines Gesundheitszustandes hat. Trotz ihrer Eigenheiten sind jedoch alle Beispiele mit der Rational-Choice-Theorie kompatibel.

Schließlich bereiten zwei weitere Punkte gelegentlich Probleme. Der Erstere liegt in der Tatsache, dass Akteure bei ihren Entscheidungen den SEU-Wert der Alternativen oft gar nicht bewusst kalkulieren. Nach den bisherigen Ausführungen dürfte jedoch klar sein, dass auch dieses Verhalten mit der Rational-Choice-Theorie durchaus verträglich ist. Das *framing* bzw. der Prozess der Situationsdeutung kann zu zwei verschiedenen Konsequenzen führen. Die erste Konsequenz liegt im Abruf einer Handlungsroutine bzw. einer habitualisierten Handlung. Wenn die ›Logik der Situation‹ erkannt ist und früher eine entsprechende Handlungsroutine erlernt wurde, dann wird diese aktiviert und automatisch ausgeführt. So schätzt wohl kaum jemand morgens um sechs Uhr Kosten, Nutzen und Eintrittswahrscheinlichkeit von Karies ab, sondern man putzt sich einfach die Zähne oder lässt es eben. Man grüßt seine Kollegen freundlich, küsst seine Ehefrau oder seinen Ehemann, bringt die Kinder ins Bett und zahlt seine Schulden zurück. Solche Alltags-handlungen laufen weitgehend ohne bewussten Entscheidungsprozess ab, wurden aber in der Lebensgeschichte des Individuums einmal entschieden und werden dann unter normalen Umständen einfach immer aufs Neue wiederholt. Hier spielen Lernvorgänge eine wichtige Rolle. Für diese sind bekanntlich Belohnungen, Bestrafungen und der Erfolg oder Misserfolg der Handlungen von besonderer Relevanz. Es verwundert deshalb nicht, dass sich die gängigen Lerntheorien auch als Rational-Choice-Theorien darstellen lassen.²⁶ Insofern kommt durch diesen Rückgriff keine neue, andere und/oder zusätzliche Theorie ins Spiel. Und obwohl Akteure sich in einer gegebenen Situation nicht bewusst entscheiden, stellt dies keine Falsifikation für die Theorie der rationalen Wahl dar.²⁷

Es lassen sich nun aber Bedingungen spezifizieren, unter denen es eher zum Rückgriff auf erlernte Handlungs-routinen und Einstellungsmuster kommt bzw. unter denen verstärkt bewusste nutzenmaximierende Abwägungen zwischen alternati-

ven Optionen erfolgen. Eine der wichtigsten Überlegungen hierzu stammt von Russell H. Fazio (1986: 237f.; 1990: 92), der das ›MODE-Modell‹ entwickelt hat (›motivation and opportunity as determinants of the attitude-behavior-process‹). Er greift dabei die ›Theorie des überlegten Handelns‹ von Martin Fishbein und Icek Ajzen (1975) auf, die um eine Erklärung der häufig zu beobachtenden Divergenz zwischen Einstellung und Verhalten bemüht waren. Fazio, der zwischen spontanem und überlegtem Handeln unterscheidet²⁸, geht davon aus, dass zwei Faktoren die Verhaltensweisen beeinflussen: die Motivation zur Handlung und die Möglichkeiten (Opportunitäten) zu überlegtem Handeln. Je höher die Motivation, d.h. je wichtiger eine Handlung ist bzw. je schwerwiegender ein Fehler bei der Entscheidung wäre, desto eher kommt es zu überlegtem Handeln, vorausgesetzt, die Situation lässt Zeit für die Informationssuche und systematische Abwägung der Alternativen. Der (unbewusste) Rückgriff auf Routinen oder Einstellungen erfolgt somit vor allem bei unwichtigen Alltagsdingen oder unter zeitlichem Entscheidungsdruck. Gemäß der Schematheorie wird unter beiden Bedingungen auf jenes Schema zurückgegriffen, das durch die Wahrnehmung der Situation aktiviert wurde; dieses kann im Hinblick auf die anstehende Handlung auch durchaus suboptimal sein. Die empirischen Befunde zum MODE-Modell sind kompatibel mit einer anderen Differenzierung innerhalb des Rational-Choice-Ansatzes, die zwischen »High-Cost-« und »Low-Cost-Situationen« unterscheidet (Diekmann 1992: 239ff.). Im ersten Fall geht es für die Akteure um subjektiv wichtige Entscheidungen, z. B. um Berufswahl, Wechsel des Arbeitgebers oder Kinderwunsch. Man will unbedingt Fehler vermeiden und verhält sich entsprechend vernünftig, d.h. man analysiert die Situation, sammelt Informationen, wägt die Risiken ab und entscheidet sich dann. Mit geringen Kosten verbunden sind hingegen alle Entscheidungen, die für den Akteur eher unbedeutend sind, etwa die Auswahl der Farbe beim Kauf einer Zahnbürste. In diesem Zusammenhang konnte gezeigt werden, dass das Modell der rationalen Wahl die empirischen Fakten um so besser erklärt, je eher die Situation einer High-Cost-Situation entspricht.

Zweitens ist darauf hinzuweisen, dass die oben explizierte Entscheidungstheorie unter den Vertretern des Ansatzes nicht unumstritten ist. Lindenberg beschreibt in seinem ›Diskriminations-Modell‹ einen anderen Entscheidungsmodus, auch das Wert-Erwartungsmodell ist verschiedentlich modifiziert worden (vgl. Lindenberg 1980). In diesem Kontext sind etwa die Untersuchungen von Daniel Kahneman und Amos Tversky (1979) zu erwähnen. Sie zeigen einen systematischen Fehler bei der Schätzung von Realisationswahrscheinlichkeiten auf. Offensichtlich neigen Menschen dazu, die Eintrittswahrscheinlichkeit für seltene Ereignisse (wie Lottogewinner oder Opfer eines Verbrechens zu werden) zu überschätzen und die für sehr häufige Ereignisse zu unterschätzen (etwa das Bestehen einer Soziologieprüfung). Diese Einwände gegen das SEU-Modell sind jedoch interne Kritikpunkte, die nach einer Verfeinerung und Spezifikation des Entscheidungsmodells verlangen, wenn man mit dem einfachen Wert-Erwartungs-Modell nicht erfolgreich ist (vgl. Kopp 1994: 108ff.; Hill/Kopp 1995: 113ff.). Keiner dieser Punkte stellt aber den Rational-Choice-Ansatz als solchen in Frage.

Für die meisten Rational-Choice-Vertreter ist diese Kerntheorie eine vorläufig akzeptierte Annahme, auf der sie ihre Überlegungen zur soziologischen Theorieentwicklung aufbauen. Sie hat somit den Charakter eines wertvollen Werkzeuges, das zur Konstruktion von Theorien eingesetzt wird – ein heuristisches Hilfsmittel zur Formulierung gehaltvoller soziologischer Hypothesen. Die Nützlichkeit des Ansatzes beweist sich auch nicht in der Validität der Theorie selbst, sondern in ihrer Erklärungskraft und der empirischen Bestätigung der aus ihr gewonnenen Hypothesen. Diese Sicht hat Milton Friedman als »As-If-Methodology« bezeichnet (Friedman 1953: 16). Sie ist völlig kompatibel mit der »Methodologie von Forschungsprogrammen«, wie sie Imre Lakatos expliziert hat (Lakatos 1974). Die Idee dabei ist, dass der Kern eines Paradigmas bzw. eines Forschungsprogrammes gar nicht direkt Gegenstand der Theoriediskussion und empirischen Prüfung ist, sondern so lange geschützt und trotz bekannter Anomalien beibehalten wird, wie durch den Rückgriff darauf neue und zutreffendere Erklärungen formuliert und empirisch tragfähige Hypothesen abgeleitet und erfolg-

reich getestet werden können (vgl. ebd.: 114ff.). Für das Rational-Choice-Paradigma trifft dies zweifellos zu.

Probleme und Kritik

Neben der erwähnten immanenten Kritik gibt es jedoch auch Einwände gegen den Ansatz, die diesen insgesamt in Frage stellen. Ihnen zufolge ist die akteurorientierte Soziologie ahistorisch, reduktionistisch, tautologisch und trivialistisch. Den größten Teil dieser Kritik hat Karl-Dieter Opp bereits vor über zwanzig Jahren widerlegt (Opp 1979: 70ff.; vgl. Hill/Kopp 1995: 113ff.). Trotzdem werden weiterhin längst obsoleete Vorbehalte – etwa hinsichtlich der eingeschränkten Erklärungsfähigkeit (vgl. Srubar 1992: 163) oder der Vernachlässigung der Sinndimension und -konstitution (vgl. Srubar 1994: 118) – vorgetragen und von Seiten des Rational-Choice-Ansatzes beantwortet (vgl. Esser 1993b).

In einer neueren Veröffentlichung hat Max Haller nochmals wichtige Kritikpunkte zusammengetragen (vgl. Haller 1999). Ein erster (sehr beliebter) Einwand wirft der Rational-Choice-Theorie vor, sie erkläre soziale Phänomene letztlich ›psychologisch‹ (vgl. Haller 1999: 310; Srubar 1994). Korrekt daran ist, dass die Kerntheorie durchaus Sachverhalte erfasst (Informationssuche, Alternativenbewertung, Handlungswahl), die kognitive Aspekte betreffen und traditionellerweise von der Psychologie analysiert werden. Insofern ist diese Theorie tatsächlich nicht ›genuin soziologisch‹. Doch in diesem Sinne sind auch die Ökonomie und andere Wissenschaften ›psychologisch‹. Worum es geht, ist die Erklärung soziologischer Sachverhalte, und darum bemüht sich der Ansatz. ›Psychologisch‹ wären Erklärungen, die psychische Faktoren durch eben solche erklären. Hier werden aber soziale Tatbestände durch soziale erklärt.

Ein weiterer Einwand betrifft die ›Inhaltsleere‹ des Ansatzes, der deshalb nur ein Ordnungsschema, aber keine widerlegbare Theorie sei (vgl. Preisendörfer 1985; Haller 1999: 311). Auch dieses Argument überzeugt kaum. Begriffe wie ›Kosten‹, ›Nutzen‹ und ›Alternativen‹ sind allgemein definiert und nicht auf

bestimmte konkrete Inhalte beschränkt. Sie sind natürlich bei jeder inhaltlichen Anwendung zu füllen und zu operationalisieren, damit widerlegbare Hypothesen und empirisch tragfähige Erklärungen entstehen können. Letztlich wird der Theorie zum Vorwurf gemacht, dass sie allgemein formuliert ist. Dies ist aber wissenschaftstheoretisch ein ganz besonderer Vorzug. Die Allgemeinheit wissenschaftlicher Theorien ist immer auch ein Anzeichen für eine entwickelte (Normal-)Wissenschaft. Wer diese Einschätzung nicht teilt, müsste auch den Begriff ›Energie‹ in physikalischen Theorien, der ja alle Arten von gespeicherter Arbeit bezeichnet, durch eine Unzahl spezifischer Begriffe ersetzen wollen und damit die große integrative Leistung der modernen Physik leugnen.

Mit diesem Einwand scheint ein anderer eng verbunden. Danach lässt der Rational-Choice-Ansatz die Bildung von Idealtypen, im Weber'schen Sinne, nicht zu oder erschwert sie zumindest (vgl. Haller 1999: 313f.). Auch hier muss widersprochen werden. Idealtypen gibt es natürlich auch innerhalb des Rational-Choice-Ansatzes. Aber das Ziel der Soziologie sind keine Idealtypen, sondern empirisch bewährte, prognosefähige Theorien. Typologien allein haben keinerlei Prognosepotenzial – selbst wenn sie von Max Weber persönlich stammen.

Vielleicht zielt diese Kritik aber darauf ab, dass der Rational-Choice-Ansatz nur *einen* Typ von Handlung kennt und nicht wie Weber zwischen zweckrationalem, wertrationalem, affektuell und traditionalem Handeln unterscheidet (vgl. Weber 1980: 12). Hierfür spricht die Forderung, »daß die Idealtypen des sozialen Handelns von Anfang an eine Berücksichtigung der jeweiligen Handlungskontexte beinhalten sollten« (Haller 1999: 314), was vom Rational-Choice-Ansatz eben nicht geleistet werde. Damit ist die systematische Verbindung zwischen sozialen Kontexten (bzw. Situationen) und (situationsspezifischen) ›Handlungsrationaltäten‹ oder ›Handlungslogiken‹ angesprochen. Aber dies ist nichts anderes als ein Problem des *framing*. Wir definieren eine Situation als eheliche Interaktion und wissen zugleich, dass hier nur bestimmte Ziele realisierbar und nur bestimmte Handlungen zielführend sind. In diesem Kontext kann ein Ehemann die Bereitschaft seiner Ehefrau, sich seine Probleme anzuhören,

nicht durch die Auszahlung von 100 € begleichen. Einem Angestellten im Büro kann man aber durchaus eine Geldgratifikation zukommen lassen. Dieser erwartet sie vielleicht bei einer besonderen Leistung sogar, während die Ehefrau sicher brüskiert wäre. Die Rational-Choice-Theorie übersieht dieses Phänomen keinesfalls, hält aber daran fest, dass innerhalb der verschiedenen *frames* (oder sozialen Situationsdefinitionen) ein nutzenmaximierendes Handeln erfolgt. In Ehen gilt vielleicht der ›Liebescode‹ und dieser schließt bestimmte Handlungen aus (etwa Ausbeutung und Betrug), aber trotzdem versuchen die Akteure auch hier, ihren Nutzen zu mehren, etwa in Form von Zuneigung, Wertschätzung und Vertrautheit. Damit bleibt trotz der Varianz der Ziele und Wege je nach Kontext dieselbe Handlungstheorie relevant.

Anwendungen

In diesem Kapitel soll gezeigt werden, wie der Rational-Choice-Ansatz in der Soziologie Anwendung findet. Dabei werden die Diskussionen um Spezifizierungen und Verfeinerungen der Handlungstheorie nicht weiter verfolgt. Dieser eher entscheidungstheoretische Aspekt der Debatte ist für die Soziologie vermutlich auch nicht der interessanteste und fruchtbarste. Sinnvoller erscheint es, mit dem skizzierten einfachen Nutzenmodell die Erklärung soziologischer Phänomene verstärkt in Angriff zu nehmen. In diesem Sinne soll gezeigt werden, wie eine akteurorientierte Soziologie theoretisch und empirisch ein Gewinn ist. Dazu wurden einige Beispiele ausgesucht, welche die Leistungsfähigkeit dieses Ansatzes in verschiedenen Bereichen besonders deutlich werden lassen. In keinem der Beispiele wird die Nutzentheorie bzw. der handlungstheoretische Kern des Rational-Choice-Ansatzes geprüft, sondern dieser wird als gültige Annahme unterstellt. Akzeptiert man diese Prämisse, dann lassen sich Hypothesen formulieren, die das Akteurhandeln systematisch in Verbindung mit der sozialen Situation oder sozialen Struktur bringen. Wie oben ausgeführt, geht es also um die Logik der Situation, oder genauer gesagt, um die Formulierung von Brückenhypothesen²⁹. Diese füllen die allgemeinen Konstrukte der Theorie mit operationalisierbaren Variablen und verknüpfen gemäß der Logik der soziologischen Erklärung die Merkmale der sozialen Struktur und Situation mit individuellen Merkmalen (konkreten Handlungszielen, Handlungsalternativen und -bewertungen).

Das erste Beispiel stammt aus der Minoritätensoziologie und betrifft die Eingliederung von Migranten in die Aufnahmegesellschaft. Dabei wird der Aspekt der Hypothesenfindung und -prüfung betont. Der Rational-Choice-Ansatz wird als Generator für die Hypothesenfindung genutzt. Damit wird klar, warum gerade empirisch orientierte Soziologinnen und Soziologen eine erkennbare Präferenz für diese Theorie haben.

Das zweite Beispiel stammt aus der Fertilitätstheorie. Dieser Bereich der Familien- und Bevölkerungssoziologie hat auf den ersten Blick vielleicht eine besonders hohe Distanz zu Kosten-

Nutzen-Kalkülen. Trotzdem lässt sich gerade hier eine besonders gelungene Erklärung auf der Rational-Choice-Grundlage demonstrieren.

Beispiel drei erklärt die Entstehung von sozialen Normen. Für nicht wenige sind gerade sie das zentrale soziologische Erklärungselement bezüglich sozialen Handelns. Der berühmte *homo sociologicus* orientierte sich an ihnen, freilich ohne dass seine Protektionisten je schlüssig die Entstehung dieser Normen erklärt haben.

Und schließlich wird im vierten Beispiel die Revolution in der DDR zum Explanandum. Auch dieses Phänomen konnte mit Hilfe der Nutzentheorie überzeugend erklärt werden. Bis jetzt liegt zumindest kein einziger alternativer Erklärungsversuch vor – weder von der Systemtheorie noch von der interpretativen Soziologie.

Migration und Eingliederung

Die internationale Migration ist ein bekanntes soziologisches Phänomen, das in vielen Gesellschaften zu beobachten ist. Die Einwanderung in die USA, der Zuzug von Polen ins Ruhrgebiet oder die Anwerbung von Italienern, Spaniern, Türken, Griechen und Jugoslawen in die Bundesrepublik der 1960er und 70er Jahre sind hierfür typische Beispiele. Für die Wanderungs- und Minoritätensoziologie, aber auch für die gesellschaftspolitische Diskussion und nicht zuletzt für die Migranten selbst stellt sich daher die Frage nach der Eingliederung bzw. Assimilation in die jeweiligen Aufnahmegesellschaften. Die Einwanderer haben in vielen Lebensbereichen die Wahl zwischen ›assimilativen‹ und ›nicht assimilativen‹ Handlungen. Erstere zielen auf die Übernahme von Verhaltensweisen ab, wie sie in der Aufnahmekultur üblich sind; Letztere halten an der Herkunftskultur fest, versuchen also, die ›alten‹ Verhaltensstandards auch in der ›neuen‹ Kultur beizubehalten (vgl. Esser 1980). Die Minoritätensoziologie hat den Eingliederungsprozess in mehrere Dimensionen unterteilt und für die verschiedenen Einwanderergruppen empirisch untersucht. Neben der beruflichen Eingliederung wurden

die kognitive, vor allem auf den Spracherwerb bezogene, die kulturelle und die identifikative Assimilation analysiert. Die Untersuchungen in den 1970er und 80er Jahren haben dabei immer wieder ein Resultat repliziert: Die Gruppe der türkischen Migranten zeigte deutlich geringere Assimilationswerte als die anderen ethnischen Gruppen, insbesondere die der Italiener oder Jugoslawen (vgl. Esser 1982; Hill 1984).

Eine mögliche Erklärung für diese Unterschiede vermutete man darin, dass die türkische Kultur wesentlich weiter von der deutschen entfernt sei als etwa die italienische oder jugoslawische. Die türkischen Migranten mit ihrer ›islamischen Kultur‹ erwiesen sich geradezu als ›integrationsresistent‹, während die anderen Gruppen hinsichtlich der kognitiven, sozialen und identifikativen Assimilation weitaus eher die deutschen Standards übernahmen. Das Argument der ›Kulturferne‹ taucht auch heute noch immer wieder auf – ohne dass es starke empirische Belege dafür gäbe.

Die an der Nutzentheorie orientierte Eingliederungsforschung lehnte das ›kultursoziologische‹ Argument immer ab. Sie unterstellte vielmehr ein ›rationales‹ Handeln der Migranten und machte deren Entscheidungen für oder gegen assimilative Handlungen zum Gegenstand der Erklärung. Damit stellt sich die Frage, unter welchen Umständen sich Personen dazu entschließen, die deutsche Sprache zu erlernen, freundschaftliche Kontakte zu Deutschen aufzunehmen oder ihre Koch- und Essgewohnheiten denen der Einheimischen anzupassen. Die allgemeinste theoretische Antwort auf diese Frage ist sehr einfach: Man wählt die assimilativen Handlungsalternativen, wenn sie mit weniger Kosten – oder genauer: wenn sie mit einem höheren Nettonutzen – verbunden sind als die nicht-assimilativen. Diese Aussage lenkt die Forschungsperspektive systematisch in eine bestimmte Richtung. Im nächsten Schritt sind dann gehaltvolle empirische Hypothesen zu entwickeln. Man fragt, welche sozialen Lebensumstände den Nettonutzen für assimilative Handlungen begünstigen oder beschneiden. Bleibt man zunächst bei der sprachlichen Eingliederung, so ergeben sich recht bald einige gut begründete Vermutungen, die dann die empirische Forschung leiten.

Man wird die Sprache des Aufnahmelandes z. B. dann erlernen, wenn der Arbeitgeber dies verlangt oder wenn die Aufenthaltsberechtigung nur bei hinreichenden Sprachkenntnissen erteilt oder verlängert wird. Wenn sich ein Migrant unter diesen Bedingungen gegen den Spracherwerb entscheidet, dann entstehen ihm hohe Kosten: Probleme mit dem Arbeitgeber und den Behörden, die sehr massiv werden und seinen Aufenthalt gänzlich in Frage stellen können. Dies kann man auch als sozialen Druck zur Assimilation oder als Barrieren gegenüber nicht-assimilativen Handlungen bezeichnen.

Da man die Sprache (auch) im direkten Kontakt mit den Einheimischen erlernt, wirken sich solche Kontakte positiv aus, denn sie bieten ein Lernumfeld und belohnen Lernerfolge. Alle Kontakte zur einheimischen Bevölkerung senken somit die Kosten assimilativer Handlungsalternativen. Auch die Aufenthaltsdauer sollte positiv mit den Sprachkenntnissen korrelieren. Andererseits mindern ausgeprägte Vorurteile der Einheimischen gegenüber den Einwanderern die interethnische Kontaktbereitschaft und damit die Chancen zum Spracherwerb. In einem solchen Umfeld sind Kontakte mit großem Aufwand verbunden, da zuerst Misstrauen und Reserviertheit zu überwinden sind, und dies verteuert die assimilative Alternative. Dasselbe gilt für ein Wohnumfeld mit einer ausgeprägten ethnischen Infrastruktur. Wenn ethnisch einschlägige Geschäfte, Gaststätten, Zeitungen oder Fernsehprogramme ein Leben fast ohne Berührung mit der Aufnahmekultur ermöglichen, dann verteuern sich dadurch die assimilativen Handlungen und verlieren an Nutzen. Ebenso bewirkt vermutlich eine ausgeprägte Rückkehrorientierung eine Verminderung der Bemühungen um gute Deutschkenntnisse.

Alle diese Hypothesen entstehen und beziehen ihre Plausibilität aus einer Art Rollenübernahme: Der Forscher unterstellt den Akteuren eine gewisse Handlungslogik, nämlich eine Nutzentheorie, auf deren Grundlage sie ihre Entscheidungen treffen. Man kann diese Art der Hypothesenfindung durchaus mit dem Vorgang des nachvollziehenden Verstehens vergleichen. Im Hinblick auf die Logik der soziologischen Erklärung wird hier noch einmal deutlich, was unter ›Brückenhypothesen‹ zu

verstehen ist: Sie unterstellen einen nutzenorientierten Akteur und verknüpfen dessen Handlungslogik systematisch mit bestimmten Merkmalen der Makroebene bzw. der sozialen Umgebung. Die ethnische Infrastruktur mit all ihren nicht-assimilativen Opportunitäten, die Erwartungen der Arbeitgeber und die Gesetze zur Gewährung der Aufenthaltserlaubnis sind insofern soziale Tatbestände, deren Einfluss untersucht werden muss.

Vor diesem theoretischen Hintergrund konnte die Eingliederungsforschung zeigen, dass die Differenzen in der Assimilation kaum mit einer vorgeblichen ›Eingliederungsresistenz‹ der türkischen Migranten begründet werden können. Vielmehr verweist sie darauf, dass die türkische Population auf die ungünstigsten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Integration trifft. Türken leben häufig in einem sozialen Umfeld, das als ›ethnische Kolonie‹ oder gar als ›ethnisches Ghetto‹ umschrieben werden kann. Für fast alle wesentlichen Lebensbereiche und -probleme gibt es ein eigenethnisch strukturiertes Angebot, das von Nahrungsmitteln über Sportvereine bis hin zu Partnervermittlung und Religionsausübung reicht. Eine solche Infrastruktur lässt assimilative Handlungsalternativen fast immer teurer werden als nicht assimilative. Für die Akteure wäre es geradezu ›unvernünftig‹, sich stärker der Aufnahmekultur anzugleichen.³⁰ Hinzu kommt, dass die Aufenthaltsdauer, die Bildung und die berufliche Qualifikation vergleichsweise gering sind. Aufgrund dieser Umstände ist die Eingliederung der ersten Generation türkischer Migranten eher schwach. Würden aber Italiener oder andere Gruppen unter ähnlichen sozialen Bedingungen leben, so wäre ihre Assimilation wohl kaum ausgeprägter.

Der Wert von Kindern

Für die Familiensoziologie sind Unterschiede in der Geburtenrate verschiedener Gesellschaften ein bekanntes Phänomen. Vielfach lässt sich beobachten, dass in agrarischen bzw. vormodernen Gesellschaften weitaus mehr Kinder geboren werden als

in den entwickelten Industrienationen. Gegenwärtig wächst die Erdbevölkerung durch die hohe Fertilität in den meisten Ländern der Dritten Welt in besorgniserregendem Ausmaß. Zugleich hat die Geburtenrate in vielen Industrienationen einen Rekordtiefstand erreicht, der sich nachhaltig auf deren Sozialpolitik auswirkt (vgl. Hill / Kopp 1995). Die ›Theorie vom Wert von Kindern‹ erklärt diese Unterschiede. Sie stammt von Lois Wladis Hoffman und Martin L. Hoffman (1973), geht aber letztlich auf den Ökonomen Harvey Leibenstein (1922–1994) zurück.

Bei seiner Analyse der Fertilität geht Leibenstein – wie in der Ökonomie üblich – von rational handelnden Akteuren aus: Auch die Entscheidung für oder gegen Kinder ist die Konsequenz einer Kosten-Nutzen-Abwägung. »The basic idea behind our theory is that motivations with respect to family size are, to a considerable extent, rational: that, on the whole, parents want an extra child if the satisfactions to be derived from that child are greater than the ›costs‹ that are involved – where ›costs‹ are to be interpreted rather broadly« (Leibenstein 1957: 159). Kinder bringen ihren Eltern u. a. einen Konsumnutzen. »The utility to be derived from a child as a ›consumption good‹, namely, as a source of personal pleasure to the parents« (ebd.: 161). Zudem sind Kinder in zweierlei Hinsicht nützlich: Sie können die Eltern als Arbeitskraft oder Einkommensquelle unterstützen und schließlich teilweise oder ganz für deren Alterssicherung aufkommen. Neben diesen Nutzenfaktoren entstehen natürlich auch Kosten für die Eltern: etwa die Aufwendungen für Ernährung, Bekleidung, Erziehung und Betreuung sowie die Verdienstaufschläge aufgrund ausgesetzter Erwerbstätigkeit von Mutter oder Vater.

Betrachtet man die Entwicklung von Agrar- zu Industriegesellschaften, so lassen sich eine Reihe von Veränderungen konstatieren: die gestiegene Bildung und berufliche Qualifikation von Frauen und ihr sich wandelndes Rollenverständnis, das Anwachsen der Frauenerwerbstätigkeit außerhalb des landwirtschaftlichen Bereiches und damit die Verringerung der Bedeutung von Kindern, der Relevanzverlust von religiösen Überzeugungen bezüglich hoher Fertilität, die verpflichtende schulische und berufliche Ausbildung von Kindern und das Verbot von

Kinderarbeit sowie die Entwicklung von Sozialversicherungssystemen für das Alter (vgl. Leibenstein 1974: 459).

Für Leibenstein hat sich vor diesem Hintergrund der Konsumtionsnutzen, also die Freude an Kindern, nicht verändert, da er unabhängig von den Einkommens- und Lebensverhältnissen ist. Aber es liegt nahe, dass der Nutzen, den Kinder als Arbeitskraft erbringen, deutlich rückläufig ist. Da das Einkommen allgemein mit dem technologischen Entwicklungsstand ansteigt, werden die Kinder als Einkommensquelle immer unwichtiger. Ferner nimmt mit der Modernisierung auch der Versicherungsnutzen von Kindern ab, da andere Sicherungssysteme greifen (vgl. Leibenstein 1974; Hill/Kopp 1995: 167f.).

Ganz ähnlich argumentieren Hoffman und Hoffman in ihrer ›value-of-the-children-theory‹. Zunächst wird überlegt, welchen Nutzen Kinder ihren Eltern bringen. Auch hier lautet die Basis-hypothese, dass sich Eltern nur dann für Kinder entscheiden, wenn die vermutlichen Kosten geringer sind als der zu erwartende Nutzen. So werden Frauen, die zumeist die Erziehungsarbeit leisten, etwa abwägen, ob die aus ihrer Berufstätigkeit resultierenden Gewinne an Selbstständigkeit, Anerkennung und Einkommen schwerer wiegen als der Wunsch nach Kindern. Deren Nutzen für die Eltern kann folgendermaßen gesehen werden:

- »1. Adult status and social identity
2. Expansion of the self, tie to a larger entity, ›immortality‹
3. Morality: religion; altruism; goods of the group; norms regarding sexuality, impulsivity, virtue
4. Primary group ties, affiliation
5. Stimulation, novelty, fun
6. Creativity, accomplishment, competence
7. Power, influence, effectance
8. Social comparison, competition
9. Economic utility« (Hoffman/Hoffman 1973: 46f.).

Diese Sammlung von Items lässt sich empirisch auf drei zentrale Dimensionen reduzieren (Kagitcibasi 1982: 162; Nauck 1989: 53ff.; Hoffman 1987; Hill/Kopp 2000): 1. einen ökonomischen Nutzen, der im wesentlichen das zusätzliche Einkommen sowie Dienstleistungen durch die Kinder erfasst, 2. einen psychologi-

schen Nutzen, der aus der affektuellen Zuwendung der Kinder besteht und 3. einen sozial-normativen Nutzen, der aus der Erfüllung der Mutter- bzw. Vaterrolle und der Tradierung des Namens resultiert.

Mit der gesellschaftlichen Entwicklung hat sich besonders die Relevanz des ökonomischen und psychologischen Nutzens verändert. Unter den Bedingungen einer modernen Gesellschaft – mit Kinderschutz, langen Schul- und Ausbildungszeiten, Rentenversicherung – haben Kinder ihren ökonomischen Wert gänzlich eingebüßt und sind zu einem reinen Kostenfaktor geworden. In vormodernen Gesellschaften ist dies anders: Jedes einzelne Kind ist für die Eltern gewinnbringend. Die Kinder arbeiten so weit wie möglich mit und die Altersversorgung wird auf alle Kinder verteilt. Jedes weitere Kind bedeutet zusätzlichen Nutzen bei tendenziell geringen Kosten. In modernen Gesellschaften ist vermutlich nur noch der psychologische Nutzen von Kindern von Bedeutung. Die Liebe und das Vertrauen der Kinder lassen die Eltern ein Gefühl der Befriedigung und des Glücks erleben, das viele Kosten aufwiegt. Doch zusätzliche Kinder bedeuten nicht auch zusätzlichen Nutzen, denn der ›Grenznutzen‹ wird bereits bei einem oder zwei Kindern erreicht. Weitere Kinder könnten dem Genuss der kindlichen Zuwendung sogar abträglich sein.

Auch diese Erklärung der unterschiedlichen Fertilität in Gesellschaften beruht auf den recht einfachen Rational-Choice-Annahmen. Eltern wägen die Kosten und Nutzen von Kindern ab und entscheiden dann über die verschiedenen Handlungsalternativen. Die Unterschiede werden auch hier nicht durch psychologische Merkmale erklärt: Eltern in Ländern der Dritten Welt sind wahrscheinlich genauso ›kinderlieb‹ wie die in modernen Gesellschaften. Aber die unterschiedlichen sozial-ökonomischen Lebensbedingungen lassen es einmal ›vernünftig‹ erscheinen, viele Kinder zu haben, und ein andermal kann bereits die Entscheidung für ein einziges Kind ›unvernünftig‹ sein.

Die Entstehung sozialer Normen

Im dritten Beispiel geht es um die Entstehung sozialer Normen, die bekanntlich das Verhalten von Akteuren in unterschiedlichen gesellschaftlichen Bereichen regeln. Normen können als Handlungsvorschriften oder Erwartungsäußerungen definiert werden. Ein entdeckter Normverstoß hat in der Regel Sanktionen zur Folge (vgl. Opp 1983: iff.). Zu den Normen gehören z. B. Rechtsvorschriften, aber auch Erwartungen hinsichtlich der Reziprozität von sozialen Beziehungen oder solche ganz konkreter Art: nicht bekifft zu einem Vorstellungsgespräch zu erscheinen, die Suppe nicht aus dem Teller zu schlürfen oder in einem Seminar nicht einzuschlafen. In seinem Erklärungsmodell geht Opp davon aus, dass Menschen sich gemäß der Rational-Choice- oder Nutzentheorie³¹ verhalten und dass Normen sich nur unter bestimmten sozialen Bedingungen entwickeln (vgl. ebd.). »Normen entstehen nur dann, wenn in einer Gruppe die Handlungen einzelner oder aller Gruppenmitglieder dazu führen, daß für alle oder einen Teil der Mitglieder Probleme entstehen, d. h. daß zumindest einige Mitglieder ihre Ziele bzw. ihre Bedürfnisse nicht realisieren können. Wenn also Normen entstehen, dann ist das darauf zurückzuführen, daß sich Personen bei der Realisierung ihrer Ziele stören« (ebd.: 59). Normen sind somit ein Produkt des Zusammenlebens von Menschen und entspringen keineswegs einem Bedürfnis nach Regelung oder Orientierung.

Opp baut seine Argumentation nun auf diesen beiden Prämissen auf und demonstriert die Normentwicklung am Beispiel der Entstehung von Eigentumsrechten bei den Labrador-Indianern etwa zu Beginn des 18. Jahrhunderts. Seine Argumentationslinie soll im Folgenden kurz skizziert werden (vgl. ebd.: 60ff.).

1. Bis zum einem gewissen Zeitpunkt lebten die Indianer vom Sammeln und Jagen. Es gab – wie in solchen Gesellschaften üblich – kein nennenswertes Privateigentum, insbesondere keinen Wild- und Landbesitz. Die Ressourcen konnten von allen genutzt werden und das Habitat ernährte die relativ stabile Indianerpopulation. Wenn jemand Wild erlegte, konnte er dies behalten und verzehren. Für den erfolgreichen Jäger brachte die

Jagd einen Nutzen, den anderen bereitete sie insofern Kosten, als der Wildbestand kleiner wurde und mehr Jagdaufwand betrieben werden musste. Durch die erfolgreiche Jagd entstanden somit externe Kosten, die aber vom Jäger nicht berücksichtigt werden mussten und daher auch nicht internalisiert wurden. Wahrscheinlich waren sie »so gering, daß es sich nicht lohnte, sie zu internalisieren, d.h. den Verursachern aufzuerlegen« (ebd.: 64). Die (Implementierungs-)Kosten für eine solche Regelung wären wohl höher gewesen als ihr Nutzen.

2. Diese Situation änderte sich, als die Indianer mit Händlern in Kontakt kamen. Diese tauschten Pelze gegen andere von den Indianern begehrte Güter ein, womit der Wert der Tiere und ihrer Felle, aber auch die externen Kosten der Jagd kräftig anstiegen. Da die Zahl der gejagten und getöteten Tiere stark zunahm, mussten die Jäger deutlich mehr Jagdaufwand betreiben. Die Jagd der anderen brachte für jeden von ihnen spürbar mehr Nachteile bzw. Kosten mit sich. »Hinzukam, daß jeder vermutlich damit rechnete, daß das Wild im Laufe der Zeit aussterben würde, da es ja für niemanden ›lohnend‹ war, zur Erhaltung des Wildbestandes zu investieren oder weniger zu jagen, da sein Verzicht allein kaum einen Einfluß auf die Erhaltung des Wildbestandes gehabt hätte« (ebd.: 66).

3. Diese neue Situation – hohe externe Effekte der individuellen Handlungen – ließ nun die Eigentumsrechte entstehen. »Es bildeten sich kleinere Gruppen, die sich Land einer bestimmten Größe aneigneten, indem sie es markierten, um dort zu jagen. Andere wurden also von der Jagd in dem abgesteckten Territorium ausgeschlossen. Das gejagte Wild waren Biber. Wenn ein Biberbau entdeckt wurde, dann wurde dieser ebenfalls markiert. D.h. man schloß andere von der Nutzung aus« (ebd.). Jetzt kontrollierten Gruppen bzw. Familien den Zugang zu und die Nutzung von Land und Wild. Als Reaktion auf die hohen externen Effekte durch das Aufkommen des Pelzhandels waren Eigentumsrechte entstanden. Wenn eine Person oder eine Gruppe nunmehr exklusiv Zugang zur Jagd in einem bestimmten Gebiet hatte, dann entstanden ihr durch das Jagdverhalten der anderen keine Kosten mehr, da ihr Jagdgrund davon nicht berührt wurde. Freilich war auch die Einführung von Eigentumsrechten

mit bestimmten Kosten verbunden: Es kam zu Diskussionen, Konflikten und Absprachen mit anderen, das Land musste gekennzeichnet werden etc. Diese Kosten werden auch als ›Transaktionskosten‹ bezeichnet.

Die Analyse von Opp zeigt nun über das konkrete Beispiel hinaus, unter welchen spezifischen Bedingungen Normsetzungen zu erwarten sind. So müssen die externen Effekte eine gewisse Stärke haben, d.h., sie müssen über dem erwarteten Nutzen einer Internalisierung, etwa durch Eigentumsregeln, liegen (ebd.: 84f.). Zudem entstehen Normen nicht nur geplant, sondern auch evolutionär und zwar aus bestimmten sozialen Interaktionen. Doch wie Opp zeigt, ist auch diese Art der Normentscheidung mit der Nutzentheorie zu erklären (vgl. ebd.: 190ff.)

Dieses Beispiel lässt ebenfalls die Argumentationsweise einer nutzentheoretischen, akteurorientierten Soziologie klar erkennen. Von einer ›psychologistischen‹ Erklärung ist auch hier nichts zu sehen. Für die Normentstehung eines Akteurs ist primär das Handeln anderer Personen und dessen Konsequenzen verantwortlich. Wie oben besprochen, ist es die Logik der Situation, die den Akteuren – bei unterstellter Gültigkeit der Rational-Choice-Theorie – eine bestimmte Handlungsweise fast zwingend nahe legt, ohne dabei auf psychologische Variablen zuzugreifen. Inhaltlich wird hier zudem die Logik der Aggregation angesprochen. Normen sind ohne Zweifel Kollektivphänomene, die – wenn sie einmal Gültigkeit gewonnen haben – das Verhalten von Akteuren mitbestimmen. Dies gilt natürlich auch dann, wenn die Akteure keinerlei Wissen über den Prozess der Normentstehung haben, sondern die Normen kulturell tradiert sind, wie das empirisch zumeist der Fall ist.

Protest und Umbruch

Im letzten Beispiel für die empirische und theoretische Leistungsfähigkeit des Rational-Choice-Ansatzes geht es um den Protest in der DDR und die Umwälzung des dortigen Herrschaftssystems. Hierzu liegen zwei Arbeiten vor. Die erste stammt von Bernhard Prosch und Martin Abraham (1991) und

die zweite von Opp (1991). Beide teilen die Grundannahme eines nutzenmaximierenden Handelns der Akteure. Diese haben angesichts einer Situation wie der in der damaligen DDR eine Entscheidung zu treffen: »Entweder sie finden sich mit der Lage ab und reagieren mit *Inaktivität*, oder sie versuchen, die bestehenden Bedingungen durch *Protest* (Teilnahme an Demonstrationen) zu ändern« (Prosch/Abraham 1991: 294; Hervorhebung P. H.).

Wie war nun die Lage in der DDR? Prosch und Abraham referieren zunächst einige Brückenannahmen über die Kosten und Nutzen der möglichen Alternativen aus der Sicht der Akteure, wobei der Protest sowohl mit hohem Nutzen als auch mit hohen Kosten verbunden ist: »Als Nutzen des Protests wäre die Bekennung einer abweichenden politischen Meinung bis hin zur Mitwirkung am Sturz der Regierung denkbar. Ein solcher Machtwechsel würde eine Änderung der Versorgungslage, die Aufhebung des inneren Drucks und einen Demokratisierungsprozeß ermöglichen. Dagegen sprechen die starken Sanktionen, die das Regime verhängen kann. Diese Maßnahmen reichen vom Entzug von Gratifikationen (wie Reisen) über Berufsverbote bis hin zu Gefängnisstrafen. Ob nun der Einfluß von Kosten oder Nutzen bei der Bewertung überwiegen wird, hängt von den Wahrscheinlichkeiten ab, mit denen beide gewichtet werden. Dabei läßt sich sagen, daß die subjektive Wahrscheinlichkeit, durch Protest die Verhältnisse zu ändern, gering sein wird« (ebd.: 294). Die einschlägigen Erfahrungen (Aufstände 1953 in der DDR, 1956 in Ungarn und das gewaltsame Ende des Prager Frühlings) zeigten, dass sich die etablierten Regime halten konnten, weil sie von außen (UdSSR) gestützt wurden und weil das eigene Militär treu ergeben war. So gesehen würden mit hoher Wahrscheinlichkeit erhebliche Kosten auf eventuelle Demonstranten zukommen. »Ein starker Staatsapparat mit einer umfassenden Überwachung gewährleistet bei wenigen Demonstranten eine Sanktionswahrscheinlichkeit von annähernd 100 Prozent« (ebd.: 294). Die Beurteilung der Alternative ›Inaktivität‹ signalisierte hingegen einen eher positiven SEU-Wert; bei einem Scheitern der Protestbewegung würden die Staatstreuen mit hoher Wahrscheinlichkeit belohnt werden. Wenn man die

Revolution in der DDR erklären will, dann muss man also zeigen, warum die Alternative ›Protest‹ immer mehr Menschen immer lohnender erschien.

Ab September 1989 stieg die Zahl der Demonstranten in Leipzig, einer Hochburg des Protestes, deutlich an. Nach Opp (1991: 303) waren es Ende September ca. 6.500 Menschen, an den fünf Montagsdemonstrationen im Oktober stieg die Zahl von 20.000 auf 350.000 Menschen, und der Höhepunkt wurde am 6. November mit 450.000 Personen erreicht. Danach sank die Beteiligung wieder ab. Für diese Mobilisierung waren im Wesentlichen Veränderungen der gesellschaftlichen Rahmenbedingungen verantwortlich. Opp zeigt detailliert, wie sich die Situation im Jahre 1989 veränderte. Er unterscheidet zwischen Makroereignissen, etwa Liberalisierung in der Tschechoslowakei und Rumänien, und deren Konsequenzen für die individuellen Situationsinterpretationen und Bewertungen der Handlungsalternativen. Für den enormen Anstieg der Teilnehmerzahl im Herbst 1989 sind einmal die Grenzöffnung von Ungarn nach Österreich und dann die Massenausreisen über die Botschaften in Prag und Warschau wichtig. Zudem wurde immer klarer, dass die UdSSR unter der Führung von Gorbatschow das DDR-Regime bei seiner repressiven Politik nicht weiter unterstützen würde und dass ein sowjetischer Truppeneinsatz mehr als unwahrscheinlich war. Dies veränderte das Handlungskalkül vieler Bürger, zumal bei den Demonstrationen im Oktober wider Erwarten weder Polizei noch Militär der DDR gegen die Demonstranten vorgehen. »Die Proteste erhöhten also den wahrgenommenen persönlichen politischen Einfluß und verminderten die Furcht vor Sanktionen. Gleichzeitig haben die Bürger der DDR vermutlich auch durch die steigende Anzahl politischer Gruppen, die sich 1989 etablierten, zunehmend geglaubt, daß gemeinsamer Protest Erfolg haben könnte. Die Zunahme der Proteste dürfte auch bei einer steigenden Anzahl von Bürgern dazu geführt haben, daß zunehmend eine Verpflichtung zum Engagement wahrgenommen wurde: Je mehr Bürger sich für politische Änderungen einsetzen, bei deren Realisierung man auch selbst profitiert, desto weniger kann man akzeptieren, nichts zu tun« (ebd.: 313).

Beim Versuch einer Erklärung des Phänomens kommen somit verschiedene soziale Faktoren zusammen, von denen einer aber nochmals betont werden soll: die Abhängigkeit der eigenen Entscheidung von den Entscheidungen (vieler) anderer Akteure. Der Anstieg der Demonstrantenzahl hat bereits isoliert betrachtet Auswirkungen auf den SEU-Wert der Handlungsalternative ›Protest‹, »da bei wachsender Zahl von Demonstranten die Wahrscheinlichkeit des Regierungsturzes steigt [...] und die Wahrscheinlichkeit von Repressionen [...] sinkt (in einer großen Menschenmenge ist der einzelne weniger greifbar als in einer kleinen)« (Prosch/Abraham 1991: 296). Und hieraus entsteht ein sich selbst verstärkender Prozess: Je mehr Menschen protestieren, desto geringer wird die Wahrscheinlichkeit von Sanktionen und desto geringer werden die Kosten des Protestes. Infolge dieser Logik beteiligen sich dann immer mehr Bürger, auf dem Höhepunkt der Protestwelle auch solche, die das anfänglich für völlig abwegig gehalten hätten.

Auch dieses Beispiel verdeutlicht, dass es dem Rational-Choice-Ansatz primär darum geht, theoretisch schlüssige und empirisch tragfähige Erklärungen für soziale Phänomene zu liefern. Protestverhalten ist in einen makrosoziologischen Kontext eingebettet, der die individuelle Situationsdefinition bestimmt, aus der heraus dann Entscheidungen gefällt und Aktivitäten ausgeführt werden. Diese wiederum verändern die soziale Situation für andere Akteure. In allen Beispielen wird deutlich, dass das individuelle Verhalten mehr oder weniger gewichtige Folgen auf der Kollektivebene hat. Wenn sich ethnische Kolonien bilden, bestimmte Normen Geltung erlangt haben, die Geburtenrate besonders hoch bzw. niedrig ist oder eine Regierung gestürzt wird, so verändern sich die künftigen Handlungsbedingungen der Akteure: Sie selbst schaffen und verändern also die Umstände, unter denen sie leben und handeln – und hierbei sind sie in ihren Aktivitäten kausal miteinander verknüpft.

Resümee

Die zunehmende Anerkennung der Rational-Choice-Theorie verdankt sich neben der fachinternen Reflexion vor allem der Unfähigkeit der anderen soziologischen Traditionen, den an sie gestellten Herausforderungen gerecht zu werden. Das Programm der Makrosoziologie darf man wohl für gescheitert erklären. Ihr Bemühen, gesetzesartige Beziehungen zwischen Phänomenen auf der Makroebene nachzuweisen, war nicht von Erfolg gekrönt. Das Durkheim'sche Projekt misslingt aus zwei Gründen:

Erstens lassen sich insbesondere für moderne Gesellschaften keine empirisch starken und stabilen Beziehungen zwischen Makro-Variablen finden. Dies hängt mit einer Entwicklung zusammen, die aus soziologischer Sicht als ›funktionale Differenzierung‹ zu beschreiben ist. Gesellschaftlich hat diese Entwicklung eine deutliche (ökonomische) Effizienzsteigerung zur Folge; individuell ergibt sich eine »Pluralisierung von Optionen und die damit in Zusammenhang stehende Möglichkeit zur Ausbildung von Individualität« (Schimank/Volkmann 1999: 20; vgl. Hill 1999). Damit versagen aber makrosoziologische Konzepte (wie z. B. Klassenlage, Schichtzugehörigkeit, Urbanität, Industrialisierungsgrad), die als explanative Kategorien eine gewisse Homogenität der Lebenslagen und Handlungschancen voraussetzen müssen. Während etwa zu Beginn des 20. Jahrhunderts noch ein eindeutiger Zusammenhang zwischen beruflicher Stellung (Arbeiter, Bauer, Beamter, Unternehmer) und (partei-)politischer Präferenz zu beobachten war, sind heutzutage bestenfalls noch schwache Korrelationen zu finden (vgl. Schnell/Kohler 1995). Scheinbar werden auch innerhalb der üblichen makrosoziologischen Kategorien die Wahl- und Handlungsmöglichkeiten immer vielfältiger, sodass deren Erklärungskraft immer geringer wird. In diesem Sinne erzwingen die gesellschaftlichen Verhältnisse geradezu eine inhaltlich und methodologisch akteurorientierte Soziologie (vgl. Esser 1979).

Zweitens leidet die Makrosoziologie seit ihren Anfängen an einer ›Erklärungslücke‹, die aber spätestens jetzt nicht mehr zu übersehen ist. Sobald man die Frage nach dem Grund für bestimmte makrosoziologische Zusammenhänge stellt, kommen

unweigerlich Akteure mit ihren situationsspezifischen Handlungen ins Spiel. Verstehbar, nachvollziehbar und begründbar werden die Hypothesen und Erklärungsansätze dieser Schule eben nur durch nachträglich eingefügte akteurorientierte Argumente.

Auf diese Situation gibt es drei denkbare Reaktionen: Die erste betrachtet nur noch das Individuum, reduziert das soziologische Anliegen auf individuelle Befindlichkeiten und verliert die gesellschaftliche Vermittlung des Handelns aus dem Blick. Die Soziologie kann dann abdanken und durch die Psychologie ersetzt werden. Die zweite Reaktion liegt in der Kapitulation vor der in der Moderne ›unendlichen Komplexität‹ des Handelns, das sich nicht mehr mit den wissenschaftlichen Mitteln der Beschreibung und Erklärung erfassen lässt. Diesen Weg präferieren offenbar die Symbolische Interaktionisten und ihre ›modernen‹ Nachfolger in der (deutschen) qualitativen Sozialforschung. Damit hört die Soziologie jedoch auf, eine Wissenschaft zu sein – und gleitet ins Feuilleton ab. Der Rational-Choice-Ansatz wählt die dritte Möglichkeit. Er begreift das soziale Handeln einerseits als durch die soziale (Makro-)Struktur verursacht und übersieht andererseits nicht, dass die Akteure diese Struktur selbst produzieren und reproduzieren. Eine Soziologie, die dies zu ihrem Programm erklärt, braucht aber eine erklärungskräftige allgemeine Handlungstheorie als unverzichtbaren Kern. Die Rational-Choice-Theorie ist nicht mehr und nicht weniger als ein Vorschlag in diese Richtung.

Anmerkungen

- 1 Ein ›Paradigma‹ ist durch verschiedene Merkmale gekennzeichnet: eine allgemeine Theorie, erfolgreiche empirische Prüfungen daraus resultierender Hypothesen, praktische Anwendungen der Theorie und eine Gemeinschaft von Wissenschaftlern, die von den Vorzügen dieser Sicht oder Interpretation von Phänomenen überzeugt ist (vgl. Kuhn 1976: 39f.). Legt man diese (harten) Kriterien für die Verwendung des Begriffes an, dann dürfte der Rational-Choice-Ansatz das einzige echte Paradigma in der Soziologie sein.
- 2 Boudon zeigt viele Beispiele und analysiert die Logik der unintendierten Folgen (Boudon 1980: 81ff.).
- 3 Weber weist darauf hin, dass Calvin selbst daran festhielt, dass es keine Möglichkeit gebe, die Erwählten zu erkennen, aber seine Epigonen und die Seelsorger konnten dieser Frage kaum noch ausweichen (Weber 1993: 69f.).
- 4 Daneben ist sie natürlich partiell auch von den eingesetzten Materialien und konstruktiven Merkmalen abhängig, die hier aber unbeachtet bleiben können.
- 5 Als ›holistische Soziologie‹ seien hier all jene theoretischen Richtungen benannt, die soziale Merkmale nur unter Rekurs auf überindividuelle, soziale oder systemische Merkmale erklären wollen. Hierbei handelt es sich vor allem um den Strukturfunktionalismus und die Systemtheorie in ihren verschiedenen Spielarten. Vgl. auch Vanberg 1975 und Bohnen 2000.
- 6 Zu dieser wichtigen Problematik vgl. insbesondere die Argumentation von Alfred Bohnen (2000: 146ff.).
- 7 Zur Diskussion über den Status von Brückenhypothesen vgl. Kelle/Lüdemann 1995 und Opp/Friedrichs 1996.
- 8 Hier handelt es sich also zugleich um ein weiteres typisches Beispiel für die bereits beschriebenen unintendierten Folgen absichtsvollen Handelns.
- 9 Vgl. dazu auch Schnell/Hill/Esser 1999: 88ff.
- 10 Dies gilt z.B. für den Spracherwerb, bei dem die Bedeutung von Zeichen erlernt wird, trifft aber auch auf die Be-

- deutung von nonverbalen Gesten oder mechanischen Signalen zu.
- 11 In den letzten Jahren ist eine verstärkte Debatte darüber zu beobachten. Vgl. dazu auch Lüdemann/Rothgang 1996: 284ff. und Kahneman/Tversky 1990.
 - 12 Goffman bezeichnet das Problem der angemessenen Situationsdefinition als Problem der Rahmung: »Ich gehe davon aus, daß wir gemäß gewissen Organisationsprinzipien für Ereignisse – zumindest für soziale – und für unsere persönliche Anteilnahme an ihnen Definitionen einer Situation aufstellen; diese Elemente [...] nenne ich Rahmen« (Goffman 1996: 19).
 - 13 Ein wichtiger Bereich der (Sozial-)Psychologie befasst sich mit der Selektivität von Wahrnehmungsprozessen. Dabei wird deutlich, dass die menschliche Wahrnehmung kein passiver Abbildungsakt, sondern ein aktiver Datenverarbeitungsprozess ist, in dem es zwangsläufig zur Selektion, Gewichtung, Klassifikation und Organisation von eingehenden Umweltreizen kommt. In der (kognitiven) Psychologie werden verschiedene Theorien über die Ursache und Systematik der Wahrnehmungsselektivität diskutiert. Gegenwärtig wird vor allem die Schematheorie herangezogen, die davon ausgeht, dass das vorhandene Wissen, welches in Schemata repräsentiert wird, die Wahrnehmung leitet (vgl. dazu Fischer/Wiswede 1997: 156ff.).
 - 14 Auch Esser sieht diese Möglichkeit und betont, dass sich die Akteure häufig auf das routinisierte und unbewusste *framing* verlassen (Esser 1999: 164f.). Allerdings hält er auch dort am Begriff der Entscheidung fest, wo dieser kaum noch angemessen ist: »Sie [die Selektion] vollzieht sich als eine, *nicht* bewußte oder irgendwie »abwägende«, innere »Entscheidung«, bei der wiederum Erwartungen und Bewertungen eine Rolle spielen« (ebd.).
 - 15 So zeigten etwa Mark Snyder und Seymour W. Uranowitz (1978) experimentell, dass eine bis auf den Punkt identische Personenbeschreibung zu deutlichen Abweichungen hinsichtlich weiteren von den Versuchspersonen ergänzten Merkmalen führt. Variiert wurde lediglich die sexuelle Ori-

- entierung (heterosexuell versus lesbisch). Die Gruppe, die die Person später als ›lesbisch‹ beschrieb, glaubte siebenmal häufiger, dass sich die Person ›nie schminkt‹, zudem wurde ihr häufiger eine unglückliche Kindheit und anderes zugeschrieben, ohne dass über diese Merkmale Informationen vorlagen. Dies demonstriert, wie das Schema ›lesbische Frau‹ unbewusst schemakonforme ›Ergänzungen‹ bewirkt.
- 16 Wie weit sich der Prozess des *framing* von der unbewussten Mustererkennung und Kategorisierung zur bewussten Informationssuche und -abwägung entwickelt, ist eine Frage, die vor allem in der Entscheidungstheorie diskutiert wird. Wahrscheinlich ist hier das persönliche *involvement* eine zentrale Variable (vgl. Enste 1998).
- 17 Eine Ausnahme ist die Arbeit von Esser (2001), die der Frage nachgeht, unter welchen Bedingungen Ehepartner ihre Ehe für gescheitert erklären, damit den *frame* ›Liebes- bzw. Ehebeziehung‹ verlassen und ihren Partner nur noch als ›Gegner‹ im Streit um Ressourcen (Kinder, Haus, Unterhalt) betrachten.
- 18 Diese immer wieder vorgebrachten Verunglimpfungen von Rational-Choice-Vertretern als Agenten der Unmenschlichkeit hat Hartmut Esser sehr deutlich und nicht emotionslos kommentiert (vgl. Esser 1999: 244ff.).
- 19 Auch Becker entwickelt einen nutzentheoretisch basierten Vorschlag zur Erklärung von Altruismus (vgl. Becker 1976: 282ff.).
- 20 Nach Lindenberg setzt sich die soziale Wertschätzung aus drei Komponenten zusammen: Status, der sich aus der Verfügung über knappe Ressourcen (Wissen, Macht, Einfluss, Geld usw.) ergibt; Affekt, der aus der Zuneigung anderer Personen resultiert; und Bestätigung, also »das Gefühl, in den Augen der anderen und nach eigenem Ermessen ›das Richtige‹ zu tun oder getan zu haben« (Lindenberg 1984: 175). Esser vermutet, dass das Streben nach sozialer Wertschätzung mit dem Bemühen um ein positives Selbstbild kovariert, dass beide Phänomene somit die zwei Seiten derselben Medaille sind (vgl. Esser 1999: 94f.).
- 21 Coleman verwendet hier einen sehr weiten Ressourcenbe-

- griff. Er umfasst auch ›Dinge‹ und alle ›Ereignisse‹, deren Ablauf man kontrolliert, d. h. alle Handlungen, zu denen ein Akteur in der Lage ist (vgl. Coleman 1991a: 34).
- 22 Diese zentrale Idee hat der Rational-Choice-Ansatz vor allem von der Austauschtheorie (vgl. z. B. Thibaut/Kelley 1959) und der Ökonomie, hier besonders von Becker (1976), übernommen.
- 23 Vgl. z. B. Thibaut/Kelley 1959; Homans 1961; Langenheder 1975; Coleman 1991a: 16ff.; Opp 1979; 1983: 31ff.; 1984: 30ff.; 1993: 208ff.; Kirchgässer 1991: 14ff. und Ramb 1993.
- 24 Mit der Verwendung des Begriffs ›Nutzentheorie‹ wird die Verbindung zur Ökonomie und deren Erklärungsmodellen betont. Die Umschreibung ›Wert-Erwartungstheorie‹ wird hingegen eher in der Psychologie verwendet.
- 25 In der Literatur ist umstritten, ob das Postulat der Nutzenmaximierung sinnvoll ist. Herbert A. Simon hat darauf hingewiesen, dass in der Praxis eher ein »satisficing«, also eine akzeptable Befriedigung oder ein hinreichender Nutzen angestrebt wird (Simon 1957: 196ff.; vgl. 1993). Eine echte Maximierung, wie sie in der ökonomischen Theorie unterstellt wird, müsste alle objektiven Möglichkeiten bei der Handlungswahl berücksichtigen und würde zu hohen Kosten für die Informationsbeschaffung führen. Das Rational-Choice-Modell unterstellt eine subjektive Rationalität, die mit der ›begrenzten Rationalität‹ Simons deckungsgleich ist (vgl. Kopp 1994: 108ff.).
- 26 Vgl. hierzu Esser (1999: 359ff.).
- 27 Im Übrigen ist der Mechanismus des Lernens auch im RREEMM-Modell verankert, und das Abspeichern und Abrufen von Handlungssequenzen ist aus evolutionärer Sicht sicher eine der wichtigsten Voraussetzungen für den Erfolg der menschlichen Spezies.
- 28 Für Fazio ist das überlegte, kontrollierte Handeln eher die Ausnahme: »People do not, at every moment in their daily lives, engage in deliberate reasoning processes by which they decide how they intend to behave [...] Constant reliance on such effortful, controlled processes would be enormously dysfunctional for daily living« (Fazio 1986: 237).

- 29 Siehe Anmerkung 7.
- 30 Angehörige der zweiten und dritten Generation können unter Umständen sogar ihre berufliche Karriere innerhalb ethnischer Kolonien gestalten, wie für die USA gezeigt wurde. Dieser »ethnic mobility trap« (Wiley 1970) ist verführerisch einfach, aber er führt bestenfalls bis an die Spitze der ethnischen Kolonie. Wesentlich schwerer ist hingegen der Aufstieg in der Kernkultur, der nur wenigen Minoritätsangehörigen gelingt.
- 31 Aus gutem Grund lehnt Opp die Bezeichnung ›Rational Choice‹ ab und verwendet stattdessen den Begriff ›Nutzen-theorie‹ (vgl. Opp 1983: 41). In der Tat führt der Terminus ›rationale Wahl‹ eher zu Verwirrung, hat sich aber trotzdem durchgesetzt und wird deshalb auch hier verwendet.

Literatur

- ABELSON, ROBERT P. (1981): »The psychological status of the script concept«. *American Psychologist* 36, S. 715–729.
- AXELROD, ROBERT (1987): *Die Evolution der Kooperation*, München: Oldenbourg.
- BECKER, GARY S. (1976): *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, London: University of Chicago Press.
- BERGER, PETER L./LUCKMANN, THOMAS (1974/1966): *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit*, 4. Auflage, Frankfurt: Fischer.
- BOHNEN, ALFRED (2000): *Handlungsprinzipien oder Systemgesetze. Über Traditionen und Tendenzen theoretischer Sozialerkenntnis*, Tübingen: Mohr.
- BOUDON, RAYMOND (1980): *Die Logik des gesellschaftlichen Handelns*, Neuwied, Darmstadt: Luchterhand.
- COLEMAN, JAMES (1991a): *Grundlagen der Sozialtheorie*, Band 1: *Handlungen und Handlungssysteme*, München: Oldenbourg.
- COLEMAN, JAMES (1991b): *Grundlagen der Sozialtheorie*, Band 2: *Körperschaften und die moderne Gesellschaft*, München: Oldenbourg.
- COLEMAN, JAMES (1991c): *Grundlagen der Sozialtheorie*, Band 3: *Die Mathematik der sozialen Handlung*, München: Oldenbourg.
- DIEKMANN, ANDREAS (1992): »Persönliches Umweltverhalten. Diskrepanzen zwischen Anspruch und Wirklichkeit«. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 44, S. 226–251.
- DOWNS, ANTHONY (1968/1957): *Ökonomische Theorie der Demokratie*, Tübingen: Mohr.
- DURKHEIM, ÉMILE (1976/1895): *Die Regeln der soziologischen Methode*, 5. Auflage, Neuwied, Darmstadt: Luchterhand.
- ELIAS, NORBERT (1996): *Was ist Soziologie?*, 8. Auflage, Weinheim, München: Juventa.
- ENSTE, DOMINIK H. (1998): »Entscheidungsheuristiken – Filterprozesse, Habits und Frames im Alltag. Theoretische und empirische Ergebnisse der Überprüfung eines modifizierten SEU-Modells«. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 50, S. 442–470.
- ESSER, HARTMUT (1979): »Methodische Konsequenzen gesell-

- schaftlicher Differenzierung«. *Zeitschrift für Soziologie* 8, S. 14–27.
- ESSER, HARTMUT (1980): *Aspekte der Wanderungssoziologie*, Neuwied, Darmstadt: Luchterhand.
- ESSER, HARTMUT (1982): »Sozialräumliche Bedingungen sprachlicher Assimilation von Arbeitsmigranten«. *Zeitschrift für Soziologie* II, S. 279–306.
- ESSER, HARTMUT (1991): *Alltagshandeln und Verstehen. Zum Verhältnis von erklärender und verstehender Soziologie am Beispiel von Alfred Schütz und Rational Choice*, Tübingen: Mohr.
- ESSER, HARTMUT (1993a): *Soziologie. Allgemeine Grundlagen*, Frankfurt/M., New York/NY: Campus.
- ESSER, HARTMUT (1993b): »How ›Rational‹ Is the Choice of ›Rational Choice?« *Rationality and Society* 3, S. 408–414.
- ESSER, HARTMUT (1996): »Die Definition der Situation«. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 48, S. 1–34.
- ESSER, HARTMUT (1999): *Soziologie. Spezielle Grundlagen, Band 1: Situationslogik und Handeln*, Frankfurt/M., New York/NY: Campus.
- ESSER, HARTMUT (2000a): *Soziologie. Spezielle Grundlagen, Band 2: Die Konstruktion der Gesellschaft*, Frankfurt/M., New York/NY: Campus.
- ESSER, HARTMUT (2000b): *Soziologie. Spezielle Grundlagen, Band 3: Soziales Handeln*, Frankfurt/M., New York/NY: Campus.
- ESSER, HARTMUT (2000c): *Soziologie. Spezielle Grundlagen, Band 4: Opportunitäten und Restriktionen*, Frankfurt/M., New York/NY: Campus.
- ESSER, HARTMUT (2000d): *Soziologie. Spezielle Grundlagen, Band 5: Institutionen*, Frankfurt/M., New York/NY: Campus
- ESSER, HARTMUT (2001): *In guten wie in schlechten Tagen? Das Framing der Ehe und das Risiko zur Scheidung. Eine Anwendung und ein Test des Modells der Frame-Selektion*. Unveröffentlichtes Manuskript, Mannheim.
- FAZIO, RUSSELL H. (1986): »How do attitudes guide behavior?«. In: RICHARD M. SORRENTINO/E. TORY HIGGINS (Hg.), *Handbook of motivation and cognition*, Chichester: Wiley, S. 204–243.
- FAZIO, RUSSELL H. (1990): »Multiple processes by which atti-

- tudes guide behavior: The mode model as an integrative framework«. In: MARK P. ZANNA (Hg.), *Advances in experimental social psychology*, San Diego: Academic Press, S. 75–109.
- FISCHER, LORENZ/WISWEDE, GÜNTER (1997): *Grundlagen der Sozialpsychologie*, München: Oldenbourg.
- FISHBEIN, MARTIN/AJZEN, ICEK (1975): *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: an introduction to theory and research*, Reading/MA: Addison-Wesley.
- FISKE, SUSAN T. (1995): »Social Cognition«. In: ABRAHAM TESSER (Hg.), *Advanced Social Psychology*, New York/NY: McGraw-Hill, S. 148–193.
- FRANK, ROBERT (1992): *Strategie der Emotionen*, München: Oldenbourg.
- FRIEDMAN, MILTON (1953): »The Methodology of Positive Economics«. In: Milton Friedman, *Essays in Positive Economics*, Chicago/IL: University of Chicago Press, S. 3–43.
- GOFFMAN, ERVING (1996): *Rahmen-Analyse*, 4. Auflage, Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- HALLER, MAX (1999): *Soziologische Theorie im systematisch-kritischen Vergleich*, Opladen: Leske u. Budrich.
- HELLE, HORST J. (1977): *Verstehende Soziologie und Theorie des Symbolischen Interaktionismus*, Stuttgart: Teubner.
- HEMPEL, CARL C./OPPENHEIM, PAUL (1948): »Studies in the Logic of Explanation«. *Philosophy of Science* 15, S. 135–175.
- HILL, PAUL B. (1984): *Determinanten der Eingliederung von Arbeitsmigranten*, Königstein: Hanstein.
- HILL, PAUL B. (1992): »Emotionen in engen Beziehungen. Zum Verhältnis von ›Commitment‹, ›Liebe‹ und ›Rational-Choice««. *Zeitschrift für Familienforschung* 4, S. 125–146.
- HILL, PAUL B. (1999): »Segmentäre Beziehungen in modernen Gesellschaften. Zum Bestand familialer Lebensformen unter dem Einfluß gesellschaftlicher Differenzierung«. In: FRIEDRICH W. BUSCH/BERNHARD NAUCK/ROSEMARIE NAVE-HERZ (Hg.), *Aktuelle Forschungsfelder der Familienwissenschaft. Familie und Gesellschaft*, Band 1, Würzburg: Ergon-Verlag, S. 33–51.
- HILL, PAUL B./KOPP, JOHANNES (1995): *Familiensoziologie. Grundlagen und theoretische Perspektiven*, Stuttgart: Teubner.

- HILL, PAUL B./KOPP, JOHANNES (2000): »Fertilitätsentwicklung: Trends, Erklärungen und empirische Ergebnisse«. In: ULRICH MUELLER/BERNHARD NAUCK/ANDREAS DIEKMANN (Hg.), *Handbuch der Demographie*, Band 2: *Anwendungen*, Berlin, Heidelberg, New York/NY: Springer, S. 729–750.
- HOFFMAN, LOIS WLADIS/HOFFMAN, MARTIN L. (1973): »The Value of Children to Parents«. In: JAMES T. FAWCETT (Hg.), *Psychological Perspectives on Population*, New York/NY: Basic Books, S. 19–76.
- HOFFMAN, LOIS WLADIS (1987): »The Value of Children to Parents and Childrearing Patterns«. In: CIDGEM KAGITCIBASI (Hg.), *Growth and Progress in Cross-Cultural Psychology*, Beryyn, Lisse: Swets & Zeitlinger, S. 159–170.
- HOMANS, GEORGE C. (1961): *Social Behavior: Its Elementary Forms*, New York/NY: Brace Jovanovich.
- KAGITCIBASI, CIDGEM (1982): »Sex Roles, Value of Children, and Fertility«. In: CIDGEM KAGITCIBASI (Hg.), *Sex Roles, Family, & Community in Turkey*, Bloomington/IN: Indiana University Turkish Press, S. 151–180.
- KAHNEMAN, DANIEL/TVERSKY, AMOS (1979): »Prospekt Theory: An Analysis of Decision Under Risk.« *Econometrica* 47, S. 263–291.
- KAHNEMAN, DANIEL/TVERSKY, AMOS (1990): »Rational Choice and the Framing of Decisions«. In: KAREN SCHWEERS COOK/MAGARET LEVI (Hg.), *The Limits of Rationality*, Chicago/IL: University of Chicago Press, S. 60–89.
- KELLE, UDO/LÜDEMANN, CHRISTIAN (1995): »»Grau, treuer Freund, ist alle Theorie ...« Rational Choice und das Problem der Brückenannahmen«. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 47, S. 249–267.
- KIRCHGÄSSER, GEBHARD (1991): *Homo Oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Tübingen: Mohr.
- KOPP, JOHANNES (1994): *Scheidung in der Bundesrepublik. Zur Erklärung des langfristigen Anstiegs der Scheidungsraten*, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- KRAPPMANN, LOTHAR (1982): *Soziologische Dimensionen der Identität*, 6. Auflage, Stuttgart: Klett-Cotta.

- KUHN, THOMAS S. (1976): *Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen*, 2. Auflage, Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- LAKATOS, IMRE (1974): »Falsifikation und die Methodologie wissenschaftlicher Forschungsprogramme«. In: IMRE LAKATOS/ALAN MUSGRAVE (Hg.), *Kritik und Erkenntnisfortschritt*, Braunschweig: Vieweg, S. 89–189.
- LANGENHEDER, WERNER (1975): *Theorie menschlicher Entscheidungshandlungen*, Stuttgart: Enke.
- LEAKEY, RICHARD (1999): *Die ersten Spuren. Über den Ursprung der Menschen*, München: Goldmann.
- LEIBENSTEIN, HARVEY (1957): *Economic backwardness and economic growth*, New York/NY: Wiley.
- LEIBENSTEIN, HARVEY (1974): »An Interpretation of the Economic Theory of Fertility: Promising Path or Blind Alley?« *Journal of Economic Literature* 12, S. 457–479.
- LINDENBERG, SIEGWART/WIPPLER, REINHARD (1978): »Theorievergleich: Elemente der Rekonstruktion«. In: KARL-OTTO HONDRICH/JOACHIM MATTHES (Hg.), *Theorievergleich in den Sozialwissenschaften*, Darmstadt, Neuwied: Luchterhand, S. 219–231.
- LINDENBERG, SIEGWART (1980): »Marginal utility and restraints on gain maximization: The discrimination model of rational, repetitive choice«. *Journal of Mathematical Sociology* 7, S. 289–316.
- LINDENBERG, SIEGWART (1981): »Erklärung als Modellbau: Zur soziologischen Nutzung von Nutzentheorien«. In: WERNER SCHULTE (Hg.), *Soziologie in der Gesellschaft*, Tagungsberichte vom 20. Deutschen Soziologentag in Bremen 1980, S. 20–30.
- LINDENBERG, SIEGWART (1984): »Normen und Allokation sozialer Wertschätzung«. In: HORST TODT (Hg.), *Normgeleitetes Verhalten in den Sozialwissenschaften*, Berlin: Duncker & Humblot, S. 169–190.
- LÜDEMANN, CHRISTIAN/ROTHGANG, HEINZ (1996): »Der ›ein-dimensionale Akteur«. Eine Kritik der Framing-Modelle von Siegwart Lindenberg und Hartmut Esser«. *Zeitschrift für Soziologie* 25, S. 278–288.
- MASLOW, ABRAHAM H. (1954): *Motivation and personality*, New York/NY: Harper & Row.

- MEAD, GEORGE HERBERT (1973): *Geist, Identität und Gesellschaft*, Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- MECKLING, WILLIAM H. (1976): »Values and the Choice of the Model of the Individual in the Social Sciences«. *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* 112, S. 545–559.
- MERTON, ROBERT K. (1936): »The unanticipated consequences of purposive social action«. *American Sociological Review* 1, S. 894–904.
- MERTON, ROBERT K. (1995/1949): *Soziologische Theorie und soziale Struktur*, Berlin, New York/NY: de Gruyter.
- NAUCK, BERNHARD (1989): »Individualistische Erklärungsansätze in der Familienforschung: die Rational-Choice-Basis von Familienökonomie, Ressourcen- und Austauschtheorie«. In: ROSEMARIE NAVE-HERZ/MANFRED MARKEFKA (Hg.): *Handbuch der Familien- und Jugendforschung*, Band 1: *Familienforschung*, Neuwied, Frankfurt/M.: Luchterhand, S. 45–61.
- OATLEY, KEITH/JOHNSON-LAIRD, PHILIP N. (1987): »Towards a cognitive Theory of Emotions«. *Cognition and Emotion* 1, S. 29–50.
- OATLEY, KEITH (1990): »Wozu brauchen wir Gefühle?« *Psychologie heute* 17, S. 30–35.
- OPP, KARL-DIETER (1979): *Individualistische Sozialwissenschaft*, Stuttgart: Enke.
- OPP, KARL-DIETER (1983): *Die Entstehung sozialer Normen. Ein Integrationsversuch soziologischer, sozialpsychologischer und ökonomischer Erklärungen*, Tübingen: Mohr.
- OPP, KARL-DIETER ET AL. (1984): *Soziale Probleme und Protestverhalten*, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- OPP, KARL-DIETER (1991): »DDR '89. Zu den Ursachen einer spontanen Revolution«. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 43, S. 302–321.
- OPP, KARL-DIETER (1993): »Politischer Protest als rationales Handeln«. In: BERND-THOMAS RAMB/MANFRED TIETZEL (Hg.), *Ökonomische Verhaltenstheorie*, München: Vahlen, S. 207–246.
- OPP, KARL-DIETER/FRIEDRICHS, JÜRGEN (1996): »Brückennahmen, Produktionsfunktionen und die Messung von Präferenzen«. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 48, S. 546–559.

- POPPER, KARL R. (1972): »Die Logik der Sozialwissenschaft. In: THEODOR W. ADORNO ET AL. (Hg.), *Der Positivismusstreit in der deutschen Soziologie*, 10. Auflage, Darmstadt, Neuwied: Luchterhand, S. 103–123.
- POPPER, KARL R. (1992): *Die offene Gesellschaft und ihre Feinde*, Band 2: *Falsche Propheten. Hegel, Marx und die Folgen*, 7. Auflage, Tübingen: Mohr.
- PREISENDÖRFER, PETER (1985): »Das ökonomische Programm der Soziologie«. *Angewandte Sozialforschung* 13, S. 61–72.
- PROSCH, BERNHARD/ABRAHAM, MARTIN (1991): »Die Revolution in der DDR. Eine strukturell-individualistische Erklärungsskizze«. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 43, S. 291–301.
- RAMB, BERND-THOMAS (1993): »Der universale homo oeconomicus«. In: DERS./MANFRED TIETZEL (Hg.), *Ökonomische Verhaltenstheorie*, München: Vahlen, S. 1–31.
- REICHHOLF, JOSEF H. (1990): *Das Rätsel der Menschwerdung. Die Entstehung des Menschen im Wechselspiel mit der Natur*, München: Deutsche Verlags-Anstalt.
- ROSE, ARNOLD M. (1973): »Systematische Zusammenfassung der Theorie der symbolischen Interaktion«. In: HEINZ HARTMANN (Hg.), *Moderne amerikanische Soziologie*, 2. Auflage, Stuttgart: Enke, S. 266–282.
- RUMELHART, DAVID. E. (1984): »Schemata and the Cognitive System«. In: ROBERT S. WYER/THOMAS K. SRULL (Hg.), *Handbook of Social Cognition*, Vol. 1, Hillsdale: Erlbaum, S. 161–188.
- SCHIMANK, UWE/VOLKMANN, UTE (1999): *Gesellschaftliche Differenzierung*, Bielefeld: transcript.
- SCHNELL, RAINER/KOHLER, ULRICH (1995): »Empirische Untersuchung einer Individualisierungshypothese am Beispiel der Parteipräferenz von 1953–1992«. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 47, S. 634–657.
- SCHNELL, RAINER/HILL, PAUL B./ESSER, ELKE (1999): *Methoden der empirischen Sozialforschung*, 6. Auflage, München: Oldenbourg.
- SIMON, HERBERT A. (1957): *Models of Men*, New York/NY: Wiley.

- SIMON, HERBERT A. (1993): *Homo rationalis. Die Vernunft im menschlichen Leben*, Frankfurt/M., New York/NY: Campus.
- SNYDER, MARK/URANOWITZ, SEYMOUR W. (1978): »Reconstructing the Past: Some Cognitive Consequences of Person Perception«. *Journal of Personality and Social Psychology* 36, S. 941–950.
- SRUBAR, ILJAR (1992): »Grenzen des »Rational Choice«-Ansatzes«. *Zeitschrift für Soziologie* 21, S. 157–165.
- SRUBAR, ILJAR (1994): »Die (neo-)utilitaristische Konstruktion der Wirklichkeit«. *Soziologische Revue* 17, S. 115–121.
- THIBAUT, JOHN W./KELLEY, HAROLD H. (1959): *The Social Psychology of Groups*, New York/NY: Wiley.
- THOMAS, WILLIAM I./ZNANIECKI, FLORIAN (1918): *The Polish Peasant in Europa and America*, Band 1: *Primary-Group Organization*, Boston/MA, The Gorham Press.
- THOMAS, WILLIAM I./THOMAS, DOROTHY (1928): *The Child in America. Behavior Problems and Programs*, New York/NY: Knopf.
- TURNER, JOHNATHAN H. (1988): *A Theory of Social Interaction*, Stanford: Stanford University Press.
- TURNER, JOHNATHAN H. (1998): *The Structure of Sociological Theory*, 6th Edition, Belmont: Wadsworth.
- VANBERG, VICTOR (1975): *Die zwei Soziologien. Individualismus und Kollektivismus in der Sozialtheorie*, Tübingen: Mohr.
- WEBER, MAX (1980): *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*, Studienausgabe, 5. Auflage, Tübingen: Mohr.
- WEBER, MAX (1993/1904–05): *Die protestantische Ethik und der »Geist« des Kapitalismus*, Bodenheim: Athenäum-Hain-Handstein.
- WILEY, NOBERT F. (1970): »The Ethnic Mobility Trap and Stratification Theory«. In: PETER I. ROSE (Hg.), *The Study of Society*, 2nd Edition, New York/NY: Random House, S. S. 397–408.
- WILSON, THOMAS P. (1973): »Theorien der Interaktion und Modelle soziologischer Erklärung«. In: ARBEITSGRUPPE BIELEFELDER SOZIOLOGEN (Hg.), *Alltagswissen, Interaktion und gesellschaftliche Wirklichkeit*. Reinbek: Rowohlt, S. 54–79.

WIPPLER, REINHART (1990): »Cultural Resources and Participation in High Culture«. In: MICHAEL HECHTER/KARL-DIETER OPP/REINHART WIPPLER (Hg.), *Social Institutions. Their Emergence, Maintenance, and Effects*, Berlin, New York/NY: de Gruyter, S. 187–204.

Einsichten. Themen der Soziologie

Bereits erschienen:

Sabine Maasen

Wissenssoziologie

1999, 94 Seiten,
kart., 10,50 €,
ISBN: 3-933127-08-4

Volkhard Krech

Religionssoziologie

1999, 100 Seiten,
kart., 10,50 €,
ISBN: 3-933127-07-6

Uwe Schimank,

Ute Volkmann

Gesellschaftliche Differenzierung

1999, 60 Seiten,
kart., 9,00 €,
ISBN: 3-933127-06-8

Raimund Hasse, Georg Krücken

Neo-Institutionalismus

1999, 86 Seiten,
kart., 10,50 €,
ISBN: 3-933127-28-9

Urs Stäheli

Poststrukturalistische Soziologien

2000, 88 Seiten,
kart., 10,50 €,
ISBN: 3-933127-11-4

Klaus Peter Japp

Risiko

2000, 128 Seiten,
kart., 12,00 €,
ISBN: 3-933127-12-2

Theresa Wobbe

Weltgesellschaft

2000, 100 Seiten,
kart., 10,50 €,
ISBN: 3-933127-13-0

Ludger Pries

Internationale Migration

2001, 84 Seiten,
kart., 9,50 €,
ISBN: 3-933127-27-0

Gunnar Stollberg

Medizinsoziologie

2001, 100 Seiten,
kart., 10,50 €,
ISBN: 3-933127-26-2

Martin Endreß

Vertrauen

Februar 2002, 110 Seiten,
kart., 10,50 €,
ISBN: 3-933127-78-5

Paul B. Hill

Rational Choice Theorie

Februar 2002, 92 Seiten,
kart., 9,50 €,
ISBN: 3-933127-30-0

Leseproben und weitere Informationen finden Sie unter:

www.transcript-verlag.de

Einsichten. Themen der Soziologie

Neuerscheinungen Frühjahr 2002:

Jörg Dürrschmidt

Globalisierung

April 2002, ca. 120 Seiten,
kart., 12,00 €,
ISBN: 3-933127-10-6

Stefanie Eifler

Kriminalsoziologie

April 2002, ca. 100 Seiten,
kart., 10,50 €,
ISBN: 3-933127-62-9

Thomas Kurtz

Berufssoziologie

April 2002, ca. 100 Seiten,
kart., 9,50 €,
ISBN: 3-933127-50-5

Beate Kraus

Habitus

Juni 2002, ca. 100 Seiten,
kart., ca. 10,50 €,
ISBN: 3-933127-17-3

Thomas Faist

Transstaatliche Gemeinschaften

Juni 2002, ca. 100 Seiten,
kart., ca. 10,50 €,
ISBN: 3-933127-35-1

Begleit-CD-ROM zur Reihe:

transcript Verlag (Hg.)

CD-ROM Einsichten - Vielsichten

Lesewege und Interviews zu
Themen der Soziologie

2001, 150 Seiten, ca. 200 Min. Audio
CD, Schutzgebühr 2,50 €,
ISBN: 3-933127-79-3

**Leseproben und weitere Informationen finden Sie unter:
www.transcript-verlag.de**