

Inauguraldissertation zur Erlangung  
des akademischen Grades eines Doktors der Philosophie  
der Universität Mannheim

***Handlungstheorie zwischen Kommunitarismus und Rational Choice***

Autor: Klaus Dieter Lambert  
Erstgutachter: Prof. Dr. Hartmut Esser  
Zweitgutachter: Prof. Dr. Johannes Berger  
Dekan: Prof. Dr. Hans Irtel  
Prodekan: Prof. Dr. Dagmar Stahlberg  
Tag der letzten mündlichen Prüfung: 30.08.2000

*„Let us look at the similarities of things and not  
be led astray by differences in words.“*

George C. Homans

## Danksagung

Ich danke allen Personen, die mir durch konstruktive Kritik, Fehlersuche und moralische Unterstützung beim Verfassen der vorliegenden Arbeit hilfreich waren, insbesondere meiner Schwester Elke Lambert-Kilian, Sonja Haug und Frank Denne. Weiterhin danke ich meinem Doktorvater Prof. Dr. Hartmut Esser für die konzeptuelle Freiheit, die er mir einräumte, sowie Prof. Dr. Johannes Berger, der sich relativ kurzfristig bereit erklärte, das Zweitgutachten zu übernehmen.

Klaus Dieter Lambert

Heidelberg, im September 2000

**Inhalt:**

Einleitung (S. 8)

1. Kommunitarismus und Rational Choice als Gegensatzpaar (S. 16)

1.1. Was ist Kommunitarismus? (S. 16)

Ein Beispiel für „kommunitaristisches Denken“: Lohnfortzahlung im Krankheitsfall /  
Das Trittbrettfahrerproblem innerhalb der Arbeitnehmerschaft

1.2. Gehen Kommunitaristen von einer Handlungstheorie aus? (S. 22)

Handlungs- und Verhaltenstheorie / (Fast) alle verfolgen eine Handlungstheorie / Homo Sociologicus / Allgemeines Gesetz und Technologie

1.3. Normative Tendenzen und Befangenheiten bei Rational Choice und Kommunitarismus (S. 27)

Erstes Beispiel: Rational Choice und Kriminalität / Normative Theorie und Menschenbild / Zweites Beispiel: Rational Choice und Strafrecht

2. Das Problem der sozialen Ordnung: synchrone, objektive Merkmale der Situation (S. 34)

2.1 Ist unsere Gesellschaft krank und Moral die Medizin? Robert Bellah und Amitai Etzioni klagen an (S. 35)

2.1.1. Über die Gewohnheiten unserer Herzen (S.36)

Die Untersuchung / Individualismus, Tradition und Religion / Soziale Ökologie, soziale Gerechtigkeit und Arbeitswelt / Die Rolle der Sozialwissenschaft / Liebe und Ehe: Ein Beispiel zur Vorgehensweise von Bellah et. al.

2.1.2. Die Bedeutung der Verantwortung für das Gemeinwesen (S. 42)

Individualismus als Gefahr / Die Rolle der Familie / Die zwanglose Stimme der Moral / Moral und soziale Kontrolle statt Gesetze / Implikationen der menschlichen Natur

2.1.3. Beispiele moralischen Handelns bei Etzioni (S. 48)

Kooperative Spieler bei Gefangenendilemma-Spielen / Das „schmutzige Geld“ der Sozialhilfe / Die verlorene Spende

## 2.2. Was ist eigentlich Moral? (S. 52)

Ein Definitionsversuch / A. Etzionis Definition einer moralischen Handlung / Der Unterschied zwischen Norm und Moral / S. Lindbergs Dilemma / M. Baummanns Mißverständnis / Kann eine positive Sozialwissenschaft mit internen Sanktionen umgehen? / Das Problem der einheitlichen Vorstellung von Begriffen

## Exkurs über Sprache (S. 59)

Sprechen, Ausdruck und Bedeutung / Was ist die Bedeutung eines Ausdrucks? / Warum finden Gerechtigkeit alle gut? / John R. Searles Metaethik des Institutionalismus / Searle zum naturalistischen Fehlschluß

## 2.3. Die Antworten von Rational Choice auf das Problem der sozialen Ordnung (S. 69)

### 2.3.1. Spieltheorie: Die Evolution der Kooperation (S. 70)

Die Grundlagen des Gefangenendilemmas / Robert Axelrods Experiment / Warum ist TIT FOR TAT so erfolgreich? / Der ökologische Erfolg von Strategien / Egoisten kooperieren

### 2.3.2. Norm, Sanktion und Gruppengröße: Die Logik kollektiven Handelns (S. 77)

Kollektive Güter / Ist die individuelle Verfolgung von Gruppeninteressen rational? / Die Probleme großer Gruppen / Sozialstrukturelle Bedingungen zur Überwindung des Trittbrettfahrerproblems / Die Gefahr der Verschleierung des Trittbrettfahrerproblems

### 2.3.3. Das Konzept des sozialen Kapitals (S. 84)

Soziales Kapital als individuelle Ressource / Soziales Kapital als Kollektivgut / Soziales Kapital als Kollektivgut am Beispiel der veränderten Arzt-Patient-Beziehung / Soziales Kapital als begriffliches Werkzeug

### 2.3.4. Das Konzept der Haushaltsproduktionsfunktion (S. 90)

„Commodities“ als Erweiterung der traditionellen ökonomischen Theorie / Der Akteur als Unternehmung

### 2.3.5. Das Konzept der sozialen Produktionsfunktion (S. 93)

Die Produktion des Nutzens / Die gesellschaftlich bestimmte Erfüllung der Bedürfnisse / Die Produktion der primären Zwischengüter / Anmerkungen zu sozialen Produktionsfunktionen

### 2.3.6. Recht als Konsens (S. 98)

Recht als machtgestützter Konsens / Der überindividuelle Charakter von Colemans Rechtsbegriff

### 3. Handlungstheorie zwischen Kommunitarismus und Rational Choice: diachrone, subjektive Merkmale der Situation (S. 101)

#### 3.1 Handlungstheorie aus der Sicht kommunitaristischer Autoren (S. 101)

##### 3.1.1. Amitai Etzionis normativ-affektive Faktoren (S. 102)

Die Internalisierung von Werten / Der moralische Damm / Normativ-affektive Faktoren

##### 3.1.2. Alasdair MacIntyres Reformulierung des Tugendbegriffs (S. 106)

Der Kontext der Moral / Das Wesen moralischer Meinungsunterschiede heute / MacIntyre und der Emotivismus / Der Begriff des sozialen Charakters / MacIntyres Konzeption des Selbst / Etymologie der Moral: der „missing link“ der modernen Moralphilosophie / MacIntyre zum naturalistischen Fehlschluß / Das Beispiel von Kapitän Cook und den Polynesiern / Der Mensch als Verkörperung seiner ihm aufgetragenen Rolle / MacIntyres Begriff der Praxis / MacIntyres Begriff der Tugend / Der Versuch, das menschliche Leben als Einheit aufzufassen

##### 3.1.3. Charles Taylors Projekt der Bestimmung der (neuzeitlichen) Identität (S. 125)

Das Konzept der starken Wertungen / Der Inhalt der starken Wertungen / Taylors Ontologie des Menschen / Die gemeinsame moralische Grundlage / Taylors Begriff des moralischen Rahmens / Identität als Selbst im moralischen Raum / Identität und das Gute in Geweben des sprachlichen Austauschs / Taylor zum Sinn des Lebens, zu Selbstbindung und der Motivation zum Handeln / Das eigene Leben als narrative Darstellung / Taylor und der naturalistische Fehlschluß / Moderne Moraltheorien und ihre naturalistischen Begriffe / Quellen der Moral oder: wie kommt es zur Internalisierung?

##### Exkurs: Was die Gegner der Nutzentheorie immer besonders ärgert (S. 145)

Die Zerstörung der sozialen Produktionsfunktion von Wohltätern / Dummköpfe und Naivlinge

#### 3.2. Welche Erklärungen für moralisches Verhalten bietet Rational Choice bzw. die ökonomische Verhaltenstheorie? (S. 147)

##### 3.2.1. Der dispositionelle Nutzenmaximierer (M. Baumann) (S. 148)

Michael Baummanns Typen des Handelns / Aus zwei mach vier / Der dispositionelle Nutzenmaximierer / Adaptive Präferenzänderung / Abschließender Kommentar

### 3.2.2. Vertrauen auf Mutter Natur (R. Frank) (S. 155)

Vom Nutzen nutzloser Handlungen / Das Festlegungsproblem / Was Hunger und Erröten gemeinsam haben / Die Beurteilung von Robert Franks Ansatz

### 3.2.3. Wandlungsprozesse im Akteur (J. Coleman) (S. 160)

Objektselfst und Handlungselfst / Wandlungsprozesse im Akteur / Identifikation als Erweiterung des Objektselfst / Lassen sich objektive und subjektive Interessen unterscheiden?

### 3.2.4. Gary Beckers Ergänzungsprinzip (S. 166)

Gary Beckers Konzept der „extending preferences“ / Persönliches Kapital / Beckers Ergänzungsprinzip / Parallelen zu anderen Theorien / Kein Abrücken von der Annahme konsistenter Präferenzen / Sozialkapital / Ein Beispiel für Sozialkapital: Normen und die Formung von Präferenzen

### 3.2.5. Die Frame-Selection-Theory (H. Esser) (S. 178)

Die Definition der Situation / Fazios MODE-Modell / Rationales Handeln als Modell und als Modus

### 3.2.6. Regelbefolgung als rationale Wahl (V. Vanberg) (S. 182)

Fall-zu-Fall-Maximierung oder Regelbefolgung? / Regelbefolgung und die Grenzen der Vernunft (F. von Hayek) / Explanation by design versus explanation by process

## 4. Ergebnisse und Schlußfolgerungen: Ein Plädoyer für eine wieder stärkere Einbeziehung der Lerntheorie in sozialwissenschaftliche Erklärungen (S. 187)

### 4.1. George Homans individualistischer Ansatz (S. 187)

Homans als der Pionier der modernen individualistischen Soziologie / Homans Auffassung einer erklärenden Sozialwissenschaft / Zum Verhältnis von Lerntheorie und Entscheidungstheorie / Ist Homans Vorgehen psychologisch oder banal? / Die fünf verhaltenstheoretischen Hypothesen / S. Lindenberg's Kritik an Homans / Der hier vertretene Standpunkt

### 4.2. Grundlagen und Möglichkeiten der Lerntheorie (S. 198)

Klassisches Konditionieren / Operantes Konditionieren / Sekundäre Verstärkung / Reizgeneralisierung und Reizdifferenzierung / Fehlfunktionen unseres Lernprogramms: Schizokinesis / Das Assoziationsprinzip / Latentes Lernen: Überwindung der klassischen Lerntheorie? / Ökonomie, Entscheidungstheorie und Lerntheorie

#### 4.3. Spieltheorie mit moralischen Spielern (S. 206)

Individuelle Differenzen in Gefangenendilemma-Spielen / Auszahlungen, die nicht von dieser Welt sind / Die verschiedenen Spielertypen / Ergebnisse der Spiele

#### 4.4. Bekannte Probleme bei Rational Choice Erklärungen (S. 218)

Der an die Nutzentheorie gerichtete Tautologievorwurf nach Etzioni / Kritik an einer subjektivistischen Definition von Rationalität / Revealed preferences / Progressive und degenerative Problemverschiebung und das Konzept des Schutzgürtels / Die SEU- Theorie / Ist die SEU-Theorie empirisch widerlegbar? / Nutzentheoretische Erklärungen auf der Kollektivebene / EU-Erklärungen und SEU-Erklärungen / Die Unvollständigkeit einer rationalen Erklärung von Sekten / Das Konzept der Superoptimierung / Eine Erweiterung der SEU-Theorie um lerntheoretische Aspekte

#### 4.5. Identität oder was nützt dem Pawlowschen Hund seine konditionierte Reaktion? S. 233)

Angeborene Lehrmeister / Lernen als Anpassung an die Umwelt und daraus resultierende Fehlleistungen / Lernen als Nutzenmaximierung? / Das Verhältnis von Zeitspanne und Anpassungsprinzip / Identität und Gruppenmitgliedschaft

#### 4.6. Rational Choice und Sozialisation (S. 240)

Sozialisationstheorien / Sozialisation und Nutzenmaximierung / Der Vorwurf der theoretischen Willkür / Der Vorwurf des Psychologismus / Das zweite „M“ / Schluß

#### Literatur (S. 249)

## **Einleitung**

Diese Arbeit ist weder eine Einführung in „Handlungstheorie“ noch in „Kommunitarismus“ noch in „Rational Choice“. Es geht vielmehr um die Zusammenhänge zwischen diesen drei Begriffen und dabei um die Erklärung einer besonderen Art individueller Handlungen, die auf vorgegebene soziale Strukturen zurückgeführt werden sollen. Es geht um Handlungen, die offensichtlich uneigennützig oder auch um ihrer selbst willen ausgeführt werden und damit auch um die zentrale Frage, ob ein ökonomischer Ansatz die „Dimension des Sozialen“ befriedigend erfassen kann.

Das Wort „Handlungstheorie“ im Titel dieser Arbeit soll in erster Linie betonen, daß die Erklärung von individuellem Verhalten im Vordergrund steht. Es interessiert dabei allerdings nur solches individuelles Verhalten, das von typischen sozialen Strukturen geprägt bzw. beeinflußt ist und relevante Auswirkungen auf soziale Phänomene hat. Es handelt sich also um einen dezidiert soziologischen Ansatz. Für einen dagegen interdisziplinär ausgerichteten Überblick über „Handlungstheorie“ sei auf die Aufsatzsammlung von Jürgen Straub und Hans Werbik (1999, Hrsg.) verwiesen. Andererseits steht die vorliegende Arbeit auch nicht in der Tradition klassischer soziologischer Handlungstheorie. Hierzu sei auf die Einführung „*Soziologische Handlungstheorie*“ von Bernhard Miebach (1991) verwiesen bzw. auch auf den der Fragestellung der vorl. Arbeit thematisch etwas näher liegenden Sammelband „*Soziologische Handlungstheorie: Einheit oder Vielfalt?*“ hrsg. von Andreas Balog und Manfred Gabriel (1998).

Die gesellschaftspolitische Diskussion im Anschluß an das Werk „*A Theory of Justice*“ von John Rawls (1975) zwischen „Liberalen“ und „Kommunitaristen“ (Honneth 1993) steht ebenso nicht im Zentrum der vorliegenden Arbeit. In dem von Axel Honneth herausgegebenen Sammelband „*Kommunitarismus: Eine Debatte über die moralischen Grundlagen moderner Gesellschaften*“ wird insbesondere in der Einleitung des Herausgebers (S. 7ff.) die Arbeit von Michael Sandel mit dem Titel „*Liberalism and the Limits of Justice*“ (1989, zuerst 1982) – eine kritische Auseinandersetzung mit dem Werk von Rawls – als Grundsteinlegung des Kommunitarismus angesehen. Auch der Begriff „kommunitarisch“ tauchte wohl zuerst bei M. Sandel (1989) auf (Reese-Schäfer 1994, 13). Für an dieser Diskussion interessierte Leser sei auf den bereits genannten Sammelband von Honneth (1993), das Buch von Rainer Forst (1994) „*Kontexte der Gerechtigkeit*“ und die Aufsatzsammlung „*Kommunitarismus in der Diskussion*“ hrsg. von Christel Zahlmann (1997) verwiesen. Dort finden sich auch in einem Beitrag von Otto Kallscheuer (1997: „*Anregungen zum Weiterlesen*“) zahlreiche weitere Literaturangaben. Eine gute, über die obige Diskussion allerdings nur wenig hinausgehende und Amitai Etzioni leider nicht berücksichtigende Einführung in das Thema Kommunitarismus

bietet daneben Walter Reese-Schäfer (1994) mit dem Titel „*Was ist Kommunitarismus?*“. Doch möchte ich betonen, daß es für das Verständnis der vorliegenden Arbeit keinerlei Vorkenntnisse über Kommunitarismus bedarf. Die Sichtweisen der Autoren Robert Bellah et al., Amitai Etzioni, Alasdair MacIntyre und Charles Taylor – besonders der letzten drei – werden ausführlich dargestellt.

Daß in dieser Arbeit das Konzept des Kommunitarismus nicht auf den Bereich der oben angedeuteten Diskussion um das Werk von John Rawls beschränkt wird, hat gute Gründe: Einmal haben Autoren, die als wichtige Vertreter des Kommunitarismus gelten, schon vor der Diskussion um „*A Theory of Justice*“ in den 80er Jahren ihre heutigen Positionen vertreten, insbesondere die hier ausführlich behandelten Autoren Etzioni, MacIntyre und Taylor (M. Sandel gilt in diesem Zusammenhang als „Schüler“ von C. Taylor, vgl. Kallscheuer 1997, 128). Außerdem können „Kommunitarismus“ bzw. „Rational Choice“ als lediglich aktuelle Positionen einer bis an die Anfänge unserer Kultur reichenden intellektuellen Auseinandersetzung angesehen werden. Schon in der Antike lassen sich einige „kommunitaristische Ideen“ bei Platon und Aristoteles finden<sup>1</sup>. Die das Mittelalter beherrschende Scholastik (z.B. katholische Sozialrechtslehre von Thomas von Aquin) hat besonders in den Überlegungen von Alasdair MacIntyre tiefe Spuren hinterlassen. In der Neuzeit haben vor allem der deutsche Idealismus und die Romantik kommunitaristische Positionen vertreten. Ende des letzten Jahrhunderts war es Emile Durkheim, der mit seiner These der Nicht-Reduzierbarkeit gesellschaftlicher Phänomene auf individuelle Handlungen die Linie weiterführte; ein halbes Jahrhundert später bekräftigte dies mit Nachdruck Talcott Parsons.

Bei Rational Choice handelt es sich um ein naturwissenschaftliches, individualistisches Verständnis von Sozialwissenschaft, dessen Ursprung man üblicherweise in die Zeit der Aufklärung legt. Wenn man bis zu den alten Griechen zurück will, kann man bei Epikur beginnen und die Linie dann über Thomas Hobbes, John Locke, die schottische Moralphilosophie bis zur modernen Ökonomie bzw. dem methodologischen Individualismus weiterführen. Einführungen in Rational Choice sind so zahlreich, daß sich eine Auswahl hier erübrigt. Selbst wenn die vorliegende Arbeit keine Einführung in Rational Choice sein kann und will, so werden doch zentrale Konzepte innerhalb Rational Choice – wie soziale Produktionsfunktionen, spieltheoretische Grundlagen sozialer Situationen, soziales Kapital und die Problematik öffentlicher Güter sowie erweiterte akteurstheoretische Annahmen – (hoffentlich) so dargestellt, daß sie auch ohne große Vorkenntnisse verständlich werden und ein Zusammenhang zu kommunitaristischen Positionen hergestellt werden kann.

---

<sup>1</sup> So z.B. der Begriff des „zoon politikon“ bei Aristoteles: der Mensch als ein soziales, sich in der Gemeinschaft handelnd entfaltendes Wesen.

Will man die Fragestellung der vorliegenden Arbeit in einem Satz zusammenfassen, so könnte sie lauten: Können – noch genau zu definierende – moralische Handlungen nutzentheoretisch erfaßt und erklärt werden? Leider kann als Antwort auf diese Frage kein einfaches „ja“ oder „nein“ gegeben werden. Die hier vorgeschlagene Lösung besteht in der Annahme eines hinter „moralischen Handlungen“ stehenden, evolutionär erfolgreichen (und damit nützlichen) Verhaltensprogrammes, wobei eingeräumt werden muß, daß nicht alle erdenklichen „moralischen Handlungen“ sprachlich sinnvoll für die betreffenden Akteure als nützlich angesehen werden können. Die Hauptaussage der vorliegenden Arbeit ist somit, daß aufgrund jenes angeborenen Verhaltensprogrammes (nicht aber eines Triebes, Motives, o.ä.) Menschen oder Akteure erlernte Strukturen der sozialen Umwelt aus ihrer erlebten Vergangenheit mit sich führen, die ihre aktuellen Bewertungen und Erwartungen beeinflussen. In einer neuen oder veränderten sozialen Umwelt kann das zu Handlungen führen, die mit einem herkömmlichen ökonomischen Ansatz nur schwer zu erfassen sind.

Eine grundlegende Strategie der vorliegenden Arbeit ist es, Handlungstheorien nach folgendem Kriterium zu unterscheiden:

- a) es werden synchrone, gegenwärtig beobachtbare Merkmale von Personen und Situationen berücksichtigt, wobei Kosten, Nutzen und Opportunitäten im Vordergrund stehen.
- b) es werden diachrone, gegenwärtig nicht beobachtbare Merkmale von Personen und Situationen berücksichtigt, wie die sie umgebende Kultur und durch sie bedingte typische Biographien bzw. Sozialisationsprozesse.

Ausschließlich mit synchronen Merkmalen begnügen sich die neoklassische ökonomische Theorie mit ihren kontinuierlichen Weiterentwicklungen bis zum Konzept der sozialen Produktionsfunktionen sowie die dazu gehörigen Menschenbilder von Homo oeconomicus bis RREEM-Man und fast alle spieltheoretischen Modelle der Entscheidungstheorie. Ganz vorwiegend mit diachronen Merkmalen beschäftigen sich eher kollektivistische, konstruktivistische, geisteswissenschaftliche – aber natürlich auch die in dieser Arbeit im Zentrum stehenden kommunitaristischen Ansätze, die materielle Voraussetzungen menschlicher Existenz manchmal weit in den Hintergrund rücken. In der vorliegenden Arbeit stehen dafür beispielhaft die Theorien von A. MacIntyre und C. Taylor.

Die hier verfolgte Argumentation wird zu zeigen versuchen, daß Handlungstheorien, die sich mit synchronen oder diachronen Merkmalen der Situation begnügen, unvollständig bleiben und bei der Erklärung konkreter empirischer Phänomene Probleme bekommen. Die Vernachlässigung von diachronen Merkmalen führt zu Problemen bei der Erklärung von kollektiven Identitäten und dem daraus resultierenden – noch genauer zu definierenden – moralischen Verhalten. Die Vernachlässigung von synchronen Merkmalen führt dagegen zu Problemen bei der Erklärung von sozialem Wandel aufgrund von Veränderungen der materiellen Gegebenheiten durch z.B. Innovationen.

Handlungstheorien, die das Prinzip der Nutzenmaximierung mit dem Prinzip der rationalen Wahlhandlungen bzw. der Entscheidungstheorie unentwirrtbar verknüpfen und neben synchronen auch diachrone Kriterien berücksichtigen wollen, tendieren bei der Rekonstruktion von empirischen Phänomenen manchmal zu konventionalistischen Wendungen (Popper 1982, 50) bzw. Immunisierung gegen Erfahrung (Albert 1967, 338) und werden angreifbar für den von vielen Kritikern erhobenen und so genannten Vorwurf der Tautologie. Zentral bei der in der vorl. Arbeit vorgestellten Konzeption ist die Tatsache, daß Präferenzänderungen bzw. Präferenzentstehung in der Regel nicht auf willentlich gesteuerten Entscheidungen beruhen. Deshalb wird für die Berücksichtigung von typisch ablaufenden Sozialisationsprozessen unter Hinzunahme eines Assoziationssprinzips plädiert, das sich unter dem Nutzenprinzip, aber gleichberechtigt neben dem Entscheidungsprinzip in eine soziologische Erklärung einfügt. Einseitigkeiten wie bei einer verhaltenstheoretischen Soziologie (z.B. Opp 1972), in der Menschen nur Produkte ihrer Umwelt sind auf der einen Seite und einer rationalistisch überhöhten Entscheidungstheorie (z.B. Baurmann 1996, der von adaptiven Präferenzänderungen ausgeht, wobei man sich ab und zu entscheidet, sich nicht zu entscheiden) auf der anderen Seite sind dabei zu überwinden.

Bereits an dieser Stelle soll auf eine Besonderheit bei der Gliederung der vorl. Arbeit hingewiesen werden: Es werden synchrone Merkmale der Situation mit dem Problem der sozialen Ordnung (Kap. 2) einerseits und diachrone Merkmale der Situation mit Handlungstheorie in einem engeren Sinne (Kap. 3) andererseits verknüpft. Dieses Vorgehen bedarf einer kurzen Erläuterung: Viele Autoren (z.B. Baurmann 1996, Bellah et al. 1987, Etzioni 1995, 1997, Hummell 1991, Raub/Voss 1986) verknüpfen handlungstheoretische Fragestellungen mit dem Problem der sozialen Ordnung (ist Gesellschaft möglich unter der alleinigen Annahme ihren Eigennutzen maximierender Individuen?). Ein solches Vorgehen ist immer an die implizite Voraussetzung geknüpft, daß der Nutzen eines Individuums objektiv bestimmbar ist und zwar aus den Merkmalen der objektiv vorliegenden Situation, in die das Individuum gerade involviert ist (ohne Bezugnahme auf vergangene Situationen, in die das Individuum involviert war). Die subjektive Sichtweise des Akteurs darf hier nicht interessieren, da der betreffende Nutzen objektivierbar bleiben muß, um die Fragestellung nach dem Problem der sozialen Ordnung nicht ad absurdum zu führen. Es muß sich also um eine EU-Theorie handeln und nicht um eine SEU-Theorie (vgl. hierzu Kap. 4.4.). Diesem Umstand trage ich mit meiner besonderen Gliederung Rechnung, indem ich das Ordnungsproblem auf Kap. 2 (synchrone Aspekte der Situation) beschränke, was durchaus auch als Kritik an den oben genannten Autoren aufzufassen ist. Daneben halte ich die Frage nach dem Problem der sozialen Ordnung nicht für zentral bei der Diskussion einer angemessenen Handlungstheorie. Weil ein Großteil sowohl der klassisch soziologischen (Durkheim, Parsons) als auch der kommunitaristischen

Literatur sowie einige zeitgenössische Vertreter der Nutzentheorie hier offensichtlich anderer Ansicht sind, wird es in Kap. 2 auch um das Ordnungsproblem gehen, aber eben nur dort.

### Überblick über die gesamte Arbeit

In „*Was ist Kommunitarismus?*“ wird an einem anschaulichen Beispiel der zentrale Unterschied einer kommunitaristischen oder kollektivistischen und einer individuell-nutzentheoretischen Sichtweise verdeutlicht. Es geht dabei um die Diskussion um Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, wobei gezeigt werden soll, daß gruppenspezifische Standpunkte zu dieser Streitfrage nur aus einer kommunitaristischen bzw. klassisch soziologischen Sichtweise einen Sinn ergeben. Die theoretischen Implikationen dieses Problems werden besonders in Abschnitt 2.3.2. über die Zusammenhänge von Normen, Sanktionen und Gruppengröße vertieft. In „*Gehen Kommunitaristen von einer Handlungstheorie aus?*“ geht es um die Frage, ob ein Vergleich zwischen Rational Choice und Kommunitarismus unter handlungstheoretischen Gesichtspunkten überhaupt gerechtfertigt ist. In drei Schritten soll diese Frage bejaht werden: Zuerst wird gezeigt, daß die zeitgenössische Verwendung des Begriffs „Handlungstheorie“ die Bedeutung von „Verhaltenstheorie“ weitgehend mit einschließt. Anhand einiger – sowohl klassischer als auch jüngerer – Literaturbelege wird die Reduzierbarkeit von kollektivistischen Theorien auf individualistische Konzeptionen dargestellt, sowie eine große Übereinstimmung, daß – außer Luhmanns Systemtheorie – alle Paradigmen der Soziologie handlungstheoretisch zugänglich sind. In einem zweiten Schritt wird dargelegt, daß der Kommunitarismus im Grunde vom klassischen soziologischen Rollenmodell ausgeht und eben dieses Rollenmodell – sogar in mehreren Varianten – handlungstheoretisch gut aufbereitet ist. Ein drittes Argument, warum Kommunitaristen von einer Handlungstheorie ausgehen müssen, liegt in einer wissenschaftstheoretischen Überlegung begründet, die davon ausgeht, daß Sozialtechnologien, wie sie Kommunitaristen propagieren, immer auf einem allgemeinen Gesetz, welches in diesem Fall ihre Handlungstheorie beinhaltet, aufbauen müssen. In „*Normative Tendenzen bei Rational Choice und beim Kommunitarismus*“ werden Überlegungen angestellt, die sich gegen die unter methodologischen Individualisten verbreitete Annahme richten, kollektivistische Theorien seien „normativ“, ihr eigenes Vorgehen dagegen „wertfrei“. Anhand zweier Beispiele soll gezeigt werden, daß sich beide Paradigmen weniger bezüglich der Dimension der Wertfreiheit als vielmehr in der Dimension des zugrundeliegenden Menschenbildes unterscheiden, wobei kollektivistische Theorien sehr die Formbarkeit des Menschen betonen, individualistische Theorien dagegen diesen Aspekt völlig ausklammern.

Im ersten Teil von **Kapitel 2** „*Ist unsere Gesellschaft krank und Moral die Medizin ?*“ werden zunächst die sozialtechnologisch ausgerichteten Beiträge der Kommunitaristen Robert Bellah et. al. und Amitai Etzioni vorgestellt. Das Problem der sozialen Ordnung nimmt dort einen zentralen Platz ein. Die Autoren liefern viele Ratschläge und Mahnungen, wie ein

„funktionierendes“ Gemeinwesen erhalten bzw. wiedererlangt werden kann. Ihr Hauptanliegen ist dabei eine Bekräftigung moralischer Regeln und Grundsätze. Sie sind davon überzeugt, daß Personen, die nur ihren Eigennutz maximieren, ein Gemeinwesen zugrunde richten und eine Sozialtheorie, die von diesen Voraussetzungen ausgeht, sowohl aus wissenschaftlichen als auch aus ethischen Gründen abzulehnen ist. Schließlich werden einige Beispiele moralischen Handelns, die Amitai Etzioni aufführt, genauer betrachtet und dabei festgestellt, daß nur ein Teil davon sinnvoll als „moralisch motiviert“ aufgefaßt werden kann. In „*Was ist eigentlich Moral?*“ wird eine Definition von „moralische Handlungen“ vorgeschlagen, die zwei Elemente enthält: einen Gruppenbezug und eine von externen Sanktionen unabhängige innere Verpflichtung der die Handlung ausführenden Person. Anschließend wird dafür plädiert, zwischen „Norm“ und „Moral“ einen entscheidenden Unterschied zu machen. Eine normgerechte Handlung soll danach lediglich in der Übereinstimmung des betreffenden Handelns mit der betreffenden Norm bestimmbar sein, bei einer moralischen Handlung muß dagegen eine innere Verpflichtung mit internen Sanktionen vorliegen und damit die subjektive Sichtweise des Akteurs erschlossen werden. In „*Exkurs über Sprache*“ wird die im vorigen Abschnitt vorgestellte Definition von Moral zunächst durch einen allgemeinen sprachphilosophischen Kurzüberblick und anschließend durch Überlegungen insbesondere von John R. Searle untermauert. Es wird dargestellt, daß nicht nur der Inhalt des Begriffes „Moral“ eine Übereinkunft der betreffenden moralischen Gemeinschaft, sondern Sprache an sich eine regelgeleitete, kollektive Übereinkunft der Sprachgemeinschaft darstellt. Moral wird von Searle neben vielen anderen Begriffen als eine institutionelle Tatsache bezeichnet. In einer interessanten Auslassung über den naturalistischen Fehlschluß plädiert Searle für die Möglichkeit der Ableitung eines „Sollens“ aus einem „Sein“. Searles Argumentation wird von mir dennoch – und ganz im Sinne Searles – gegen den sprachphilosophisch begründeten moralischen Realismus Charles Taylors verwendet.

In „*Die Antworten von Rational Choice auf das Problem der sozialen Ordnung*“ werden im Rahmen von Rational Choice liegende Konzepte vorgestellt, die kooperatives bzw. normgerechtes Handeln erklären sollen. (Fast) alle diese Theorien beziehen sich nur auf synchrone Aspekte der Situation, entsprechen damit Karl R. Poppers (1992, 123) Situationslogik und sind völlig unpsychologisch, indem sie die Motivation der Akteure nicht hinterfragen. Es kann gezeigt werden, daß unter bestimmten Umständen Kooperation spontan entsteht und warum rationale Menschen bestimmte Präferenzen (für Zwischengüter) ausbilden, die nur unter Zuhilfenahme konkreter gesellschaftlicher Umstände nutzentheoretisch zu begründen sind (soziale Produktionsfunktionen). Mit Hilfe dieser Konzepte kann ein großer Teil der von Kommunitaristen als „moralisch“ bezeichneten Handlungen erfaßt und die vorschnelle Verneinung der Frage nach der Möglichkeit einer sozialen Ordnung allein aus egoistischen Motiven zurückgewiesen werden. Auf der anderen Seite zeigt der Beitrag über die Logik des kollektiven Handelns auch die Grenzen einer Rational Choice Erklärung auf: Mancur Olson stellt

fest, daß die Verfolgung von Gruppennormen beim Fehlen externer Anreize niemals individuell rational begründet werden kann. Argumentationen, die dazu neigen, diese Feststellung zu relativieren (z.B. von Russell Hardin), werden zurückgewiesen. Der Beitrag von James Coleman, ein Recht als einen machtgestützten Konsens aufzufassen, nimmt eine mittlere Position zwischen Hartmut Essers / Siegwart Lindenbergs sozialen Produktionsfunktionen und John Searles institutionellen Tatsachen ein und demonstriert somit die Affinität dieser drei vorgestellten Konzepte.

**In Kapitel 3** geht es um Handlungstheorie im engeren Sinne. Im ersten Teil werden die kommunitaristischen Standpunkte der Autoren Etzioni, MacIntyre und Taylor vorgestellt und kommentiert. Die Ausführungen der Kommunitaristen in diesem Teil der Arbeit unterscheiden sich von denen im zweiten Kapitel in ihrem eher deskriptiven Charakter. Es werden Handlungsmotivationen dargestellt, die allein mit den synchronen Merkmalen einer Situationslogik nicht nachvollziehbar sind. Hier müssen persönliche Erfahrungen der betreffenden Akteure und damit diachrone Merkmale, die über die gegenwärtige Situation hinausreichen, mit berücksichtigt werden. Die etwas in Vergessenheit geratene Lerntheorie – die mit dem methodologischen Individualismus genauso harmoniert wie die Entscheidungstheorie – kann dies aber problemlos bewerkstelligen. Ich werde deshalb immer dort, wo es passend erscheint, den Ausführungen der Kommunitaristen eine lerntheoretische Erklärung anfügen. Hinter diesem Vorgehen steht die These, daß „echte“ moralische Handlungen nicht entscheidungstheoretisch, sondern nur lerntheoretisch erfaßt werden können. Im Anschluß an diesen Abschnitt wird in einem kurzen Exkurs auf den zunächst seltsam anmutenden Vorwurf von Kommunitaristen eingegangen, die individualistische Nutzentheorie würde dazu beitragen, gesellschaftlich-moralische Ressourcen zu vernichten. Es wird dargestellt, warum dieser Vorwurf tatsächlich nicht aus der Luft gegriffen ist.

Im zweiten Teil von Kapitel 3 wird geprüft, wie Vertreter der Nutzentheorie versuchen, das Phänomen moralischer bzw. offensichtlich nicht nutzenmaximierender Handlungen zu erklären. Es werden die Konzepte von Michael Baumann, Robert Frank, Gary Becker, James Coleman, Hartmut Esser und Viktor Vanberg vorgestellt und beurteilt. Dabei zeigt sich, daß Baumann und Frank auf der Ebene einer EU-Erklärung (und damit auf der Erklärungsebene von Kapitel 2) verharren und moralisches Handeln nicht befriedigend erklären können, da sie durch die Nichtberücksichtigung der subjektiven Dimension moralischer Handlungen schon bei der Operationalisierung moralischer Handlungen scheitern. Sie „*wechseln das Thema*“, wie Charles Taylor (1994, 114) in solchen Fällen zu sagen pflegt. Becker und Coleman dagegen verfehlen die Definition moralischen Handelns nicht. Sie gehen – was insbesondere im Fall von Gary Becker ausführlich dargestellt wird – faktisch von Präferenzänderungen durch Konditionierungsprozesse aus, greifen also indirekt auf die Lerntheorie zurück, auch wenn besonders Becker dies weit von sich weist. Esser und Vanberg vertreten zwischen diesen bei-

den Polen, also einer Beibehaltung einer objektiven Perspektive und der Annahme einer Präferenzverschiebung, eine mittlere Position, wobei Vanberg die Notwendigkeit der Einbeziehung der Lerntheorie in eine ökonomische Erklärung moralischen Verhaltens explizit einräumt.

In **Kapitel 4** werde ich mit Hilfe der Lerntheorie versuchen, einen eigenen individualistischen Ansatz vorzustellen, der sowohl synchrone als auch diachrone Merkmale der Situation berücksichtigt. Hierzu wird zunächst George Homans Forschungsprogramm vorgestellt, welches meinen eigenen Überlegungen sehr nahe kommt. Dort wird auch auf die Kritik, mit der Rational Choice Vertreter (Lindenberg 1991) Homans Vorgehensweise zurückgewiesen haben, eingegangen. Danach wird in Grundlagen und Möglichkeiten der Lerntheorie eingeführt, um auf ihr enormes Potential für sozialwissenschaftliche Erklärungen hinzuweisen. Im dem anschließenden Abschnitt mit dem Titel „*Spieltheorie mit moralischen Spielern*“ soll demonstriert werden, daß eine Einbeziehung der subjektiven Sichtweise von Akteuren spieltheoretische Modellierungen nicht nur nicht behindert, sondern sogar neue Möglichkeiten eröffnet. In Abschnitt 4.4. wird ein „heißes Eisen“ angefaßt: es geht um den verbreiteten und sehr ernst zu nehmenden Vorwurf, Rational Choice Erklärungen würden auf eine Tautologie – wie die meisten Kritiker es nennen – hinauslaufen. Eine Differenzierung zwischen verschiedenen nutzentheoretischen Erklärungen wird zeigen, daß der Einbezug der Lerntheorie in eine nutzentheoretische Erklärung vor dem Tautologievorwurf schützen kann. In „*Identität oder was nützt dem Pawlowschen Hund seine konditionierte Reaktion?*“ geht es um den Zusammenhang zwischen angeborenen Verhaltensprogrammen, die manchmal fehlerhaft arbeiten und der Entstehung sozialer Identität sowie den daraus resultierenden Präferenzverschiebungen. Desweiteren wird über die Auswirkungen der sozialen Struktur auf das vorherrschende Handlungsprinzip spekuliert, wobei ich die Hypothese aufstelle, daß Dichotomien bezüglich der Gesellschaftsform, wie sie von renommierten Autoren vorgeschlagen werden, jeweils dem handlungstheoretischen Prinzip der Lern- oder Entscheidungstheorie zugeordnet werden können. In „*Rational Choice und Sozialisation*“ wird der Standpunkt von Anwendern von Nutzentheorien (beispielhaft Boudon/Bourricaud und Baumann) zu lerntheoretischen Sozialisationsannahmen untersucht. Ihre Begründung für ihr Vorgehen, Sozialisationsprozesse unberücksichtigt zu lassen, wird zurückgewiesen. Desweiteren wird zum Vorwurf der handlungstheoretischen Willkür und zum Vorwurf des Psychologismus gegen einen Einbezug lerntheoretischer Erkenntnisse in eine nutzentheoretische, soziologische Erklärung Stellung genommen. Es wird argumentiert, daß umgekehrt gerade die Lerntheorie in besonderem Maße geeignet ist, die vorliegenden gesellschaftlichen Strukturen in eine handlungstheoretische Erklärung einzubauen. Schließlich werde ich vorschlagen, das in der zeitgenössischen Rational Choice Theorie vorherrschende Menschenbild des RREEM-Man zu modifizieren, indem ich ein weiteres „M“, was für „malleable“ (leicht zu beeinflussen, formbar) steht, hinzufüge.

## **1. Kommunitarismus und Rational Choice als Gegensatzpaar**

### 1.1 Was ist Kommunitarismus?

„Kommunitarismus“ ist zunächst einmal nur ein begriffliches Konstrukt, mit dem bestimmte, nicht immer homogene Ideen verschiedener Autoren verknüpft sind. „Kommunitaristisches Denken“ hat seit den achtziger Jahren zunehmenden Einfluß sowohl auf Intellektuelle als auch auf die politische Entscheidungsfindung<sup>2</sup>. Abstrakte fachwissenschaftliche Diskussionen, Artikel in Feuilletons und publikumswirksame Bestseller beschäftigen sich gleichermaßen mit diesem Thema. Worum geht es? Kommunitaristen wollen die in westlichen Gesellschaften vorherrschenden philosophischen und politischen Anschauungen einer gründlichen Selbstreflexion und Kritik unterziehen. Die zentrale These des Kommunitarismus ist dabei, daß eine Gesellschaft aus atomisierten, voneinander isolierten und ihrem Eigeninteresse folgenden Individuen ihre eigenen Grundlagen untergräbt und sich dabei selbst zugrunde richtet (Reese-Schäfer 1994, 7). Atomisiert und seine eigenen Interessen verfolgend: das ist – etwas überspitzt vielleicht – das herrschende Menschenbild der neoklassischen Ökonomie bzw. der Rational Choice Theorie in den Sozialwissenschaften. Es liegt auf der Hand, daß aus den verschiedenen Sichtweisen erhebliche Spannungen resultieren.

Karl-Otto Apel charakterisiert den Kommunitarismus als vor allem nordamerikanische Reaktion und Korrektiv zur Tradition des Liberalismus, insbesondere seiner kritischen Erneuerung durch Rawls und als positive Rückbesinnung auf Gemeinschaftstraditionen republikanischer Partizipation und Selbstverwaltung, die bis auf die Gemeinden der Puritaner zurückgehen, wobei auch Affinitäten zu europäischen Geistestradiationen wie Alasdair MacIntyres aristotelisch-thomistische Tugendethik oder Michael Taylors Aneignung Hegels und seiner substantiellen Sittlichkeit bestehen (Apel 1993, 149). In der vorliegenden Arbeit ist die Perspektive, unter der Kommunitarismus betrachtet werden soll, weniger philosophisch-politisch wie z.B. bei Apel. Es geht vielmehr um den Aspekt soziologischer Handlungstheorie, wobei davon ausgegangen wird, daß Kommunitaristen methodologisch in der Tradition Emile Durkheims liegend den als klassisch bezeichneten soziologischen Ansatz verfolgen.

Als „Kommunitarier“ am häufigsten genannt werden Robert Bellah (1987, 1991), Amitai Etzioni (1994, 1995, 1997), Alasdair MacIntyre (1987), Michael Sandel (1989), Charles Taylor (1988, 1994) und Michael Walzer (1983)<sup>3</sup>. Schon die genannten sechs Autoren unterscheiden sich bezüglich ihrer Herangehensweise, Ideen und Programme erheblich. Charles Taylor z.B.

---

<sup>2</sup> Viele Politiker – quer durch die Parteienlandschaft – bekennen sich zu kommunitaristischen Ideen und Idealen, z.B. Tony Blair, Joschka Fischer, Kurt Biedenkopf (vgl. Etzioni 1995, IX).

<sup>3</sup> Unter der perspektivischen Vorgabe der vorliegenden Arbeit werden die Autoren Sandel und Walzer, die sich vornehmlich mit politischen, gesamtgesellschaftlichen Fragestellungen beschäftigen, kaum erwähnt.

bezeichnet sich selbst nicht als Kommunitarier (Reese-Schäfer 1994, 45; Kallscheuer 1997, 128). Ihre Gemeinsamkeit liegt in der Ablehnung eines zunehmenden Individualismus in Sozialwissenschaft und Gesellschaft – und zwar sowohl in Form einer wissenschaftlichen Heuristik (methodologischer Individualismus, Rational Choice) als auch in Form einer ethischen Theorie (Utilitarismus). Sie lehnen dabei eine individuelle Nutzenmaximierung unterstellende Handlungstheorie als Erklärungsinstrument ab und fordern eine Sichtweise ein, die über bestimmte soziale Situationen hinausgehend wirksame moralische Handlungsmotive zugrundelegt. Man kann den Kommunitarismus deshalb – unter soziologischen Gesichtspunkten – als eine kollektivistische Position in der Tradition Emile Durkheims bezeichnen (Cladis 1992, Junge 1998, 95).

### Zwei Gruppen von Kommunitaristen

Nicht nur aufgrund der Konzeption der vorliegenden Arbeit ist es sinnvoll, kommunitaristische Ansätze grob in zwei Gruppen aufzuteilen<sup>4</sup>: Eine sozialtechnologisch argumentierende Gruppe, die mit einer kritischen, aber teilweise etwas oberflächlichen Betrachtung des Alltags in modernen westlichen Gesellschaften einhergeht, populärwissenschaftlich geschrieben und manchmal recht ungeniert mit einem normativen Anspruch auftretend. Hier ordne ich vor allem die Autorengruppe um Robert Bellah (Bellah et. al. 1987) und die späteren Veröffentlichungen von Etzioni (1995, 1997) ein. Den genannten Autoren geht es vor allen Dingen um das gesellschaftliche Ordnungsproblem. Liberalismus, freie Märkte und das daraus resultierende egoistische Verhalten von Individuen führen nach ihrer Ansicht zu einem Zusammenbruch der gesellschaftlichen Ordnung und Kultur. Sie treten deshalb durchaus normativ für eine Stärkung von moralischem Verhalten durch größere Investitionen in moralische Erziehung ein. Sie setzen dabei voraus, daß eine funktionierende Gesellschaft nicht aus nutzenmaximierenden Akteuren bestehen kann. Diese Voraussetzung soll zumindest in Frage gestellt werden, indem moralisches Verhalten zunächst präziser definiert wird, um dann darauf hinzuweisen, daß viele Handlungen – wenn auch nicht alle –, die Bellah und Etzioni moralisch motiviert nennen würden, es im Grunde gar nicht sind und recht einfach vor allem mit Hilfe der Spieltheorie und des Konzeptes der sozialen Produktionsfunktionen rein nutzentheoretisch erklärt werden können (vgl. Abschnitt 2.3.). In Kapitel 2 geht es deshalb um äußerliche objektive, synchrone Determinanten der Situation, weil nur zur Erklärung „echten“ moralischen Verhaltens – das, wie wir sehen werden (Abschnitt 2.2.), sinnigerweise gewisse situations-

---

<sup>4</sup> Auch Rosa (1998, 203f.) unterscheidet zwei Gruppen von Kommunitaristen: a) eine „schwächere“ Variante, zu der er R. Putnam, F. Fukujama und A. Etzioni zählt und b) eine „stärkere“ Variante, die er mit A. MacIntyre, C. Taylor, M. Sandel und R. Bellah verbindet. Die in der vorl. Arbeit vertretene Unterscheidung weicht demnach teilweise davon ab. Mir geht es bei der Unterteilung von Kommunitaristen nicht um „stark“ vs. „schwach“, sondern um das Übergewicht sozialtechnologisch/normativer vs. handlungstheoretisch/anthropologischer Argumente.

unabhängige Handlungsmotive einschließen muß – diachrone Aspekte aus dem Leben der betreffenden Personen zu berücksichtigen sind.

Der zweiten Gruppe kommunitaristischer Autoren geht es um eine tiefergehende, anthropologisch - philosophische Dimension der Debatte, was besonders bei A. MacIntyre (1987) und C. Taylor (1988, 1996) zum Ausdruck kommt. Diese Autoren – so könnte man sagen – versuchen, die oben genannten kommunitaristischen Forderungen nach mehr Investitionen in eine moralische Erziehung durch eine Formulierung des darauf gründenden Menschenbildes (handlungs-)theoretisch zu begründen. Die normativen Forderungen von Bellah und Etzioni stellen eine naheliegende, wenn nicht gar konsequente Folge des Menschenbildes dar, das sich hinter den philosophischen Untersuchungen von MacIntyre und Taylor verbirgt. Der Mensch wird dabei als ein in seinen Interessen und Präferenzen formbares, soziales Wesen mit einem Bedürfnis nach Sinn und normativen Vorgaben angesehen.

Viele Kommunitaristen, aber auch andere Autoren, die die Kraft der Moral hoch schätzen (z.B. Hirsch 1980, 1995ff., Küng 1998, 35), gehen dabei so weit, eine internalisierte Moral als einen Ersatz für externe Sanktionen anzusehen. Dies ist gewagt, da die typischen sozialstrukturellen Bedingungen der Kleingruppe in großen Gesellschaften nicht vorliegen. Nur in Kleingruppen ist aber eine internalisierte Moral auch als individuell nützlich anzusehen (vgl. Abschnitt 2.3.2.), und es ist fraglich, ob eine Verhaltensdisposition, die individuell nicht von Nutzen ist, sich auf Dauer behaupten kann. Die genannten Unterschiede zwischen kleinen und großen Gruppen scheinen allerdings auch die „Nutzentheoretiker“ M. Baumann (1996) und R. Frank (1992) zu übersehen (vgl. Abschnitte 3.2.1. und 3.2.2.), wenn sie moralisches Verhalten generell als letztendlich individuell nützlich ansehen.

Diese weniger normativen, sondern eher deskriptiven kommunitaristischen Argumente sollen vorwiegend in Abschnitt 3.1. behandelt werden. Dabei geht es um diachrone und subjektive Determinanten der Situation, weil individuelle Präferenzen formende, zeitlich womöglich weit zurückliegende Sozialisationsprozesse berücksichtigt werden müssen. MacIntyre und Taylor sprechen freilich nicht von Sozialisationsprozessen, sondern von Tradition, Kultur und Identität. Um die Zusammenhänge zwischen Sozialisation und Konditionierungsprozessen auf der einen Seite und Tradition, Kultur und Identität auf der anderen Seite geht es in Kapitel 4.

### Ein Beispiel für kommunitaristisches Denken

Die kommunitaristische Denkweise ist kollektivistisch. Als ein daraus resultierendes Prinzip könnte man die Maximierung des Nutzens der Gruppe bzw. des Kollektivs ableiten<sup>5</sup>. Im Gegensatz dazu geht eine individualistische Sichtweise von der Maximierung des Nutzens eines Individuums aus. Damit korrespondieren jeweils verschiedene handlungstheoretische Vorstellungen. In diesem Abschnitt soll beispielhaft anhand einer kontroversen politischen Dis-

---

<sup>5</sup> Vgl. Coleman 1992, 271f. Kommunitaristen selbst würden das vielleicht nicht so ausdrücken.

kussion gezeigt werden, wie sich eine individualistische und eine kollektivistische Denkweise in ihren normativen Schlußfolgerungen unterscheiden: Die immer noch aktuelle politische Kontroverse zwischen Anhängern einer 100%igen Lohnfortzahlung im Krankheitsfall und Befürwortern einer – wie im einzelnen auch immer geregelt – verminderten Lohnfortzahlung.

In der alltäglichen, politischen Diskussion gewinnt man den Eindruck, daß es sich hierbei – vor allem durch Äußerungen von Gewerkschaftsvertretern bzw. des linken Flügels der SPD – um ein Relikt marxistischen Klassenkampfes handelt. In dieser Sichtweise stehen auf der einen Seite die Gruppe der Arbeiter oder Arbeitnehmer mit ihren gewerkschaftlichen Interessenvertretungen der Gruppe der Arbeitgeber oder den Kapitalisten und ihren Verbänden in einem typischen Interessengegensatz gegenüber. Die Interessen der Arbeitnehmer und die Interessen der Arbeitgeber scheinen klar definiert zu sein und unverrückbar fest zu stehen: Jede „Klasse“ will für sich aus dem Produktionsprozeß so hohe Erträge wie möglich schöpfen. Diese Sichtweise setzt aber voraus, daß es innerhalb der Mitgliedern beider Gruppen hierzu keine Interessengegensätze gibt und es für jedes Mitglied deshalb rational ist, sich mit den Zielen seiner Gruppe zu identifizieren und für sie einzutreten. Von genau diesen Voraussetzungen gehen Vertreter kommunitaristischer Ansätze implizit immer aus, wobei einzuräumen ist, daß die ihnen vorschwebenden Gruppen üblicherweise nicht Klassen in Sinne von Marx sind, sondern (Kultur-)Nationen oder allgemein gesellschaftliche Vereinigungen, seien sie lokal nachbarschaftlich, religiös oder politisch motiviert<sup>6</sup>. Die „Güter“, um die es Kommunitaristen geht, sind auch nicht Profit oder kurze Arbeitszeiten, sondern z.B. geringe Kriminalitäts- und Scheidungsraten, politisches Engagement von Bürgern und gesellschaftlicher Zusammenhalt. Es geht aber immer um Kollektivgüter (zum Begriff des Kollektivgutes vgl. Abschnitt 2.3.2.). Im unserem Beispiel ist das Kollektivgut „Lohnfortzahlung im Krankheitsfall“. Aus der Sicht von Arbeitgebern handelt es sich dabei vielleicht um ein öffentliches Ungut. Man sieht hier deutlich das Problem, daß der Nutzen von Kollektivgütern oft strittig ist. Was für die einen ein öffentliches Gut ist, stellt für andere ein öffentliches Ungut dar.

Daß die genannte Voraussetzung der Interessenhomogenität bei Lohnfortzahlung im Krankheitsfall nicht zutrifft, soll im folgenden verdeutlicht werden<sup>7</sup>. Nicht alle Arbeitnehmer sind gleich. Es gibt sehr leistungsfähige und leistungswillige Arbeitnehmer und solche, auf die dies eher weniger zutrifft. Weiterhin ist unumstritten, daß Krankheits- und insbesondere Schmerzempfindung sehr subjektive Angelegenheiten sind und nicht immer objektiv beobachtbar und belegbar. Als dritter Punkt soll auf die geltenden gesetzlichen Regelungen der Sozialversiche-

---

<sup>6</sup> Das war wohl auch ein Fehler von Karl Marx: Er unterschätzte die gemeinschaftsbildende Kraft kultureller Tradition und überschätzte die Bedeutung der Solidarität, die allein gemeinsamer, wirtschaftlicher Not entspringt.

<sup>7</sup> Ich wurde darauf hingewiesen, daß meine Darstellung nicht genau mit geltenden gesetzlichen Bestimmungen übereinstimmt. Ich bitte, darüber hinwegzusehen. Es geht mir in erster Linie ums Prinzip.

rungen hingewiesen werden, die vorsehen, daß Arbeitgeber und Arbeitnehmer sich jeweils zur Hälfte an den Kosten für die Krankenversicherung beteiligen. Innerhalb einer Abteilung einer Firma muß die Arbeit von Nicht-Anwesenden manchmal von den „Gesunden“ zusätzlich übernommen werden, was oft einen gewissen sozialen Druck auf die Abwesenden erzeugt, möglichst schnell an ihren Arbeitsplatz zurückzukehren. Finanziell erleiden die Kollegen kranker Mitarbeiter jedoch keinerlei Einbußen, da die Solidargemeinschaft der Sozialversicherten eine sehr große Gruppe ist (vgl. Olson 1968 und Abschnitt 2.3.2.). Aus diesem Grund sind also keine Sanktionen für Fehlzeiten zu erwarten. Dies ist aber genau der Mechanismus, um den es hier gehen soll.

### Das Trittbrettfahrerproblem innerhalb der Arbeitnehmerschaft

Die Annahme, daß durch Arbeitsausfälle in erster Linie der Unternehmer „geschädigt“ wird, kann angesichts paritätischer Kostenaufteilung in der Sozialversicherung nicht aufrechterhalten werden. Aus der Kombination der genannten Phänomene – a) unterschiedliche physische und charakterliche Eigenschaften von Personen, b) Krankheit (Schmerz) ist nicht objektiv beobachtbar, c) dem System der Sozialversicherung als latente Gruppe – ergibt sich zwangsläufig bei der spieltheoretischen Modellierung dieser sozialen Situation unter den Arbeitnehmern ein Trittbrettfahrerproblem bzw. Gefangenendilemma (vgl. Abschnitt 2.3.1.), wobei jeder dann die höchsten Auszahlungen erhält, wenn er selbst „krank feiert“ und die anderen arbeiten gehen und man andererseits am schlechtesten wegkommt, wenn man selbst arbeiten geht und die anderen krank feiern. Aufgrund dieser Konstellation entsteht – nach einer individualistischen Nutzentheorie – ein latenter Interessenkonflikt innerhalb der Gruppe der Arbeitnehmer zwischen Personen, die selten krank sind und Personen, die häufig krank sind. Die Arbeitnehmer, die selten krank sind, entwickeln ein rationales Interesse an der Einführung einer verminderten Lohnfortzahlung in Kombination mit einer Senkung ihrer Beiträge zur Krankenversicherung, da sie sich damit besser stellen. Umgekehrt haben Personen, die oft krank sind, ein Interesse an einer vollen Lohnfortzahlung, da sie eine Änderung schlechter stellen würde. Bei 100%iger Lohnfortzahlung sind die typischen Gefangenendilemma-Bedingungen am ehesten erfüllt. Bei einer Verringerung der Lohnfortzahlung wird Defektion, also „krank feiern“, negativ sanktioniert und damit der Anreiz zum Trittbrettfahren vermindert. Es müßte deutlich geworden sein, daß eine kommunitaristische Position auf Arbeitnehmerseite eine volle Lohnfortzahlung im Krankheitsfall vertritt und eine individualistische Position hier differenziertere Ansichten hat. Eine individualistisch denkende Person wird für volle Lohnfortzahlung im Krankheitsfall sein, wenn sie überdurchschnittlich oft krank ist und gegen volle Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, wenn sie unterdurchschnittlich oft krank ist. Für eine individualistisch denkende Person, die überdurchschnittlich oft krank ist, wäre es

allerdings nicht besonders klug, ihre Motive offen zu legen. Sie wird sich stattdessen auf das doch ganz offensichtliche „Kollektivgut“ der Lohnfortzahlung im Krankheitsfall berufen<sup>8</sup>.

Wie sieht es auf der Arbeitgeberseite aus? Aus einer marxistischen Perspektive haben die Unternehmer als Gruppe natürlich ein gemeinsames Ziel: die möglichst effektive Ausbeutung der Arbeiter. In der Realität muß hier differenziert werden, denn auch die Unternehmer haben nur bedingt gemeinsame Interessen, da sie miteinander in Wettbewerb stehen. So ist Fabrikant A durchaus an einer Produktivitätserhöhung seiner eigenen Firma interessiert, nicht jedoch bei einer Konkurrenzfirma. Das kommunitaristische Denken ist demnach ein (in vielen Bereichen in Deutschland noch vorherrschendes) Denken, das homogene Gruppeninteressen voraussetzt. Eine individualistische Theorie sieht dagegen viele einzelne rationale Akteure, die strategisch vorgehen und bestrebt sind, ihren individuellen Nutzen – abhängig von ihren individuellen Fähigkeiten und Vorlieben – zu maximieren.

Warum aber ist, wenn die oben angeführten Überlegungen zutreffen, die große Mehrheit der (deutschen) Arbeitnehmer gegen eine Verringerung der Lohnfortzahlung im Krankheitsfall? Das ist eine Frage, deren Beantwortung Rational Choice nicht gerade leicht fällt. Die Antwort einer kommunitaristischen Handlungstheorie würde lauten: Es existiert eine gewisse Identifikation von Arbeitnehmern mit einem „Geist der Arbeiterschaft“<sup>9</sup>. Die Frage, warum die große Mehrheit der Unternehmer für eine Kürzung der Lohnfortzahlung im Krankheitsfall votiert, ist für Rational Choice leichter zu beantworten. Die Unternehmer stehen nicht nur im Wettbewerb mit inländischen Konkurrenten, sondern auch mit ausländischen Firmen. Wäre der Markt auf Deutschland begrenzt, würde sich eine Gesetzesänderung kaum auf den Gewinn eines Unternehmers auswirken. Hieraus kann die Hypothese abgeleitet werden, daß insbesondere Firmen, die sich mit ihren Produkten in weltweiter Konkurrenz befinden, auf eine Senkung der Lohnnebenkosten drängen. In diesem einleitenden Beispiel wurden bereits zwei Punkte angerissen, die in der vorliegenden Arbeit im Zentrum stehen: die These, daß das Handlungsmodell von Rational Choice nicht alle empirischen Phänomene „gleich gut“ erklären kann und eine allgemeine Handlungstheorie deshalb sozialisationstheoretische Aspekte einbeziehen muß, sowie die Erkenntnis, daß die Größe bzw. die Grenzen der zu untersuchenden Gruppen ganz entscheidende Faktoren bei der Analyse sozialwissenschaftlicher Problemstellungen sind.

---

<sup>8</sup> Das heißt selbstverständlich nicht, daß alle überzeugten Gewerkschafter Leistungsverweigerer sind. Es handelt sich nur um theoretische Ableitungen aus einem spieltheoretischen Modell, das eigennütziges Denken unterstellt.

<sup>9</sup> Das ist es wohl auch, was Karl Marx meinte, als er auf den Unterschied der „Klasse an sich“ und der „Klasse für sich“ hinwies.

## 1.2. Gehen Kommunitaristen von einer Handlungstheorie aus?

Kommunitaristen, so könnte man sagen, grenzen sich doch bewußt vom methodologischen Individualismus ab und verfolgen deshalb auch keine individuelle Handlungstheorie. Träfe dieser Einwand zu, ginge schon die Fragestellung der vorliegenden Arbeit von falschen Voraussetzungen aus. Im folgenden soll deshalb erläutert werden, inwiefern auch Kommunitaristen von einer Handlungstheorie ausgehen.

### Handlungstheorie und Verhaltenstheorie

Eigentlich müßte man hier zwischen Handlungs- und Verhaltenstheorie unterscheiden. Wenn Kommunitaristen vielleicht nicht von einem Handlungsmodell im Sinne einer Entscheidungstheorie ausgehen, eine implizite Verhaltenstheorie verfolgen sie auf jeden Fall. Es hat sich aber offensichtlich eingebürgert, nur noch von „Handlungen“ und nicht mehr von „Verhalten“ zu sprechen, auch in Fällen, wo „Verhalten“ eigentlich besser passen würde, wie z.B. beim „Homo sociologicus“ (vgl. Esser 1993, 231f. oder der Titel des Sammelbandes, hrsg. von A. Balog und M. Gabriel 1998: „*Soziologische Handlungstheorie: Einheit oder Vielfalt?*“, wo es teilweise auch ganz explizit um Verhaltenstheorie geht). In den sechziger Jahren beinhaltete die individualistische Sozialwissenschaft – vor allem angeführt von George Homans – noch vorwiegend (lern-)psychologische Konzepte, in den folgenden Jahrzehnten gewann die nutzen- bzw. entscheidungstheoretische Sichtweise von Handlungen die Oberhand (vgl. auch Abschnitt 4.1.). Damit wandelte sich der individualistische Ansatz langsam von einer Verhaltens- zu einer Handlungstheorie. Diese Entwicklung ist m.E. vor allem auf drei Gründe zurückzuführen:

- Die Einbeziehung der Spieltheorie ermöglichte es, viele verschiedene soziale Situationen erfolgversprechend zu modellieren. Die Voraussetzungen der Spieltheorie<sup>10</sup>: a) Menschen wählen immer zwischen (mindestens zwei) Alternativen (Entscheidungstheorie) und b) sie tun das stets eigennützig (Nutzentheorie) wurden – wie selbstverständlich – dabei gleich mit übernommen.
- Die zunehmende Praxis von Ökonomen, in den „soziologischen Gärten“ erfolgreich zu wildern, z.B. der Nobelpreis für Gary Becker für die Untersuchung eines – bis dahin – genuin soziologischen Phänomens, gab der Anwendung der Nutzentheorie sicher auch bei vielen Soziologen Auftrieb<sup>11</sup>.
- Der fallende Stern des Behaviorismus und das damit parallel ablaufende Aufsteigen der kognitivistischen Psychologie gab der Lerntheorie wohl den Rest. So richtig schien den Behaviorismus niemand gemocht zu haben: Die Übertragung der Tierexperimente von

---

<sup>10</sup> Für eine Einführung in die Spieltheorie vgl. Rasmusen 1989

<sup>11</sup> vgl. hierzu die in jüngerer Zeit erschienenen Sammelbände von Pies & Leschke (1998) und Ramb & Tietzel (1993)

Burrhus F. Skinner mit Ratten und Tauben auf menschliches Handeln war vielen Humanisten schon immer ein Greuel. Man konzentrierte sich fortan auf die „black box“ und damit das „O“ in der erweiterten S-O-R- Kette. Nur das „R“ und vor allem das „S“ wurden dabei oft links (bzw. rechts) liegen gelassen.

Um die Dinge nicht unnötig zu komplizieren, wird im folgenden nur von „Handlungstheorie“ gesprochen, auch wenn manchmal „Verhaltenstheorie“ vielleicht angemessener wäre.

### (Fast) alle verfolgen eine Handlungstheorie

Wie so oft besteht innerhalb der Soziologie keine Einigkeit darüber, was eine Handlungstheorie genau ist und welcher Stellenwert ihr zukommt (Balog 1998, 25). Individualistischen Theoriekonzeptionen steht der Begriff „Handlungstheorie“ prinzipiell besser, da sie explizit von Individuen als Grundlage ausgehen. Doch gibt es einige Untersuchungen, die nachweisen konnten, daß auch von ihrem Anspruch her nicht-individualistische Theorien implizit von individuellen Entscheidungsträgern ausgehen (klassisch: Homans 1964, Boudon 1980) bzw. sich in individualistische Begriffe übersetzen lassen (Hummel & Opp 1971). Lindenberg (1983) überführt Durkheim der impliziten Verwendung von psychologischen Theorien zur Erklärung sozialer Phänomene, wobei er generell bei der Verwendung nicht explizit gemachter Theorien von „Schattenmethodologie“ spricht (Lindenberg 1991, 36; 1996, 131). Nach Balog (1998, 30) führen z.B. auch der Gesellschaftsbegriff Simmels durch Simmels eigene Explikation als „*seelische Wechselwirkungen zwischen Individuen*“ oder Durkheims Umschreibung sozialer Tatsachen als „*gefestigte Arten des Handelns*“ auf spezifische Handlungszusammenhänge zurück und sind somit als Handlungen auflösbar. In dem Versuch Talcott Parsons, der sich auch auf Durkheim bezieht, eine voluntaristische Handlungstheorie zu entwerfen, sieht Schmid (1998, 56) gar den Ausgangspunkt der aktuellen Theoriedebatte, wobei als besonderes Kennzeichen der Parsonsschule die Betonung der Normorientierung und Regelhaftigkeit des Handelns hervorgehoben werden kann.

Es gibt demnach keine besondere handlungstheoretische Soziologie. Die „Handlungstheorie“ ist kein spezifischer soziologischer Ansatz, der von anderen Ansätzen unterschieden werden könnte (Balog 1998, 48f.). Der Vorwurf, handlungstheoretische Ansätze würden soziale Strukturen zu wenig berücksichtigen, wird dabei zurückgewiesen: Was mit „Struktur“ bezeichnet wird, kann als konstitutives Element von Handlungen identifiziert werden, das ihnen vorgegeben ist und ihren Ablauf beeinflußt und zwar durch individuelle Absichten und Glaubensannahmen (Balog 1998, 49). Auch M. Schmid (1998, 78) ist der Ansicht, daß alle soziologischen Theorieangebote nur Teile eines übergreifenden, entscheidungstheoretischen Theoriegebäudes behandeln und daß jedes individuelle Handeln als Wahlhandeln konzipiert werden kann, wobei der Akzent der theoretischen Überlegungen auch auf den Grenzen oder Vor-

aussetzungen von Wahlhandlungen liegen kann.<sup>12</sup> Ausschließlich Akteure seien Träger motivationaler Energie und ohne ihr Handeln könnten soziale Dynamiken weder in Gang kommen noch verändert werden (ebd. 80). Ein Zitat von M. Gabriel schließlich mag die Aussage dieses Abschnittes zusammenfassen und den Zusatz in der Überschrift erklären: „*Der handlungstheoretische Zugang zum Gegenstandsbereich der Soziologie kann aber außer im Werk von Luhmann in allen Paradigmen der Soziologie identifiziert werden*“ (Gabriel 1998, 8).

## Homo sociologicus

Was sind die von der sozialen Struktur abgeleiteten konstitutiven Elemente von Handlungen konkret? Eine ganz zentrale Denkfigur der Soziologie – und vielleicht sogar die, die Nicht-Soziologen am ehesten beim Thema „Soziologie“ einfallen würde – ist zweifellos die Rollentheorie mit dem dazugehörigen Menschenmodell des „Homo sociologicus“, berühmt und berüchtigt durch die gleichnamige Veröffentlichung von Ralf Dahrendorf 1977 (zuerst 1958). Hier werden ausgehend von dem Begriff der sozialen Rolle als einem Strukturmerkmal von Gesellschaften über spezifische Erwartungen der sozialen Umwelt individuelle Handlungen vorgezeichnet. Der homo sociologicus ist ein „Menschenmodell“, das wiederum ein Handlungsmodell beinhaltet. Die Rollentheorie kann insofern durchaus als Handlungstheorie bezeichnet werden: Man nimmt an, daß sich die Menschen an die Vorgaben der gesellschaftlichen Institutionen halten: „*Die Menschen handeln so, wie es die Normen von ihnen verlangen. Dazu bringen sie innere und äußere Sanktionen: ein schlechtes Gewissen oder Bestrafungen bei abweichendem, ein gutes Gewissen und Belohnungen bei konformem Verhalten*“ (Esser 1993, 231). Nach S. Lindenberg (1985) kann man das doch sehr allgemeine Konzept des homo sociologicus in zwei Varianten aufteilen und zwar:

- Das SRSM-Modell: Socialized, Role-Playing, Sanctioned Man. Dieses Modell ist die Variante der normativen Rollentheorie, des Struktur-Funktionalismus und insbesondere des in den 60er Jahren in der Soziologie sehr einflußreichen Werkes von Talcott Parsons (1951). Es läßt sich auch gut auf Emile Durkheims Forschungsprogramm zurückführen<sup>13</sup>. Eine Selektion des Handelns findet praktisch nicht statt, es ist lediglich die automatische Ausführung von Rollenkonformität (Lindenberg 1985, 103f.). Insofern ist das SRSM-Modell eigentlich eher ein Verhaltensmodell als ein Handlungsmodell (s.o.). Auf die in Abschnitt 2.1. dargestellten Werke der Kommunitaristen Bellah et al. und Etzioni paßt der Begriff „normative Rollentheorie“ sehr gut, bei der Konzeption von Alasdair MacIntyre wird die Negierung des Wahlhandelns von Individuen in festgefügtten Gemeinschaften besonders betont (vgl. Abschnitt 3.1.).

---

<sup>12</sup> Um die Frage, ob es sinnvoll und gewinnbringend ist, jegliches Verhalten entscheidungstheoretisch zu erfassen, geht es in Kap. 4.

<sup>13</sup> Vgl. „*Die Regeln der soziologischen Methode*“ (Durkheim 1976, zuerst 1895)

- Das OSAM-Modell: Opinionated, Sensitive, Acting Man. Hier werden dem Akteur gewisse sein Handeln steuernde Einstellungen und Werthaltungen zugestanden, welche wiederum durch Einflüsse seiner sozialen Umwelt entstanden sind. Das OSAM-Modell ist das implizite Modell der Variablensoziologie der empirischen Sozialforschung: Man nimmt dabei an, daß spezielle Kontext-Variablen wie Alter, Geschlecht oder berufliche Stellung spezifische handlungssteuernde Einstellungen zur Folge haben und hierüber soziale Regelmäßigkeiten erklären können (Lindenberg 1985, 104f.). Aufgrund eines solchen Modells geht oder ging man z.B. davon aus, daß Arbeiter die Forderungen von Gewerkschaften unterstützen, die SPD wählen und für 100-prozentige Lohnfortzahlung im Krankheitsfall sind. Daß prinzipiell auch Kommunitaristen von den Annahmen des OSAM-Modells ausgehen und diese Annahmen oft unbegründet sind, sahen wir in Abschnitt 1.2.. Hartmut Esser (1993, 234f.) fügt einen dritten Homunculus hinzu:
- Das SSSM-Modell: Symbols Interpreting, Situations Defining, Strategic Acting Man. Zwei theoretische Richtungen innerhalb der Soziologie gehen von diesem Menschenbild aus: der symbolische Interaktionismus und die Ethnomethodologie. In einer historischen Linie kann man den „Phänomenologen“ Edmund Husserl (1859-1938), den „Pragmatisten“ John Dewey (1859-1952), den Sozialpsychologen George Herbert Mead und den Soziologen Alfred Schütz damit in Verbindung bringen. Das Modell geht davon aus, daß Menschen zunächst Situationen definieren, indem sie Symbole interpretieren, um anschließend ihre Handlungen – auch: strategisch – darauf auszurichten. Die Interpretation der Symbole muß natürlich ihrerseits wieder auf gewissen Voraussetzungen innerhalb der Person aufbauen. Damit beschäftigt sich von den in der vorliegenden Arbeit vorgestellten Kommunitaristen am ausführlichsten Charles Taylor, der dieser Variante des Homo sociologicus somit am nächsten steht (vgl. Abschnitt 3.1.3.).

Wir haben gesehen, daß Kommunitaristen allgemein vom Handlungsmodell des homo sociologicus ausgehen. Dies zu zeigen war das vorrangige Ziel dieses Abschnittes. Darüber hinaus wurden einzelne Vertreter des Kommunitarismus einer etwas differenzierten Sichtweise des klassischen soziologischen Menschenbildes zugeordnet.

### Allgemeines Gesetz und Technologie

Es gibt auch einen (wissenschafts-)theoretischen Hinweis darauf, daß Kommunitaristen von einer Handlungstheorie ausgehen: Kommunitaristen (besonders Bellah und Etzioni, vgl. Kap. 2.1.) scheuen nicht vor konkreten Vorschlägen zurück, wie z.B. Kriminalität und Scheidungsraten gesenkt und allgemein gemeinschaftsschädigendes Verhalten wie Steuerhinterziehung und Versicherungsbetrug vermindert werden könnten. Derartige Ratschläge sind aber nichts anderes als Technologien zur Erlangung oder Erhaltung eines öffentlichen Gutes. Doch wenn Technologien (in Form von politischen Empfehlungen) propagiert werden, muß ein allgemei-

nes Gesetz bekannt und bewährt sein. Dieses allgemeine Gesetz ist bei den Kommunitaristen ein handlungs- bzw. verhaltenstheoretisches Gesetz auf der Akteursebene.

Der hier unterstellte Zusammenhang soll im folgenden verdeutlicht werden (vgl. Esser 1977, Band 1, 101ff.). Eine Erklärung kann auch als eine Einordnung eines Rätsels in bereits bekanntes Wissen umschrieben werden. Das Explanandum (singuläres Ereignis) wird dabei erklärt durch ein Explanans, also ein allgemeines Gesetz (muß eine Funktion darstellen, die über das singuläre Ereignis herausragt) und die Randbedingung. Das Gesetz muß eine Kausalbeziehung enthalten (wenn, dann / je, desto) und eine zeitliche Reihenfolge vorgeben. Bei der Anwendung von Gesetzen kann man zwischen Erklärung, Prognose, Experiment und Technologie unterscheiden. Die folgende Tabelle veranschaulicht die grundlegenden Zusammenhänge:

Tabelle1: Zum Zusammenhang zwischen Technologien und allgemeinen Gesetzen

	<b>Erklärung</b>	<b>Prognose</b>	<b>Experiment</b>	<b>Technologie</b>
<b>Gesetz</b>	Gesucht	gegeben	vermutet	bekannt + bewährt
<b>Randbedingung</b>	Gesucht	tritt ein, liegt vor	kontrolliert	realisiert oder nicht
<b>Explanandum</b>	Gegeben	vorhergesagt	tritt ein oder nicht	Beabsichtigt
<b>Ziel</b>	Lösung eines Rätsels	Historische Trends, Retrodiktion	Theorieprüfung	Gegeben

In der Spalte ganz rechts wird deutlich, daß beim Vorschlagen einer Technologie zur Verbesserung der allgemeinen Wohlfahrt (das Ziel) ein bekanntes und bewährtes Gesetz vorhanden sein muß. Dieses Gesetz wird von Kommunitaristen kaum explizit genannt – vielleicht weil es ihnen so selbstverständlich vorkommt. Es könnte lauten: „Der Mensch ist formbar“ (d.h. er identifiziert sich in der Regel mit seiner sozialen Nahumwelt und übernimmt die von ihr vermittelten Werte und kollektiven Vorstellungen als seine eigenen. Er bildet ein Gewissen aus und eine Identität, die mit bestimmten Erwartungen und Bewertungen verknüpft ist). Die Kausalbeziehung des Gesetzes könnte folgendermaßen formuliert werden: „Je aufwendiger die Erziehung eines Individuums bzw. je intensiver die Einflüsse der sozialen Umwelt auf das Individuum, desto mehr wird es sich mit den Normen und Werten seiner Umwelt identifizieren.“ Die Randbedingung ist das, was mit Hilfe der Technologie verändert werden soll. Für Kommunitaristen ist das eine Erziehung, die die Werte der Gemeinschaft erfolgreich vermittelt und internalisiert, die wir der Einfachheit halber mit „(zeit-)aufwendiger Erziehung“ gleichsetzen. Grob gesprochen bzw. zumindest der Tendenz nach sehen Kommunitaristen diese Randbedingung in modernen Gesellschaften immer weniger realisiert. Das Explanandum ist dann das (beabsichtigte) Verhalten der Individuen: sie handeln jetzt (wegen der erfolgreich veränderten Randbedingung einer aufwendigeren Erziehung) weniger egoistisch und gemeinschaftsschädigend als vorher.

Vertreter der Nutzen- bzw. Entscheidungstheorie gehen bei der Verfolgung des gleichen Zieles (hier: Verbesserung der allgemeinen Wohlfahrt) von einem anderen allgemeinen Gesetz aus und sie kommen deshalb auch zu anderen Technologien. Ihr allgemeines Gesetz lautet: „Der Mensch maximiert stets (flexibel) seinen eigenen Nutzen“ und ihre Technologie ist es, die äußeren Restriktionen des Handelns zu verändern, z.B. durch Besteuerung von Waren und Dienstleistungen oder bessere Kontrollmechanismen. Darum geht es auch im folgenden Kapitel.

### 1.3. Normative Tendenzen und Befangenheiten bei Rational Choice und Kommunitarismus

Kommunitaristen und andere Autoren, die sozialen Strukturen bzw. Kollektiven große Bedeutung beimessen, werden von methodologischen Individualisten manchmal als normative Theoretiker bezeichnet. Das mag oft gerechtfertigt sein (wie z.B. bei Bellah et al. 1987 und Etzioni 1995; 1997, vgl. Abschnitt 2.1.); es wird aber dabei, wie ich versuchen werde zu zeigen, meist übersehen, daß auch Rational Choice mit der grundlegenden Annahme der individuellen Nutzenmaximierung ein normatives Element besitzt.

Der Begriff „normativ“ wird vieldeutig verwendet. Hier geht es nicht um den Vorwurf, zweckrationales Verhalten setze eine besondere „Ethik des Utilitarismus“ voraus (vgl. Berger 1999, 319; Parsons 1951, 41ff.; Weber 1920, 33). Es geht auch nicht um die Auffassung, Rational Choice schreibe den Leuten vor, was sie tun müßten, um ihre Ziele am besten zu erreichen und sei deshalb normativ. Eine Sichtweise, wie sie offensichtlich Dennis Mueller und Jon Elster vertreten: „...*rational actor models are always normative descriptions of what the actor ought to do to achieve the postulated objective*“ (Mueller 1992, 203, Hervorhebung im Original) und „*The theory of rational choice is, before it is anything else, a normative theory. It tell us what we ought to do in order to achieve our aims as well as possible*“ (Elster 1986, 1). Dieses Verständnis von „normativ“ teile ich nicht und darum wird es im folgenden Abschnitt auch nicht gehen. Ein Beispiel soll zunächst verdeutlichen, worauf es hier ankommt:

#### Erstes Beispiel: Rational Choice und Kriminalität

Wie erklärt Rational Choice abweichendes bzw. kriminelles Verhalten? Nach der SEU-Theorie oder auch WE-Theorie<sup>14</sup> wägen Individuen die möglichen Folgen ihrer Handlungen ab und entscheiden sich für die Handlung, die ihren Nutzen maximiert. Wenn demnach eine kriminelle Handlung einen (subjektiv gesehen) großen persönlichen Nutzen verspricht, wird

---

<sup>14</sup> Subjective Expected Utility- bzw. Wert-Erwartungs-Theorie, vgl. Esser 1999, 247ff. Wir wollen hier noch nicht zwischen EU-Theorien und SEU-Theorien differenzieren (vgl. hierzu Abschnitt 4.4.)

sie nach der SEU-Theorie ausgeführt. Wann aber verspricht eine kriminelle Handlung einen großen Nutzen? Wenn der mögliche Gewinn der Handlung hoch (z.B. viel Geld) und das Risiko, erwischt und bestraft zu werden, gering ist, also z.B. in der Region eine geringe Aufklärungsquote herrscht.

Anders sieht es freilich aus, wenn man psychische Kosten z.B. eines schlechten Gewissens in die Rechnung mit einbezieht. Hier soll dagegen von einer vollkommen unpsychologischen ökonomischen Handlungstheorie ausgegangen werden. Um psychische Kosten und den mit ihnen verwandten Präferenzänderungen, sowie den theoretischen Problemen, die sich daraus ergeben, geht es in den Kapiteln 3 und 4 der vorliegenden Arbeit.

Nehmen wir an, ein Vertreter von Rational Choice würde um Rat gefragt, wie man die Kriminalitätsrate in einer Gesellschaft wirksam verringern könnte. Aufgrund der oben ausgeführten Überlegungen wird er folgende Punkte vorschlagen<sup>15</sup>:

- a) den potentiellen (Brutto-)Gewinn<sup>16</sup> aus kriminellen Handlungen zu verringern und
- b) die Wahrscheinlichkeit, erwischt zu werden, zu erhöhen und
- c) die angedrohte Strafe zu erhöhen.<sup>17</sup>

Insgesamt wird er also raten, mit Hilfe dieser Maßnahmen den (SEU-)Nutzen der kriminellen Handlung unter den Nutzen der nicht-kriminellen Handlung zu drücken und damit folgende Bedingung zu erfüllen: Der Nutzen aus nicht krimineller Handlung muß größer sein als der Nutzen aus der kriminellen Handlung verknüpft mit der Wahrscheinlichkeit, erwischt zu werden und verknüpft mit der Höhe der erwarteten Strafe.

Die vorgeschlagenen Maßnahmen a) bis c) sind Gegenstand gesellschaftspolitischer Auseinandersetzung und keineswegs wertneutral. Hinter ihnen stehen Ideale und Werte und üblicherweise auch bestimmte politische Programme. Für die Maßnahme a), also den Gewinn aus kriminellen Handlungen zu verringern, plädieren erfahrungsgemäß politisch linke Gruppierungen. Hier kann man von der Idee sozialer Gerechtigkeit sprechen: die Gegensätze zwischen armer und reicher Bevölkerung sollten möglichst gering gehalten werden. Auch für eine ökonomische Theorie macht das bezüglich einer Verminderung der Kriminalitätsrate Sinn: Wo es keine großen Reichtümer gibt, halten sich die Gewinne (Anreize) aus kriminellen

---

<sup>15</sup> Die hier vorgestellten „Maßnahmen“ stimmen im großen und ganzen mit den von Gary Becker (1982b [1968]) vorgestellten Überlegungen überein. Becker wiederum beruft sich auf den klassischen Utilitaristen Jeremy Bentham. Daß sich an dieser grundlegenden Sichtweise von Ökonomen bezüglich Kriminalität auch nach weiteren 30 Jahren im Prinzip nichts geändert hat, zeigt die Arbeit von A. Lippert (1997): *„Verbrechen und Strafe“*. Für Gary Becker selbst trifft das nicht zu, denn er hat seine Theorie weiterentwickelt (vgl. Kap. 3.2.4.).

<sup>16</sup> Bruttogewinn deshalb, weil die Punkte b) und c) auch den Gewinn aus einer kriminellen Handlung verringern, hier aber noch nicht abgezogen sind. Abzüglich b) und c) spricht man daher auch vom Nettotonutzen.

<sup>17</sup> Becker (1982b [1968], 52f.) weist allerdings auch auf die gesellschaftlichen Kosten für die Bekämpfung von Straftaten hin und kommt deshalb – diese Kosten gegen die gesellschaftlichen Kosten der Straftaten abwägend – mit Hilfe einer „Wohlfahrtsfunktion“ zu gewissen „Optimalitätsbedingungen“ für den Einsatz von Ressourcen zur Bekämpfung von Straftaten.

Handlungen in Grenzen. Auch Liberale könnten – aus einer ganz anderen Werthaltung – motiviert durch die Idee der Freiheit und des Individualismus indirekt für Maßnahme a) plädieren, z.B. durch die Legalisierung des Handels mit Drogen oder mit sexuellen Dienstleistungen. Dabei wird die Profitrate (Anreize) kriminellen Handelns durch geringere Transaktionskosten legaler Austauschbeziehungen und größeren Wettbewerb verringert. Für die Maßnahmen b) und c) stimmen dagegen eher politisch konservative, rechte Strömungen. Bezüglich der Einführung härterer Strafen wird besonders in den USA immer wieder für die Todesstrafe bzw. ihre Ausweitung plädiert oder auch für höhere Strafmaße schon bei Bagatelldelikten. Bezüglich der Erhöhung der Aufklärungsquote wird für ein größeres Polizeiaufgebot und bessere Ausrüstungen bzw. mehr Rechte für die Fahnder votiert. Der dahinter stehende Wertmaßstab ist typisch konservativ: „Ruhe und Ordnung“.

Somit scheint es zunächst, daß die von rational choice empfohlenen Maßnahmen unabhängig zu allen politischen Richtungen liegen und insofern die Ideologiefreiheit der Theorie unter Beweis gestellt sei. Das ist allerdings nicht der Fall. Ein nach einer Vielzahl von empirischen Untersuchungen nicht zu vernachlässigender Faktor der Kriminalitätsrate ist die in einem sozialen Milieu vorherrschende moralische Erziehung bzw. Sozialisation<sup>18</sup>: für viele, vielleicht sogar für die Mehrheit der Individuen einer Gesellschaft sind kriminelle Handlungen moralisch verwerflich und damit entweder nicht frei wählbar, d.h. sie werden als realistische Handlungsoptionen erst gar nicht in Betracht gezogen oder aber die psychischen Kosten wären so hoch, daß sie die Gewinne aus den kriminellen Handlungen überwiegen. Das liegt schlicht daran, daß die Individuen ein Gewissen ausgebildet haben, wodurch sie sich selbst die Ausführung von kriminellen Handlungen verbieten. Der Rat eines „Kommunitaristen“ wäre an dieser Stelle, mehr in die Erziehung zu investieren<sup>19</sup>, z.B. durch mehr Zeit, die Eltern mit ihren Kindern verbringen, besser ausgestattete Kindertagesstätten und Schulen. Ob diese „Methode“ der Verhaltenssteuerung mit dem Ziel, die Kriminalitätsrate zu vermindern, erfolgversprechend ist, interessiert hier nicht. Nur: Diese Möglichkeit von vornherein auszuschließen, wie es Rational Choice aufgrund seines Handlungsmodells strenggenommen tun muß, kann nicht als unvoreingenommenes Vorgehen angesehen werden. Sozialisationseffekte sind für Rational Choice problematisch, weil Personen, die sich selbst in ihrer Handlungsfreiheit beschränken, nur noch mit argumentativen Verrenkungen als nutzenmaximierend bezeichnet werden können (vgl. Baurmann (1996) und Frank (1992) und in der vorl. Arbeit die Abschnitte 3.2.1. und 3.2.2.) und das Postulat einer reinen Entscheidungstheorie dadurch

---

<sup>18</sup> Damit meine ich nicht den - gesellschaftlich wie auch immer geregelten - Zugang zu Bildungspatenten, sondern eine besonders von Eltern und Lehrern während Kindheit und Jugend geleistete moralische Erziehung. Natürlich ist auch mangelnde Chancengleichheit ein Grund für eine hohe Kriminalitätsrate, hier jedoch nicht Gegenstand der Überlegung (eine Ursache, die Rational Choice im übrigen gut erklären könnte).

<sup>19</sup> Z.B. Bellah et al. oder Etzioni, vgl. Abschnitt 2.1. Kommunitaristen lassen sich dabei – genau wie Rational-Choice-Theoretiker – nicht in ein politisches rechts-links-Spektrum einordnen.

letztlich ins Wanken gerät (vgl. Baurmann 1996, 312ff.; Boudon & Bourricaud 1992, 513ff.; vgl. auch Abschnitt 4.6. der vorl. Arbeit).

### Normative Theorie und Menschenbild

Es wurde vorgeschlagen, eine sozialwissenschaftliche Theorie dann „befangen“ zu nennen, wenn sie technologische Möglichkeiten, also Anwendungen von Mitteln, die auf die Erreichung von bestimmten gesellschaftlichen Zielen ausgerichtet sind, ausschließt bzw. diskriminiert. Wie wir gesehen haben, trifft dies auf die einfache Nutzentheorie zu, da sie nur externe Anreize in ihr Blickfeld nimmt. Umgekehrt neigen die Kommunitaristen dazu, Knappheiten und Preise bei der Erklärung und Lenkung des Verhaltens zu vernachlässigen und die Bedeutung von Sozialisationsinflüssen zu überschätzen<sup>20</sup>. Warum ist das so? Es liegt an den grundlegenden Menschenbildern, auf denen die beiden Theorierichtungen aufbauen.

Innerhalb Rational Choice scheint sich S. Lindbergs RREEM-Man-Modell (vgl. Esser 1993, 237ff., Lindenberg 1985, 100ff.) durchzusetzen. Die Abkürzungen stehen für resourceful, restricted, evaluating, expecting und maximizing. Sie bedeuten, daß Menschen bestimmte Fähigkeiten – insbesondere ihren Ideenreichtum – besitzen, aber auch nicht allwissend sind und nur über beschränkte Intelligenz verfügen und den Restriktionen ihrer Umwelt ausgesetzt sind. Weiter wird davon ausgegangen, daß Menschen bestimmte Dinge und Ereignisse bewerten und ihr Eintreffen mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit erwarten und schließlich stets ihren Nutzen maximieren. In diesem Menschenbild gibt es auf die Formbarkeit des Menschen durch Sozialisationsprozesse keinen expliziten Hinweis (vgl. hierzu auch Kap. 4.6.). Kommunitaristen wie A. Etzioni, C. Taylor oder A. MacIntyre (vgl. Abschnitt 3.1.) sehen den Menschen dagegen als ein soziales, Sinn bedürftiges Wesen an, das von sich aus – ohne eine leitende soziale Umwelt – völlig überfordert wäre, bestimmte Ziele zu bewerten, geschweige denn zu verfolgen. Auch das Ziel, den Eigennutz zu verfolgen, wird als ein zu großen Teilen erlerntes Ziel aufgefaßt. Menschen könnten erst dann komplexere Bewertungen vornehmen, wenn sie eine Identität ausgebildet hätten, die sich jedoch nur über längere Zeiträume in Interaktionsbeziehungen zu ihrer sozialen Umwelt entwickeln könne.

Aufgrund dieser unterschiedlichen Menschenbilder überrascht es nicht, daß methodologische Individualisten externe Anreize bzw. Restriktionen als entscheidende Faktoren des Handelns ansehen, während sie Präferenzen als gegeben annehmen und Kommunitaristen die Bildung von Präferenzen – also der Bewertungen – für den zentralen Erklärungsmechanismus von Handlungen bzw. Verhalten halten. Wenn eine Theorie davon ausgeht, daß Menschen letzt-

---

<sup>20</sup> Z.B. „rät“ Etzioni (1994, 428) Versicherungsgesellschaften, nicht nach Versicherungsbetrug zu fahnden, mit der Begründung, dies würde die Versicherungsnehmer erst auf die Idee bringen. Versicherungsbetrug würde demnach durch Maßnahmen zur Verhinderung von Versicherungsbetrug „erlernt“.

lich orientierungslose Geschöpfe sind, werden Vertreter dieser Theorie – wenn sie bestimmte Ziele verfolgen – natürlich auch davon ausgehen, daß ihre eigenen normativen Aussagen eine gewisse Wirkung auf das Handeln ihrer Zuhörer nicht verfehlen. Weil dies so ist, machen Kommunitaristen auch normative Aussagen. Mit anderen Worten: Wenn man davon ausgeht, daß Menschen sehr beeinflussbar sind, liegt auch der Versuch, sie zu beeinflussen, nahe. Umgekehrt liegen die Verhältnisse bei Rational Choice: Wenn man davon ausgeht, daß die Menschen selbst am besten wissen, was gut für sie ist und deswegen unempfänglich für normative Ratschläge sind, liegt es auch nahe, auf normative Ratschläge zu verzichten.

Das schließt allerdings nicht aus, daß die Popularisierung von Nutzentheorien wie Rational Choice Auswirkungen auf das Handeln der Menschen haben. Genau das befürchten nämlich Kommunitaristen, da sie annehmen, das von Rational Choice als normal angesehenen individuell nutzenmaximierende Verhalten werde erlernt. In dem Exkurs in Kap. 3 „*Was die Gegner der Nutzentheorie immer besonders ärgert*“ wird erläutert, warum diese Befürchtung nicht unbegründet ist.

Es wäre demnach ein Fehlschluß, aus der moralisierenden Praxis der Kommunitaristen ein normatives Menschenbild abzuleiten. Das dem Kommunitarismus oder dem sogenannten „*normativen Paradigma*“ von Talcott Parsons zugrundeliegende Menschenbild ist nicht mehr oder weniger normativ als das Menschenbild von Rational Choice. Insofern sind – in diesem besonderen Sinne – sowohl Rational Choice als auch Kommunitarismus keine wertneutralen Theorien, da beide „auf einem Auge blind“ sind. Nur ist es in der Regel so, daß Rational Choice Vertreter – im Gegensatz zum Kommunitaristen – kaum gesellschaftspolitische Ratschläge erteilen. Somit erscheint RC eher als eine wertneutrale Theorie, während die Kommunitaristen mit der Verkündung ihrer „*Botschaft*“ in die Nähe von theologischen Moralisten rücken (z.B. Bellah et al. 1987: 123f, 320, 346, vgl. auch Abschnitt 2.1.1.). Das liegt aber, wie dieser Abschnitt darzulegen versuchte, allein am zugrundeliegenden Menschenbild.

### Zweites Beispiel: Rational Choice und Strafrecht

Das Strafrecht unterscheidet bei der Festsetzung von Urteilen zu straffälligen Handlungen zwischen unterschiedlichen Handlungsmotivationen wie „*Vorsatz*“, „*niedere Beweggründe*“, „*Affekt*“ u.ä. Auch die Frage der Schuldfähigkeit wird bei der Urteilsfindung berücksichtigt. Eine einfache Nutzentheorie kann alle diese Unterscheidungen nicht nachvollziehen, da ja allen denkbaren Handlungen die gleiche Motivation – die der Nutzenmaximierung – zugrunde liegt. Auch die übliche Berücksichtigung der Kindheit und Lebensumstände des Angeklagten ist für eine Theorie, die Sozialisationsprozesse als nicht relevant betrachtet, nicht nachvollziehbar. Rational Choice kann die Frage der Schuldfähigkeit nicht berücksichtigen, denn jedes Individuum ist für sich selbst und seine Handlungen voll verantwortlich.

Birger P. Priddat (1998, 7ff.) sieht in der Voraussetzung der Verantwortlichkeit des Handelns das normative Element bei Rational Choice: „*Es geht nicht darum, wie sich die Akteure tatsächlich verhalten haben, sondern um den Umstand, daß sie, gleichgültig, wie sie sich verhalten haben, ihre eigene Entscheidung vor sich selbst als endgültig und irreversibel zu verantworten haben*“ (ebd. 7). Diese moralische Konstruktion unterstelle den Individuen, daß sie stets wüßten, was sie tun und deshalb verantwortlich sein könnten (ebd. 8). Mit der Verantwortung für die Vernünftigkeit ihrer eigenen Entscheidung übernehmen die Akteure eine zugeschriebene Verpflichtung und eine Verpflichtung beinhalte ein moralisches Sollen (ebd. 9). Priddat sieht hier einen Zusammenhang mit der Kulturmaxime der protestantischen Ethik, daß ein jeder sein persönliches Schicksal nüchtern zu meistern habe.

Diese Überlegungen sind nicht von der Hand zu weisen: Sobald Akteure eine vorgeschriebene Rolle übernehmen, sich regelorientiert verhalten oder im Auftrag anderer handeln, treten sie die Verantwortung für ihre Handlungen zumindest teilweise ab. Genau diese Fälle sind es, die Rational Choice immer wieder in Erklärungsnotstände bringen. Ohne „Zusätze“ wie die „Prinzipal-Agent-Beziehung“ (Coleman 1991, 186-224) oder das Habit-Handeln nach einem vorgeschriebenen oder erwarteten Script („ap-Modus“, vgl. Esser 1996 und Abschnitt 3.2.5. der vorl. Arbeit) könnte die Nutzentheorie derartige Phänomene nicht integrieren. Um es noch einmal an einem drastischen Beispiel zu veranschaulichen: Die einfache Nutzentheorie kann keinen Unterschied machen zwischen einem Bankräuber, der einen Angestellten erschießt und einem Polizisten, der einen Bankräuber erschießt, denn beide maximieren ihren Nutzen. Der Rollenbegriff mit seiner Delegation von Verantwortung kann in eine einfache Nutzentheorie nicht integriert werden.

Rational Choice tut sich schwer, zwischen Beweggründen zu unterscheiden, denn der Beweggrund ist ja bei allen Handlungen der gleiche: die Maximierung des Eigennutzes. Deshalb müßten nach Rational Choice eigentlich auf gleiche Handlungen immer gleiche Strafen folgen, unabhängig von Vorsatz oder Affekt. Einem rationalen Akteur ist natürlich bekannt, daß es strafmindernde Faktoren wie Handeln im Affekt oder Handeln unter Drogen gibt, und er wird schon vor seiner Tat alles so planen, daß er im Falle einer Festnahme auf diese Faktoren zurückgreifen kann, um sein Strafmaß zu verringern. Das liegt natürlich nicht in Interesse des Gesetzgebers, weil es der Idee der verminderten Schuldfähigkeit widerspricht. Auch hier wird deutlich, welchen entscheidenden Einfluß das Menschenbild auf die Rechtsprechung hat: Ist der Mensch ein willensschwaches, beeinflussbares, formbares und emotional handelndes Wesen oder ist er ein rational denkender, selbstbewußter und selbstbeherrschter Akteur, der seine Emotionen bzw. kurzfristigen Begehrlichkeiten im Griff hat?

## Fazit

Eine soziologische Handlungstheorie, die lerntheoretische Erkenntnisse nicht explizit einbezieht, kann nicht erkennen, daß die Inhalte von Schulbüchern einen enormen Einfluß auf ge-

samtgesellschaftliche Zustände haben. Sie wird die Folgen organisierter, religiöser Indoktrination von Kindern ebenso unterschätzen wie die Möglichkeiten einer gezielten Manipulation der öffentlichen Meinung. Eine soziologische Handlungstheorie, die die Findigkeit und den Opportunismus der Menschen unberücksichtigt läßt, unterschätzt die Bedeutung von externen Anreizen, sei es über Marktpreise, Steuern oder einen gut organisierten Rechtsstaat mit einer hohen Aufklärungsquote ungesetzlicher Handlungen. Besonders in einer zunehmend globalisierten Welt mit korporativen Akteuren (Coleman 1992, 271ff.) scheinen externe Anreize immer wichtiger zu werden, da für korporative Akteure die Gesetze der Lerntheorie nicht gelten.

## **2. Das Problem der sozialen Ordnung: synchrone, objektive Merkmale der Situation**

Für Kommunitaristen – exemplarisch in diesem Kapitel R. Bellah et al. und A. Etzioni – ist eine funktionierende gesellschaftliche Ordnung allein aufgrund der Annahme ihren Eigennutzen maximierender Individuen nicht möglich. Diese Frage des Problems der sozialen Ordnung wird spätestens seit Thomas Hobbes „Leviathan“ kontrovers diskutiert. Hobbes selbst, die schottischen Moralphilosophen und die Utilitaristen halten gesellschaftliche Ordnung mit Akteuren, die allein eigennützige Motive verfolgen, für möglich. Vertreter einer geisteswissenschaftlichen, romantischen Tradition halten dies nicht für möglich. Émile Durkheim hatte die Absicht, den Utilitarismus mit dem Hinweis auf die „nicht-vertraglichen Grundlagen des Vertrages“ zu widerlegen und einige Jahrzehnte später „bewies“ Talcott Parsons die Unvollständigkeit eines utilitaristischen Gesellschaftsmodells erneut. Heute sind es, neben klassischen Soziologen in der Tradition von Durkheim oder Parsons, oft Kommunitaristen, die die Ansicht vertreten, daß es „ohne Moral nicht geht“. Doch die Lage ist unübersichtlicher als es scheint, denn auch nutzentheoretisch argumentierende Vertreter individualistischer Ansätze, wie M. Baurmann (1996, vgl. Abschnitt 3.2.1. der vorl. Arbeit), H. Kliemt (1991;1993) oder H. J. Hummel (1988) gehen davon aus, daß der streng nutzenmaximierende Homo oeconomicus zur Lösung des gesellschaftlichen Ordnungsproblems durch eine etwas sozialere Variante ersetzt werden muß.

Ich halte die Frage nach dem Ordnungsproblem für unentscheidbar und insofern nicht zentral für die Fragestellung nach einem „wahren“ Menschenbild bzw. einer sozialwissenschaftlich angemessenen Handlungstheorie. Die von mir im zweiten Teil dieses Abschnittes dargestellten Ideen und Argumente sollen lediglich andeuten, daß das Ordnungsproblem für eine individualistisch-nutzenmaximierende Handlungstheorie nicht von vornherein unlösbar ist. Der Homo oeconomicus hat ohne Zweifel seine Schwächen, die Problematik des gesellschaftlichen Ordnungsproblems halte ich jedoch nicht für das geeignete Schlachtfeld der Auseinandersetzungen um ein handlungstheoretisches Menschenbild. In diesem Kapitel geht es hauptsächlich deswegen (auch) um das Problem der sozialen Ordnung, weil sich die Analyse hier auf vorwiegend objektive und synchrone Merkmale der Situation beschränken soll und damit eine EU-Theorie (im Gegensatz zu einer SEU-Theorie, vgl. Abschnitt 4.4.) im Vordergrund steht, die die subjektive Sichtweise der Akteure bzw. ihre Motivation im großen und ganzen nicht berücksichtigt. Der Zusammenhang des Problems der sozialen Ordnung mit einer EU-Handlungstheorie liegt darin, daß das Problem der sozialen Ordnung nur formulierbar ist, wenn man von einer Divergenz von individuellem Nutzen und kollektivem Nutzen einer individuellen Handlung ausgeht. Bei einem Zusammenfallen von individuellem und kollektivem Nutzen, wie es Identifikationsprozesse, die nach dem Prinzip der Konditionierung ablaufen, zur Folge haben können, ist von subjektiv anderen – nämlich dem Kollektiv dienenden – individuellen Bewertungen bzw. Präferenzen auszugehen (SEU-Theorie), womit sich das Problem der sozialen Ordnung von selbst auflöst. Identifikationsprozesse benötigen zu ihrer Ausbildung jedoch gewisse Zeiträume und sind deshalb diachrone Merkmale der Situation, die in Kapitel 3 und 4 behandelt werden.

Diese analytische Trennung von synchronen und diachronen Merkmalen der Situation und die Verkoppelung von synchronen Merkmalen der Situation mit dem Problem der sozialen Ordnung und von diachronen Merkmalen der Situation mit (psychologischen) Präferenzbildungsprozessen ist natürlich nur ein heuristischer Vorschlag. Insofern wundert es auch nicht, wenn die in den folgenden beiden Kapiteln vorgestellten Konzepte verschiedenster Autoren nicht genau mit dieser Unterscheidung übereinstimmen. Die Überschriften der jeweiligen Kapitel sind also nur als grobes Orientierungsschema zu verstehen.

## 2.1. Ist unsere Gesellschaft krank und Moral die Medizin? R. Bellah und A. Etzioni klagen an

R. Bellah et al. und A. Etzioni gehen bei ihren im folgenden Abschnitt vorgestellten Arbeiten davon aus, daß Gesellschaften unter eigennützigem Verhalten ihrer Mitglieder leiden und treten deshalb für eine Schärfung des moralischen Bewußtseins ein, das die Verantwortung für das Gemeinwohl stärken soll. Sie unterbreiten vor dem Hintergrund eines sehr formbaren Menschenbildes sozialtechnologische Vorschläge, wie dies geschehen kann – immer unter der Voraussetzung, daß das Problem der sozialen Ordnung rein nutzentheoretisch nicht lösbar ist. Aus diesem Grund erscheint ihre Argumentation oft normativ. Es soll gezeigt werden, daß für viele – wenn auch nicht alle – von ihnen beschriebenen Situationen die Annahme moralischen (uneigennützigen) Verhaltens nicht notwendig ist und allein unter Aspekten synchroner Situationsmerkmale eine plausible Lösung gefunden werden kann (Abschnitt 2.1.3.). Natürlich gehen Bellah et al. und Etzioni hier von der gleichen „Handlungstheorie“ aus, die in Abschnitt 3.1. ausführlich vorgestellt wird und damit auch immer von diachronen Aspekten der Situation. Sie legen in den folgenden Beiträgen den Fokus jedoch auf sozialtechnologische Vorschläge, weshalb sie hier in Kap. 2 (Ordnungsproblem und synchrone Aspekte der Situation) und nicht in Kap. 3 (Handlungstheorie und diachrone Aspekte) behandelt werden. Bei ihrem Vorgehen setzen Bellah et al. und der „späte Etzioni“ die in Kap. 3 ausführlicher erläuterte Handlungstheorie implizit voraus und verallgemeinern damit das nicht an Konsequenzen und äußeren Anreizen orientierte Handlungsprinzip auf alle Lebensbereiche. Dieses Vorgehen soll durch die anschließende Vorstellung von neueren Rational Choice Konzepten (Abschnitt 2.3.) zumindest in Frage gestellt werden.

### 2.1.1. Über die Gewohnheiten unserer Herzen

Der Titel „*Habits of the Heart*“ von Robert Bellah et al.<sup>21</sup> ist eine Wendung aus Alexis de Tocquevilles (1969, 287) Schrift „Über die Demokratie in Amerika“; ein Werk, in dem der Franzose in den 1830er Jahren aufgrund von Beobachtung und Gesprächen die Sitten und Gebräuche der Amerikaner vorstellte (Bellah et al. 1987, 16). Das an „*Habits of the Heart*“ anschließende Buch „*The Good society*“ von Bellah et al. (1991) dreht sich weniger um „*Kultur und Charakter*“ als um die „*institutionelle Infrastruktur*“ (Müller 1992, 373) und liegt somit jenseits der Fragestellung der vorliegenden Arbeit. Doch auch von „*Habits of the Heart*“ kann und will die folgende Darstellung keine ausgewogene Zusammenfassung sein, sondern stattdessen den dort vertretenen normativen Anspruch pointieren, der auf der Annahme gründet, das Problem der sozialen Ordnung sei ohne „*moralisches Handeln*“ unlösbar.

#### Die Untersuchung

Familienleben, Religion und Teilnahme an lokaler Politik stehen – so Toqueville – im Mittelpunkt der amerikanischen „*mores*“. Schon damals warnte der Europäer vor den schädlichen Folgen eines besonderen Aspektes des amerikanischen Charakters: dem Hang zum Individualismus (Bellah et al. 1987, 16). Das Projekt von Bellah et al. stellt gewissermaßen eine Replikation der Untersuchung von Toqueville dar: Die Autoren wollten prüfen, ob auch im Amerika des ausgehenden 20. Jahrhunderts die oben genannten Sitten und Bräuche noch Geltung besitzen oder ob der „*Individualismus bereits krebsartig gewachsen*“ sei und die „*sozialen Zwischenräume*“ zerstört habe (ebd.). Mit Fragen wie: „*Wie sollen wir leben? Wer sind wir als Amerikaner?*“ (ebd. 15) an weiße Mittelschichtangehörige<sup>22</sup> sollte die Substanz der amerikanischen Kultur bzw. Identität eruiert werden. In vier Forschungsprojekten 1979-1984 wurden ca. 200 Personen zu Themen wie Liebe und Ehe, Therapie, Mitwirkung in Kommunalpolitik und anderen Vereinigungen in Tiefeninterviews befragt. Das Ergebnis der Studie aufgrund der Selbsteinschätzungen der Interviewten ist, grob vereinfacht, daß zeitgenössische Amerikaner keine kalten Nutzenmaximierer sind, sondern lebenswerte Menschen, die gerne in idyllischen Kleinstädten leben, ihrer Privatreligion anhängen, von der romantischen Liebe träumen und in einem kleinen Kreis der Freunde und Familie ein schönes Leben genießen möchten (Reese-Schäfer 1994, 77).

---

<sup>21</sup> Diese anderen sind: Richard Madsen, William Sullivan, Ann Swidler und Steve Tipton

<sup>22</sup> Diese Gruppe dominiere die amerikanische Kultur, so Bellah et al. (1987, 17). Kritisiert wurde diese Beschränkung zu unrecht, wie H.-P. Müller (1992, 375) meint: „*In einer Mittelschichtgesellschaft wie der Vereinigten Staaten ist freilich die Mittelklasse ein sensibles Krisenbarometer, um die virulenten Probleme, die der „American way of life“ heraufbeschwört, deutlich zu machen.*“

## Individualismus, Tradition und Religion

Nach Bellah und seinem Team hat „*die Idee des ontologischen Individualismus*“ bzw. „*die Kultur der Vereinzelung*“ in unseren Tagen einen Höhepunkt erreicht (Bellah et al. 1987, 314f.). Aus ihrer ablehnenden Haltung gegenüber diesen Tendenzen machen die Autoren keinen Hehl. Sie beklagen auf intellektuellem Gebiet eine zunehmende Fragmentierung der Wissenschaften und im Bereich der „*Volkskultur*“ die Programme bzw. Inhalte der Massenmedien, insbesondere des Fernsehens, die „*alle qualitativen Unterschiede verwischen*“ sowie das Konsumverhalten der Zuschauer. Auf der anderen Seite stellen Bellah et al. eine ungebrochene Wirksamkeit der Traditionen, insbesondere von biblischen und republikanischen Traditionen fest, die von Familien, Kirchen, kulturellen Vereinigungen und manchmal auch von Schulen und Universitäten vermittelt werden (ebd. 319). Institutionen, die dies leisten, nennen Bellah et al. „*Erinnerungsgemeinschaften*“, in denen Zeit nicht als ein Fluß bedeutungsloser Sensationen erfahren wird, sondern Tage, Wochen und Jahre von einem regelmäßigen Wechsel bestimmter Ereignisse strukturiert werden. „*Gebete unterbrechen unser alltägliches Leben zu Beginn einer Mahlzeit, am Ende eines Tages oder im gemeinsamen Gottesdienst und erinnern uns daran, daß unser zweckrationales Handeln nicht alles im Leben ist, daß wir in einem erfüllten Leben zuerst an Gott und unseren Nächsten denken. Viele religiöse Traditionen erkennen die Bedeutung des Schweigens als Unterbrechung der unaufhörlichen Reizüberflutung und öffnen unsere Herzen für die Ganzheit des menschlichen Seins*“ (ebd. 320). Aber auch nicht-religiöse Traditionen haben ihre eigene Zeitstruktur, wie Gedenktage an z.B. nationale Ereignisse bzw. Helden. Diese Feiertage gelten für alle Mitglieder der Population „*Amerikaner*“ im Falle republikanischer Traditionen oder „*Christen*“ im Falle religiöser Traditionen oder beides. Für Bellah sind diese Traditionen sinnstiftend, weil sie Geschichte und Handeln in einen langfristigen Zusammenhang bringen (ebd. 321).

Derartige Gedenktage erleichtern eine Identifikation mit der Gruppe (hier: der Nation, vgl. Abschnitt 4.5.) und bewirken damit eine Entschärfung des Trittbrettfahrerproblems (vgl. Abschnitt 2.3.2.) bei der Schaffung und Erhaltung von sozialem Kapital (vgl. Abschnitt 2.3.3.). Identifikationsprozesse laufen nach dem gleichen Muster ab wie Konditionierungsprozesse (vgl. Abschnitt 4.2.). Wiederkehrende Feiertage und Feste werden mit als angenehm empfundenen Ereignissen wie Freizeit und Geselligkeit assoziiert und damit die betreffende Gruppe mit einer emotional positiven Grundstimmung verknüpft.

## Soziale Ökologie, soziale Gerechtigkeit und Arbeitswelt

„*Soziale Ökologie*“ oder „*Moralische Ökologie*“ nennen Bellah et al. das Netz sozialer Bindungen, das Gemeinschaften zusammenhält (ebd. 370). In einer Analogie stellen Bellah et al. natürliche Ökologie und soziale Ökologie gegenüber (ebd. 322): So wie die Errungenschaften der modernen Technologie verheerende Folgen auf die natürliche Ökologie hatten, so hatte die Moderne „*vergleichbare destruktive Folgen für die soziale Ökologie*“. Und weiter: „*Wenn wir nicht damit beginnen, den Schaden an unserer sozialen Ökologie zu beheben,*

dann werden wir – das ist seit einiger Zeit evident – uns selber zerstören, lange bevor noch eine Katastrophe der natürlichen Ökologie die Zeit hat, unsere Lebensgrundlagen zu vernichten“ (ebd.). Auf allen Ebenen der Gemeinschaft, von der Familie bis zur Nation, mangle es an Integration<sup>23</sup>. Ein wichtiger „Test“ für die Geltung von Traditionen bestehe darin, wie die Gesellschaft mit dem Problem von Reichtum und Armut umgehe (ebd. 323ff.). Sowohl die Bibel als auch die amerikanischen Gründerväter wendeten sich gegen krasse Unterschiede zwischen arm und reich innerhalb einer Gesellschaft. Der amerikanische Traum hingegen ist meist ein privater Traum, ein Star zu sein, der sich von der Menge abhebt. Dieses egoistische Ziel des privaten Erfolges steht dem Aufbau einer „integrierten, gesellschaftlichen Gemeinschaft“ entgegen. Bellah et al. fordern wirtschaftliche Unternehmen zu sozialer Verantwortung auf, das Management sollte nicht nur technologische Kompetenz repräsentieren, sondern auch öffentliche Verpflichtung zum Gemeinwohl. Eine soziale Bewegung soll dazu beitragen, Interessen stärker mit dem Gemeinwohl zu verbinden. Dabei drücken Bellah et al. die Hoffnung aus, daß die Gemeinsamkeiten zwischen Individuen größer und ihre Ziele ähnlicher sind als vermutet. Eine entscheidende Aufgabe des Staates sei es dabei, sowohl die Belohnung des Erfolges bzw. des Ehrgeizes als auch umgekehrt die übergroße Furcht vor dem Scheitern abzuschwächen<sup>24</sup>. Arbeit soll nicht bloß ein Mittel zum eigenen Fortkommen, sondern ein Beitrag zum Wohle aller und diese Eigenschaft auch jedem Berufstätigen subjektiv gegenwärtig sein. Ein zentrales menschliches Motiv sei das Streben nach Vortrefflichkeit, das sich besonders in der Befriedigung, eine Arbeit gut getan zu haben, ausdrücke. Würdigung der eigenen Arbeit durch die Mitbürger – soziale Anerkennung also – kann und soll dazu beitragen, die Spaltung zwischen Privatbereich und Öffentlichkeit, zwischen Arbeit und Familie, allmählich zu verringern. Der institutionelle Wandel müsse mit einer Veränderung der Erziehung und der Motive Hand in Hand gehen. Die Sprache des Individualismus enge die Denkmöglichkeiten der Menschen ein. Bildung soll nicht nur ein Instrument für individuellen Karrierismus sein, sondern persönlichen Sinn und bürgerliche Kultur vermitteln. Bellah et al. betonen die Schattenseiten einer materiellen Werten erlegenen Leistungs- und Wettbewerbsgesellschaft (ebd. 330ff.) und weisen auf den sinngebenden Anspruch ihrer Untersuchung hin: „Dieser Entwurf unternimmt es, die sozialen Fragen und die letzten Fragen des menschlichen Lebens so zu verbinden, daß die Ansprüche beider nicht unbeachtet bleiben“ (ebd. 334f.).

Um die Begrifflichkeiten der in Abschnitt 2.3.5 erläuterten Theorie der sozialen Produktionsfunktionen zu benutzen, fordern Bellah et al. eine Verselbständigung der primären Zwischengüter oder institutionalisierten Mittel hin zu Endzielen oder Selbstzwecken. Ein Beruf soll nicht nur ein Mittel sein,

---

<sup>23</sup> Was Bellah et al. mit „sozialer Ökologie“ beschreiben, werden wir in Abschnitt 2.3.3. als „soziales Kapital“ wiederfinden.

<sup>24</sup> Praktisch heißt das: Erhöhung der Steuern auf der einen Seite und Erhöhung der Sozialleistungen auf der anderen Seite. Das bedeutet aber auch: mehr staatliche Eingriffe durch Umverteilung. In anderen Zusammenhängen stehen Kommunitaristen staatlichen Eingriffen eher negativ gegenüber und befürworten das Subsidiaritätsprinzip, also die Rückverlagerung von Verantwortung auf kommunale Ebenen (vgl. Etzioni 1997, 203ff.)

um Geld zu verdienen, sondern um seiner selbst willen ausgeführt werden, indem man sich damit identifiziert. Befreit man die Ausführungen von Bellah et al. von ihrer normativen Komponente und würdigt sie als Zustandsbeschreibungen, muß man anerkennen, daß sie – zumindest früher oder in bestimmten Milieus – die subjektive Sichtweise von vielen Menschen gut erfassen. Lerntheoretisch läßt sich dieses Phänomen als „sekundäre Verstärkung“ in eine individualistische Theorie einbauen (vgl. Abschnitt 4.2.). Die Würdigung der eigenen Arbeit durch die Mitbürger ist als zusätzlicher externer Anreiz zur monetären Vergütung zu verstehen, sie motiviert und so gut als möglich auszuführen. Unter Umständen kann ein hohes Berufsprestige auch geringere Geldeinkommen kompensieren. Bellah et al. übersehen bei ihrer Forderung nach mehr „Berufsethos“ ferner, daß eine starke Identifikation mit dem ausgeübten Beruf auch gesamtgesellschaftlich negative Auswirkungen haben kann, z.B. indem das Trittbrettfahrerproblem innerhalb stark subventionierter Berufsgruppen wie Bergarbeiter oder Bauern vermindert wird und die ihre Sonderinteressen vertretenden Gewerkschaften bzw. Verbände dadurch gestärkt werden (wobei ich gerne einräume, daß man bezüglich der Bewertung der „Sonderinteressen“ und des „gesamtgesellschaftlichen Gemeinwohls“ hier durchaus anderer Auffassung sein kann und eine absolut objektive Bewertung kaum möglich ist).

### Die Rolle der Sozialwissenschaft

Auch fachtheoretische Überlegungen werden von Bellah et al. angestellt: die Sozialwissenschaft brauche wieder jenen synoptischen Blick, der zugleich philosophisch, historisch und soziologisch sei, wie ihn Toqueville besaß (ebd. 340ff). Bellah et al. beklagen, daß durch die professionelle Spezialisierung der Sozialwissenschaften ein übergreifender Blick auf die Gesamtgesellschaft sowie speziell moralphilosophische Fragen an den Rand gedrängt wurden. Kritik und Diskussion wissenschaftlicher Arbeit finde meist nur im engen Kreis weniger Fachkollegen statt, auch weil die Sprachen der einzelnen Fachbereiche immer spezieller würden. Bellah et al. wenden sich gegen eine „Naturalisierung“ der Sozialwissenschaften, also eine Verengung ihres Instrumentariums auf naturwissenschaftliche Methoden. *„An erster Stelle muß die gegenwärtige, völlig willkürliche Grenze zwischen den Sozial- und den Geisteswissenschaften fallen“* (ebd. 343). Die moderne Sozialwissenschaft weiche moralphilosophischen Fragen aus, obwohl ihre Annahmen über die Natur der Menschen, der Gesellschaft und ihrer Beziehungen zueinander philosophische Implikationen beinhalteten. Im Gegensatz zu Klassikern ihres Faches seien sich die meisten heutigen Sozialwissenschaftler der Verantwortung ihrer Aussagen nicht bewußt. Sozialwissenschaftler müßten auch historische Forschung betreiben, weil eine Person oder eine Gesellschaft auch durch ihre Geschichte definiert ist. Die Ausführungen von Bellah et al. gipfeln schließlich in der Behauptung: *„Eine Sozialwissenschaft als politische Philosophie kann nicht „wertfrei“ sein“* (345). Ihren eigenen methodologischen Standpunkt beschreiben die Autoren folgendermaßen: *„Wir haben die Position vertreten, daß heute unsere wichtigste Aufgabe in der Erneuerung der älteren biblischen und republikanischen Traditionen liegt. Die Autoren dieses Buches fühlen sich einer sozialwissenschaftlichen Tradition verpflichtet, die Gesellschaft als eine eigene Realität be-*

*greift und nicht bloß als ein Gebilde, das aus der Übereinkunft der einzelnen abgeleitet ist“* (ebd. 346).

Vielen der obigen, recht allgemeinen Ausführungen kann nicht widersprochen werden. Eine Abkehr von dem Prinzip der Wertfreiheit in den Sozialwissenschaften, wie es Bellah et al. für sich einräumen, ist jedoch mit Nachdruck zurückzuweisen. Allein der in der vorliegenden Arbeit eingeschlagene Weg erscheint gangbar: Wenn man von der Wirksamkeit von Sozialisationsprozessen aufgrund der Gesetze der Lerntheorie ausgeht, kann man sozialtechnologische Empfehlungen aussprechen, wenn man bestimmte gesamtgesellschaftliche Ziele vor Augen hat. Diese Empfehlungen sind politisch, die ihnen zugrundeliegende Lerntheorie wissenschaftlich und wertfrei. Diese Unterscheidungen dürfen nicht verwischt werden.

Nachdem wir Fragestellung und Schlußfolgerungen von *„Habits of the Heart“* umrissen haben, soll im folgenden noch anhand des Themenkomplexes „Ehe und Familie“ die Aussagekraft der Interviews geprüft und die suggestiv normative Vorgehensweise von Bellah et al. verdeutlicht werden<sup>25</sup>.

#### Liebe und Ehe: Ein Beispiel zur Vorgehensweise von Bellah et al.

Liebe und Ehe kann man auf zwei Arten auffassen: Einmal als Quellen der individuellen Befriedigung und einmal als objektive Rollenmuster, die in sozialen Institutionen verankert sind und verpflichtenden Charakter haben (Bellah et al. 1987, 114). Welche Sichtweise die angemessenere ist, erfahren wir schon im einleitenden Abschnitt dieses Kapitels: *„Wenn Liebe und Ehe primär danach beurteilt werden, welche psychologische Befriedigung sie bieten, so verfehlen sie möglicherweise ihre ältere soziale Funktion. Sie bestand darin, einen Rahmen für stabile, vertrauensvolle Beziehungen zu schaffen, der die Menschen in die Gesellschaft einband“* (ebd.). Toqueville und diverse amerikanische Kleriker (115f.) lobten stets die Bedeutung der Rolle der Frau in der amerikanischen Familie. Sie hatten dabei die klassische Frauenrolle im Auge: Selbstlosigkeit und Sorge um andere, Christentum und republikanische Tugend kennzeichneten die „Weibliche Sphäre“. *„Die ‚selbstlose Liebe‘ der Ehefrau und Mutter für ihren Mann und für ihre Kinder wurde als das sichtbare Beispiel für Moral an sich empfunden.“* Außerdem impliziert diese Liebe nicht nur die Moral der Familie im Gegensatz zur Unmoral der Geschäftswelt, sondern: *„Sie impliziert Gefühle im Gegensatz zu Kalkulation“* (117).

Hier und im folgenden wird ein problematischer und verwirrender Aspekt des konzeptionellen Aufbaus von *„Habits of the heart“* deutlich: Überwiegend geht es um Sichtweisen von Klassikern wie

---

<sup>25</sup> So auch W. Reese-Schäfer (1994, 81) *„‘Gewohnheiten des Herzens‘ ist nicht als eine empirische Studie zu lesen, sondern als normative Arbeit, ...“*.

Toqueville oder um die eingeflochtenen Ansichten der Interviewten. So ist z.B. der Erkenntnisgewinn der Beschreibung dessen, was „Fred und Marge“ als „wahre Liebe“ ansehen, doch eher gering. Ein kurzer Auszug mag das verdeutlichen: *„Für sie verkörpert ihre Beziehung ein tiefes Gefühl ihrer Identität und somit das Gefühl, daß das Selbst seinen richtigen Platz in der Welt gefunden hat. Die Liebe verkörpert das wahre Selbst. In einer derart spontanen, natürlichen Beziehung kann das Selbst sowohl verankert als auch frei sein“* (ebd. 120). Große Teile des Buches bestehen aus derartigen, nichtssagenden Passagen. Auch die resümierenden Bemerkungen der Autoren sind in vielen Fällen nicht gehaltvoller, wie es z.B. in folgendem Zitat zum Ausdruck kommt: *„Für viele Amerikaner führt die Liebe in ein Dilemma. Denn auf der einen Seite ist Liebe der essentielle Ausdruck von Individualität und Freiheit. Auf der anderen Seite bietet sie Intimität, Gegenseitigkeit und Gemeinsamkeit. In der idealen Liebesbeziehung sind beide Aspekte miteinander vereinigt“* (ebd. 122).

Wie anfangs schon angeklungen, unterscheiden die Autoren zwischen einer verpflichtenden und einer freiwilligen Auffassung von Liebe und Ehe. Die verpflichtende Auffassung vertreten sehr christliche Menschen. Bellah et al. zitieren einen jungen Geistlichen: *„[Es gibt] eine Liebe für andere Menschen, die vollkommen selbstlos ist. Das müssen wir lernen. Eigentlich ist das eine Sache des Wollens. Ich muß mich dazu entscheiden, hinauszugehen und Menschen tätig und um ihres Wohlergehens willen zu lieben, nicht weil mich das immer erfreut, sondern weil Gott das befiehlt. ... Der Christ kann durch Übung und Formung seines Willens dazu kommen, tun zu wollen, was er tun muß. ... Dann kann Gottes Liebe bewirken, daß ein Mensch so handeln möchte, wie er zu Handeln verpflichtet ist“* (123). Auch eheliche Liebe wird durch den gemeinsamen Glauben an Gott zusammengehalten (124f.). Jenseits des christlichen Glaubens gebe es keine Basis für eine dauerhafte Bindung in der Ehe. Entgegengesetzt zu dieser christlichen Haltung sehen die Autoren den utilitaristischen und expressiven Individualismus, der auf Selbsterkenntnis und Selbstverwirklichung beruhe. Bellah et al. nennen das die *„therapeutische Haltung“*, die *„am deutlichsten in der Ideologie vieler Psychotherapeuten und ihrer Klienten“* zum Ausdruck kommt (ebd. 127, man beachte auch hier die wertende Wortwahl). Bellah et al. stellen nun eine *„ideologische Verwirrung“* (ebd. 131) fest, die sich darin manifestiere, daß auch bekennende Utilitaristen im Grunde verkappte Romantiker seien (ebd. 133ff.). Sie fragen einen religiöse Verpflichtungen ablehnenden Mann nach Gründen, warum für ihn die dauerhafte Ehe mit seiner Frau von großem Wert sei und unterstellen anschließend die Unvollständigkeit seiner utilitaristischen Argumentation: *„Doch all diese Argumente drohen ständig zusammenzubrechen, und was dann bleibt, ist die Feststellung, für ihn sei diese Lebensform wegen seines persönlichen Hintergrundes und wegen der Eigentümlichkeiten seiner Psyche einfach genußvoller. Mittels seiner therapeutischen Ethik kann er beschreiben, warum die Bindung an seine Frau über seine unmittelbaren Eigeninteressen hinausgeht. Aber ohne die Vorstellung einer Verpflichtung und Bindung anzuerkennen, kann er nur schwer sein Gefühl rechtfertigen, eine dauerhafte Bindung sei mehr als eine Sache persönlicher Präferenzen“* (ebd. 136).

Das ist doch schon eine überaus dreiste Unterstellung, die die einseitige Sichtweise der Autoren der „wissenschaftlichen Studie“ unterstreichen mag. Doch besonders das Zitat des jungen Christen, mit dessen inhaltlicher Aussage Bellah et al. offensichtlich übereinstimmen, soll hier rekonstruiert werden: Man könne durch Übung und Formung seines Willens dazu kommen, das tun zu wollen, was man tun müsse. Inhaltlich geht es hier um das Phänomen der Präferenzänderung, das in Kap. 3 und 4 noch öfter auftauchen wird. Bellah et al. liegt es fern, zu erklären, wie solche Präferenzänderungen zustande kommen. Die hier vorgeschlagene Erklärung lautet grob wie folgt: Bei bestimmten Handlungen oder auch schon Gedanken verspüren einige Menschen ein unbehagliches Gefühl. Diese Gefühle sind letztlich durch Konditionierungsprozesse (vgl. Abschnitt 4.2.) entstanden. Moralische Gefühle können gewisse Handlungen unattraktiv werden lassen und damit manchen Spaß verderben. Wenn man diese „erlernten“ Gefühle aber hat – was wir gar nicht anzweifeln wollen – dann ist die These eines moralischen Realismus aus der Sicht der Betroffenen rational und nutzenmaximierend. Kommunitaristen wie z.B. Taylor versuchen, diese – anerzogenen und damit kulturell bedingten – Gefühle als universell zu beschreiben (vgl. Abschnitt 3.1.3.). Die Konditionierungsthese ist für sie unhaltbar, da sie damit eingestehen müßten, sie seien lediglich „dressiert“. Man macht „aus der Not eine Tugend“, indem man Handlungen, an denen man selbst durch innere Sanktionen kein Interesse hat, als „böse“ und das Unterlassen dieser Handlungen als „tugendhaft“ deklariert. Damit kann man eine soziale Produktionsfunktion aufbauen, die einen selbst erhöht und andere, oft unbeschwertere Personen erniedrigt – wenn genug Individuen das auch so sehen. Eine raffinierte Strategie.

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß „*Gewohnheiten des Herzens*“ von Bellah et al. (1987) eine doch sehr normative Arbeit von eher geringem wissenschaftlichen Wert ist. Allein die Beschreibung einer nicht-utilitaristischen Handlungsmotivation erscheint an einigen Stellen realistisch. Die Verallgemeinerung dieser Handlungsmotivation auf alle Lebensbereiche verbunden mit der unscharfen Zielsetzung, das Gemeinwohl zu verbessern, führt zur Propagierung einer einseitigen Sozialtechnologie (vgl. Abschnitt 1.3. der vorl. Arbeit) und damit zum normativen „touch“ dieses Buches.

### 2.1.2. Die Bedeutung der Verantwortung für das Gemeinwesen<sup>26</sup>

Den Kommunitariern geht es laut Etzioni um die Rekonstruktion der Gemeinschaft durch die Wiederherstellung der Bürgertugenden und eines neuen Verantwortungsbewußtseins. Gemeinschaften sind dabei für Etzioni soziale Netze von Menschen, die sich persönlich kennen und – durch gegenseitige informelle Kontrolle – moralische Instanzen in einem (Etzioni 1995, IX).

Man sieht schon hier, daß Etzioni auch dort von moralischen Handlungen spricht, wo es sich im Grunde um Handlungen handelt, die auch auf reinen Klugheitserwägungen beruhen können, denn wenn

---

<sup>26</sup> Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf „*Die Entdeckung des Gemeinwesens*“ (Etzioni 1995) und „*Die Verantwortungsgesellschaft*“ (Etzioni 1997).

man weiß, daß seine Handlungen beobachtet werden und man selbst erkannt und damit sanktioniert werden kann, ist abweichendes Verhalten unklug. Um die Sanktionen zu vermeiden, handelt man „angepaßt“, also so, wie es das soziale Umfeld verlangt. Wir werden sehen, daß diese Form „moralischen Handelns“ kein Problem für eine Rational Choice Erklärung darstellt und moralische Handlungen deshalb später enger definieren (Abschnitt 2.2.). Etzioni – darauf soll an dieser Stelle schon hingewiesen werden – definiert moralisches Handeln dagegen sehr weit und vermischt oft innere und äußere Sanktionen.

### Individualismus als Gefahr

Eine Gefahr sieht Etzioni in der zunehmenden Individualisierung: *„Der Westen ist in der kalten Jahreszeit des exzessiven Individualismus und sehnt sich nach der Wärme der Gemeinschaft, die menschliche Beziehungen wieder erblühen läßt“* (ebd. X). Kriminalität, Drogenmißbrauch und Korruption sind für Etzioni gesellschaftliche Probleme, die sich am besten über eine Stärkung des moralischen Bewußtseins lösen lassen: *„Entscheidend ist: alles deutet auf eine schwere soziale Erkrankung hin. Man muß die moralischen und sozialen Fundamente der Institutionen festigen, bevor sie sich auflösen“* (ebd. XI). Die Wurzeln des Kommunitarismus reichen für Etzioni bis in die Antike bzw. bis ins alte und neue Testament.<sup>27</sup> Der Mensch sei ein Sinn bedürftiges Wesen und lebe nicht vom Brot allein. Diesen Sinn könnten nur Gemeinschaften bereitstellen<sup>28</sup>: *„Unser alltägliches Handeln braucht einen Kontext transzendenten Sinns, seine moralische Bedeutung muß klar werden. .... Was uns bedroht, ist moralische Anarchie, nicht ein zuviel an Gemeinschaft“* (ebd. XIII). Etzioni beschreibt „die moralische Lage der Nation“ in ziemlich populistischen Worten, wie man sie auch von journalistischen Bestandsaufnahmen in Sonntagszeitungen kennt: *„Wir können häufig Recht von Unrecht nicht mehr unterscheiden ... . Vor allem wird unsere Jugend nun ständig mit Sexual- und Gewaltdarstellungen und Werbebotschaften bombardiert und hört nur wenige glaubhafte Stimmen einer moralischen Neuorientierung. ... Wir brauchen wieder eine Gesellschaft, in der bestimmte Verhaltensweisen indiskutabel sind, also zu den Dingen zählen, die kein anständiger Mensch tut oder auch nur in Erwägung zieht: etwa seine Kinder im Stich lassen, Versicherungsbetrug begehen, bei Prüfungen zu täuschen, die Sparkonten anderer Leute zu plündern oder Untergebene sexuell zu belästigen. ... Wir brauchen ein System sozialer Tugenden, einige grundlegende und feststehende Werte, die wir als Gemeinschaft billigen und durchsetzen“* (ebd. 27ff.). Moralische Standards sind für Etzioni immer eine Angelegenheit der Ge-

---

<sup>27</sup> Zumindest an dieser Stelle scheint es, als wäre der Kommunitarismus eng mit westlicher Kultur und Christentum verknüpft. Bei Bellah und bei Etzioni gewinnt man diesen Eindruck des öfteren, besonders Alasdair MacIntyre bewegt sich dagegen m.E. eher auf einer anthropologischen Ebene (vgl. Kap. 3).

<sup>28</sup> Interessanterweise sieht das der Rational Choice Vertreter Hartmut Esser ganz ähnlich: *„Die fortwährende, von den Akteuren wechselseitig geschaffene „Definitionsleistung der Gruppe“ und die sinnerzeugende Kraft von „interaktion rituals“ von Kollektiven sind es, die für die „chronic attitude accessibility“ bei den Individuen sorgen. Isolierte Akteure können sich die Fraglosigkeit ihrer Einstellungen nicht erzeugen. Deshalb geht es dem modernen Menschen ja in dieser Hinsicht – der Stabilisierung des Sinns – so vergleichsweise schlecht“* (Esser 1996, 29, Hervorhebungen im Original, vgl. auch Abschnitt 3.2.5. „Die Frame-Selection-Theory“)

meinschaft, in die wir geboren werden. Gemeinschaften sind die wichtigsten Quellen moralischer Orientierung. Nach Etzionis Modell der geschachtelten Gemeinschaften (ebd. 37) kann man durchaus Mitglied mehrerer, verschieden großer Gemeinschaften sein, z.B. der familiären innerhalb der nachbarschaftlichen innerhalb der städtischen innerhalb der nationalen Gemeinschaft. Solange diese Gemeinschaften dieselben Grundwerte teilen, sei das kein Problem. Wenn dagegen verschiedene communities in grundlegenden Fragen konträre Ansprüche stellten, führe dies zu einem moralischen Chaos.

### Etzionis Feindbild: die Nutzentheorie, die moralisches Verhalten hemmt

In „Die Verantwortungsgesellschaft“ bestreitet Etzioni (1997, 185f.), daß Menschen nur vom Lustprinzip angetrieben werden und daß sie danach streben, das Maß ihrer Befriedigung zu steigern und Schmerz zu vermeiden und der Eigennutz das zentrale Motiv aller Handlungen ist. Er bestreitet, daß Menschen nur deswegen altruistisch handeln, weil sie Vorgesetzte und Freunde beeindrucken wollen oder weil sie mehr Befriedigung aus dem Geben als dem Nehmen ziehen. Etzioni vermutet hinter solchen Argumenten eine üble Strategie: *„Tatsächlich ist die eigentliche Stoßrichtung solcher Argumente, alles tugendhafte Verhalten und die damit verbundene soziale Anerkennung abzuwerfen“* (ebd. 185f.). Wenn man die Stimme der Moral derart interpretiere, *„verlöre sie auch ihre Kraft, tugendhaftes Verhalten zu bewirken und gemeinsame Werte zu fördern“* (ebd. 186). Auch schon in *„Die Entdeckung des Gemeinwesens“* werden solche Vorwürfe laut. Etzioni wirft dem ökonomischen Paradigma vor, es habe zu der Erosion moralischer Werte beigetragen: *„Das moralische Erbe der 80er Jahre ist die Ausbreitung des Kosten-Nutzen-Denkens in Gebiete hinein, wo es nichts zu suchen hat; es hat Güter wie Leben, Solidarität und Integrität abgewertet, die derlei oberflächlichen Quantifizierungen nicht unterworfen werden dürfen“* (Etzioni 1995, 32). Damit zusammen hängt auch die Angst, moralische Ansprüche zu stellen, was nach Etzioni alltägliche soziale Etablierung der Moral behindert (1995, 40ff.). Wir sollten unsere Nachbarn ansprechen, wenn sie zu schnell durch das Wohngebiet fahren oder unberechtigterweise auf einem Behindertenparkplatz parken. Die Alternativen bei der Herstellung gesellschaftlicher Ordnung zu einem System moralischer Stimmen seien der Polizeistaat auf der einen und die Anarchie (moralisches Vakuum) auf der anderen Seite. Ein Vorteil interner Sanktionen bestehe auch darin, daß sie kostengünstiger für die Gesellschaft seien. Etzioni distanziert sich von radikalen religiösen Gruppierungen wie z.B. dem Puritanismus. Nach Etzioni kann man die Gemeinschaft wechseln, wenn einem die vorherrschenden moralischen Regeln nicht passen.

Hier bestehen Unterschiede zu den Auffassungen von McIntyre und Taylor, die den Gemeinschaftsbezug viel fundamentaler interpretieren und ein Wechsel hier mithin nicht so leicht möglich ist. Etzionis Vorwurf, ein um sich greifendes, individualistisches Kosten-Nutzen-Denken würde moralisches Verhalten entwerten, ist nicht ganz von der Hand zu weisen. Die Popularisierung einer Theorie, die von einem egoistischen, nutzenmaximierenden Menschenbild ausgeht, kann tatsächlich bestehende soziale

Produktionsfunktionen modifizieren. Vgl. hierzu den Exkurs „*Was die Kritiker der Nutzentheorie immer besonders ärgert*“ in Kap. 3 der vorl. Arbeit.

### Die Rolle der Familie

Ein Kind zu zeugen, betrachtet Etzioni als einen kommunitären Akt (1995, 63ff.). Es reiche nicht aus, Kinder nur materiell zu versorgen, denn dann reife nur ihr Körper und nicht ihre Seele. Erziehung sollte in erster Linie zu Hause stattfinden. Dadurch, daß immer weniger Zeit für die Erziehung von Kindern zur Verfügung stehe, komme es vermehrt zum Phänomen der Schlüsselkinder. Kinder brauchten jedoch Aufmerksamkeit und emotionale Zuwendung, da nur unter diesen Bedingungen die Internalisierung von Werten erfolgreich sei. Etzioni hält wenig davon, Kinder in Erziehungsinstitutionen zu schicken. Langjährige Bezugspersonen seien für Kinder unerlässlich, aber außerhalb der Familie auf einem freien Arbeitsmarkt nicht zu erwarten, da Erzieherinnen schlecht bezahlt seien und eine hohe Fluktuationsrate hätten. Eltern und Staat sollten mehr in die Erziehung der Kinder investieren. Etzioni hält auch nichts von dem Prinzip der Alleinerziehung. In allen Kulturen seien 2-Eltern-Familien die Regel, wobei Eltern sich in ihren Erziehungsstilen ergänzen sollten. Wechselnde Partner sollen vermieden werden. Etzioni belegt seine Ratschläge mit vielen empirischen Untersuchungen zu den (vergleichsweise schlechten) Schulleistungen von Hortkindern und Kindern von Alleinerziehenden. Etzioni beklagt, daß Wohlstand wichtiger zu werden scheint als das Großziehen von Kindern. Er plädiert bei der Erziehung für volle Gleichberechtigung: Männer sind genauso für Kinder verantwortlich wie Frauen. Eine engagierte Erziehung sollte genauso gesellschaftlich anerkannt sein wie ein angesehener Beruf. Etzioni fordert, eine Wahl zu treffen zwischen hohem Einkommen und guten Beziehungen zu den Kindern, räumt aber ein, daß oft nicht Selbstverwirklichung, sondern Existenzsicherung beide Eltern zur Arbeit treibe. Grundsätzlich plädiert er jedoch dafür, zugunsten einer guten Erziehung seiner Kinder auf Konsumgüter tendenziell zu verzichten. Die Jagd nach Berufserfolg sei kein Naturgesetz. Etzioni votiert für die Förderung von Heimarbeit und Teilzeitarbeit, die Erhöhung des Kindergeldes und großzügigere berufliche Freistellungszeiten (ebd. 82f.).

### Die zwanglose Stimme der Moral

In „Die Verantwortungsgesellschaft“ grenzt Etzioni seine Ideen sowohl von der Praxis asiatischer Demokratien als auch von totalitärem Gedankengut ab (Etzioni 1997, 9ff.). Etzioni sieht sich in einer Mittlerposition: Er möchte einen Dialog in Gang setzen zwischen neoliberalen, individualistischen Marktapologeten auf der einen und religiösen Fundamentalisten bzw. politisch radikalen Gruppen auf der anderen Seite. „*Was ursprünglich als sexuelle Befreiung, größere Freiheit und ... gefeiert wurde, löst nun ... Unsicherheit und Verwirrung aus*“ (ebd. 15). Menschen verabscheuten ein ethisches Vakuum, innerhalb dessen jede Wahl gleichermaßen legitim sei und wollten stattdessen einen Kompaß zur Orientierung an die Hand bekom-

men. Etzioni stellt der „alten“ goldenen Regel (Was Du nicht willst, das man Dir tue, das füg' auch keinem andern zu) eine „neue“ goldene Regel gegenüber: *„Achte und wahre die moralische Ordnung der Gesellschaft in gleichem Maße, wie Du wünschst, daß die Gesellschaft Deine Autonomie achtet und wahrt“* (ebd. 19). Etzionis Überlegungen sollen ein allgemeines Paradigma für eine Soziologie der Tugend begründen. Er unterscheidet zwischen Gesellschaften, die formlose soziale Mechanismen bzw. das, was Etzioni die Stimme der Moral nennt, zur ihrem Erhalt benötigen und Gesellschaften, die dazu auf rechtliche Zwangsmittel zurückgreifen müssen (ebd. 168ff.) Nach Etzioni gibt es in allen westlichen Gesellschaften schon jetzt zu viele Gesetze. Kommunitäre Gesellschaften sollten dagegen die Kontrolle des Verhaltens ihrer Mitglieder eher auf die Stimme der Moral gründen als auf das Gesetz (ebd. 191). Etzioni: *„Gute Gesellschaften stützen sich viel eher auf die Stimme der Moral als auf Zwang“* (ebd. 169).

Etzioni argumentiert hier etwas unscharf. Zunächst sind „formlose soziale Mechanismen“ und moralische Selbstsanktionen eines Individuums zu trennen. Beim Vergleich von „formlosen sozialen Mechanismen“ und „rechtlichen Zwangsmitteln“ sieht Etzioni scheinbar nur bei letzteren einen Zwang wirken. Das ist doch sehr in Frage zu stellen. Die formlosen Kontrollmechanismen z.B. einer Dorfgemeinschaft auf dem Lande können schon bei kleinen Abweichungen individueller Lebensweisen von der Norm ihre sanktionierende Wirkung entfalten und großen Zwang auf das Individuum ausüben. Rechtliche Zwangsmittel respektieren dagegen in demokratischen Gesellschaften die Privatsphäre, was die alte Wendung „Stadtluft macht frei“ ausdrückt. Desweiteren sind für Etzioni Handlungen, die einer moralischen Motivation entspringen, immer „freiwillige“ Handlungen. Auch dies kann bezweifelt werden. Geht man davon aus, daß moralische Handlungen letztlich auf Konditionierungsprozessen beruhen (vgl. Abschnitt 4.2.), wird es schwierig, von Freiwilligkeit zu sprechen, da die Inhalte der ankonditionierten Bewertungen von der entsprechenden sozialen Umwelt vorgegeben werden.

Etzioni spricht von der „Stimme der Moral“, weil man sie mahnend „hört“, wenn man z.B. eine Verpflichtung gegenüber einem Freund nicht einhält. Menschen, die diese Stimme nicht hören, bezeichnet man, so Etzioni, als asozial (ebd. 169). Diese Stimme beruht auf einer inneren Quelle, der Erziehung, und einer äußeren Quelle, der Ermutigung durch Mitmenschen. Die innere Stimme könne nicht auf ein Nutzenprinzip reduziert werden, hier von „Befriedigung“ zu reden, sei falsch (vgl. hierzu noch ausführlicher Abschnitt 3.1.1.).

### Moral und soziale Kontrolle statt Gesetze

Die Stimme der Moral von anderen Mitgliedern der Gemeinschaft tritt als äußere Quelle der inneren Stimme der Moral des Ich entgegen, um sie zu stärken (ebd. 173f.). In einer guten Gemeinschaft sollten sich die Mitglieder stets gegenseitig ermutigen, sich an die gemeinsamen Werte zu halten. Etzioni beschreibt auf vielen Seiten (190ff.) eine Gesellschaft, deren Mitglieder sich Vertrauen entgegenbringen, gegenseitige kooperative Verhaltensweisen an den Tag legen und sich im Bedarfsfall sanktionieren, auch wenn sie von den negativen exter-

nen Effekten der sanktionierten Handlung nicht direkt betroffen sind. Etzioni läßt sich sogar dazu hinreißen, in Prozent anzugeben, wann moralische Ordnung und gesetzlicher Druck in einem ausgewogenen Verhältnis stehen: 70% moralische Ordnung und 30% gesetzlicher Druck (ebd. 201). Der Staat solle weniger Kompetenzen an sich ziehen, um die moralischen Gemeinschaften zu pflegen und zu fördern (ebd. 203). Auch der Wohlfahrtsstaat habe zu einer Schwächung der Gemeinschaften geführt.

Es handelt sich bei der hier von Etzioni beschriebenen „guten Gesellschaft“ um eine Gesellschaft mit einem hohen sozialen Kapital. Soziales Kapital ist ein Begriff aus dem Umfeld der individualistischen Nutzentheorie (vgl. Abschnitt 2.3.3.). Mit Hilfe spieltheoretischer Überlegungen kann man feststellen, daß beim Vorliegen bestimmter struktureller Gegebenheiten sich derartige Gesellschaften „automatisch“ herausbilden. Diese Gegebenheiten sind: hohe Interaktionsdichte zwischen den Akteuren, die Akteure kennen sich möglichst persönlich, sie sind voneinander anhängig, die Akteure wissen, daß sie auch in Zukunft noch zusammenleben werden und die Akteure haben außerhalb der gegebenen Gemeinschaft nur unattraktive Alternativen für ihre Lebensentwürfe (vgl. Kap. 2.3.2.). In modernen Dienstleistungsgesellschaften sind diese strukturellen Gegebenheiten nicht (mehr) vorzufinden. Dafür gibt es gesetzliche Renten- und Krankenversicherung, einen bürokratischen Verwaltungsapparat und alle diese unpersönlichen Institutionen. Über die genannten strukturellen Faktoren schweigen sich Kommunitaristen wie Etzioni in aller Regel aus. Das liegt m.E. daran, daß ein Verweis auf diese strukturellen Bedingungen die Argumentation derjenigen stärkt, die behaupten, in großen, modernen Gesellschaften sei eine Verhaltenssteuerung über moralische Werte nicht mehr möglich.

Mit den obigen Überlegungen vollkommen überein stimmen dagegen Etzionis stadtplanerische Vorschläge (ebd. 208f.): Öffentliche Räume wie Marktplätze, Parkanlagen und Spielplätze sollten gepflegt werden, denn sie ermöglichen es den Mitgliedern einer Gemeinschaft, sich zu begegnen und zu unterhalten. Zu diesem Zweck sollte auch die Trennung von Arbeits- und Wohnvierteln gelockert werden. Diese Maßnahmen machen auch aus der Sicht einer nicht kommunitaristischen Sichtweise Sinn, da sie auf der Ebene der (Wohn-)strukturen ansetzen.

### Implikationen der menschlichen Natur

Etzioni stellt einen anthropologischen Pessimismus und einen anthropologischen Optimismus vor (Etzioni 1997, 215ff.). Die menschliche Natur ist von Geburt an gutartig – das ist die Position von Rousseau. Vom Gegenteil – der Mensch ist schlecht und sündig – ging z.B. der heilige Augustinus aus. Individualisten ordnet Etzioni die optimistische Sichtweise zu. Dies werde von der normativen Vorstellung von der Souveränität des Konsumenten unterstrichen, wobei er sich auf Stigler/Becker (1996 [1977]) bezieht. Sozialkonservative würden dagegen die pessimistische Version vertreten: Der brutale, impulsive und irrationale Charakter des Menschen müsse durch die Indoktrination von Werten tugendhaft gemacht werden. Der Katholizismus drückt diese Lehre mit dem Begriff der Erbsünde aus (Etzioni 1997, 219). Aber

auch protestantische Kirchen seien von der Lasterhaftigkeit des Menschen überzeugt. Etzioni selbst vertritt eine mittlere Position: der Mensch sei zwar von Natur aus wild und roh, aber mit einem Potential ausgestattet, tugendhaft zu werden (ebd. 221f.).

Die Dimension „gut“ / „schlecht“ bezüglich der Natur des Menschen ist ungeeignet für sozialwissenschaftliche Fragestellungen und Erklärungen. Viel sinnvoller erscheint die Unterscheidung zwischen „formbar“ und „nicht formbar“. Etzioni meint, die Überzeugung, daß der Mensch beliebig formbar ist, neige dem optimistischen Menschenbild zu. Das liegt m.E. daran, daß Etzioni fälschlicherweise davon ausgeht, daß Erziehung und damit verbundene Formung eines Menschen immer „gut“ sei. Diese Annahme ist jedoch unhaltbar, wenn man sich nur z.B. menschliche Greuelthaten vergegenwärtigt, die im Namen der Moral verübt wurden (vgl. Abschnitt 4.3. „Spieltheorie mit moralischen Spielern“). Selbstmordattentäter sind hoch moralische Menschen. Nach allen anthropologischen Erkenntnissen ist von einer Formbarkeit des Menschen durch seine Umwelt auszugehen. Der Inhalt dieser „Formung“ hängt allein von der entsprechenden sozialen Umwelt ab und ihr psychologischer Erklärungsmechanismus beruht auf den Gesetzen der Konditionierung. Kommunitaristen gehen von einer Formbarkeit des Menschen aus, Nutzentheoretiker dagegen tendenziell nicht. Hier ergibt der Hinweis auf die von der Nutzentheorie angenommene Konsumentensouveränität einen Sinn. Der von Etzioni vorgeschlagene Zusammenhang zwischen Konsumentensouveränität und positivem Menschenbild ist dagegen kaum nachvollziehbar.

Zusammenfassend ist zu den hier vorgestellten Schriften Etzionis ein ähnliches Resümee zu ziehen wie bei Bellah et al.: weil Etzioni ein nicht an seinen realen, objektiven Konsequenzen orientiertes Handeln auf alle Lebensbereiche verallgemeinert, neigt er zu sozialtechnologisch einseitigen Empfehlungen, wobei er die Wirkung intrinsischer Anreize (Moral) über- und die Wirkung extrinsischer Anreize (Strafrecht, Steuern) unterschätzt. Auch Etzioni geht dabei wie selbstverständlich davon aus, daß das Problem der sozialen Ordnung rein nutzentheoretisch unlösbar ist. Hierzu auch der folgende Abschnitt.

### 2.1.3. Die Beispiele moralischen Verhaltens bei Amitai Etzioni

Etzioni wirft Rational Choice vor, durch eine unzulässige Bedeutungserweiterung des Nutzenbegriffs alle denkbaren Handlungen so umzuformulieren, daß sie in das Konzept der Nutzenmaximierung passen. Hierdurch immunisiere sich Rational Choice gegen empirische Widerlegungsversuche. Dies mache Rational Choice zu einer nicht widerlegbaren, tautologischen Theorie und somit unwissenschaftlich, auch und gerade im Sinne des kritischen Rationalismus (Etzioni 1994: 46f., 69f., 175ff., 262ff.). Dieser Vorwurf ist sehr ernst zu nehmen und wird in Abschnitt 4.4. der vorliegenden Arbeit näher untersucht. Hier soll dagegen der Vorwurf Etzionis an ihn selbst zurückgegeben werden: Geht Etzioni nicht ähnlich vor, wenn er eine Bedeutungserweiterung von „moralische Handlungen“ vornimmt? Interpretiert er nicht

vielleicht Handlungen, die aus Eigeninteresse ausgeführt werden, fälschlicherweise als moralische Handlungen?<sup>29</sup> Daß dies tatsächlich der Fall ist, soll hier dargestellt werden.

Ein Großteil der von Etzioni als „moralisch“ bezeichneten Handlungen sind bei näherer Betrachtung doch – und zwar ganz untautologisch – auf Eigeninteresse zurückzuführen. Bei einigen wenigen der von Etzioni beschriebenen Handlungen ist das Zurückführen auf Eigeninteresse allerdings mit großen Schwierigkeiten verbunden. In diesen Fällen kann man nicht von externen Sanktionen der sozialen Umwelt, sondern nur noch von internen Sanktionen des eigenen Gewissens reden, was nach der in Abschnitt 2.2. vorgeschlagenen Definition den Tatbestand einer moralischen Handlung erfüllen soll. Hält man auch hier am Prinzip der egoistischen Nutzenmaximierung fest, gerät man tatsächlich in die Gefahr einer zirkulären Argumentation (vgl. Abschnitt 4.4.). Im folgenden sollen zwei Beispiele vorgestellt werden, bei denen Etzioni womöglich fälschlicherweise von moralisch motivierten Handlungen ausgeht und ein Beispiel, bei dem der Begriff „moralisch“ gerechtfertigt scheint. Zweifelsfrei festzustellen sind Fälle moralischen Handelns freilich nie, da die individuelle Motivation, die eine „moralische“ von einer „zweckrationalen“ Handlung unterscheiden soll, letztlich unergründbar bleibt (vgl. hierzu Abschnitt 2.2. der vorl. Arbeit).

### Das Beispiel der kooperativen Spieler bei Gefangenendilemma-Spielen

Etzioni (1994, 118f.) zitiert eine Vielzahl von empirischen Untersuchungen, bei denen unter Simulation von Bedingungen des „Gefangenen-Dilemmas“ (vgl. ausführlich Abschnitt 2.3.1. der vorl. Arbeit) ein hoher Anteil von Versuchspersonen – entgegen den Voraussagen der Spieltheorie – kooperative Handlungen ergreift. Für Etzioni ein klarer Hinweis, daß hierbei Moral im Spiel ist. Das mag sein, ist aber keineswegs zwingend, wie im folgenden gezeigt werden soll: Ein Gefangenendilemma-Spiel (engl. Prisoner dilemma, abgekürzt auch PD-Spiel) ist ein Modell, mit dem viele alltägliche Situationen für Zwecke der spieltheoretischen Analyse abgebildet werden können. Es interagieren immer zwei Personen miteinander, wobei beide die Wahl haben, mit ihrem Gegenüber zu kooperieren oder nicht zu kooperieren (man nennt das Nicht-kooperieren auch defektieren). Je nachdem, welche Handlungen – in Abhängigkeit der Handlungen des anderen – ergriffen werden, gibt es verschiedene Auszahlungen (vgl. Tabelle 2 in Abschnitt 2.3.1.). Wenn beide Spieler sich für die kooperative Handlung entscheiden, stellen sie sich besser, als wenn beide Spieler die unkooperative Handlung ergreifen. Aber kooperiert der eine und defektiert der andere, hat der, der defektiert, einen besonders hohen Gewinn und der, der kooperiert, einen besonders hohen Verlust. Es besteht also – egoistische Individuen vorausgesetzt – immer ein Anreiz, den anderen zu betrügen, um

---

<sup>29</sup> Vgl. Michael Taylor 1993, 73: „Amitai Etzioni's recent book, *The Moral Dimension*, 1988, is typical. He cites much evidence which is supposed to support the view that moral motivation is widespread. ... for much of it there are obvious plausible explanations not involving moral motivation.“

ein besonders gutes Geschäft zu machen. Spieltheoretiker (Axelrod 1984, M. Taylor 1987) haben herausgefunden, daß es von den strukturellen Bedingungen abhängt, ob es sich im Einzelfall lohnt, zu kooperieren oder nicht. Übersteigt z.B. die Wahrscheinlichkeit, den anderen in der Zukunft öfter wieder zu treffen und erneut mit ihm „zu spielen“, eine gewisse Grenze, so wird Kooperation zur „dominanten Strategie“, wie Spieltheoretiker das nennen. D.h., wer unter solchen Bedingungen defektiert, schadet sich selbst, da er davon ausgehen muß, daß der andere ihn beim nächsten Mal auch hintergeht. Mit dieser Überlegung läßt sich zeigen, daß es durchaus im eigenen Interesse liegen kann, sich „moralisch“ im Sinne von kooperativ zu verhalten. Mit der Anführung des Beispiels der „selbstlosen“ Kooperation bei PD-Spielen kann Etzioni nicht überzeugen. Im Abschnitt 2.3.1. „Die Evolution der Kooperation“ werden wir auf die spieltheoretischen Hintergründe näher eingehen.

### Das Beispiel des „schmutzigen Geldes“ der Sozialhilfe

Etzioni argumentiert, viele Leute wollten keine Sozialhilfe annehmen, weil sie es moralisch nicht verantworten könnten und sich dabei schämten (Etzioni 1994, 145). Hierzu ist zu sagen, daß das soziale Umfeld dieser Personen bei Kenntnis von derartigen Zahlungen möglicherweise mit Sanktionen irgendwelcher Art reagiert. In einer Kleinstadt z.B., in der Sozialhilfeleistungen aus Mitteln des Gemeindebudgets bestritten werden müssen, erhöht jeder Sozialhilfeempfänger indirekt auch die Abgaben der Nicht-Sozialhilfeempfänger bzw. läßt die aus Steuergeldern bereitgestellten öffentlichen Güter anderswo vermissen. Dies wird natürlich von den „Arbeitenden“ nicht gerne gesehen, weshalb sie Sozialhilfeempfänger, zumal wenn sie arbeitsfähig sind, mit dem Entzug von sozialer Anerkennung „bestrafen“, z.B. indem sie sie nicht mehr grüßen. Die Sanktionen könnten auch bedeutsamer werden, wie z.B. das Unterlassen von nachbarschaftlicher Hilfeleistung. Man sieht leicht, daß sich der Bezug von Sozialhilfe insofern „verteuert“, was auch ansonsten womöglich ganz „unmoralische“ Menschen dazu veranlassen könnte, auf die Annahme von Sozialhilfe zu verzichten. Auch MacIntyres Begriff des „aidos“ (MacIntyre 1987, 169; vgl. auch Abschnitt 3.1.2. der vorl. Arbeit) – ein „angebrachtes Gefühl der Scham“ – kann mit diesen Mechanismen des Entzugs der sozialen Anerkennung in die Sprache einer Nutzentheorie übersetzt werden. Soziale Anerkennung gilt seit einiger Zeit (Lindenberg 1989) als ein zentrales Gut innerhalb der Rational Choice Theorie. Deshalb können alle Handlungen, die den Entzug sozialer Anerkennung zu vermeiden trachten, mit Hilfe des Konzeptes der sozialen Produktionsfunktionen (vgl. Abschnitt 2.3.5.) prinzipiell als rationale Handlungen rekonstruiert werden.

Allerdings ist auch bei vielen Menschen eine „rational unbegründete Scham“ festzustellen. So scheuen sich z.B. alte Frauen mit einer sehr kleinen Rente manchmal vor der Beantragung von Sozialhilfe, obwohl sie wahrscheinlich keinerlei Entzug von sozialer Anerkennung zu befürchten hätten. In solchen Fällen ist eine nutzentheoretische Erklärung mit großen Schwie-

rigkeiten verbunden. Phänomene wie Scham, schlechtes Gewissen u.ä. lassen sich ja – wenn überhaupt – nur dann nutzentheoretisch erklären, wenn sie auch einen Nutzen für die betreffenden Individuen zur Folge haben. Um diese Fragen geht es in den Kapiteln 3 und 4. Die in der vorliegenden Arbeit vorgeschlagene „Lösung“ dieses Problems liegt in der Annahme der Fähigkeit bzw. des unwillkürlichen Zwanges (vgl. Abschnitt 4.5.) des Menschen zur Assoziation. Hierdurch sanktioniert er sich sozusagen in „vorausgehendem Gehorsam“ selbst, lange bevor die „richtigen“ Sanktionen eintreffen (oder auch nicht). Diese oft unangenehme Empfindung ist für die Kommunitaristen das moralische Gefühl in uns. An diesem Beispiel der Annahme von Sozialhilfe wird weiterhin deutlich, warum das „sozialtechnologische Konzept“ von Kommunitaristen wie Etzioni oder MacIntyre<sup>30</sup> oft auf einer Verkleinerung der Bezugsgruppe (zu obigem Beispiel: Gemeinde statt Staat zahlt Sozialhilfe aus) beruht: um – rein nutzentheoretisch formuliert – die Effekte des einzelnen auf das Gesamtergebnis zu vergrößern und ihn gleichzeitig identifizierbar zu machen (vgl. Olsen 1968, Raub/Voss 1986 und Abschnitt 2.3.2 der vorl. Arbeit). Kommunitaristen würden das sicher nicht so sehen bzw. ausdrücken. Aus ihrer Sicht bilden Individuen innerhalb von Kleingruppen oder Lebenswelten ein Gewissen aus, das sie dazu veranlaßt, normkonform zu handeln, auch ohne die Möglichkeit, von anderen identifiziert und somit extern sanktioniert zu werden. Hierzu auch das folgende und an dieser Stelle letzte Beispiel von Etzioni.

### Das Beispiel der verlorenen Spende

Etzioni stellt zahlreiche experimentell kontrollierte und wissenschaftlich dokumentierte Untersuchungen (Etzioni 1994, 107ff.) vor, in denen Menschen altruistisch handeln, wie beim Geben von Trinkgeldern in Restaurants, die sie nie wieder besuchen werden oder bei der Rückgabe von verlorenen Brieftaschen an Unbekannte. *„In einer anderen Studie gaben 64% der Untersuchten, die die Gelegenheit hatten, eine „dem Institut für medizinische Forschung“ zuge dachte, verlorene Spende zurückzuschicken, diese auch wirklich zurück (Hornstein et al. 1971, S. 110; Hornstein 1976, S. 95-96). Die dabei entstandenen Kosten umfassen den Verzicht auf das gefundene Bargeld, das Porto und die Umstände, die Spende mit der Post zu verschicken. Die Belohnung? Vor allem das Gefühl, das Richtige getan zu haben.“* (Etzioni 1994, 109). Überzeugte Nutzentheoretiker würden sicher auch hier versuchen, die genaue Versuchsanordnung zu rekonstruieren, um dort Lücken oder Fehler zu entdecken, die womöglich doch Rückschlüsse auf egoistisch motiviertes Handeln zuließen. Ich halte ein Abstreiten moralisch motivierter Handlungen in solchen Fällen für nicht gerechtfertigt. Derartige Handlungen und Handlungsmotivationen gibt es und Theoretiker, die dies in Abrede stellen, vertreten einen unrealistischen Standpunkt. Etzioni ist deshalb zuzustimmen, in solchen Fällen von moralischem Verhalten – also von nicht durch Nutzenüberlegungen rekonstruierbaren Handlungen – auszugehen (vgl. auch Kaletsch 1998, 20). Nur um diese Fälle, bei denen von

---

<sup>30</sup> „Was in diesem Stadium zählt, ist die Schaffung lokaler Formen von Gemeinschaft ...“ (MacIntyre 1987, 350)

intrinsischer Handlungsmotivation ausgegangen werden kann und die – wie wir versuchen werden, zu zeigen – nur lerntheoretisch über Sozialisationsprozesse zu erklären sind, geht es in den Kapiteln drei und vier. In diesem Kapitel (Abschnitt 2.3.) sollen dagegen die nutzentheoretischen Rekonstruktionen von Handlungen, die den Beispielen zwei und drei entsprechen, näher erläutert werden.

## 2.2. Was ist eigentlich Moral?

Die Frage nach der Definition von Moral ist grundlegend in einer Arbeit, die das Spannungsfeld zwischen Kommunitarismus und Rational Choice handlungstheoretisch untersuchen will. Nach Norbert Hoerster (1994, 12) ist das Problem der Definition von Moral eine metaethische Fragestellung und streng von einer normativ-ethischen Fragestellung zu unterscheiden. Bei letzterer geht es um die Ermittlung der allgemeinen Prinzipien moralisch richtigen Handelns, bei ersterer um die Bedeutung und Verwendung moralischer Begriffe und Urteile, wobei der Untersuchungsgegenstand die Sprache ist. William K. Frankena (1994 [1963], 115) unterteilt metaethische Theorien, also *„Theorien über die Bedeutung ethischer und wertender Begriffe und Urteile“* (ebd.) in drei Klassen: Definitionstheorien, intuitionistische oder nonnaturalistische Theorien sowie nonkognitivistische oder nondeskriptivistische Theorien. In unserem Zusammenhang interessieren nur die Definitionstheorien. Hier kann man wiederum Definitionstheorien naturalistischer und metaphysischer Art unterscheiden. Eine naturalistische Definition übersetzt „Wir sollten X tun“ mit „Die Gesellschaft verlangt von uns, X zu tun“. Eine metaphysische Definition von „Wir sollten X tun“ bedeutet „Gott hat uns befohlen, X zu tun“ (ebd. 117). Es dürfte wohl außer Frage stehen, daß für wissenschaftliche Untersuchungen nur naturalistische Definitionstheorien in Frage kommen. Doch auch hier muß eine weitere wichtige Unterscheidung getroffen werden: Die betreffende Definition kann *„entweder als den Sprachgebrauch wiedergebend – die einfach erläutern will, was wir gewöhnlich unter dem Begriff verstehen – gemeint sein oder aber als den Sprachgebrauch reformierend – die besagt, was wir unter dem Begriff verstehen sollten“* (ebd. 118, Hervorhebungen im Original).

Viele Theoretiker haben sich nicht damit begnügt, Definitionen wertender Begriffe nur als den Sprachgebrauch wiedergebend zu definieren. James Coleman (1991, Kap. 3, vgl. auch Abschnitt 2.3.6. der vorl. Arbeit) z.B. definiert den Begriff „Recht“ in einer Art und Weise, die unseren intuitiven Vorstellungen etwas widerspricht. Durch Immanuel Kants Einführung des kategorischen Imperatives wurde der Moralbegriff, der das Mittelalter beherrschte, in gewisser Weise modifiziert<sup>31</sup>, wie Alasdair MacIntyre (1987, Kap. 4-6 und Abschnitt 3.1.2. der vorl. Arbeit) anschaulich erläutert. MacIntyre

---

<sup>31</sup> Seit Kant wird eine Handlung oft dann als moralisch (z.B. aktuell bei Kaletsch 1998, 125) definiert, wenn sie das Prinzip der goldenen Regel und das Prinzip der Verallgemeinerung erfüllt. Beide Prinzipien sind in Kants kategorischem Imperativ vereint.

selbst wiederum plädiert dafür, den auf Kant zurückgehenden Moralbegriff, der unser heutiges Verständnis von Moral entscheidend bestimmt, zu verwerfen und fordert uns zur Rückbesinnung auf eine aristotelische Vorstellung von Moral auf.

### Ein Definitionsversuch

Offensichtlich ist die inhaltliche Bedeutung von Moral sehr von kulturellen Prämissen abhängig. Will man eine möglichst kulturunabhängige Definition von Moral, muß man auf die Formulierung von Handlungsprinzipien verzichten. Eine allgemeine und den Sprachgebrauch verschiedenster Moralbegriffe wiedergebende Definition von Moral schlägt Frankena (1994, 22) vor: „*Moral ist in gewisser Hinsicht ein Unternehmen der Gesellschaft, nicht lediglich eine Entdeckung oder Erfindung des einzelnen zu seiner eigenen Lenkung. Wie Sprache, Staat oder Kirche besteht sie vor dem einzelnen, der in sie hineingeboren wird und sie mehr oder weniger verfolgt, und wird nach ihm weiterbestehen.*“ Nach dieser Definition kommt „Moral“ sehr nahe an Begriffe wie Sitte, Norm und Konvention heran, z.B. der Colemanschen Definition von Norm<sup>32</sup> (Coleman 1991, Kap. 10 und 11). Doch scheint es sinnvoll, einen entscheidenden Unterschied zwischen Norm und Moral festzusetzen: eine normgerechte Handlung kann rein objektiv bestimmt werden, denn es kommt nur auf die ausgeführte Handlung, nicht aber auf die zugrundeliegende Motivation an. Eine „moralische“ Handlung beinhaltet immer auch eine subjektive Verpflichtung: die Sanktionen der Moral sind rein innerer Natur. Eine Handlung aus Opportunitäts- bzw. Klugheitserwägungen kann schwerlich moralisch genannt werden (Frankena 1994, 24). Natürlich ist auch diese Definition nichts weiter als ein Vorschlag<sup>33</sup>. Doch sie entspricht weitgehend dem allgemeinen Sprachgebrauch, sie steht zu eher inhaltlichen Definitionen von Moral jeglicher Art nicht im Widerspruch und vor allem: Handlungen, die von inneren Sanktionen begleitet sind, benötigen zum Zwecke ihrer soziologischen Erklärung eine Bezeichnung, die eine Beziehung zur Sozialstruktur ermöglicht. Dies ist durch den Bezug auf die jeweilige soziale Umwelt gewährleistet. Eine einfache, radikale Möglichkeit, dem Problem einer angemessenen Definition von Moral aus dem Weg zu gehen, besteht darin, das Phänomen innerer Sanktionen bzw. des Gewissens zu leugnen. Das scheint mir wenig realistisch.

Akzeptiert man die obige Definition von Moral, hat dies zur Folge, daß Moral immer eine Gruppenmoral sein muß, insofern sie (sprach-)gemeinschaftlich geteilte Vorstellungen beinhaltet. Die Handlungen eines Akteurs, der z.B. die Welt retten will, weil er ein ganz privates Erlebnis hatte, sind demnach nicht moralisch zu nennen, obwohl dieser Akteur durchaus uneigennützig handeln kann. Will ein

---

<sup>32</sup> Coleman definiert Norm folgendermaßen: „*Ich möchte sagen, daß in Bezug auf eine spezifische Handlung eine Norm existiert, wenn das sozial definierte Recht auf Kontrolle der Handlung nicht vom Akteur, sondern von anderen behauptet wird*“ (Coleman 1991, 313)

<sup>33</sup> Ich gehe bei der Verwendung von Definitionen immer von Nominaldefinitionen aus, die immer nur Vorschläge sind und nach ihrer Zweckmäßigkeit beurteilt werden müssen und nie von Realdefinitionen (vgl. Kromrey 1990, 60-67).

Akteur aber z.B. bestimmten Personen durch Folter den Teufel austreiben, weil er davon überzeugt ist, daß der von ihm und seinen Gleichgesinnten verehrte Gott dies für gut befindet, ist das nach obiger Definition (auch) eine moralische Handlung. Diese Abgrenzungen, die manchen intuitiv seltsam vorkommen mögen, sind Folge einer strikt metaethischen Definition von Moral. Für ein wissenschaftliches Vorgehen erscheint eine solche Definition von Moral jedoch unabdingbar. Amitai Etzionis Definition von Moral enthält inhaltliche Elemente und ist deshalb keine metaethische Definition von Moral. Sie wird im folgenden vorgestellt.

### Amitai Etzionis Definition einer moralischen Handlung

Etzioni (1994, 93) nennt vier Kriterien eines moralischen Aktes: die betreffende Handlung gehorcht einem Imperativ, sie kann verallgemeinert werden, sie weist Symmetrie auf und sie ist in der Persönlichkeit angelegt. Die imperative Qualität moralischer Akte soll einen gewissen Zwang ausdrücken. Moralische Handlungen müssen generalisierbar sein, wie z.B. die goldene Regel („Was du nicht willst, das man Dir tu, das füg‘ auch keinem andern zu“), um Begründungen wie z.B. „Weil ich es will“ auszuschließen. Die Forderung nach Symmetrie bedeutet, daß alle Menschen gleich zu behandeln sind, womit Etzioni z.B. rassistische Ideologien als moralische Theorien ausschließen will. Mit der Bedingung der Anlage in der Persönlichkeit will Etzioni sicherstellen, daß moralische Handlungen immer intrinsisch motiviert sind (ebd.).

Vergleicht man diese Definition von moralischem Verhalten mit der oben programmatisch vorgestellten Definition, fällt auf, daß Etzioni metaethische und normativ-ethische Aspekte vermischt. Metaethische Aspekte sind die (zunächst) imperative Qualität und die (spätere) Anlage in der Persönlichkeit. Dies korrespondiert mit der Moral als ein grundsätzlich vom einzelnen unabhängiges Unternehmen des Kollektivs und mit der inneren, subjektiven Verpflichtung an moralische Prinzipien (Frankena 1994, 22ff.). Normativ-ethische Aspekte sind – trotz ihrer Allgemeinheit – die seit Kant nicht mehr wegzudenkende Generalisierbarkeit moralischer Prinzipien und die aus der Menschenrechtsidee resultierende Forderung nach Symmetrie. Etzionis Definition von moralischen Handlungen ist somit enger als die hier vorgeschlagene und vor allem: sie ist nicht wertfrei. Ein rassistischer Ideologe – vielleicht ein Mitglied des Ku-Klux-Clan – handelt nach Etzionis Moralauffassung grundsätzlich unmoralisch, nicht aber nach der metaethischen Moraldefinition, die sich nur auf das kulturelle System des Ku-Klux-Clan bezieht. In der vorliegenden Arbeit wird die Auffassung vertreten, daß Moral immer Gruppemoral ist und andere Auffassungen von Moral letztlich unwissenschaftlich und unproduktiv sind.

### Der Unterschied zwischen Norm und Moral

Es erscheint sinnvoll, zwischen Norm und Moral folgenden grundlegenden Unterschied zu machen: Der Akteur handelt gemäß der Norm, wenn er die Anwendung externer Sanktionen befürchtet. Er wird die Norm immer dann brechen, wenn er sich unbeobachtet wähnt. Im Gegensatz dazu empfiehlt es sich, bei einer moralischen Handlung von einem Vorliegen von internen Sanktionen auszugehen. Eine moralische Handlung zeichnet sich dadurch aus, daß

sie unabhängig vom Vorliegen externer Sanktionen ausgeführt wird. Eine moralische Handlung ist eine Handlung, die der inneren Stimme des Gewissens folgt. Dies ist ein rein technischer Vorschlag. Manchmal werden die Begriffe Norm und Moral auf diese Art und Weise verwendet (Coleman 1991, 311ff., Frankena 1994, 24), meistens jedoch nicht. In der Realität ist wohl davon auszugehen, daß beide Faktoren, also interne und externe Sanktionen, ihre Wirkung gemeinsam entfalten. Bestimmte Handlungen werden demnach normgerecht ausgeführt, weil negative externe Sanktionen befürchtet werden und zusätzlich noch das eigene Gewissen geschont wird. Aus einer analytischen Sicht ist es jedoch wichtig, externe und interne Sanktionen auseinanderzuhalten, weil in einem Falle eine objektive Perspektive eingenommen wird und im anderen Fall eine subjektive Perspektive. So erklärt z.B. Coleman (1991, 344ff.) die Entstehung von Normen und andere (z.B. Berger 1998, 66) erkennen diese Erklärung nicht vollkommen an, weil für sie Normen immer auch subjektive Verpflichtungen beinhalten. Beides gemeinsam, also (a) die Erklärung der kollektiven Bereitstellung externer Sanktionen (Coleman 1991, Raub/Voss 1986) und (b) die Erklärung der inneren Bereitschaft von Akteuren, einer Norm erfolgsunabhängig zu folgen (wie sie Kritiker einer utilitaristischen Erklärung sozialer Ordnung fordern, z.B. Münch 1998, 84f. oder Berger 1999, 320f.), kann nur schwer gleichzeitig erfolgen, weil – so die hier vertretene Auffassung – zwei verschiedene Mechanismen am Werk sind, nämlich hier das Entscheidungsprinzip in Verbindung mit einer objektiven Sichtweise (EU-Theorie) und dort das Assoziationsprinzip in Verbindung mit der Berücksichtigung der subjektiven Sichtweise der beteiligten Akteure (SEU-Theorie, vgl. Abschnitte 4.4. und 4.5. der vorl. Arbeit). Wenn zwischen Norm und Moral also nicht im obigen Sinne getrennt wird, entstehen immer wieder unproduktive Mißverständnisse: Gegner von Rational Choice werfen der Theorie vor, sie könne höchstens (wenn überhaupt) die kollektive Bereitstellung von Sanktionen erklären, nicht jedoch die – auch zu „beobachtende“ – subjektiv empfundene Verpflichtung der Akteure, die sich in ihrer nicht zweckorientierten Motivation ausdrückt. Gegner des „normativen Paradigmas“ wiederum behaupten, die Akteure würden nur den Rollenanforderungen genügen, weil sie externe Sanktionen fürchteten. Wenn nicht scharf zwischen internen und externen Sanktionen unterschieden wird, sind beide Vorwürfe durchaus gerechtfertigt, was die verhärteten Fronten gut erklärt.

Der Leitgedanke von Johannes Bergers Kritik an einer utilitaristischen Theorie der Normentstehung ist, *„daß jeder Versuch, Normen aus normfreien Interessen abzuleiten, zum Scheitern verurteilt ist“* (1998, 66). Aus der Sicht Bergers (ebd. 72) verwechselt ein Großteil des ökonomischen Diskurses Moral mit sozialer Nützlichkeit, wobei das Problem der Moral mit der Begründung kooperativen Verhaltens gleichgesetzt werde. Der obligatorische Charakter der Moral dürfe nicht mit der Angebrachtheit kooperativen Verhaltens verwechselt werden. Berger verweist dabei auch auf die Unterscheidung von Geltung I und Geltung II von Hartmut Kliemt (1993b, 21), der sich wiederum auf Herbert Hart (1961) beruft. *„Geltung I besitzt eine Norm, wenn das beobachtbare Verhalten ihr entspricht und Abweichungen sanktioniert werden. ... Geltung II besitzt eine Norm hingegen, wenn und insofern sie als tatsächlicher Vorstellungsinhalt von einem Individuum (aus welchen Gründen auch immer) zum Stan-*

*...dard des eigenen Verhaltens gewählt wird“ (Berger 1998, 73). Mit „Geltung I“ ist also genau das gemeint, was ich in diesem Abschnitt vorschlage, „Norm“ zu nennen und „Geltung II“ ist genau das, was hier „Moral“ genannt werden soll. In Abschnitt 3.1. werden wir sehen, daß Kommunitaristen bei ihren handlungstheoretischen Überlegungen von „Geltung II“ ausgehen: Etzioni nennt diese Handlungsmotivation „normativ-affektive Faktoren“, C. Taylor „starke Wertungen“ und A. MacIntyre „Tugend“. In der vorliegenden Arbeit (Kap. 4) wird versucht, dieses Phänomen lerntheoretisch zu rekonstruieren und somit einer individualistischen Erklärung zuzuführen. Im folgenden möchte ich zwei Beispiele anführen, die die Fruchtbarkeit der hier vorgeschlagenen Unterscheidung verdeutlichen sollen. Viele nutzentheoretisch argumentierende Autoren treffen die in Rede stehende Unterscheidung nicht, was zu Irritationen führen kann. Es folgen die beiden Beispiele.*

### S. Lindbergs Dilemma

Wenn man Norm und Moral bzw. das Vorhandensein von externen und internen Sanktionen nicht analytisch voneinander unterscheidet, kann das große Verwirrung verursachen und es können künstliche Dilemmata auftauchen, die tatsächlich keine sind. Lindenberg (1983, 451) verwendet „moralische Regeln“ und „Normen“ synonym und trennt auch nicht zwischen internen und externen Sanktionen. Deshalb spricht er von einem „Dilemma des Soziologen“, welches er in gleichen Worten in zwei verschiedenen Artikeln vorstellt (1983, 451 und 1993, 237; Übersetzung KDL und Hervorhebung im Original): *„Entweder er läßt die Annahme fallen, daß Kosten-Nutzen-Erwägungen bei der Befolgung moralischer Regeln nicht vorkommen oder er läßt die Annahme fallen, daß moralische Regeln immer von Sanktionen stabilisiert werden. Im ersten Fall würde er die Konformität zu moralischen Regeln zu einer zweckmäßigen Wahl machen und damit das, was man für die zentrale soziologische Einsicht hält, mißachten. Im zweiten Fall würde er die empirische Basis der Soziologie verlassen und wäre gezwungen, eine rein idealistische Position einzunehmen. Natürlich ist beides nicht akzeptabel“.*

Die Probleme, die Lindenberg aufwirft, können relativ leicht gelöst werden und sind im Grunde auf die fehlende analytische Trennung von internen und externen Sanktionen zurückzuführen. Die Frage, ob Kosten-Nutzen-Erwägungen bei der Befolgung moralischer Regeln vorkommen, ist falsch gestellt, wenn man davon ausgeht, daß während des Sozialisationsprozesses Präferenzen geformt werden. Denn dann liegt die Befolgung der moralischen Regeln im Interesse des Individuums, weil es eine Präferenz dafür entwickelt hat. Der „subjektive Nutzen“ ist dann ein anderer als von einem unbeteiligten Beobachter angenommen. Auch müssen „moralische Regeln“ nicht immer von externen Sanktionen flankiert werden, wenn wir von subjektiv empfundenen moralischen Regeln ausgehen. Ein religiöser Mensch kann z.B. gewisse sexuelle Aktivitäten als unmoralisch empfinden, die in einer liberalen Gesellschaft nicht sanktioniert werden. In der Sekte, in der er eventuell erzogen wurde, werden die betreffenden Handlungen dagegen durchaus sanktioniert. Es kommt also immer auf das Verhältnis von Akteur und sozialer Umwelt an, in der er sich gerade befindet. Weiterhin scheint

Lindenberg davon auszugehen, wenn man die Existenz moralischer Regeln ohne dazugehörige Sanktionen für möglich hielte, müsse man eine idealistische Position einnehmen und den festen Grund einer empirischen Sozialwissenschaft verlassen. Auch dies wird zurückgewiesen. Die Akzeptanz der bei Konditionierungsprozessen ablaufenden Mechanismen reicht völlig aus, um von der Existenz moralischer Regeln (nämlich in den Köpfen der sozialisierten Individuen) ohne dazugehörige Sanktionen (weil sich die soziale Umwelt verändert hat) auszugehen. Es ist ja gerade das Erstaunliche an Konditionierungsprozessen, daß ihre Wirkung weit über den Zeitpunkt ihrer Entstehung hinausreicht.

### M. Baurmanns Mißverständnis

Michael Baurmann (1993, 36ff) übt eine sehr grundsätzliche Kritik an Colemans Konzeption eines Rechtes und einer Norm. Eine Norm ist für Coleman immer eine Eigenschaft der Makroebene (Coleman 1991, 315) und keine Eigenschaft eines Akteurs und baut auf der Konzeption eines Rechtes auf. Coleman definiert eine Norm folgendermaßen: „*Ich möchte sagen, daß in Bezug auf eine spezifische Handlung eine Norm existiert, wenn das sozial definierte Recht auf Kontrolle der Handlung nicht vom Akteur, sondern von anderen behauptet wird*“ (Coleman 1991, 313). Baurmann bestreitet die logische Stichhaltigkeit einer auf Recht gegründeten Normkonzeption und versucht, in Colemans Aufbau auf innere Widersprüche hinzuweisen. Der Kritik Baurmanns an Coleman liegt m.E. das Mißverständnis zugrunde, welches Thema dieses Abschnittes ist. Baurmann versteht unter Norm etwas anderes als Coleman, was mit folgendem Zitat belegt werden soll: „*Wer die Auffassung vertritt, daß etwas der Fall sein soll, bringt aber eine Norm zum Ausdruck*“ (Baurmann 1993, 37). Genauer müßte es wohl heißen: ... bringt eine subjektive Norm zum Ausdruck. Natürlich kann man „Norm“ so auffassen, es ist aber schlicht eine andere Auffassung von Norm, als Coleman sie vorgibt. Insofern geht Baurmanns Kritik an Coleman, auf die wir hier nicht näher eingehen wollen, ins Leere. Baurmann verwendet den Normbegriff in der Art, wie in diesem Abschnitt vorgeschlagen wird, den Moralbegriff zu verwenden.

### Kann eine positive Sozialwissenschaft mit internen Sanktionen umgehen?

Auch eine positive Sozialwissenschaft sollte „moralische Handlungen“ anerkennen, selbst wenn subjektive und damit im Grunde nicht beobachtbare Vorstellungen vorliegen. Die Einbeziehung von „Moral“ bedeutet keineswegs eine Abkehr von einer wertfreien Wissenschaft. Denn z.B. folgender Satz: „In unserer Population gibt es deshalb so wenige Normverstöße, weil die Mitglieder unserer Gemeinde sehr moralische Menschen sind“ ist nicht ohne Erklärungswert. Es stellt sich allerdings die Frage, ob moralisches Handeln beobachtbar ist. Wenn man mit W. Frankena davon ausgeht, daß moralisches Handeln immer eine bestimmte innere Einstellung bezüglich des eigenen Handelns voraussetzt, muß die Frage verneint werden. So können zwei Personen die gleiche Handlung ausführen, aber die eine Handlung kann „mora-

lisch“ motiviert sein und die andere nicht.<sup>34</sup> Bei normgerechtem Handeln ist die empirische Bestimmung dagegen leichter möglich: Die Handlung ist entweder normkonform<sup>35</sup> oder nicht. Die innere Motivation, die zu der Handlung führt, interessiert hier nicht. Wegen der Unmöglichkeit ihrer Beobachtung hat eine positive Sozialwissenschaft Probleme, mit Begriffen, die subjektive bzw. kollektiv geteilte Vorstellungen enthalten, umzugehen. Solche Begriffe sind z.B. Gerechtigkeit, Tugend, Moral oder Pflicht. Die Eigenschaft ihrer kaum zu erreichenden Objektivierbarkeit ist wohl ein Grund für ihr häufiges Auftreten in kommunitaristischen und allgemein geisteswissenschaftlichen Publikationen, wogegen sie in empirisch-analytischen Schriften kaum zu finden sind. Eine kulturunabhängige, positive Sozialwissenschaft kann diese Begriffe nur etwas umständlich „übersetzen“: Tugend ist danach eine verhaltensleitende Idee in den Köpfen der Bevölkerung der Population X. Erschwert wird diese Umformulierung dadurch, daß die Grenzen der Population X bzw. die Einheitlichkeit ihrer Mitglieder schwer zu bestimmen sind. Das ist aber keine Folge der Umformulierung selbst, sondern eine Folge der durch sie erreichten höheren Präzisierung. Die natürliche Unschärfe dieser Begriffe wird durch ihre Umwandlung erst deutlich. Danach kann man sich daran machen, die gesellschaftlichen Wirkungen dieser verhaltensleitenden Ideen zu untersuchen. So könnte man obigen Satz in folgende Formulierung übersetzen: „In unserer Population gibt es deshalb so wenige Normverstöße, weil unsere Mitglieder (Brüder und Schwestern, Mitbürger, Mitarbeiter, ...) sich mit den Zielen und Werten der Gruppe identifizieren und Zuwiderhandlungen deshalb nicht in ihrem Interesse liegen“. Erklären kann man diese Wirkung wiederum mit den Gesetzen der Lerntheorie (vgl. Abschnitt 4.2.) – und zwar auf dem festen empirischen Grund einer individualistischen Sozialwissenschaft.

### Das Problem der einheitlichen Vorstellung von Begriffen

Kommunitaristen bzw. Geisteswissenschaftler allgemein tendieren zu einem Begriffsrealismus, indem sie davon ausgehen, daß z.B. „Tugend“ tatsächlich existiert, und zwar unabhängig von bestimmten Vorstellungen in den Köpfen leibhaftiger Personen. Genauso verhält es sich mit den anderen Begriffen, die subjektive Vorstellungen enthalten. MacIntyre (1987) hat darauf aufmerksam gemacht, daß sich unsere westliche Kultur in einem besonderen Zustand befindet, der sich durch eine Mélange von verschiedenen, teilweise widersprüchlichen Traditionen auszeichnet. Das führt oft zu einer babylonischen Begriffsverwirrung, weil Diskussionsteilnehmer verschiedenste Vorstellungen von ein und demselben Begriff haben und es als völlig selbstverständlich ansehen, daß ihre Vorstellungen „richtig“ sind. Auch Andreas Preußner (1997, 36) spricht von inkommensurablen Argumenten in den modernen morali-

---

<sup>34</sup> Übereinstimmend hierzu Ch. Taylor (1988, 73): „Kein bloßes Verhaltensmuster jedoch würde ausreichen, uns zu veranlassen, ein bestimmtes Subjekt als ein moralisches Subjekt zu bezeichnen. Wir verlangen dazu, daß dieses Subjekt Maßstäbe anerkennt“

<sup>35</sup> Es kann allerdings problematisch sein, festzusetzen, ob überhaupt eine Norm vorliegt (vgl. Coleman 1991, 311ff.)

schen Debatten, wobei er das Hauptübel in der Inkohärenz unseres Begriffssystems sieht. Wir bewegten uns gar „in einem philosophischen Selbstbedienungsladen, in dem jeder sich eine Moraltheorie erwählen kann.“ ... „Die Folge ist, daß Begriffssysteme einander gegenübergestellt werden, die gar nicht darauf abgestimmt sein können, miteinander zu kommunizieren.“ Dieser Zustand ist zweifellos mißlich. Es handelt sich dabei um eine Situation, bei der Personen verschiedene Sprachen sprechen, sich dieser Tatsache aber nicht bewußt sind, weil sie ja die gleichen Worte benutzen. Insofern ist durchaus nachzuvollziehen, wenn Autoren wie MacIntyre sich nach einer Gesellschaft sehen, inn der alle Mitglieder die gleichen Vorstellungen von (Moral-)begriffen haben. Das scheint aber in modernen Gesellschaften praktisch unlösbar: diese Begriffsverwirrung ist m.E. als eine unangenehme, aber unabdingbare Begleiterscheinung des Pluralismus anzusehen.

Kurz: „Moral“ gibt es – wie andere mit Vorstellungen behafteten Begriffe – nur als eine gemeinsame, verhaltensleitende Idee in den Köpfen der Bevölkerung einer Population. Was diese Begriffe beinhalten, ist nicht direkt beobachtbar. Eine empirische Sozialwissenschaft kann diese Begriffe aber deswegen nicht ignorieren, denn es gibt gesellschaftliche Phänomene, die sich mit solchen begrifflichen Konstrukten gut beschreiben und erklären lassen. Wenn sich eine individualistische Sozialwissenschaft damit befaßt, kann sie dies nur über den Umweg einer gedanklichen Brücke von „gemeinsame, verhaltensleitende Idee in den Köpfen einer – mehr oder weniger abgrenzbaren – Population“. Eine Erklärung dafür, wie diese Ideen in die Köpfe der Menschen gelangen und dort verhaltenswirksam werden können, muß auf Sozialisations- bzw. Lerntheorien zurückgehen (vgl. Kap. 4). Die hier vertretene Auffassung deckt sich weitgehend mit dem, was Rafael Ferber im Rückgriff auf den Sprachphilosophen John R. Searle als die „Metaethik des Institutionalismus“ bezeichnet (Ferber 1998, 171ff.). Die Konzeption Searles wiederum ist vom Prinzip her verwandt bzw. vereinbar mit dem Konzept der sozialen Produktionsfunktionen (vgl. Abschnitt 2.3.5. der vorl. Arbeit) und dem Rechtsbegriffs Colemans (vgl. Abschnitt 2.3.6). Alle drei Auffassungen werden im folgenden vorgestellt. Zunächst soll die Sprechakttheorie Searles besprochen werden, um die in diesem Abschnitt vorgestellten Überlegungen fester zu untermauern bzw. zu begründen. Um die sprachanalytische Perspektive von Searle besser zu verstehen, wird sie in einen kleinen „Exkurs über Sprache“ eingebettet.

### ***Exkurs über Sprache***

Sprache ist – davon geht man spätestens seit einigen Jahrzehnten aus – eine Sache von Gemeinschaften. Es ist deshalb wichtig, in einer Arbeit, die sich vergleichend mit Rational Choice und Kommunitarismus auseinandersetzt, ein paar ganz grundlegende sprachphiloso-

phische Erkenntnisse vorzustellen, um darauf aufbauend in einige Argumente des Philosophen und Sprachanalytikers John R. Searle einzuführen, um damit zum einen die Sinnhaftigkeit der im letzten Kapitel vorgeschlagenen Definition von „Moral“ zu vertiefen und zum anderen die Grundlage zu schaffen, die Auseinandersetzung mit den sprachphilosophischen Argumenten des als Kommunitarist geltenden Charles Taylor (Abschnitt 3.1.3.) zu führen<sup>36</sup>.

## Sprechen, Ausdruck und Bedeutung

Sprechen kann als körperliches Verhalten, nämlich als Bewegen des Kehlkopfes und somit als Handlung verstanden werden.<sup>37</sup> Man kann drei Funktionen des sprachlichen Handelns unterscheiden. Die

- beschreibende Funktion: Hierunter versteht man die richtige oder unrichtige Übermittlung von Informationen, also z.B. Börsen- und Wetterberichte. Die
- expressive Funktion zeigt sich in Ausrufen wie „Au!“ und „Oh!“. Hierdurch können sowohl Gefühle ausgedrückt als auch Gefühle hervorgerufen werden wie z.B. beim Weinen eines Kindes. Die
- handlungsanleitende Funktion, die in Befehlen, Bitten und Aufrufen vorkommt, wie z.B. bei einem Aufruf zum Spenden für einen guten Zweck.

Es gibt durchaus Mischformen, was sich am letzten Beispiel gut zeigen läßt: ein erfolgversprechender Spendenaufruf muß auch beschreibende Elemente (Erläuterung des Zweckes der Spende) und expressive Funktionen, wie die Erregung von Mitleid, beinhalten.

Das physikalische Ereignis von Worten und Sätzen und ihre Bedeutung sind auseinander zu halten. Wir nehmen nicht nur Laute und Schallwellen bzw. Buchstaben und Gekritzel, sondern auch Inhalte und Bedeutungen wahr. Ein phänomenaler Befund (Edmund Husserl) ist das, was unserer Wahrnehmung unmittelbar gegeben ist, was wir also unmittelbar wahrnehmen. Bei diesem Befund können wir Ausdruck und Bedeutung unterscheiden. Der Ausdruck ist das einmalige Vorkommen eines Wortes (z.B. „Achtung!“) im hier und jetzt. Ausdrücke können in ihrer Gestalt verschieden sein, aber die gleiche Bedeutung haben wie „Achtung“, „Attention“ oder „Attentione“ in verschiedenen Sprachen. Für Ausdrücke ist die Lehre von der Grammatik und den Sätzen, die sog. Syntax, zuständig und für die Bedeutung die Lehre von den Zeichen, die sog. Semantik oder auch Bedeutungslehre. Die Bedeutungen der Zeichen stellen aber erst die Beziehung der Ausdrücke auf die Dinge her. Semantik ist deshalb auch die Lehre von den Beziehungen zwischen den Ausdrücken und den Dingen.

---

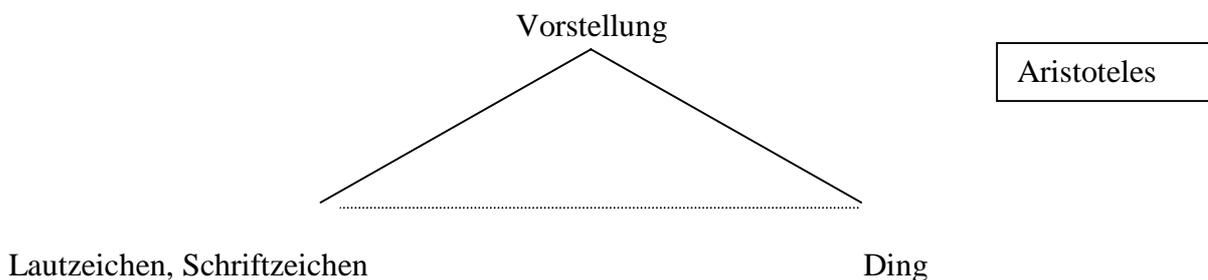
<sup>36</sup> Zum „Grundkurs“ in Sprachphilosophie vgl. Ferber 1998, 32 ff.

<sup>37</sup> Ob man das Erlernen bzw. das Verwenden von Sprache auch als Handlung auffassen kann, ist zumindest fraglich. Ähnliche Fragen werden in den Abschnitten 4.2. und 4.5. erörtert.

## Was ist die Bedeutung eines Ausdrucks?

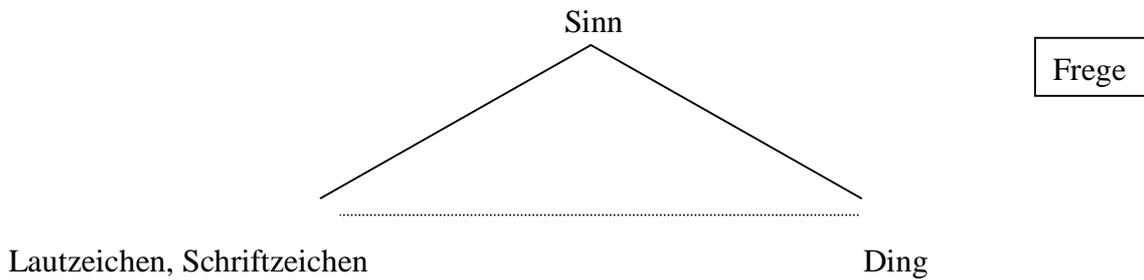
Wie kommt man von der Syntax zur Semantik? Es muß etwas Neues hinzukommen, das den physikalischen Gebilden die zusätzliche Dimension der Bedeutung gibt. Es gibt verschiedene Ideen, wie die Brücke von den Ausdrücken zu den Bedeutungen geschlagen werden kann. Man kann sie in sogenannten „semiotischen Dreiecken“ gut darstellen (vgl. für die ersten drei semiotischen Dreiecke Ferber 1998, 40 ff.). Die älteste bekannte Idee hierzu stammt von Aristoteles: Vorstellungen, also seelische Ereignisse, verleihen den Ausdrücken ihre Bedeutung.

Abbildung 1: erstes semiotisches Dreieck



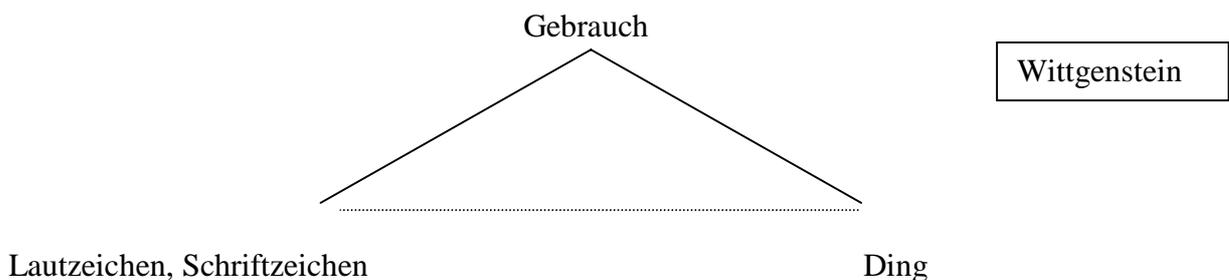
Die Worte verweisen also nicht unmittelbar auf die Dinge, sondern erst über Vorstellungen zu ihnen hin. Das Wort „Haus“ z.B. bezieht sich nicht unmittelbar auf das Ding „Haus“, sondern auf eine Vorstellung von einem Haus, die in ihren Einzelheiten bei jedem Akteur anders sein mag. Diese Annahme der Vorstellungen als Bindeglied zwischen Ausdruck und Ding ist aber nicht unproblematisch. Denn, wie Gottlob Frege (1841-1925) bemerkt hat, bedürfen Vorstellungen eines Trägers. Die Dinge der Außenwelt sind im Vergleich damit aber selbständig. Wie ist es dann möglich, daß Vorstellungen verschiedene Träger haben und doch dieselben sind? Denn, wie schon angedeutet, hat mancher bei „Haus“ die Vorstellung eines großen Wohnblocks und ein anderer die Vorstellung eines Gartenhauses. Wir können ja nicht in das Bewußtsein des anderen schlüpfen und unsere Vorstellungen mit den seinigen vergleichen. Die Bedeutung eines Ausdrucks kann demnach keine Vorstellung sein, weil Vorstellungen immer subjektiv oder privat sind. Um diesen Einwand zu umgehen, hat G. Frege eine Brücke des „Sinns“ angenommen (Frege 1967, 144). Der „Sinn“ ist in gewisser Weise ja eine objektive Angelegenheit und nicht von Mensch zu Mensch verschieden. Im semiotischen Dreieck sieht das so aus:

Abbildung 2: zweites semiotisches Dreieck



Doch diese Idee läßt sich kritisieren: Es ist ja eigentlich nur eine Annahme bzw. Forderung, daß der Sinn eines Gegenstandes jeweils derselbe sei. Man kann dies genauso wenig beweisen wie die Annahme, die verschiedenen Vorstellungen der Dinge seien dieselben. Worin könnte das Kriterium für die Identität des Sinns bei verschiedenen Akteuren liegen? Nach Ludwig Wittgensteins (1889-1951) „Philosophischen Untersuchungen“ (1960, § 43) ist es weder die Vorstellung noch der Sinn, der einem Ausdruck seine Bedeutung verleiht, sondern sein Gebrauch in der Sprache. Der Gebrauch macht das physikalische Ding der Schallwellen oder der Druckerschwärze zum sprachlichen Zeichen. Es sind also die Gepflogenheiten der Wortverwendung, die die Bedeutung eines Ausdrucks bestimmen.

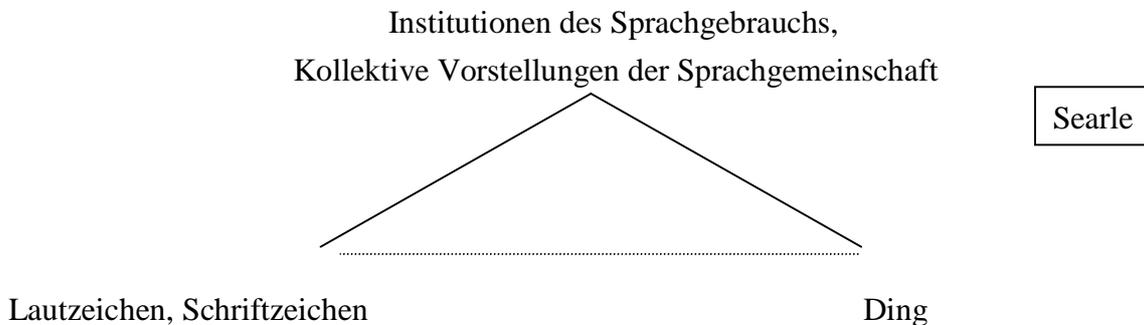
Abbildung 3: drittes semiotisches Dreieck



In neuerer Zeit (Searle 1983, zuerst 1969) wird betont, daß Sprechhandlungen sich nach bestimmten Regeln vollziehen. Dabei werden alle bisher erwähnten Ideen in gewisser Weise vereint. Es sind die Gewohnheiten der Sprachgemeinschaft, die uns veranlassen, Wörter nach bestimmten Regeln zu gebrauchen. Die Gebrauchsregeln der Sprache bestimmen den Sinn der Ausdrücke und nicht umgekehrt. Mit einer Privatsprache könnte man sich nicht verständigen. Wir folgen der Gebrauchsregel blind aufgrund des sozialen Trainings einer Sprachgemeinschaft, „dem wir uns von Kindesbeinen an unterworfen haben“ (Ferber 1998, 47). Wir sprechen die Worte und Sätze unserer Lehrer und Eltern nach. Es sind die Institutionen des

Sprachgebrauchs einer Sprachgemeinschaft, die uns veranlassen, jeweils derselben Regel zu folgen. Man kann also noch ein viertes und letztes semiotisches Dreieck anführen.

Abbildung 4: viertes semiotisches Dreieck



Daß all das viel mit Soziologie zu tun hat, zeigt ein Zitat von P. Bernays (1959, 5, zitiert nach Ferber 1998, 213): „*Vielleicht lassen sich die verschiedenen philosophischen Standpunkte durch das kennzeichnen, was sie an Erstaunlichem als etwas Letztes hinnehmen. In Wittgensteins Philosophie sind es ... soziologische Tatsachen*“. Emile Durkheim als Sprachanalytiker? Offensichtlich „paßt“ Durkheims Diktum auf den Sprachgebrauch besser als auf viele andere genuin soziale Phänomene, die Durkheim als irreduzible soziologische Tatsachen ansah. Nach Wittgenstein sind diese Tatsachen des Sprachgebrauchs „Urphänomene“, die sich nicht weiter auflösen lassen. „*Habe ich die Begründungen erschöpft, so bin ich nun an einem harten Felsen angelangt, und mein Spaten biegt sich zurück. Ich bin dann geneigt zu sagen: ‚So handle ich eben‘*“ (Wittgenstein 1960, § 217). Sehr interessant in diesem Zusammenhang ist auch folgende Bemerkung Wittgensteins: „*Die Regel, einmal mit einer bestimmten Bedeutung gestempelt, zieht die Linien ihrer Befolgung durch den ganzen Raum. ... Wenn ich der Regel folge, wähle ich nicht. Ich folge der Regel blind*“ (ebd. § 219, Hervorhebung im Original).

Meines Erachtens ist eine Erklärung, warum wir sprachlichen Gewohnheiten folgen, gar nicht so schwierig: Daß wir uns überhaupt verständigen, liegt an der nutzenstiftenden Funktion von Informationsaustausch, sei es in Form von Lob (soziale Anerkennung) oder in Erleichterung von Transaktionen durch Koordination und Kooperation. Daß ein Individuum sich einer bestimmten Sprache bedient, liegt schlicht daran, daß sie im frühen Alter erlernt wurde. Beherrscht ein Individuum mehrere Sprachen, wird es – ganz nach den Regeln der WE-Theorie – diejenige Sprache benutzen, die eine Verständigung am erfolgversprechendsten macht, also die Sprache, die sein Kommunikationspartner spricht. Dies gilt nicht nur für Fremdsprachen, sondern auch für Dialekte, Fachsprachen oder auch für den sprachlichen Umgang mit Personen, von denen man weiß, daß sie von bestimmten Begriffen bestimmte – vielleicht von den eigenen oder von der Norm etwas abweichende – Vorstellungen besitzen. Das zweite Zitat Wittgensteins weist auf die Grenzen unserer Entscheidungsfreiheit bei Sprechakten hin. Wir können uns die Regeln der Sprache, der wir uns bedienen, nicht aussuchen, höchstens zu dem

absurden Preis der Aufgabe jeglicher Verständigung. Das bedeutet allerdings nicht, daß wir die vielen Begriffen beiwohnende normative Bedeutungskomponente auch teilen müssen. Am Ende dieses Exkurses werden wir auf diesen wichtigen Punkt zurückkommen.

### Warum finden Gerechtigkeit alle gut?

Begriffe wie „Gerechtigkeit“, „Mut“ und „Liebe“ sind von der Sprachgemeinschaft positiv besetzte Begriffe, die Situationen, Personen oder Handlungen bezeichnen. „Ungerechtigkeit“, „Übermut“ und „Verblendung“ sind entsprechend negativ besetzte Begriffe, die aus einer anderen Perspektive unter Umständen die gleichen Situationen und Handlungen beschreiben. Die Verwendung derartiger wertender Begriffe ist deshalb – besonders in wissenschaftlichen Publikationen – mit Vorsicht zu genießen. Solche Begriffe sagen im Vergleich zu Begriffen, die konkrete Dinge wie „Haus“ bezeichnen, noch weniger über die Wirklichkeit aus, sondern – bestenfalls – etwas über kollektiv geteilte Vorstellungen. In vielen Fällen sind es sogar nur private Meinungen und Ansichten. „Gerecht“ sind demnach Ereignisse, die in einer bestimmten Sprachgemeinschaft als gerecht gelten. Geschichten, Sagen und Märchen, die in der betreffenden Kultur – vorwiegend Kindern – erzählt werden, in denen manche Personen „gerecht“ handeln oder anderen Personen „Ungerechtigkeit“ widerfährt, prägen dabei unser Verständnis dieser Begriffe auf fundamentale Art (MacIntyre 1987, 289). Dies erschwert eine kritische Reflexion über Inhalte einer Definition von z.B. „Gerechtigkeit“. Anstatt zu fragen: „Finden sie (soziale) Gerechtigkeit gut?“ könnte man auch fragen: „Finden sie das Gute gut?“. Was erfragt wird, ist kein von der gemeinsam verwendeten Sprache unabhängiger Standpunkt. Umfrageinstitute, die die öffentliche Meinung zu bestimmten „issues“ zu messen versuchen, sollten diese Zusammenhänge bei der Formulierung ihrer Fragen mehr beherzigen. Alasdair MacIntyre scheint die Tatsache, daß kollektiv geteilte Vorstellungen von Begriffen wie „Gerechtigkeit“ oder „gut“ in modernen Dienstleistungsgesellschaften zunehmend unter Druck geraten oder gar in Auflösung begriffen sind, zu beunruhigen, da er gewisse Mindeststandards an kollektiver Übereinkunft für die Funktionsfähigkeit von Gesellschaften für unabdingbar hält (vgl. hierzu Abschnitt 3.1.2.). Eigentlich sollten derartige kollektiv geteilte Vorstellungen, die sich in der Bedeutung bestimmter Begriffe ausdrücken, ihrerseits wieder Objekte soziologischer Untersuchung sein: Warum gelten bestimmte Zustände als gerecht und andere als ungerecht bzw. als gut oder schlecht? Diskussionen zwischen Kommunitaristen und Liberalen im Anschluß an John Rawls (1975) Theorie der Gerechtigkeit, die sich um die Frage drehen, ob „das Gute“ oder „das Rechte“ in einer Gesellschaft Vorrang genießen solle (vgl. den von Honneth (1993) herausgegebenen Sammelband), sind vor dem Hintergrund einer sprachanalytischen Herangehensweise besonders kritisch zu hinterfragen.

Unsere Alltagssprache ist voll von derartigen normativ besetzten Begriffen wie z.B. Liebe, Ehe, Feind, Freund, Schuld, Versprechen, Treue, Ehrlichkeit und viele andere. In vielen alltäglichen Situationen erleichtert die Verwendung dieser Begriffe Individuen die Selektion von

Handlungen. Nehmen Akteure solche Begriffe wahr, werden bestimmte Vorstellungen angemessenen Verhaltens aktiviert (Vanberg 1993, 196, Fußnote 22), die oft auch als „Frame“ (Esser 1996, vgl. Abschnitt 3.2.5. der vorl. Arbeit) bezeichnet werden. Diese Frames beinhalten vorgefertigte Handlungsanweisungen, die von den Definitionen der Begriffe schwer zu trennen sind (Searle 1983, 78ff.) wie z.B. „Ein Versprechen muß man halten“, „Wenn man jemanden liebt, muß man ihm treu sein“ oder „Mit einem Feind kooperiert man nicht“. Die lediglich durch die Sprachgemeinschaft definierte Bedeutung von Begriffen wird aus der Sicht der Akteure durch einen Frame bzw. durch das tief verankerte Wissen um die „Bedeutung“ automatisch zu einer handlungsrelevanten Randbedingung. Das ist es wohl auch, was manche Kritiker von Rational Choice meinen, wenn sie behaupten, die Maximierungsregel sei von den vorliegenden Randbedingungen nicht zu trennen (z.B. Trapp 1986, 326)<sup>38</sup>. Durch diese – letztlich psychisch bedingten – Phänomene haben derartige normbesetzte Begriffe eine nicht zu bestreitende (sprach-)gemeinschaftsstützende Funktion: Handlungen, die sich an normbesetzten Begriffen orientieren, erleichtern Koordination und Kooperation zwischen Mitgliedern einer (Sprach-)gemeinschaft. Es ist dieser Effekt, auf den Kommunitaristen wie Charles Taylor hinweisen. Charles Taylor hält die – auch wissenschaftliche – Verwendung dieser wertenden Begriffe für unabdingbar, weil er davon überzeugt ist, daß ihre Verwendung Individuen Halt und Orientierung bietet und diese Begriffe eine „bestmögliche Analyse“ von Handlungen ermöglichen (Taylor 1996, 115f., vgl. hierzu auch Abschnitt 3.1.3. der vorl. Arbeit). Der erste von Taylor genannte Grund rechtfertigt die wissenschaftliche Verwendung dieser Begriffe nicht. Die Überlegung der „bestmöglichen Analyse“ erscheint dagegen bedenkenswert: Wenn wir die Wirkung, die diese Begriffe bei Akteuren auslösen, kennen, „verstehen“ wir ihre Handlungen besser. „Erklären“ kann man diese Wirkung – getrennt davon – aber auch, und zwar mit Hilfe der Gesetze der Lerntheorie (vgl. 4.2.). Im folgenden sollen die hier skizzierten Überlegungen durch die Darstellung der Position John R. Searles fundiert und weiter veranschaulicht werden. Insbesondere werden wir sehen, daß auch Begriffe, deren normativer Hintergrund nicht unmittelbar ersichtlich ist, wie z.B. „Grüßen“ und „Heiraten“, gewisse Regeln beinhalten, die man zunächst einmal akzeptieren muß, um die Bedeutung dieser Begriffe zu verstehen. Searle nennt diese Regeln institutionelle Tatsachen.

### Die Metaethik des Institutionalismus (John Rogers Searle)

Searle (1983) konzentriert sich – nach den gescheiterten Versuchen einiger Sprachphilosophen, eine ideale empiristische Wissenschaftssprache zu konstruieren – auf das Beschreiben des faktischen Funktionierens der natürlichen Sprache. Es geht ihm um den Entwurf einer allgemeinen Theorie, die darlegt, was man tut, wenn man etwas sagt. Seine Hauptthese ist,

---

<sup>38</sup> Manfred Trapp schreibt an dieser Stelle: *„Meine These lautet: Nutzen und Kosten können nicht unabhängig von den „Randbedingungen“ der Situation definiert werden. Die Trennung individueller Präferenzen von den Bedingungen der sozialen Situation kann nicht durchgehalten werden.“*

daß eine Sprache zu sprechen eine regelgeleitete Form des Verhaltens darstellt (Searle 1983, 38). In unserem Zusammenhang besonders wichtig ist Searles Begriff der institutionellen (nach Ferber 1998, 171 auch: moralischen) Tatsachen (Searle 1983: 78ff., 1997: 89ff., 123ff.). Institutionelle Tatsachen sind weder Teil einer physischen (oder metaphysischen) Welt noch sind sie nur subjektive, psychische Tatsachen, wie es der Emotivismus unterstellt (den Alasdair MacIntyre so heftig angreift, vgl. Abschnitt 3.1.2.). Searle (1983, 79) drückt das so aus: *„Es ist offensichtlich, daß große Teile einer eindeutig Tatsachen wiedergebenden Sprache aus Vorstellungen bestehen, die in dem oben dargestellten Weltbild [dem naturwissenschaftlichen, KDL] keinen Platz haben. Offenkundig können Aussagen ethischer und ästhetischer Natur jenem Weltbild nicht ohne weiteres einverleibt werden. Philosophen, die es akzeptierten, neigten dazu, von ethischen und ästhetischen Aussagen entweder zu behaupten, sie seien überhaupt keine Aussagen, sondern bloße Ausdrücke von Emotionen [Emotivismus, KDL], oder zu sagen, sie seien bloß biographische Aussagen psychologischer Art, die, wie Hume sagte, Gefühle enthalten“*. Diese Tatsachen sind institutioneller Natur, was bedeutet, daß man sie als soziale, vom Menschen gemachte Institution zu verstehen hat. Eine moralische Institution, wie z.B. das Tötungsverbot, besteht unabhängig davon, ob ich sie anerkenne oder nicht. Sie ist insofern objektiv und nicht subjektiv. Objektiv ist sie allerdings nur in einem schwachen Sinn, da sie von der sprachlichen Gemeinschaft konstituiert ist und nicht unabhängig von ihr besteht. Moralische oder institutionelle Tatsachen sind also einerseits objektiv und nicht bloß eine Sache des Gefühls, andererseits aber können sie nicht auf reale Tatsachen reduziert werden. Searle nennt folgende Beispiele: *„Jede Zeitung berichtet von Tatsachen folgender Art: Herr Schmidt heiratete Fräulein Jones; die Dodgers schlugen die Giants mit zwei zu drei, nachdem sie elfmal am Schlag waren; Green wurde des Diebstahls überführt; der Kongreß ratifizierte eine Gesetzesvorlage zur Bewilligung von Geldern“* (ebd. 80). Alle diese institutionellen Tatsachen haben im Unterschied zu realen Tatsachen die Eigenschaft, daß sie erst aufgrund von konstitutiven Regeln entstehen und verständlich werden. Diese Regeln haben immer die folgende Struktur: X gilt als Y im Kontext von (der Sprachgemeinschaft) C (ebd. 81). Sie heißen konstitutiv, weil sie X als Y konstituieren und damit also X im Kontext des Sprachgebrauchs eine bestimmte Bedeutung Y geben. Um die obigen Zeitungsmeldungen zu verstehen, muß man wissen, was ein Sieg in einem bestimmten Spiel, eine Heirat, ein Diebstahl und eine Ratifikation bedeuten. Erst die konstitutiven Regeln geben darüber Aufschluß. *„Wenn wir nun für Y einen normativen oder Wertbegriff – d.h. die Bedeutung eines normativen oder wertenden Ausdrucks einsetzen, so können solche institutionellen Tatsachen auch Werte und Normen enthalten“* (Ferber 1998, 173). Das tritt z.B. dann ein, wenn man „Heirat“ mit dem Prinzip der konstitutiven Regeln erklären will. *„So übernimmt Frau Müller dadurch, daß sie Herrn Meier heiratet, gewisse Verpflichtungen gegenüber Herrn Meier und umgekehrt auch Herr Meier gegenüber Frau Müller“* (ebd.). Daß diese Verpflichtungen gewissen objektiven Tatsachen entsprechen (und nicht nur die subjektiven Vorstellungen seiner Angetrauten beinhalten), wird Herrn Müller spätestens vor dem Scheidungsrichter klar.

Searle hat eine Bedeutungsanalyse von „Heiraten“ nicht durchgeführt. Stattdessen analysiert er ausführlich den Akt des Versprechens und in Kurzform die Sprechakte „auffordern“, „behaupten“, „fragen“, „danken“, „raten“ und „warnen“. Bei „heiraten“ handelt es sich eigentlich gar nicht um einen Sprechakt (wenn man die Prozedur nicht auf das „Ja-Wort“ reduziert) und überdies war Searle wohl eine Bedeutungsanalyse von „Heirat“ viel zu aufwendig und kompliziert, wenn man bedenkt, daß schon Searles Analyse des Aktes des (ganz lapidaren) Versprechens ganze 15 Seiten Text benötigt (Searle 1983, 84-99). An dieser Stelle soll – nur um die Vorgehensweise von Searle zu verdeutlichen – die (Kurz-)Analyse des Sprechaktes des Aufforderns (Searle 1983, 100) vorgestellt werden. Was tun wir eigentlich, wenn wir jemanden zu etwas auffordern? Oder mit Searles Worten: *„Welche Bedingungen sind notwendig und hinreichend, damit der Akt des Versprechens [hier: des Aufforderns, KDL] mittels der Äußerung eines gegebenen Satzes erfolgreich und vollständig vollzogen wird?“* (Searle 1983, 84).

Beim Auffordern spielen mindestens fünf Regeln eine Rolle, auf deren Klassifizierung wir hier verzichten wollen (ebd. 100). Es handelt sich um Bedeutungselemente, die wir immer schon – ganz automatisch – voraussetzen, wenn wir das Wort „auffordern“ auf irgendeine Art wahrnehmen:

- es geht um eine zukünftige Handlung A von H (Zuhörer).
- H ist in der Lage, A zu tun. S (Sprecher) glaubt, daß H in der Lage ist, A zu tun.
- Es ist sowohl für S als auch für H nicht offensichtlich, daß H bei normalem Verlauf der Ereignisse A aus eigenem Antrieb tun wird.
- S wünscht, daß H A tut.
- Gilt als ein Versuch, H dazu zu bringen, A zu tun.

Im Grunde ist das definierende Zerlegen von Sprechakten in diese „Regeln“ also nichts anderes als eine Reduktion von Begriffen, die bestimmte Interaktionen kennzeichnen, auf Handlungen oder Überzeugungen von Individuen. Searles Sprachtheorie steht somit im Einklang mit den Grundannahmen des methodologischen Individualismus. Was aber ist mit den sprachanalytischen Argumenten, die z.B. Charles Taylor gegen die „naturalistischen“ Sozialtheorien anführt? Wird die These vom naturalistischen Fehlschluß wirklich zu oft und zu bedenkenlos angeführt, wie Kommunitaristen behaupten? Hierzu im folgenden John Searles Stellungnahme zum Problem der Möglichkeit der Ableitung des Sollens aus dem Sein, einem Problem, dem sowohl Alasdair MacIntyre (1987, 200ff., vgl. auch Abschnitt 3.1.2. der vorl. Arbeit) als auch Charles Taylor (1994, 105 ff., vgl. auch Abschnitt 3.1.3. der vorl. Arbeit) große Bedeutung beimessen.

## Searle zum naturalistischen Fehlschluß

Searle stimmt der Auffassung, aus einer deskriptiven Aussage lasse sich keine Wertaussage ableiten, nicht zu (Searle 1983, 261ff.). Damit scheint Searle eine kommunitaristische Position einzunehmen, was sich aber am Ende als Fehlinterpretation herausstellen wird. Für Searle geht es bei seiner Besprechung des naturalistischen Fehlschlusses um eine These sprachphilosophischer Art und nicht moralphilosophischer Art. Anhand des folgenden Beispiels von fünf aufeinander aufbauenden Aussagen will Searle zeigen, daß unter sprachphilosophischen Gesichtspunkten die Ableitung eines Sollens aus einem Sein möglich ist (ebd. 264):

1. *Jones hat geäußert, „Hiermit verspreche ich, dir, Smith, fünf Dollar zu zahlen“.*
2. *Jones hat versprochen, Smith fünf Dollar zu zahlen.*
3. *Jones hat sich der Verpflichtung unterworfen (sie übernommen), Smith fünf Dollar zu zahlen.*
4. *Jones ist verpflichtet, Smith fünf Dollar zu zahlen.*
5. *Jones muß Smith fünf Dollar zahlen.*

Searle erläutert, daß unter bestimmten Bedingungen jeder, der die Worte „*Hiermit verspreche ich, dir, Smith, fünf Dollar zu zahlen*“ äußert, Smith das Versprechen gibt, ihm fünf Dollar zu zahlen. Searle geht die vier Übergänge der Aussagen (1) bis (5) schrittweise durch und kommt zu dem Schluß, aus einem Sein ein Sollen abgeleitet zu haben. Die hinzugezogenen Prämissen seien in keiner Weise moralischer oder wertender Natur gewesen. „*Sie bestanden aus empirischen Annahmen, Tautologien und Beschreibungen der Gebrauchsweisen von Wörtern*“ (ebd. 270). Den Übergang von (1) zu (2) hält Searle für den Entscheidenden. Er ist durch die sprachliche Bedeutung von „Versprechen“ gerechtfertigt. *Das in (1) vorkommende „hiermit verspreche ich ...“ stellt eine Redewendung dar, der eine bestimmte Bedeutung zukommt. Aufgrund dieser Bedeutung stellt sie ... einen Versprechensakt dar*“ (ebd. 271). Für Searle genügen weiterhin die von einer Sprachgemeinschaft definitorisch festgelegten Beziehungen zwischen „Versprechen“, „Verpflichten“ und „Müssen“, um die Schritte von 2 bis 5 abzuleiten. Searle geht dabei nicht davon aus, daß bestimmte Rechte und Verpflichtungen natürliche Tatsachen sind, sondern lediglich institutionell bedingte Tatsachen. Das „Versprechen“ ist lediglich eine Form dieser institutionell bedingten Verpflichtungen (ebd. 275). Für Searle ist es lediglich eine konstitutive Regel der Sprache, daß derjenige, der ein Versprechen gibt, eine Verpflichtung übernimmt. „*Durch diese Regel wird die Bedeutung des „deskriptiven“ Wortes „Versprechen“ festgelegt*“ (ebd.). Diesen Regeln folgten wir genauso selbstverständlich wie den Regeln eines Spieles, wie Searle anschaulich verdeutlicht: „*Der Schiedsrichter ruft: „Aus!“, ich als Positivist aber halte die Stellung. Der Schiedsrichter fordert mich auf, zum Unterstand zurückzugehen. Ich mache ihn darauf aufmerksam, daß aus einem Sein niemals ein Sollen abgeleitet werden kann. „Aus deskriptiven Aussagen, die Tatsachen beschreiben, folgen“, so erkläre ich ihm, „keine Wertaussagen des Inhalts, daß ich das Feld verlassen sollte oder muß ...“ ...*“ (ebd. 276). Für Searle ist die Teilnahme an einem Baseballspiel vergleichbar mit der Teilnahme an einer Sprache: hier wie dort gibt es Regeln, die die Ableitung

von Wertaussagen aus deskriptiven Aussagen ermöglichen. Searle legt Wert auf die Unterscheidung von zwei verschiedenen Lesarten des Ausdrucks „*die Institution des Versprechens anerkennen*“ (ebd. 289f.): Einmal als a) „*sich verpflichten, das Wort „versprechen“ in seiner ihm bei aufrichtigem Gebrauch zukommenden Bedeutung zu verwenden, welche durch die für die Institution konstitutiven Regeln bestimmt ist*“. Ein anderes Mal als b): „*Gutheißen der Institution als einer guten oder akzeptablen Institution*“. Searle betont, daß er mit seiner These der Regelhaftigkeit der Sprache nur Ausdruck a) anerkennt, nicht jedoch Ausdruck b).

## Fazit

Es ist diese feine, aber ganz entscheidende Differenzierung, die Charles Taylor übersieht, wenn er versucht, seinen moralischen Realismus sprachanalytisch zu begründen (vgl. auch Abschnitt 3.1.3. der vorl. Arbeit) Diese Differenzierung besteht darin, daß man z.B. fragen kann: „Ist Ihr Mann zu hause?“ und dennoch die normative Bedeutung, die der Verwendung von Possessivpronomen in derartigen Redewendungen zugrunde liegt, ablehnt. Man „versteht“, was z.B. „Ehre“ oder „Tapferkeit“ in bestimmten Kontexten bedeuten, ohne die soziale Anerkennung, die mit den betreffenden Handlungen verbunden ist, zu teilen. Man weiß, was es bedeutet, wenn eine Frau (in unserer Kultur) zu einem Mann sagt: „Ich bin verheiratet“ oder „Ich habe einen Freund“, auch ohne die (scheinbar) zwingenden normativen Schlußfolgerungen dieser Aussage zu teilen. Wenn die Bedeutung, die hinter der Verwendung von bestimmten Begriffen steht, nicht „verstanden“ wird, kann es zu großen Mißverständnissen kommen. C. Taylor setzt dagegen das Verständnis der Bedeutung eines Begriffes immer mit seiner auch normativen Akzeptanz gleich.

## 2.3. Die Antworten von Vertretern von Rational Choice-Ansätzen auf das Problem der sozialen Ordnung

In diesem Kapitel geht es um Konzepte, mit deren Hilfe das Problem der sozialen Ordnung auf der Grundlage von Nutzen- und Entscheidungstheorien – ohne das Hinzuziehen intrinsischer (psychischer) Kosten – einer Lösung näher gebracht werden kann<sup>39</sup>. Mit den hier vorgestellten Theorien können viele vermeintlich moralische Handlungen – also Handlungen, die den ersten beiden Beispielen Etzionis aus Abschnitt 2.1.3. der vorl. Arbeit entsprechen – problemlos auf egoistische Motive zurückgeführt werden. Weder erklärt noch beschrieben wer-

---

<sup>39</sup> Das in Abschnitt 2.3.4. vorgestellte Konzept der Haushaltsproduktionsfunktion von Gary Becker steht im Grunde nicht mit dem Ordnungsproblem in Zusammenhang und ist auch sonst der am wenigsten „soziologische“ Ansatz. Da das Konzept der sozialen Produktionsfunktionen darauf aufbaut, soll aber an dieser Stelle auf eine kurze Erläuterung nicht verzichtet werden.

den können mit den folgenden Konzepten allerdings Handlungen, die wir in Kapitel 2.2. als moralische Handlungen im engeren Sinne definiert haben, weil die hier vorgestellten Konzepte nur objektiv bzw. intersubjektiv nachvollziehbare, synchrone Merkmale der Situation in Betracht ziehen.

### 2.3.1. Spieltheorie: die Evolution der Kooperation

Seit den fünfziger Jahren haben spieltheoretische Überlegungen in Ökonomie (z.B. oligopolistischer Wettbewerb), politischer Wissenschaft (z.B. Modelle zum Rüstungswettlauf) und Sozialpsychologie (zahllose Untersuchungen zu allen denkbaren Problembereichen, vgl. Axelrod 1987, 25) erfolgreich Einzug gehalten. Die Psychologen bevorzugten dabei experimentelle Studien mit Versuchspersonen, die unter verschiedensten Bedingungen zwischen kooperativen und unkooperativen Handlungen wählen sollen. Allein in den sechziger Jahren gab es über 1000 solcher Studien (van Lange et al. 1992, 7) zu dem im folgenden vorgestellten Spiel, dem sogenannten Prisoner's Dilemma Game. Ein Meilenstein dieser Entwicklung war – vor allem aus soziologischer Sicht – sicherlich das Buch „Die Evolution der Kooperation“ des Politikwissenschaftlers Robert Axelrod<sup>40</sup>. Axelrod konnte mit seinen Experimenten zeigen, daß kooperative Verhaltensweisen sich unter bestimmten Bedingungen allein unter der Voraussetzung des individuellen Eigennutzes herausbilden und sogar evolutionär erfolgreich sind. Diese Erkenntnisse sprechen gegen die Annahme, Kooperation – und somit auch soziale Ordnung – sei ohne altruistische Motive undenkbar.

Bei den Experimenten von Axelrod gibt es – anders als z.B. bei Sozialpsychologen üblich – keine Versuchspersonen. Axelrod testet vielmehr Strategien, die aber durchaus von lebenden Personen so oder so ähnlich verfolgt werden können. Auch ich werde in Kap. 4.3. rein theoretisch vorgehen und imaginäre Spieler gegeneinander antreten lassen. Der Verzicht auf reale Versuchspersonen bedeutet keineswegs, daß die Ergebnisse weniger verwertbar sind. Im Gegenteil: Die vielen empirischen Studien in den 60er Jahren wurden wegen ihrer fehlenden theoretischen Basis und ihrer geringen externen Validität, also der Nichtübertragbarkeit der Versuchsbedingungen auf alltägliche Situationen, kritisiert (vgl. Pruitt and Kimmel 1977).

#### Die Grundlagen des Gefangenendilemmas

Eine große Menge spezifischer im Alltag auftretender Situationen besitzen folgende Eigenschaft: die Verfolgung des Einzelinteresses durch jeden einzelnen führt zu einem kollektiv schlechten Ergebnis. Besteht das Kollektiv nur aus zwei Personen, spricht man von einem

---

<sup>40</sup> Erwähnt werden muß in diesem Zusammenhang auch die Arbeit von Michael Taylor 1987: „*The possibility of cooperation*“. Ich beschränke mich hier auf die Darstellung des Werkes von R. Axelrod.

Gefangenendilemma oder auch Prisoner's Dilemma Game oder abgekürzt PDG.<sup>41</sup> Besteht das Kollektiv aus mehreren Personen, spricht man von einem N-Personenspiel oder auch Trittbrettfahrerproblem. Auch für das N-Personenspiel gibt es im Alltag viele Entsprechungen. Formal gesehen sind Zwei- und N-Personendilemmata eng verwandt (van Lange et. al. 1992, 5). Beim PDG spielen immer zwei Personen gegeneinander (oder auch miteinander), wobei beide die Wahl haben, mit ihrem Gegenüber zu kooperieren oder nicht zu kooperieren (man nennt das Nicht-kooperieren auch defektieren). Je nachdem, welche Handlungen – in Abhängigkeit der Handlungen des anderen – ergriffen werden, gibt es verschiedene Auszahlungen:

Tabelle 2: Auszahlungen in einem klassischen Gefangenendilemma

		Spieler 1	
		Kooperation	Defektion
Spieler 2	Kooperation	R = 3, R = 3	S = 0, T = 5
	Defektion	T = 5, S = 0	P = 1, P = 1

Wenn beide Spieler sich für die kooperative Handlung entscheiden (R = Reward = 3 Punkte), stellen sie sich besser, als wenn beide Spieler die unkooperative Handlung (P = Punishment = 1 Punkt) ergreifen. Aber: kooperiert der eine und defektiert der andere, hat der, der defektiert einen besonders hohen Gewinn (T = Temptation = 5 Punkte) und der, der kooperiert, geht leer aus (S = Sucker's payoff = 0 Punkte). Es besteht also – egoistische Individuen vorausgesetzt – immer ein Anreiz, den anderen „über's Ohr zu hauen“, um ein besonders gutes Geschäft zu machen. Spieltheoretiker haben herausgefunden, daß bei einem einmaligen Spiel eigennutzmaximierende Rationalität stets zu Defektion führt. Das ist leicht nachvollziehbar: Man stelle sich vor, man wäre der Spieler 1 und erwarte von Spieler 2, daß er kooperiert. Dann bekommt man selbst drei Punkte für die Kooperation und fünf Punkte für die Defektion. Es lohnt sich also die Defektion. Nehmen wir dagegen an, daß der gegnerische Spieler defektiert, dann erhalten wir null Punkte, wenn wir kooperieren, aber immer noch einen Punkt, wenn wir defektieren. Die Defektion ist also in jedem Falle für einen seinen eigenen Nutzen maximierenden Spieler die rationale Wahl. Weil dies so ist, wählen beide Defektion und stellen sich somit schlechter, als es möglich ist. Würden sie miteinander kooperieren, hätten ja beide mehr davon. Das Grundproblem des Gefangenendilemmas ist somit, daß individuelle Rationalität zu einem insgesamt schlechteren Ergebnis als nötig führt (Axelrod 1987, 8).

Das PDG ist als eine abstrakte Formulierung bzw. Modellierung vieler alltäglicher Situationen anzusehen. Jede Tauschbeziehung kann als ein PDG begriffen werden: werden die gewünschten Ressourcen getauscht, kooperieren beide. Liefert ein Tauschpartner nicht wie ver-

---

<sup>41</sup> Zur Herleitung des seltsamen Namens dieses Spiels vgl. Luce & Raiffa (1957)

einbart, defektiert er somit, denn er erhält etwas, ohne dafür zu geben. Bei allen PDG ist eine bestimmte Hierarchie der vier verschiedenen Auszahlungen wichtig: T, also die Versuchung, den anderen auszunutzen, muß immer die höchste Auszahlung erhalten und S, die Auszahlung des gutgläubigen Opfers, muß immer das schlechteste Ergebnis mit sich bringen. S kann natürlich auch eine negative Auszahlung oder einen Schaden beinhalten. Für die anderen beiden Ergebnisse muß die Bedingung erfüllt sein, daß wechselseitige Kooperation höher belohnt wird als gegenseitige Defektion. Das führt zu der vorgeschriebenen Rangfolge  $T > R > P > S$  für ein Gefangenendilemma-Spiel. Eine weitere Bedingung ist nach Axelrod, daß die Belohnung R für wechselseitige Kooperation größer sein muß als der Durchschnitt von T und S, um dem Dilemma nicht durch wechselseitige Ausbeutung zu entkommen (ebd. 9). Natürlich gibt es viele alltägliche Situationen, die diese genau formulierten Bedingungen nicht erfüllen. Das ist aber nicht tragisch, denn Spieltheoretiker unterscheiden mehrere Arten von Spielen, wie z.B. „assurance game“ oder „chicken game“, die dann möglicherweise bessere Modelle bestimmter sozialer Situationen darstellen.

Bei einem einmaligen Spiel haben rationale Egoisten keinerlei Anreiz, den Spielzug „Kooperation“ zu wählen, denn es gibt ja keine Aussicht auf eine rosigere Zukunft aufgrund wechselseitiger Kooperation. Selbst bei einer Reihe von Spielen, also einem iterierten Spiel mit einer bekannten endlichen Länge von Durchgängen ist das – strenggenommen – noch so. Am einleuchtendsten erscheint der Verzicht auf Kooperation noch beim letzten Spiel: weil sich der andere in Zukunft ja nicht mehr für die letzten Zug revanchieren kann, läßt es sich ungestraft defektieren. So schlau ist der Gegner aber auch: er wird deshalb vorsorglich schon im vorletzten Zug defektieren. Das geht dann so weiter bis zum ersten Zug mit der Folge: Kooperation findet nicht statt. Kooperation unter rationalen Egoisten kann also – zumindest nach dieser Überlegung – nur unter der Bedingung eine unbestimmten Anzahl von Durchgängen stattfinden. Eine bezüglich ihres Endes offene Reihe von PD-Spielen hintereinander nennt man auch „Superspiel“ (Güth 1999, 24).

Das PD-Spiel wurde – wie schon erwähnt – über die Jahre in zig Untersuchungen und unzähligen Varianten gespielt. Die eher klassische Version, die wir mit Axelrod näher betrachten wollen, grenzt sich von einigen anderen Versionen durch folgende Punkte ab (Axelrod 1987, 10f.):

- Selbstbindungen bzw. Verpflichtungen von Spielern sind nicht möglich und Drohungen sind unwirksam
- Zuverlässige Reputationen gibt es nicht, außer der eigenen Erfahrung, die man mit einem bestimmten Spieler macht. Man kann auch nicht beobachten, wie sich ein Spieler anderen Spielern gegenüber verhält.
- Es gibt keine Möglichkeit, das Zusammentreffen mit einem bestimmten Spieler zu verhindern

- Die Auszahlungen können nicht verändert werden

Aus diesen Punkten folgt u.a., daß Worte, hinter denen keine Taten stehen, bedeutungslos sind.<sup>42</sup> Absprachen werden sinnlos, da es keine strafenden Instanzen außer den Spielern selbst gibt.<sup>43</sup> „Die Spieler können nur über die Sequenz ihres eigenen Verhaltens miteinander kommunizieren“ (ebd. 11). Die Kooperation wird allein dadurch ermöglicht, daß Spieler, die sich wieder erkennen, in Zukunft immer wieder aufeinander treffen können. Die (unsichere) Zukunft wirkt dadurch auf die Gegenwart zurück. Man spricht dabei auch vom Schatten der Zukunft. Für diesen Schatten der Zukunft gibt es das Maß „ $w$ “. Es gibt aus der Sicht des jeweiligen Spielers das Gewicht des nächsten Zuges relativ zum laufenden Zug an. Gleichbedeutend damit ist das Ausmaß, in dem die Auszahlung eines jeden Zuges relativ zum vorhergehenden Zug diskontiert wird. Man nennt „ $w$ “ deshalb auch den Diskontparameter. Ist die folgende Auszahlung für den Spieler z.B. nur halb so wichtig wie die jetzige, beträgt der Diskontparameter  $w = 0,5$ . Man sieht leicht: Kooperation ist um so wahrscheinlicher, je größer der Schatten der Zukunft bzw. der Diskontparameter  $w$ . Diese „Grundkenntnisse“ mögen genügen, sich den Untersuchungen von R. Axelrod zuzuwenden.

### Robert Axelrods Experiment

Man könnte fragen, was die individuell beste Strategie in einem iterierten PDG sei. Diese Frage ist aber nicht leicht zu beantworten, denn der individuelle Erfolg hängt ja auch immer von dem Verhalten der anderen ab. Das unterscheidet ein PDG z.B. von einem Schachspiel. Bei einem Schachspiel kann man immer davon ausgehen, daß der Gegner den bestmöglichen Zug ausführt. Deshalb ist es bei einem antagonistischen Spiel wie Schach immer leichter, seine Züge im voraus zu planen. Beim PDG kann man nicht sicher annehmen, daß der andere einen schlagen will (Axelrod 1987, 13). Schach ist demnach ein typisches Nullsummenspiel und das Gefangenendilemma ist ein Nichtnullsummenspiel.

Die Antwort nach der besten Strategie, so Axelrods Überlegung, kann nicht rein theoretisch entschieden werden, sondern müßte empirisch untersucht werden. Zu diesem Zweck ersann er ein computersimuliertes Turnier, zu dem er 14 Teilnehmer einlud, um paarweise mit- bzw. gegeneinander zu spielen. Die Teilnehmer waren allesamt Wissenschaftler, die sich schon lange mit Problemen der Spieltheorie beschäftigten und kamen aus den Bereichen Psychologie, Ökonomie, Politische Wissenschaft, Mathematik und Soziologie (vgl. Axelrod 1988, 25ff.). Jeder Teilnehmer schrieb ein kleines Computerprogramm, das eine Regel für die Wahl von Kooperation oder Defektion bei jedem Spiel beinhaltete. Jedes Programm hatte die Mög-

---

<sup>42</sup> Wir befinden uns also in einem gesellschaftlichen (Ur-)Zustand, in dem es die „nicht-vertraglichen Grundlagen des Vertrages“, auf die E. Durkheim aufmerksam machte, nicht gibt.

<sup>43</sup> Empirische Untersuchungen zeigen allerdings, daß Kommunikation unter den Spielern die Wahrscheinlichkeit der Kooperation erhöht (Deutsch 1960, Radnoff & Weidner 1966). Das bedeutet aber umgekehrt nicht, daß Axelrods Annahme realitätsfern ist.

lichkeit, den bisherigen Verlauf des Spiels zu berücksichtigen. Die Bedingungen des Turniers waren darüber hinaus:

- jeder tritt gegen jeden anderen an
- jeder Teilnehmer trifft auch auf sein eigenes Gegenstück
- jeder Teilnehmer trifft auf RANDOM, ein Zufallsprogramm
- jedes Spiel besteht aus genau 200 Zügen
- Die Auszahlungen sind wie oben vorgestellt
- Das gesamte Turnier wird zur Erreichung einer stabileren Schätzung fünf mal durchgeführt, insgesamt also 120 000 Spielzüge

Das Turnier gewann ein Programm mit dem Namen „TIT FOR TAT“ („Wie Du mir, so ich Dir“). Es geht folgendermaßen vor: TIT FOR TAT kooperiert immer im ersten Spielzug (also bei Partnern, die es noch nicht kennt) und macht dann bei weiteren Zusammenkünften immer das, was der Spielpartner im vorherigen Spiel tat. Kooperierte der Partner, kooperiert es, defektierte der Partner, defektiert es. TIT FOR TAT war das einfachste Programm, das eingereicht wurde und es gewann das Turnier. Axelrod weist darauf hin, daß ein Programm namens TIT FOR TWO TATS, welches erst nach zwei Defektionen des Partners auch defektiert, die erste Runde des Turniers gewonnen hätte<sup>44</sup>, wenn es jemand eingereicht hätte (ebd. 35). Axelrod führte daraufhin eine zweite Runde durch, nachdem alle Teilnehmer eine ausführliche Analyse der ersten Runde erhalten hatten (Axelrod 1987, 36ff.). An der zweiten Runde nahmen 62 Teilnehmer aus sechs Ländern teil, darunter auch wieder die Spieltheoretiker, die schon in der ersten Runde mitgemacht hatten. TIT FOR TAT gewann auch diesmal.<sup>45</sup> Axelrod erklärt anhand einer Reihe von Beispielen, wie TIT FOR TAT mit allen anderen Programmen umgeht, den großen Erfolg von TIT FOR TAT.

### Warum ist TIT FOR TAT so erfolgreich?

Um herauszufinden, warum TIT FOR TAT so erfolgreich ist, muß man es mit anderen Strategien vergleichen. Eine wichtige Eigenschaft von TIT FOR TAT ist seine „Freundlichkeit“, was hier bedeuten soll, daß TIT FOR TAT im ersten Zug gegenüber einem unbekanntem Partner immer kooperiert. Eine andere, „unfreundliche“ Strategie, die Axelrod DOWNING nennt, defektiert in den ersten beiden Zügen und versucht dann, auf eine ziemlich komplizierte Art und Weise, das Verhalten des anderen Spielers zu verstehen, indem es nach jedem Zug des Partners die Wahrscheinlichkeit der Art seiner künftigen Züge auszurechnen versucht. Im Vergleich hierzu ist TIT FOR TAT sehr einfach. Einfachheit ist für Axelrod eine Bedingung für erfolgreiche Interaktionsbeziehungen, während komplizierte Strategien vom Partner nicht

---

<sup>44</sup> Die zweite Runde gewinnt TIT FOR TWO TATS dann aber nicht, weil bestimmte aggressive Strategien, die in der ersten Runde noch nicht dabei waren, TIT FOR TWO TATS ausnutzen können (Axelrod 1987, 40).

<sup>45</sup> Einsender von TIT FOR TAT war übrigens beide Male der Psychologe Anatol Rapoport.

verstanden werden. Eine weitere Eigenschaft von TIT FOR TAT ist seine Nachsichtigkeit, was man hier als die Neigung bezeichnen kann, über eine Defektion des Partners hinwegzusehen. FRIEDMAN ist dagegen eine sehr unnachgiebige Strategie: nach nur einer Defektion des Partners defektiert FRIEDMAN ständig. Eine besonders hinterlistige Strategie ist JOSS. JOSS als eine Variante von TIT FOR TAT legt es darauf an, mit einer gelegentlichen Defektion ungestraft davon zu kommen, indem es mit zehnpromtlicher Wahrscheinlichkeit die Kooperation der Partners mit Defektion beantwortet. Treffen nun JOSS und TIT FOR TAT zusammen, kooperieren zunächst beide, bis JOSS nach einigen Zügen „aus heiterem Himmel“ defektiert. Ab diesem Zeitpunkt wird zwischen den beiden Programmen wechselseitig kooperiert und defektiert, weil TIT FOR TAT ja auf die Defektion von JOSS reagierte. Nach einigen Zügen wird JOSS aber wiederum „außerplanmäßig“ defektieren und dann ist es selbst mit der teilweisen Kooperation vorbei. Am Beispiel von JOSS wird eine weitere Eigenschaft von TIT FOR TAT deutlich: TIT FOR TAT schafft es nie, einen Gegner zu besiegen, also in der individuellen Konkurrenz mit einer anderen Strategie mehr Punkte zu machen als diese, aber dafür sind die Kooperationsbeziehungen zu anderen Strategien vergleichsweise so erfolgreich, daß in einem Gesamtvergleich TIT FOR TAT als Sieger dasteht.

Auch bei der zweiten Runde war der Faktor Freundlichkeit wieder sehr wichtig für ein erfolgreiches Abschneiden. Es zeigte sich aber, daß Programme, die freundlicher als TIT FOR TAT (also z.B. TIT FOR TWO TATS) waren, von anderen Programmen, die so ähnlich wie JOSS vorgingen, ausgenutzt wurden. TIT FOR TAT kombiniert also wünschenswerte Eigenschaften: *„Es ist freundlich, nachsichtig und es schlägt zurück. Es defektiert nie als erster; es verzeiht eine isolierte Defektion, nachdem es sie einmal beantwortet hat; aber es übt auch für jede Defektion Vergeltung, unabhängig davon, wie gut die Interaktion bisher verlaufen ist“* (Axelrod 1987, 41).

### Der ökologische Erfolg von Strategien

Axelrod hatte eine weitere Idee: wie wäre es, wenn sich in einer Population von Trägern von Strategien die Träger von erfolgreichen Strategien vermehren könnten und die wenig erfolgreichen mit der Zeit aussterben würden und man damit ein dynamisches Element einbauen könnte (45ff.)? Die evolutionsbiologische Parallele des Überlebens der Tüchtigsten ist in dieser Überlegung nicht zu übersehen, mit der Einschränkung, daß keine Mutationen stattfinden. Die Ergebnisse waren wie folgt: bis zur fünften Generation halbierte sich die anfängliche Größe der elf letztplazierten Teilnehmer (der zweiten Runde), die Größe des Mittelfeldes blieb gleich und die Größe der Bestplazierten nahm langsam zu. Bis zur fünfzigsten Generation waren die erfolglosen Strategien praktisch verschwunden und die des mittleren Drittels begannen zu schrumpfen. Allein das erfolgreichste Drittel konnte noch zulegen. Mit dem Aussterben und der Vermehrung von Strategien ändert sich auch das Umfeld, d.h. es gibt eine

sich ändernde Zusammensetzung gegebener Typen von Strategien. Dies führt zu einer interessanten Komplikation: Ausbeuterischen Strategien, die die zu große Gutmütigkeit anderer Strategien ausnutzen, gehen die Opfer aus, wenn die gutmütigen Strategien aussterben. So konnte die ausbeuterische Strategie HARRINGTON, die in der zweiten (normalen) Runde ganz vorne mit dabei war, nur bis zur zweihundertsten Generation wachsen. Spätestens dann begannen aber die bevorzugten Opfer von HARRINGTON auszusterben und nach tausend Generationen „*war HARRINGTON genauso ausgestorben wie seine Beute*“ (ebd. 46). Auch bei dieser Simulation zukünftiger Generationen war die Strategie TIT FOR TAT siegreich. Axelrod faßt zusammen: „*Jede Regel, die versucht, TIT FOR TAT auszunutzen, schadet sich nur selbst*“ (ebd. 47). Hier noch einmal die vier Geheimnisse des Erfolges von TIT FOR TAT:

- Freundlichkeit schützt vor überflüssigen Scherereien
- Zurückschlagen hält die anderen von Ausbeutungsversuchen ab.
- Nachsicht hilft bei der Wiederaufnahme der Kooperation
- Einfachheit erleichtert die Verständlichkeit und die Identifikation für andere

### Egoisten kooperieren

Axelrod hat diese vier Eigenschaften des erfolgreichen Computerprogramms auch noch einmal in Ratschläge für den Alltag formuliert (99ff.). Sie lauten:

- a) Sei nicht neidisch: Spiele des Alltags sind meist keine Nullsummenspiele. Das Denken in Nullsummen-Interaktionen, also das Bestreben, seine Interaktionspartner zu besiegen bzw. über den Tisch zu ziehen, ist zwar weit verbreitet, aber für einen wahren Egoisten ziemlich unklug. Denn von einer Kooperation profitieren beide Parteien. Nach Axelrod führt das menschliche Bedürfnis nach einem Vergleichsmaßstab dazu, sich mit seinem Kooperationspartner zu vergleichen und dieser Vergleich führt wiederum zu Neid und Defektion. Defektion führt aber zu weiterer Defektion und somit wirkt Neid letztendlich selbstzerstörerisch.
- b) Defektiere nicht als erster: Diese Regel gilt nur, wenn es einen genügend großen Schatten der Zukunft gibt. Freundliche Kontaktaufnahme wirkt immer kooperationsfördernd. Wird sie nicht erwidert, hat man auch nicht viel verloren.
- c) Erwidere sowohl Kooperation als auch Defektion: Dies ist das Prinzip der Gegenseitigkeit. Zu nachsichtige Akteure werden ausgebeutet und zu wettbewerbsorientierte Akteure unterdrücken echte Kooperationsbeziehungen.
- d) Sei nicht zu raffiniert: Akteure, die zu viel über die Strategie ihres Partners nachdenken und versuchen, ihre Strategie danach auszurichten, erleiden oft Schiffbruch, weil sie nicht berücksichtigen, daß ihr eigenes Verhalten den Partner wiederum zu Änderungen seines Verhaltens veranlaßt. PD-Spiele sind keine parametrischen Situationen, wie bei der Entscheidung, ob man einen Regenschirm mitnehmen soll, sondern strategische Situationen,

bei denen das eigene Verhalten auf einen zurückfällt. Außerdem erwecken komplizierte Verhaltensreaktionen beim Partner den Eindruck, sie seien zufällig und gar keine Reaktionen auf sein Verhalten. Der Partner hält das Verhalten des anderen dann für unbeeinflussbar und schaltet vorsorglich auf Defektion.

Die Lehre aus all dem ist ebenso schlicht wie erfreulich: Der wahre Egoist kooperiert, ist nicht neidisch und auch gar kein besonders raffinierter Stratege. Er ist umgänglich und freundlich, läßt sich aber auch nicht ausnutzen. Eigentlich ist der wahre Egoist also gar kein so ungenießbarer Zeitgenosse wie ihn viele Kommunitaristen und andere Moralapostel so gerne beschreiben. Das Problem der sozialen Ordnung wird durch Erkenntnisse der Spieltheorie, wie sie hier vorgestellt wurden, sicher nicht ein für allemal gelöst, aber sie unterstützen eine Argumentation, die von einer spontanen Entstehung von kooperativen Handlungen ausgeht.

### 2.3.2. Moral, Sanktion und Gruppengröße: Die Logik kollektiven Handelns

Macur Olson veröffentlichte 1965 ein mittlerweile klassisches, aber bezüglich seiner Bedeutung in seiner allgemeinen Anwendbarkeit m.E. immer noch unterschätztes Werk mit dem Titel: „*Die Logik des kollektiven Handelns*“ (1968). Die dort explizierten Überlegungen eignen sich hervorragend, eine Verbindung zwischen einer kollektivistischen – und damit kommunitaristischen – und einer individualistisch-nutzentheoretischen Sichtweise aufzuhellen. Der entscheidende Punkt, auf den Olson aufmerksam macht, ist die analytische Trennung zwischen dem Nutzen einer Person in ihrer Eigenschaft als Mitglied einer Gruppe und ihrem Nutzen unabhängig von ihrer Eigenschaft als Mitglied dieser Gruppe. Die Bedeutung dieser Unterscheidung kann im Spannungsfeld von Kommunitarismus und Rational Choice kaum überschätzt werden. Im folgenden werden die wichtigsten Schritte von Olsons Argumentation nachgezeichnet, danach sozialstrukturelle Bedingungen zur Überwindung des Trittbrettfahrerproblems diskutiert und schließlich ein Versuch, Olsons Erkenntnisse „kleinzureden“, zurückgewiesen. Zunächst soll zum besseren Problemverständnis jedoch noch die Eigenart von öffentlichen oder kollektiven Gütern erläutert werden.

#### Kollektive Güter

Ein klassischer Beitrag zur Verdeutlichung des Problems kollektiver Güter stammt von Garrett Hardin (1968) und trägt den Titel „The Tragedy of the Commons“. Dort wird gezeigt, daß die berühmte Metapher der „unsichtbaren Hand“ von Adam Smith, die in einem freien Markt die Verfolgung der vielen Einzelinteressen von Individuen zu einem öffentlichen Gemeinwohl führen soll, in bestimmten sozialen Situationen nicht wirkt (1244f.). Zur Verdeutlichung

entwirft Hardin folgendes Bild: Ist die Viehweide eines kleinen Dorfes für alle zugänglich, kann man erwarten, daß jeder Hirte so viele Kühe, wie er besitzt, darauf weiden läßt. Die Institution einer solchen Allmende mag aufgrund von Kriegen, Wilderei und Krankheiten, welche sowohl die Zahl der Menschen als auch der Tiere unter einer bestimmten Grenze hielt, Jahrhunderte lang gut funktioniert haben. Der „Tag der Abrechnung“ – wie sich Hardin ausdrückt – kommt mit der lang ersehnten sozialen Stabilität. Die Logik des Kollektivgutes führt unbarmherzig in eine Tragödie: jeder (rationale) Hirte will so viele Kühe wie möglich auf die Weide schicken, um seinen Gewinn zu maximieren. Sein Nutzen, eine weitere Kuh auf die Allmende zu schicken, besteht in den zusätzlichen Einnahmen, die er z.B. mit einem späteren Verkauf des Tieres erzielen kann, abzüglich seiner Kosten, die dadurch entstehen, daß durch eine weitere Kuh die Überweidung der Allmende zunimmt. Diese Kosten werden aber von allen anderen Hirten mitgetragen und sind deshalb immer ein Bruchteil seines zusätzlichen Nutzens. Jeder rationale Hirte wird deshalb möglichst viele Kühe weiden lassen und dieses Vorgehen wird die Gemeindewiese in einen matschigen Acker verwandeln, auf dem letztlich nicht eine einzige Kuh weiden kann. Jeder Teilnehmer wird aufgrund der tragischen Logik solcher sozialer Systeme gezwungen, so zu handeln<sup>46</sup>. Ähnlich ablaufende Mechanismen sieht Hardin in einer Vielzahl sozialer Situationen wirken, so z.B. beim Fischfang und bei der Umweltverschmutzung.

#### Ist die individuelle Verfolgung von Gruppeninteressen rational?

Vor dem Hintergrund dieses Kollektivgutproblems weist Olson auf die Irrigkeit der weit verbreiteten Annahme hin, für Mitglieder einer Gruppe, die ein gemeinsames Ziel verfolgen, sei es auch in ihrem Eigeninteresse (unabhängig von ihrer Eigenschaft als Mitglied dieser Gruppe) rational, dieses Ziel zu verfolgen. Das Gegenteil ist der Fall: *„Aus der Tatsache, daß es für alle Mitglieder einer Gruppe vorteilhaft wäre, wenn das Gruppenziel erreicht würde, folgt nicht, daß sie ihr Handeln auf die Erreichung des Gruppenzieles richten werden, selbst wenn sie völlig rational in ihrem Eigeninteresse handeln“* (Olson 1968, 2, Hervorhebung im Original). Es ist genau wie bei G. Hardin beschrieben: Für alle Hirten wäre es vorteilhaft, wenn die Allmende erhalten bliebe und doch ist es für keinen Hirten rational, gerade seine Kühe nicht weiden zu lassen. Nur bei drohenden Sanktionen der anderen Mitglieder – was in kleinen Gruppen leichter zu bewerkstelligen ist – wird individuelles Handeln im Dienste des Gruppenzieles rational (ebd.). Olson macht an vielen Beispielen auf den Interessenkonflikt von Individuen als Mitgliedern einer Gruppe und ihren persönlichen Interessen aufmerksam. So hätten zwar alle Mitglieder einer Gewerkschaft ein gemeinsames Interesse an höheren Löhnen, aber auch jeder Arbeiter ein eigenes Interesse an seinem persönlichen Einkommen, das nicht nur vom Lohnsatz, sondern auch von seiner individuellen Arbeitsleistung abhängt (ebd.).

---

<sup>46</sup> Berger (1999, 271) weist darauf hin, daß das Trittbrettfahrerproblem gelöst werden könnte, wenn Eigentumsrechte bzw. Märkte für alle Güter bestehen, also z.B. die Allmende unter den Hirten aufgeteilt würde.

7ff.). Unternehmen wiederum haben ein gemeinsames Interesse an einem höheren Preis ihrer Produkte, was zu Kartellen führen kann, aber als Konkurrenten entgegengesetztes Interesse hinsichtlich des Absatzes ihrer Produkte. Auch für einen Nationalstaat und seine Mitglieder sind die obigen Überlegungen bezüglich der Zahlung von Steuern anwendbar. Als Indiz dafür führt Olson an, daß „in der Neuzeit kein bedeutender Staat in der Lage [war, KDL], sich durch freiwillige Abgaben oder Beiträge selbst zu erhalten“ (ebd. 12). Die für alle Mitglieder nutzbaren Güter, die eine Gruppe bereitstellt, werden von Ökonomen traditionell „Kollektivgüter“ genannt. Das Kollektivgut eines Staates ist in erster Linie Schutz seiner Bürger vor sich selber (Polizei, Justiz) und nach außen (Verteidigung). Bei einer Gewerkschaft sind es – wie schon erwähnt – z.B. hohe Löhne und kürzere Arbeitszeiten und bei einem Kartell ein hoher Produktpreis. Eigentlich selbstverständlich ist, daß das Kollektivgut für die eine Gruppe (z.B. Unternehmer) ein kollektives Übel für eine andere Gruppe (z.B. Verbraucher) sein kann. So weist auch Russell Hardin (1995: 6, 15, 56) auf die für Nicht-Mitglieder negativen Folgen ethnischer Gruppenidentität hin und hinterfragt damit den Wahrheitsgehalt bzw. den Geltungsanspruch von „gut“ in einer „guten Gemeinschaft“, wie sie von Kommunitaristen immer wieder eingefordert wird.

Warum gibt es überhaupt funktionierende Gruppen, d.h. kollektive Verbände, bei denen die Mitglieder sich für die Gruppenziele einsetzen, wenn das doch offensichtlich irrational ist? Die „traditionelle Theorie der Gruppen“ (Olson 1968, 15ff.) gehe z.B. – Olson nennt als einen Vertreter den italienischen Staatsphilosophen Gaetano Mosca – von einem Instinkt aus, „Herden zu bilden und mit anderen Herden zu kämpfen“ (Mosca 1939, 163). Ein Instinkt oder eine Neigung, Verbände zu bilden und ihnen beizutreten, sei aber, so Olsen, keine akzeptable Erklärung. Talcott Parsons wiederum lasse die (motivationale) Herkunft der zwischen Familien und Sippen vorherrschenden Bindungen offen und unterstelle deren Wirkung auch bezüglich der Institutionen einer modernen, differenzierten Gesellschaft (Olson 1968, 17f.). Das ist aber gerade der Fehler, vor dem Olson warnt (ebd. 57). Eine funktionale Erklärung in der Form, daß moralische Bindungen für kleine und große Gruppen die gleiche Funktion erfüllten, weist Olson zurück, denn sie führe dazu, „kleine und große Gruppen nur dem Grade, aber nicht dem Wesen nach [zu] unterscheiden“ (ebd. 19).

Was Olson als traditionelle Theorie der Gruppe bezeichnet, ist genau die Perspektive, die kommunitaristische Autoren stets einnehmen. Normen, die im Familien- und Freundeskreis gepflegt und beachtet werden, sollten ihrer Ansicht nach auch für die gesamte Gesellschaft gelten. Sie sprechen zwar nicht wie Mosca von einem Instinkt, wohl aber von einem Verlangen nach moralischer Pflichterfüllung (Etzioni 1994, 128, vgl. auch Abschnitt 3.1. der vorliegenden Arbeit), von einem Bedürfnis nach moralischer Orientierung (Taylor 1994, 56ff.) oder dem Ziel, sein „telos“ zu erreichen (MacIntyre 1987, 76ff.). Auch sie scheinen – wie Parsons – ganz selbstverständlich davon auszugehen, daß zwischen kleinen und großen Gruppen kein qualitativer Unterschied besteht. Der Versuch der vorliegenden Arbeit ist es, das nicht zu bestreitende Phänomen, das oben als Instinkt, Bedürfnis oder Verlangen be-

zeichnet wird, im Rahmen eines Assoziationsprinzips in Abgrenzung zu einer strengen Entscheidungstheorie über identitätsbildende Konditionierungsprozesse zu rekonstruieren und damit einer befriedigenden Erklärung zuzuführen. Der Vorteil gegenüber der Annahme eines Instinktes besteht in der Möglichkeit, den von Olson propagierten qualitativen Unterschied zwischen kleinen und großen Gruppen zu integrieren, denn ein Instinkt müßte ja bei großen und kleinen Gruppen gleichermaßen Wirkung zeigen, was offensichtlich nicht der Fall ist. Mit einer konkreten Nahumwelt oder Lebenswelt, mit der man häufig interagiert, fällt eine Identifikation leichter als mit einer abstrakten, unpersönlichen Organisation. Konditionierungsprozesse finden – so die hier vertretene Hypothese – ganz vorwiegend in emotionsgeladenen Beziehungen der Lebenswelt, also mit Familie und Freunden, statt.

### Die Probleme großer Gruppen

Größe wirkt sich auf Gruppen folgendermaßen aus: je größer die Gruppe, desto kleiner der Beitrag, den ein einzelner zum Gruppenziel leistet und um so weniger angemessen ist die Belohnung für gruppenorientiertes Handeln (Olson 1968, 46f.). Kleine Gruppen können manchmal ohne jeden Zwang oder Sanktionen ein Kollektivgut bereitstellen, wenn das Kollektivgut für jedes einzelne Mitglied oder zumindest für eines einen hohen Nutzen hat und die Kosten der individuellen Beiträge übersteigt. Ist dies der Fall, spricht Olson von einer „*privilegierten Gruppe*“ (ebd. 48f.). Das Kollektivgut kann hierbei ohne besondere Gruppenkoordination bzw. Gruppenorganisation erreicht werden. Große Gruppen, bei denen kein Mitglied fühlbar getroffen wird, wenn irgendein Mitglied zur Bereitstellung des Kollektivgutes nicht beiträgt und niemand einen Grund hat, darauf zu reagieren, nennt Olson „*latente Gruppen*“. Latente Gruppen können Individuen nicht genug Anreize bieten, so zu handeln, daß ein Kollektivgut erlangt wird. Insbesondere soziale Druckmittel wie Anerkennung als positive und Tadel als negative Sanktion können sich in großen Gruppen kaum entwickeln, weil sich die Mitglieder nicht persönlich kennen (ebd. 62). Nach Olson müssen latente Gruppen es auf irgendeine Weise erreichen, jene, die nicht auf das Gruppenziel hinarbeiten, zu identifizieren und sie positiv oder negativ zu sanktionieren. Eine große, latente Gruppe, der dies gelingt, nennt Olson „*mobilierte latente Gruppe*“. Eine Möglichkeit, wie dies geschehen kann, schlägt Olson in seiner „*Theorie vom Nebenprodukt und den Sonderinteressen*“ vor (ebd. 130ff.). Alle ihre Ziele erfolgreich verfolgenden größeren Gruppen haben demnach eine Gemeinsamkeit: sie sind außer auf ihr offizielles Ziel „*auch für irgendeinen anderen Zweck organisiert*“ (ebd. 130). Dieser andere Zweck besteht immer darin, den Mitgliedern selektive Anreize anzubieten. Diese Anreize erläutert Olson beispielhaft ausführlich an Gewerkschaften und Verbänden von Freiberuflern und Landwirten. Ein einfaches und auf deutsche Verhältnisse zugeschnittenes Beispiel von Olsons Überlegungen ist die Praxis des ADAC, Mitgliedern besondere Leistungen bei Autopannen anzubieten, was für viele Personen der einzige Grund für eine Mitgliedschaft in dem Automobilclub ist. Durch seine hohe Mitgliederzahl wiederum hat der ADAC große politische Bedeutung, wenn es um die Belange von Autofahrern geht.

## Sozialstrukturelle Bedingungen zur Überwindung des Trittbrettfahrerproblems

Das Trittbrettfahrerproblem bei der Herstellung eines öffentlichen Gutes ist eng verwandt mit dem Problem der sozialen Ordnung schlechthin. Talcott Parsons (1961) forderte, bei der Erklärung sozialer Ordnung nicht auf den bereits vorhandenen staatlichen Zwangsapparat zurückzugreifen, da seine Entstehung selbst der Erklärung bedarf. Desweiteren stellte Parsons fest, daß das Ausmaß der möglichen staatlichen Verhaltenssteuerung in problematischen Interaktionssituationen nicht überschätzt werden dürfe. Die von Parsons vorgeschlagene „normative“ Lösung des Ordnungsproblems besteht in der Annahme von internalisierten „commitments“ zu moralischen Werten und Normen der Gesellschaft seitens der Akteure. Werner Raub und Thomas Voss (1986) weisen darauf hin, daß auch Parsons somit von einem System ausgeht, das bereits normativ reguliert ist. Die Frage, wo denn die Werte, nach denen sich alle richten, herkommen, könne Parsons nicht beantworten. Es muß also gezeigt werden, wie Akteure auch ohne externen Erzwingungsstab und ohne eine zuvor internalisierte Präferenz für normgerechtes Verhalten zu Kooperation fähig sind. Raub/Voss (1986, 311) definieren Kooperation deshalb so: *„Kooperation soll aufgefaßt werden als Anpassung an gegebene Situationsbedingungen, nicht jedoch als Resultat der Interventionen exogener, dritter Parteien oder als Ergebnis veränderter (angepaßter) Präferenzen.“* Der endogene Sanktionsmechanismus von Superspielen (eine bezüglich ihres Endes offene Reihe von Gefangenendilemmaspielen hintereinander nennt man auch „Superspiel“, vgl. Abschnitt 2.3.1.) stellt für sie eine Lösung des Kooperationsproblems dar (ebd. 313ff.). Wer nicht kooperiert, wird das nächste Mal (im nächsten Spiel) direkt von seinem Partner negativ sanktioniert, also bestraft. Ausgehend von diesen Überlegungen können bestimmte sozialstrukturelle Bedingungen angegeben werden, die Kooperation ohne externe Zwänge entstehen lassen:

- Möglichkeiten der Überwachung, insbesondere wechselseitige Beobachtbarkeit, Intensität und Häufigkeit des Kontaktes müssen gewährleistet sein, wobei – wie wir bereits wissen – die Kontaktdichte mit der Gruppengröße variiert: je größer die Gruppe, desto schwieriger die Überwachung.
- Der subjektive Diskontparameter muß möglichst hoch sein, d.h. die erwarteten Erträge aus der Kooperation müssen hoch bewertet werden, damit sie die Investitionskosten, die dem Verzicht auf kurzfristigen Gewinn einer Defektion entsprechen, übersteigen. Hierzu muß die perzipierte Stabilität der damit zusammenhängenden sozialen Situation hoch sein. Als Bedingung dafür können die Geschlossenheit der Gemeinschaft, damit zusammenhängende hohe Austrittskosten und geringe Attraktivität alternativer Beziehungen sowie geringe Fluktuationsraten angesehen werden.

Voss (1985, 218f.) betont die seinen Überlegungen zugrundeliegende Annahme stabiler und interpersonell ähnlicher Präferenzen. Normorientiertes Verhalten werde allein aus *„individuell rationalem, selbstinteressiertem Anpassungsverhalten an gegebene (stabile oder sich ändernde) Verhaltensrestriktionen“* erklärt (ebd.).

Die von Voss (1985) und Raub/Voss (1986) spezifizierten strukturellen Bedingungen, die bei auf eigennützigen Motiven beruhenden Handlungen die allgemeine Kooperationsbereitschaft erhöhen sollen, erinnern an die von Kommunitaristen beschriebenen lokalen Formen von Gemeinschaften und stellen somit ein wichtiges Argument der Rational Choice Vertreter dar: Wenn unter den sozialstrukturellen Bedingungen, die Kommunitaristen voraussetzen bzw. einklagen, kooperatives Verhalten eine rationale Strategie ist, wird die Annahme einer internalisierten oder zu internalisierenden Moral, eines strafenden Gewissens oder veränderter („altruistischer“) Präferenzen überflüssig. Doch eine solche Schlußfolgerung wäre verfrüht. Die genannten Autoren übertragen die Bedingungen, unter denen Kooperation in einem iterierten Gefangenendilemma-Spiel für zwei Personen endogen entstehen kann, zu sorglos auf n-Personen-Spiele. Sie unterschätzen dabei das Problem öffentlicher Güter zweiter Ordnung für Normen<sup>47</sup>. Es besteht in der Bereitstellung von Sanktionen für Trittbrettfahrer, welche selbst wieder ein Kollektivgut darstellen. Das Kollektiv, das vom Problem öffentlicher Güter zweiter Ordnung betroffen ist, setzt sich aus den Personen des ursprünglichen Kollektivs abzüglich des Trittbrettfahrers zusammen. Auch das Problem öffentlicher Güter zweiter Ordnung kann prinzipiell innerhalb eines nutzentheoretischen Ansatzes gelöst werden (Lambert 1997, 80ff.). Es sind jedoch weitere einschränkende Annahmen notwendig, die seine Überzeugungskraft nicht gerade erhöhen. Beim 2-Personen-PD tritt das Problem öffentlicher Güter zweiter Ordnung dagegen nicht auf (vgl. 2.3.1.). Hier wird Defektion sofort erkannt und kann eindeutig zugeschrieben werden. Die im nächsten Spielzug folgenden „Sanktionskosten“ werden vom vorher „Betrogenen“ übernommen und stellen für ihn keine zusätzlichen Kosten dar, da er nur mit einer Defektion weitere Kosten beim Zusammentreffen mit dem unkooperativen Spieler vermeiden kann. Die Sanktionierung von unkooperativen Akteuren liegt hier im Interesse eines jeden einzelnen. Bei vielen Kollektivgutproblemen, wie z.B. beim Umweltschutz, ist dagegen nicht nur das Problem öffentlicher Güter zweiter Ordnung nicht gelöst, sondern zudem auch die Überwachung der betreffenden Handlungen.

### Die Gefahr der Verschleierung des Trittbrettfahrerproblems

Das zentrale in diesem Abschnitt behandelte Argument von Mancur Olson – individuelle Interessen stehen der Erreichung kollektiver Güter im Wege – werde, so Russell Hardin (1995, 4f.) oft mit Bedauern zur Kenntnis genommen. Die Tatsache, daß viele Gruppen dieses Problem dennoch lösen könnten, verleite viele Autoren zu der Ansicht, daß etwas anderes als Selbstinteresse das Motiv für gruppenkonforme Handlungen sein müsse. Hardins zentrales Argument liegt in der Behauptung, daß Selbstinteresse oft erfolgreich mit dem Gruppeninteresse zur Übereinstimmung gebracht werden könne. *„Zusammenfassend ist individuelle Identifikation mit ethnischen Gruppen nicht ursprünglich oder irgendwie irrational in ihrem Einfluß auf individuelle Interessen, sondern rational. Individuen identifizieren sich mit solchen Gruppen, weil es in ihrem Interesse liegt, das zu tun. Individuen mag die Identifikation mit ihrer Gruppe nutzen, weil diejenigen, bei denen die Identifikation stark ist, Zugang zu Posi-*

---

<sup>47</sup> vgl. Coleman 1991, 350ff.. In einem aktuelleren Artikel spielt T. Voss (1998, 132) die Bedeutung des Trittbrettfahrerproblems zweiter Ordnung herunter bzw. versucht, die Sanktionskosten unter Bezug auf R. Frank (1992, vgl. hierzu auch Abschnitt 3.2.2. der vorliegenden Arbeit) als einen psychischen Nutzen zu exogenisieren (Voss 1998, 133).

tionen, die von der Gruppe kontrolliert werden, erhalten können und weil die Gruppe eine relativ sichere und komfortable Umwelt darstellt“ (ebd. 70, Übersetzung KDL). Hardin (1995, 49ff.) erläutert auch, daß die Spielsituation des Gefangenendilemmas, ein Kooperationsproblem, wie es prinzipiell auch M. Olsons Logik kollektiven Handelns zugrunde liegt, in der Realität oft einem Koordinationsproblem entspreche. Damit werden die theoretischen Hürden für eine für alle gewinnbringende Zusammenarbeit herabgesetzt. Die Konvention des Fahrens auf der rechten Straßenseite (ebd. 51) sei dafür ein typisches Beispiel: einmal eingeführt, liegt es im Interesse jedes einzelnen, sich auch daran zu halten. Das „Koordinationspiel“ hat im Vergleich zum Gefangenendilemmaspiel (vgl. 2.3.1.) z.B. folgende Auszahlungsstruktur:

Tabelle 3: Auszahlungen bei einem Koordinationsspiel im Vergleich zu Auszahlungen bei einem Kooperationspiel bzw. PD-Spiel (in Klammern)

		Spieler 1	
		I	II
Spieler 2	I	2,2 (3, 3)	0,0 (0, 5)
	II	0,0 (5, 0)	2,2 (1, 1)

Hardins Argumente überzeugen nicht. Sie laufen auf eine Verschleierung bzw. Aushebelung des Trittbrettfahrerproblems hinaus. Natürlich liegen in der Realität eine Vielzahl von verschiedenen sozialen Situationen vor, die genauso vielen verschiedenen spieltheoretischen Modellen mit unterschiedlichen Auszahlungen entsprechen. Die Behauptung, es liege de facto oft ein Koordinationsproblem vor, wo die Logik kollektiven Handelns ein Kooperationsproblem ausmache, ist aber theoretisch gehaltlos. Desweiteren werden von Hardin ad hoc „nützliche“ Konsequenzen für Individuen eingeführt, die sich für Gruppenziele einsetzen. Es ist die Art der Argumentation, die auch Baumann mit seinem Konstrukt des dispositionellen Nutzenmaximierers (vgl. Abschnitt 3.2.1.) und Frank mit seiner Lösung des „Festlegungsproblems“ (vgl. Abschnitt 3.2.2.) verfolgen. Allen diesen Erklärungen „moralischen“ Verhaltens ist gemeinsam, daß neue Variablen in die Kosten-Nutzenrechnung eingeführt werden, die vorher noch nicht berücksichtigt wurden. Diese Ansätze nehmen die SEU-Theorie nicht ernst, denn sie versuchen stets, den Nutzen der betreffenden „moralischen“ Individuen zu objektivieren. Diese Strategie wird immer an einer Auffassung scheitern, die moralisches Handeln als nicht nutzenorientiert definiert. Immer dann, wenn „gezeigt“ wird, daß „moralisches“ Handeln nützlich ist, hat man die Definition moralischen Handelns schon verlassen und damit das, was eigentlich untersucht werden sollte, aus den Augen verloren. In der vorliegenden Arbeit wird deshalb vorgeschlagen, auf diese Strategie der Objektivierung von Nutzenwerten zu verzichten und ganz auf die SEU-Theorie zu setzen (vgl. Abschnitt 4.4.).

### 2.3.3. Das Konzept des sozialen Kapitals

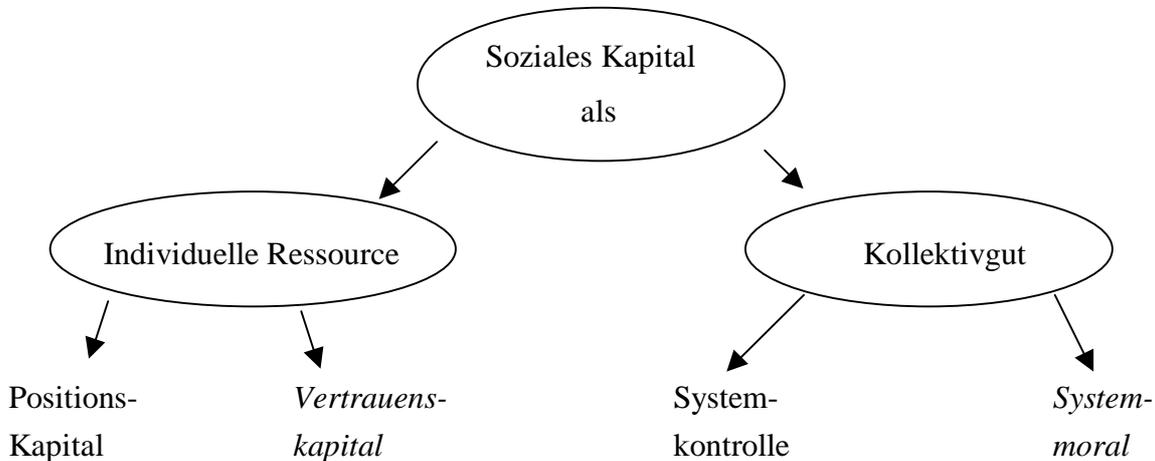
Die Bezeichnung „soziales Kapital“ wird leider – wie so viele Begriffe in der Soziologie – nicht einheitlich definiert und verwendet (vgl. Haug 1997). Der Begriff ist überdies äußerst komplex, da er – je nach Verwendung – Vertrauen, Verpflichtungen und Erwartungen, öffentliche Güter, Normen und Sanktionen mit einschließt (Coleman 1991, Kap.12). Was ist soziales Kapital? Seit den siebziger Jahren wird der Begriff „soziales Kapital“ von einer Vielzahl von Autoren verwendet. Für eine grobe Begriffsbestimmung seien hier exemplarisch die Definitionen zweier besonders renommierter Soziologen – Pierre Bourdieu und James Coleman – vorgestellt. Bourdieu schreibt: *„Das Sozialkapital ist die Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten Beziehungen gegenseitigen Kennens und Anerkennens verbunden sind; oder anders ausgedrückt, es handelt sich dabei um Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen“* (Bourdieu 1983, 190f.). Coleman faßt soziales Kapital über seine Funktion: *„Der Begriff der sozialen Kapitals ist vor allem deshalb von Nutzen, weil er bestimmte Aspekte der Sozialstruktur über ihre Funktion identifiziert, so wie auch der Begriff „Stuhl“ bestimmte physikalische Objekte über ihre Funktion kennzeichnet, wobei Unterschiede in Form, Design und Bauweise außer Acht gelassen werden. Die Funktion, die der Begriff „soziales Kapital“ identifiziert, ist der Wert, den diese Aspekte der Sozialstruktur für Akteure haben, und zwar in Gestalt von Ressourcen, die von den Akteuren dazu benutzt werden können, ihre Interessen zu realisieren“* (Coleman 1991, 395).

In Zusammenhang mit unserer Fragestellung besonders von Interesse ist die Unterscheidung von sozialem Kapital als individuelle Ressource (Beziehungskapital) und sozialem Kapital als Kollektivgut oder auch Systemkapital (Haug 1997, 27ff., Esser 1999x, Kap. 35.6.). Im ersten Fall steht der Akteur im Blickpunkt der Überlegungen und im zweiten Fall das System oder Kollektiv. Nach der in diesem Abschnitt vorgeschlagenen These lassen sich sowohl Beziehungskapital als auch Systemkapital wiederum nach zwei verschiedenen Aspekten aufteilen. Es ist die Unterscheidung, der auch der Aufbau der vorliegenden Arbeit folgt und die ich synchrone Merkmale und diachrone Merkmale der Situation nenne. Durch die Kombination dieser beiden Dimensionen erhält man eine vier-Felder-Tafel, mit deren Hilfe unterschiedliche Vorstellungen und Konzepte verschiedener Autoren von sozialem Kapital theoretisch systematisiert werden können.

Tabelle 4: Das Verhältnis von sozialem Kapital zu zeitlichen Aspekten der Situation

	<b>Beziehungskapital</b>	<b>Systemkapital</b>
<b>Synchrone Aspekte</b>	Positionskapital	Systemkontrolle
<b>Diachrone Aspekte</b>	Vertrauenkapital	Systemmoral

Abbildung 5: Übersicht über die Arten von sozialem Kapital und den von ihnen vorausgesetzten theoretischen Hintergrund



*kursiv*: diachrone Aspekte der Situation bzw. biographische Annahmen über beteiligte Personen müssen einbezogen werden

Dahinter steht die These, daß bei Vertrauenkapital und Systemmoral jeweils von einer nicht beobachtbaren, besonderen inneren Einstellung der beteiligten Akteure ausgegangen werden muß. Deshalb ist die Einbeziehung diachroner Aspekte der Situation und damit psychologischer Annahmen (der Lerntheorie) unumgänglich. Soziales Kapital ist demnach ein Konstrukt, das nach der Gliederung der vorliegenden Arbeit teilweise in Kapitel 2 und teilweise in Kapitel 3 zu behandeln wäre.

### Soziales Kapital als individuelle Ressource

Positionskapital gibt Auskunft über die Verteilung der sozialen Beziehungen einer Person zu bestimmten anderen Individuen und Gruppen. Wenn eine Person nur Beziehungen zu Individuen einer Gruppe unterhält, ist ihr Positionskapital niedrig, weil sie nur an den Ressourcen dieser einen Gruppe teilhaben kann. Pfl egt eine Person dagegen Beziehungen zu Individuen, die ihrerseits Mitglied verschiedener Gruppen sind, kann die betreffende Person möglicherweise an den Ressourcen verschiedener Gruppen teilhaben. Mit anderen Worten: Drei gute Freunde, mit denen man immer in einer Gruppe zusammen ist, „nützen“ einem weniger – sofern man an mehr interessiert ist als an Geselligkeit mit eben diesen drei Personen – als drei gute Freunde, die ihrerseits wieder gute Beziehungen zu anderen Personen haben. Positionskapital sagt also etwas über die Position aus, die man in einem gegebenen Netzwerk von Beziehungen innehat. Eine Person mit viel Positionskapital ist wegen ihrer „connections“ für andere Personen interessant, weil wertvolle Informationen ausgetauscht werden können. Die Idee hinter dem Begriff „Positionskapital“ kann vor allem auf die Arbeiten von Ronald S.

Burt und seine Überlegungen bezüglich „structural holes“ zurückgeführt werden. Dahinter steckt die Vorstellung, daß es zwischen intern fest verbundenen Netzwerken „strukturelle Löcher“ gibt, die von Maklern und Vermittlern „gefüllt“ werden. Diese „Broker“ haben ein hohes Positionskapital, weil sie „nicht-redundante Kontakte“ verbinden. Burt selbst wiederum stützt sich dabei auf die Unterscheidung von „weak ties“ und „strong ties“ von Mark Granovetter (vgl. Burt 1992, 8-49, Granovetter 1973, Haug 1997, 16). Während bei Positionskapital die Position einer Person in einer gegebenen Struktur im Vordergrund steht, ist bei Vertrauenskapital die Person selbst das Entscheidende.

Da viele gerade besonders wichtige Informationen vertraulich zu behandeln sind, muß die Selektion von Interaktionspartnern noch einem anderen Kriterium folgen: der Vertrauenswürdigkeit einer Person. Hier kommt Vertrauenskapital ins Spiel, das nur aus den vergangenen Handlungen einer Person oder indirekt über ihre Reputation abgeschätzt werden kann, indem es Rückschlüsse auf das zukünftige Verhalten dieser Person zuläßt. Robert Frank ist der Ansicht, daß hier auch unwillkürliche körperliche Reaktionen einer Person, wie z.B. im Gesicht rot zu werden, zuverlässige Indikatoren dafür sind, ob man ihr vertrauen kann (vgl. Abschnitt 3.2.2.). Auch bereits geleistete Vorleistungen erhöhen das Vertrauen bzw. bewirken sogar so etwas wie eine innere Verpflichtung, die Kooperationsbeziehung aufrecht zu erhalten. Vertrauenskapital gedeiht besonders gut, wenn die Abhängigkeit der Akteure voneinander hoch ist, wenn Ereignisse eindeutig auf bestimmte Personen als Verursacher zurückgeführt werden können und wenn die Beziehungen der Akteure langfristig sind bzw. sie eine unbefristete gemeinsame Zukunft erwarten (vgl. auch die Abschnitte 2.3.1. und 2.3.2 der vorliegenden Arbeit).

### Soziales Kapital als Kollektivgut

Vom Systemkapital profitieren im Gegensatz zu Beziehungskapital alle Mitglieder eines Kollektivs, z.B. wenn in einer WG Küche und Bad immer schön sauber sind. Es ist ein Kollektivgut oder öffentliches Gut und damit entsteht unweigerlich das schon in Kap. 2.3.2. angesprochene Trittbrettfahrerproblem:<sup>48</sup> alle haben etwas davon, aber keiner ist gewillt, etwas dafür zu tun. Nach obiger Unterscheidung gibt es nun zwei verschiedene Mechanismen zur Schaffung oder Erhaltung eines öffentlichen Gutes: hier die Erhöhung der Kontrolle in Verbindung mit der Androhung externer Sanktionen und dort der Versuch der Erhöhung der inne-

---

<sup>48</sup> Michael Walzer, der als Kommunitarist gilt, spricht dabei etwas drastischer vom „Schmarotzerproblem“ (Walzer 1993, 171): „Die Grenzen der je einzelnen Gruppe werden nicht mehr überwacht, die Menschen kommen und gehen, oder sie entfernen sich von der Gruppe, ohne sich und den anderen jemals voll einzugestehen, daß sie sie verlassen haben. Das ist der Grund, weshalb der Liberalismus mit Schnorrer- und Schmarotzerproblemen zu kämpfen hat, d.h. mit Leuten, die die Vorteile von Zugehörigkeit und Identität auch dann noch genießen, wenn sie sich an den Aktivitäten, welche diese Vorteile produzieren, längst nicht mehr beteiligen. Im Gegensatz dazu ist der Kommunitarismus der Traum vom Ende allen Schnorrertums.“ In der vorliegenden Arbeit wird der Versuch unternommen, sich diesem Problem emotionslos und theoretisch gehaltvoll zu widmen.

ren Bereitschaft der Gruppenmitglieder zu normgerechtem Verhalten durch Identifikationsprozesse.

Systemkontrolle kann dann als ein Maß für die Wahrscheinlichkeit bezeichnet werden, daß die Gemeinschaft schädigendes Verhalten (z.B. das Vergessen zu putzen in einer WG) auffällt und der Schuldige (z.B. durch Aufstellung eines Putzplanes) identifiziert und sanktioniert werden kann (durch z.B. Zahlen einer Geldstrafe). Eine hohe Systemkontrolle ist sowohl in großen sozialen Systemen wie einem gut organisierten Staat als auch in kleinen Systemen wie einer WG denkbar. Das politische System kann ebensogut totalitäre Züge haben wie demokratisch legitimiert sein. Beim Tatbestand der Steuerhinterziehung z.B. erscheint eine gewisse Systemkontrolle für einen demokratischen Staat überlebensnotwendig. Auch der Straßenverkehr eignet sich als Beispiel: ohne z.B. Geschwindigkeits- und Alkoholkontrollen wäre das öffentliche Gut „sicherer Straßenverkehr“ bedroht. Es ist wichtig, dies zu betonen, weil Systemkontrolle die einzige „externe“ Kontrolle des Kollektivgutproblems darstellt, indem die objektiven Anreize zum Trittbrettfahren verringert werden. Dichte, Geschlossenheit und Stabilität der Beziehungen in kleinen Gruppen erleichtern zwar eine Identifikation und die damit verbundene Sanktionierung, doch auch große und unpersönliche Gruppen sind in der Lage, Systemkontrolle bereitzustellen, wie die Beispiele der Kontrollen in Straßenverkehr und Steuersystem verdeutlichen sollten.

Systemmoral soll dagegen den Grad der positiven inneren Einstellung zu gruppenkonformem Verhalten von Mitgliedern einer Population beschreiben, die die Gefahr einer Verstrickung in soziale Dilemmasituationen von vornherein vermindert. Dadurch können Kosten und Risiken von Transaktionen deutlich gesenkt werden. Das ist im übrigen auch das Ziel der „guten Gemeinschaft“, das Kommunitaristen immer im Auge haben.<sup>49</sup> Es ist die Art von Handlungen, die wir in Abschnitt 2.2. als moralische Handlungen in Abgrenzung von normgerechten Handlungen definiert haben. Um es an einem Beispiel zu verdeutlichen: Der Autofahrer, der langsam fährt, weil er eine Radarkontrolle fürchtet, handelt normkonform und ein Autofahrer, der langsam fährt, weil er die Geschwindigkeitsbegrenzung für richtig und sinnvoll hält, handelt „moralisch“. In ersten Fall wirkt die Systemkontrolle und im zweiten Fall wirkt die Systemmoral. M.E. ist im zweiten Fall letztlich von individuellen Präferenzen zu normkonformem Verhalten auszugehen. Dabei werden bei Systemmoral die rein objektiven Merkmale einer sozialen Situation verlassen hin zu einer Fragestellung, die lerntheoretische Annahmen mit einbeziehen muß. Durch die Explizitmachung der ähnlichen individuellen Vergangenheit verschiedener Akteure einer Gruppe kann das immer wieder gegen Rational Choice erhobene

---

<sup>49</sup> Etzioni z.B. betont, daß die moralische Untermuerung von impliziten Verträgen enorme gesellschaftliche Transaktionskosten einspart, da bei den meisten Transaktionen in Wirtschaft und Gesellschaft mehr als die Überwachung eines kleinen Teils aller durchgeführten Transaktionen („Systemkontrolle“) sehr teuer würde (Etzioni 1988, 138).

Argument des fehlenden Verständnisses für die Emergenz „des Sozialen“ (Kappelhoff 1992, 223; Berger 1999: 310, 314ff.) abgeschwächt werden. „Das Soziale“ (hier: soziales Kapital in Form von Systemmoral) läßt sich also nicht auf irgendwelche Akteure zurückführen, sondern auf Akteure, die aufgrund ähnlichen Wissens bzw. ähnlicher Biographien ähnliche Einstellungen teilen.

### Soziales Kapital als Kollektivgut am Beispiel der veränderten Arzt-Patient-Beziehung

Ein anschauliches Beispiel für soziales Kapital als Kollektivgut stammt von James Coleman (Coleman 1991: 393, 400). Es geht dabei um die Beziehung zwischen Arzt und Patient in den USA und bestimmt vergleichbar auch in Mitteleuropa. Noch vor nicht allzu langer Zeit – vielleicht einer Generation – war diese Verbindung durch ein großes Vertrauen und großen Respekt seitens des Patienten dem Arzt gegenüber gekennzeichnet („Halbgötter in weiß“). In der Vorstellung der „kleinen Leute“ konnten Ärzte über Leben und Tod entscheiden und in Anbetracht der von Ärzten erbrachten außerordentlichen Gewinne ihnen gegenüber – z.B. die Rettung des Lebens eines nahen Angehörigen – sahen sie sich kaum zu einer angemessenen Entschädigung in der Lage, weshalb sie einen Teil der „Bezahlung“ in Form von Dankbarkeit und Ehrerbietung ausdrückten, was sich auch in einem hohen Prestige des Arztberufes niederschlug. Dies wiederum hielt Personen, die mit dem Ergebnis einer ärztlichen Behandlung unzufrieden waren, davon ab, z.B. rechtliche Schritte gegen einen ärztlichen „Kunstfehler“ einzuleiten, da sie von ihren Bekannten und Nachbarn, die auch einmal – allerdings dankbare – Patienten des betreffenden Arztes waren, dafür womöglich sanktioniert worden wären. Coleman führt den Wandel mehrerer gesellschaftlicher Faktoren an, die Ärzten ehemals Schutz vor hohen Schadenersatzforderungen boten: eine umfassende Bildung hat das medizinische Wissensmonopol der Ärzte geschwächt, durch die Spezialisierung des Faches wurde die persönliche Bindung des Patienten zu einem bestimmten Hausarzt gelockert und die hohen Einkommen der Ärzte sind vermehrt ins Bewußtsein der Patienten gerückt und haben damit die empfundene Asymmetrie zwischen Dienstleistung und Entschädigung verringert.

Diese Veränderungen aus der Sicht des Patienten zu begrüßen, wäre allerdings verfrüht, denn hier kommt der Aspekt des sozialen Kapitals als ein Kollektivgut ins Blickfeld. Durch die stark gestiegene Anzahl von Gerichtsverfahren, die Patienten gegen ihre Ärzte führen, verteuern sich wiederum die medizinischen Leistungen, da die Ärzte Haftpflichtversicherungen abschließen, um sich vor ruinösen Forderungen zu schützen. Dadurch werden wiederum Privatpersonen ermutigt, Rechtsschutzversicherungen abzuschließen. Ob die Leistungen der Ärzte nun besser sind als im alten gesellschaftlichen Zustand, ist fraglich. Im Grunde tragen die beteiligten Parteien – Ärzte und Patienten – aufgrund der veränderten Bedingungen nur Nachteile davon und zwar zu Gunsten von Versicherungen und Anwaltskanzleien. Man könnte also sagen, daß ein Kollektivgut oder öffentliches Gut, hier als materiell preiswerte

medizinische Leistungen definiert (weil mit sozialer Anerkennung für den Arzt subventioniert), durch „free-rider“ zerstört wurde. Wo aber waren die free-rider, Trittbrettfahrer oder Normabweicher? Normabweicher waren dabei die Personen, die (noch) billige medizinische Leistungen in Anspruch nahmen und aus Eigennutz und trotz eventueller Sanktionen (dankbarer) Patienten wegen Unzufriedenheit über das Ergebnis der Behandlung gegen den Arzt klagten und womöglich eine finanzielle Entschädigung erhielten. Interessant in diesem Zusammenhang ist, daß weder die Sanktionierer noch die Normabweicher sich der positiven bzw. negativen Auswirkungen ihrer Handlungen auf ein Kollektivgut wohl je bewußt waren. Generell scheinen Anwälte und Versicherungen Nutznießer eines gesellschaftlichen Abbaus von sozialem Kapital als Systemmoral zu sein (vgl. auch Etzioni 1993, 4ff.).

### Fazit: Soziales Kapital als begriffliches Werkzeug

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß mit dem begrifflichen Werkzeug „soziales Kapital“ gesellschaftliche Phänomene, die bei Kommunitaristen im Zentrum ihrer Betrachtungen stehen, gut in eine nutzentheoretische Sprache übersetzbar sind. Die „gute“ Gesellschaft in den Worten des Kommunitarismus ist eine Gesellschaft mit vielen, für ihre Mitglieder nützlichen öffentlichen Gütern in der Sprache von Rational Choice. Die Erklärung dieser Makrophänomene wird bei einer herkömmlichen Rational Choice Variante<sup>50</sup> allerdings nur teilweise erfolgreich auf die Mikroebene abgewälzt, denn diese öffentlichen Güter erklären sich a) durch gute externe Kontrollen der Handlungen der Mitglieder (entspricht einer „normalen“ Rational Choice Erklärung) und b) wohlwollende innere Einstellungen (z.B. Vertrauen zu Gruppenmitgliedern) der Akteure gegenüber den gesellschaftlich gesetzten Normen. Bei b) handelt es sich allerdings um eine durch lerntheoretische Annahmen erweiterte Rational Choice Erklärung, denn die Frage, warum rationale Akteure wohlwollende innere Einstellungen zu Normen entwickeln, kann m.E. nur lerntheoretisch beantwortet werden (vgl. Kap. 4). Ohne weitere Probleme kann Rational Choice dagegen das Problem des Verfalls von kollektivem Sozialkapital erklären, wie man es an dem vorgestellten Beispiel von James Coleman gut nachvollziehen kann.

---

<sup>50</sup> Johannes Berger (1999: 310, 321) nennt die Perspektive der herkömmlichen ökonomischen Handlungstheorie auch die Perspektive der „textbooks“.

### 2.3.4. Das Konzept der Haushaltsproduktionsfunktion<sup>51</sup>

Der Ökonom und Nobelpreisträger Gary Becker hat das Konzept der Haushaltsproduktionsfunktion im Zusammenhang mit seinen Arbeiten zu einer ökonomischen Theorie der Familie entwickelt. Er formulierte es zuerst, um die Anomalie zu erklären, warum mit steigendem Wohlstand die Fertilitätsrate in den USA drastisch gesunken ist.

#### Commodities als Erweiterung der traditionellen ökonomischen Theorie

Die traditionelle ökonomische Theorie der Wahlhandlungen betrachtet (von frühen Überlegungen bei A. Smith abgesehen) Akteure<sup>52</sup> als passive Konsumenten von Gütern und Dienstleistungen. Man setzte voraus, daß jeder Akteur bestrebt ist, den Nutzen (U) durch direkt aus dem Markt erworbene Güter (x) zu maximieren:

$$U = U(x_1, x_2, \dots, x_n)$$

Der Erwerb der Marktgüter unterliegt dabei lediglich der Restriktion des monetären Einkommens. Man ging also davon aus, aufgrund dreier Faktoren: Einkommen, Preise und Präferenzen eine vollständige Erklärung des Konsumentenverhaltens liefern zu können (Becker 1982c [1973], 146). Doch die traditionelle Theorie hatte große Schwächen: Ökonomen standen in vielen empirischen Untersuchungen vor dem Problem, daß sie das Konsumentenverhalten mit Variablen wie Alter, Familienstand, Bildung, Beruf u.ä. erklären mußten, letztlich also mit verschiedenen Präferenzen verschiedener Personengruppen. Auch die Änderung von Präferenzen innerhalb eines Zeitraumes (z.B. ist die Nachfrage nach Heizöl abhängig von der Jahreszeit) oder einer Lebensspanne (z.B. ändern sich Präferenzen für Sportausrüstungen bei jüngeren Leuten später im hohen Alter zu Präferenzen für die Inanspruchnahme von Schneeräumungsdiensten) wurden zwar als intuitiv einleuchtend interpretiert, blieben aber theoretisch unerklärt (Becker 1982c [1973], 148). Für einen Ökonomen wie Gary Becker ein unbefriedigender Zustand, da die Erklärung unterschiedlicher Präferenzen somit auf andere Wissenschaften wie Psychologie oder Soziologie abgeschoben wird, die die genannten Phänomene aber – laut Becker – genausowenig theoretisch befriedigend erklären können (ebd. 147).

---

<sup>51</sup> Die hier vorgestellte Zusammenfassung stützt sich auf Becker 1982a (1965): „Eine Theorie der Allokation der Zeit“, 1982c (1973): „Zur neuen Theorie des Konsumentenverhaltens“ (zusammen mit R.T. Michael), 1982d (1976) „Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens“ und Stigler/Becker 1996 (1977): „De gustibus non est disputandum“. Ein anderer Ökonom, K. J. Lancaster (1966), hat zeitgleich eine ähnliche Theorie veröffentlicht.

<sup>52</sup> Becker spricht – wie bei Ökonomen üblich – von „Haushalten“ anstatt von „Akteuren“. Um den Leser nicht unnötig zu verwirren, wird hier, wie in anderen Kapiteln auch, die Bezeichnung „Akteur“ verwendet.

Um diesem Zustand abzuhelfen, führt Becker eine „neue“ Art von Gütern ein: die „commodities“. Sie sind die eigentlichen Dinge, die den Menschen wertvoll sind, wie Gesundheit, Anerkennung und Sinnenfreuden (Becker 1982d [1976], 4). Diese Güter können nicht direkt auf einem Markt gekauft werden, sondern müssen gewissermaßen selbst „hergestellt“ werden, wobei der einzelne Haushalt die Rolle einer „*kleinen Fabrik*“ (Becker 1982a [1965], 101) einnimmt.

$$U = U (Z_1, Z_2, \dots, Z_m),$$

wobei  $U$  = Nutzen und  $Z$  = Zielgüter oder commodities darstellen.<sup>53</sup> Es bleibt die Frage, womit denn die commodities vom einzelnen Haushalt hergestellt werden? Becker nennt drei „Zutaten“: Marktgüter, Zeit und individuelle Fähigkeiten, die „*das technische Niveau des Produktionsprozesses*“ widerspiegeln (Becker 1982c [1973], 150). Folgende Nutzenfunktion von bestimmten commodities wird mit Hilfe von Marktgütern, Zeit und Fähigkeiten maximiert:

$$Z_i = f_i (X_i, T_i, S_i, Y_i)$$

wobei  $X$  = Marktgüter,  $T$  = Zeit,  $S$  = individuelle Fähigkeiten (Humankapital) bedeuten und  $Y$  alle anderen Einflüsse repräsentiert.<sup>54</sup> Die Zielgüter ( $Z_i$ ) haben keine Marktpreise, weil sie nicht direkt ge- und verkauft werden können, sondern sogenannte Schattenpreise oder Opportunitätskosten, die von den – individuell verschiedenen – Kosten ihrer Produktion abhängen (Stigler/Becker 1996 [1977], 26). Der Schattenpreis einer Tätigkeit entspricht dem entgangenen Einkommen, das man erhalten würde, wenn man in diesem Zeitraum einer Erwerbstätigkeit nachginge.<sup>55</sup> Daraus folgt, daß bei Personen mit einem hohen Stundenlohn auch die Schattenpreise von zeitaufwendigen Tätigkeiten hoch sind. Aus der Tatsache der Zeitaufwendigkeit von Kindererziehung folgt die bekannteste Anwendung dieser Überlegung: die Erklärung des scheinbaren Paradoxons der fallenden Kinderzahl bei steigendem Einkommen. Weil Zeit für gut verdienende Personen ein wertvolleres Gut ist als für z.B. Arbeitslose, werden Kinder indirekt teurer und damit sinkt die Nachfrage nach Kindern mit der Erhöhung des Einkommens.

---

<sup>53</sup> Wie man sieht, legt sich Becker weder in der Anzahl noch in der Art der commodities fest, wie es Lindenberg (1989: 54, 59) und Esser (1996: 7, 1999: 92ff.) tun.

<sup>54</sup> vgl. Stigler/Becker 1996 (1977). In Becker 1982c (1973) steht für „ $S_i$ “ und „ $Y_i$ “ noch „ $E$ “. Dieses „ $E$ “ umschreibt Becker (ebd. 149-150) so: „..., wobei  $E$  einen Vektor von Variablen bezeichnet, die die Produktionsumwelt repräsentieren. Diese „Umweltvariablen“ spiegeln den Stand der Produktionsweise oder das technische Niveau des Produktionsprozesses wider.“ Offensichtlich meint Becker mit „Humankapital“ und „technischem Niveau des Produktionsprozesses“ weitgehend dasselbe.

<sup>55</sup> George Homans formulierte das Konzept der Schattenpreise mit seiner ihm eigenen behavioristischen Ausdrucksweise schon im Jahre 1961: „*Die Kosten einer gegebenen Aktivitätseinheit bestehen also im Wert der Belohnung, die mit einer alternativen Aktivität erhältlich ist, auf die aber zugunsten der gegebenen Aktivität verzichtet wurde*“ (Homans 1968 [1961], 51, Hervorhebung im Original).

## Der Akteur als Unternehmung

Der Akteur verhält sich somit wie eine organisatorische Einheit, vergleichbar mit einem Unternehmen. Er investiert in Anlagevermögen (wie Ersparnisse), Kapitalausstattung (dauerhafte Güter wie Möbel) und Kapital, das in seiner Arbeitskraft verkörpert ist (Humankapital). Er maximiert seine Zielfunktion „in Abhängigkeit von Ressourcen und technologischen Restriktionen“ (Becker 1982c [1973], 158). Besondere Bedeutung hat dabei die Anerkennung der Zeit als knapper Ressource. Konsumenten verkaufen ihre Zeit auf dem Arbeitsmarkt und kaufen Zeit sowohl in Gestalt von Dienstleistungen (Steuerberater, Automechaniker) als auch von Gütern wie z.B. Gefrierkost und Staubsauger. Auf einer abstrakteren Ebene zeigt für Becker das Konzept der Haushaltsproduktionsfunktion, daß Verhaltensweisen, die man für gewöhnlich mentalitäts- oder kulturbedingt erklärt, in Wirklichkeit von den gesellschaftlichen Umständen abhängen. Hierzu folgendes Beispiel: Man unterstellt Amerikanern, sie gingen verschwenderisch mit materiellen Gütern um, aber übermäßig sparsam mit ihrer Zeit. Beide Behauptungen treffen wohl zu, aber nicht, „weil sie Ausdruck eines seltsamen amerikanischen Temperamentes sind, sondern weil der Marktwert der Zeit im Vergleich zu den Güterpreisen hier höher ist als irgendwo sonst“ (Becker 1982a [1965], 125). Es wird also ein Verhalten, welches sonst mit typischen Persönlichkeitsmustern von Mitgliedern einer bestimmten Kultur erklärt wird, auf gesellschaftliche Produktionsverhältnisse von Gütern zurückgeführt. Dies ist eine beachtliche Leistung des Konzeptes der Haushaltsproduktionsfunktion. Man fühlt sich dabei etwas an Karl Marx erinnert.

In einer Würdigung stellt Becker heraus, die größte Bedeutung des neuen Ansatzes liege in der Betonung der Einkommens- und Preiseffekte gegenüber den angenommenen Präferenzen. Präferenzen können jetzt auf Unterschiede in den individuellen Produktionsprozessen von commodities zurückgeführt werden. Verhaltensunterschiede, die man vorher auf unterschiedliche Präferenzen zurückgeführt hatte, beruhen auf Unterschieden der Produktionseffizienz von commodities (Becker 1982c [1973], 162). Um auf das Beispiel der Kinderzahl von Wohlhabenden zurückzukommen: gut verdienende Personen mögen Kinder nicht weniger als schlecht verdienende<sup>56</sup>. Kinder sind für sie in der „Produktion“ nur teurer. Alle Haushalte, so Beckers Credo, besitzen gleiche Nutzenfunktionen, die beobachteten Verhaltensunterschiede beruhen auf Unterschieden in relativen Preisen und der Verfügung über reale Ressourcen. Aber ganz offensichtlich scheint die Theorie der Haushaltsproduktionsfunktion nicht alle beobachtbaren Präferenzen von Personen erklären zu können. Warum sonst hätte sich Gary Becker in neuerer Zeit (nach 1977) daran gemacht, einen erweiterten Ansatz zu entwickeln, der bei der Erklärung von individuellen Präferenzen weit über das hier formulierte Konzept der Haushaltsproduktionsfunktion hinaus geht? Diesen jüngeren Überlegungen Beckers werden wir uns in Kap. 3.2.4. zuwenden.

---

<sup>56</sup> Es wird hier unterstellt, daß das Großziehen von Kindern positive Gemütszustände auslöst. Diese positiv bewerteten Gefühle sind dann die commodities.

### 2.3.5. Das Konzept der sozialen Produktionsfunktion

Lindenberg (1989, 1991, 1996) und Esser (1996, 1999: 91ff.) bauen mit ihrer Theorie der sozialen Produktionsfunktionen auf der gerade vorgestellten Konzeption der Haushaltsproduktionsfunktion auf. Sie kann insofern als eine Soziologisierung des ehemals rein ökonomischen Ansatzes bezeichnet werden. Auch hier steht im Mittelpunkt die Idee, Menschen in erster Linie als Produzenten und nicht als Konsumenten anzusehen. Es werden aber zwei wichtige Neuerungen hinzugefügt: Lindenberg (1989, 54) setzt für die Güter, die Becker „commodities“ nennt und inhaltlich unbestimmt läßt, „physisches Wohlbefinden“ und „soziale Anerkennung“ ein und behauptet, alle Menschen würden letztlich danach streben. Sie seien „*die einzigen Güter in unserer Nutzenfunktion und alle anderen Güter sind instrumentell zur Erreichung dieser höchsten Güter*“ (ebd. 59). Lindenberg betont, daß es Gary Becker versäumte, sich auf bestimmte Präferenzen festzulegen, womit „*der ganze Vorteil wieder verspielt*“ (ebd. 58) wurde. Die zweite Neuerung betrifft die Variable „S“, also die individuellen Fähigkeiten, um die begehrten commodities zu produzieren. Beim Konzept der sozialen Produktionsfunktionen werden gesellschaftlich verliehene individuelle Rechte und Rollenerwartungen hinzu genommen. Das wollen wir uns genauer anschauen: Esser (1999) beschreibt eine Kette von drei verschiedenen Arten der Produktion und von drei Produktionsfunktionen:

- a) die innere Produktion des Nutzens (ebd. 92ff.)
- b) primäre Zwischengüter und die gesellschaftlich bestimmte Erfüllung der Bedürfnisse (ebd. 97ff.)
- c) die Produktion der primären Zwischengüter (ebd. 105ff.)

#### Die Produktion des Nutzens

Bei der inneren Produktion des Nutzens geht es um „*Das Erlebnis des zuträglichen inneren Funktionierens des Organismus durch den Organismus selbst*“ (ebd. 92). Die Bedienung der letzten Bedürfnisse des Menschen kann demnach als Produktionsfaktor zur Erzeugung des Nutzens angesehen werden. Die beiden allgemeinen Bedürfnisse wurden schon erwähnt: soziale Wertschätzung (SW) und physisches Wohlbefinden (PW). Die Nutzenfunktion lautet:

$$U = f(SW, PW)$$

Beide Bedürfnisse müssen ununterbrochen und fortwährend erfüllt werden, man kann sie nicht auf Vorrat horten wie z.B. Geld. Der Verlauf der Funktion der Nutzenproduktion ist für alle Menschen gleich. Es wird ein abnehmender Grenzertrag angenommen, auch genannt das Gesetz der Sättigung: „*Je mehr ein Bedürfnis schon erfüllt ist, umso weniger an Nutzen erzeugt jede weitere Einheit der Bedürfnisbefriedigung*“ (ebd. 96). Was nicht mehr bedeutet, als daß das erste Glas Wasser für einen Durstigen einen größeren Genuß darstellt als das zweite

oder dritte Glas.<sup>57</sup> Auch einen negativen Bereich sieht Esser vor: soziale Mißachtung und Unwohlsein. Hier gilt ein abnehmender Grenzscha-den. Wer keinen guten Ruf zu verteidigen hat, handelt ungezwungener, weil er nicht mehr so viel verlieren kann.

Es gibt allerdings auch Zwischengüter, die einen zunehmenden Grenzertrag nach sich ziehen wie z.B. Drogen, die konsumiert werden oder auch Liebe zu einem Menschen, den man erst vor kurzer Zeit kennengelernt hat und den man jetzt möglichst oft sehen will. Im Falle der Abhängigkeit von einer Droge wird das Gut „physisches Wohlbefinden“ an eine einzige Substanz gekoppelt, im Falle der romantischen Liebe „soziale Wertschätzung“ (fast) an einen einzigen Menschen. Gary Becker (1996a, 8, vgl. auch Abschnitt 3.2.4. der vorliegenden Arbeit) beschreibt solche Güter mit seinem sogenannten „Ergänzungsprinzip“. In der vorliegenden Arbeit wird argumentiert, daß sich derartige Phänomene am besten lerntheoretisch erklären lassen.

### Die gesellschaftlich bestimmte Erfüllung der Bedürfnisse

Schon Adam Smith wußte: man erhält nur Wertschätzung, wenn man anderen etwas Gutes tut. Was tut den anderen gut? Es sind die primären Zwischengüter („Z“), die man erst einmal herstellen muß, um sie anderen anbieten zu können. So muß z.B. ein Hochschullehrer ein Interesse an guter Forschung und Lehre entwickeln, weil ihn nur das weiterbringt (zumindest in der Theorie). Formal ausgedrückt heißt das:

$$SW, PW = g(Z)$$

In dem Beispiel des Hochschullehrers setzen wir für SW die Anerkennung der Studenten und Kollegen, für PW das Gehalt einer festen Anstellung und für Z die gute Lehre und Forschung. Bei der Herstellung von Z spielt die dabei erreichte Effizienz eine ganz besondere Rolle: nur die Ergreifung der geeigneten Mittel führt effizient zum Ziel. Diese Mittel drücken sich oft in persönlichen Fähigkeiten aus. Hier kommen aber auch soziale Regeln, sozialer Sinn und die „richtige“ subjektive Definition der Situation ins Spiel: das Richtige muß zum richtigen Zeitpunkt getan und dabei soziale Regeln beachtet werden. Man muß wissen, worum es eigentlich geht und was die anderen von einem erwarten. Daß dies so wichtig ist, zeigt z.B. das Phänomen der orientierungslosen Neuankömmlinge.

Im Grunde unterstellt die Theorie hier, eine schnelle Anpassung an die Bedürfnisse der sozialen Umwelt sei stets der beste Weg zum Erfolg z.B. in Form von sozialer Anerkennung. Dabei ist es doch auch denkbar, daß sich „Neue“ in einem gewissen Rahmen auch (vielleicht sogar noch mehr?) Respekt und Anerkennung durch innovative, vielleicht bessere Ideen, die sowohl die Mittel als auch die Ziele betreffen können, verschaffen, die unproduktive Gewohnheiten in Frage stellen und letztendlich

---

<sup>57</sup> Man nennt diesen Zusammenhang auch das Gesetz des abnehmenden Grenznutzens. Bei George C. Homans „Entbehrens-Sättigungshypothese“ in Abschnitt 4.1. werden wir ihm wieder begegnen.

bzw. langfristig auch zu besseren Produkten im Sinne von begehrten Zwischengütern führen, die alle Beteiligten mehr zufriedenstellen als vorher.

Esser faßt eine Reihe von Begriffen als bedeutungsähnlich zusammen: mentale Modelle, gedankliche Prototypen oder auch kollektive Repräsentationen. Im Grunde bedeutet alles dasselbe: es sind die Assoziationen, die man z.B. mit „Trauerfeier“ oder „Karnevalsumzug“ verbindet – vorausgesetzt natürlich, man weiß, was diese Begriffe bedeuten. Bei einer Trauerfeier sind die Zwischengüter z.B. Tränen und bei einem Karnevalsumzug vielleicht ausgelassenes Gröhlen, denn wer bei einer Trauerfeier fröhlich daherkommt, macht sich genauso unbeliebt wie jemand, der auf einer stimmungsvollen Party nur ein langes Gesicht macht. Man nennt diese Abläufe auch Code und Programm: Code steht für die Rahmung des Sinns der Situation, Programm für die Handlungssequenzen oder sozialen Drehbücher. Wer die Codes nicht versteht und die Programme verwechselt, kommt bei seiner sozialen Umwelt nicht gut an. Die Grundlage für die Geltung ganz bestimmter primärer Zwischengüter nennt Esser „Verfassung“ und „Tiefenstruktur“, die für die betreffenden Institutionen gilt. Beispiele dafür sind Wählerstimmen in der Politik, Beifall im Theater und Tore beim Fußball. Alle diese Dinge sind in ihrem Bereich bedeutsame primäre Zwischengüter. Sie müssen letztlich vom Sozialforscher beobachtet werden, damit er sie in seine Gleichung aufnehmen und im gegebenen Fall bestimmte Handlungen erklären oder prognostizieren kann. Bei der sozialen Definition der sozialen Produktionsfunktion sind allgemein zwei Dinge besonders wichtig: das (formelle) Recht und das (informelle) Prestige. *„Mit den Strukturen des Rechts und des Prestiges ist die institutionelle Tiefenstruktur einer Gesellschaft ... festgelegt. Das Handeln der Menschen muß unverstänlich bleiben, wenn man diese Tiefenstruktur, ihre Codes und Programme, die spezifischen primären Zwischengüter also, nicht kennt. Man würde übersehen, was den Menschen in einer bestimmten Gesellschaft, in einer bestimmten Gruppe, in einem bestimmten Teilbereich oder Milieu oder allgemein in einer bestimmten Situation eigentlich wichtig ist und wonach sie ihr Streben richten. Man würde buchstäblich nicht verstehen, was vor sich geht. Die Analyse der institutionellen und kulturellen Tiefenstrukturen und relevanten Codes und Programme, die Identifizierung der primären Zwischengüter also, ist daher stets der erste – und wohl auch wichtigste – Schritt bei einer jeden soziologischen Erklärung“* (ebd. 104). Esser kommt in der Analyse der Logik der Situation mit dieser Beschreibung gegebener sozialer Produktionsfunktionen sehr nahe an die Auffassung eines Rechtes als machtgestützten Konsenses von James Coleman (vgl. den folgenden Abschnitt 2.3.6.).

### Die Produktion der primären Zwischengüter

Das Leidige an den primären Zwischengütern ist, daß sie meist erst noch unter *„Einsatz von Talent, Zeit, und einer Reihe vieler anderer nicht-primärer Zwischengüter, die teilweise erst noch auf verschiedenen Märkten erworben werden“* (ebd. 105), produziert werden müssen. Diese Mittel zur Erzeugung der primären Zwischengüter nennt Esser indirekte Zwischengüter

und bezeichnet sie mit „X“. Da die Zeit als besonderes Gut immer dazugehört, bekommt sie einen eigenen Platzhalter „t“. Die dritte Produktionsfunktion lautet dann allgemein:

$$Z = h(X, t)$$

Um das Beispiel aus dem vorigen Abschnitt wieder aufzugreifen, sind X im Falle des Professors alle Ressourcen, die man zur Erzielung von „guter Lehre und Forschung“ verwenden kann. Das können z.B. sein: sein Wissen bzw. seine Kompetenz in seinem Fachbereich, seine Fähigkeit, Vorlesungen ohne langes Einarbeiten unterhaltsam und gehaltvoll durchzuführen, sein Organisationstalent, seine Kreativität, das ihm zur Verfügung stehende Budget usw.. Bei der Produktion der Zwischengüter bilden Knappheiten und relative Preise ein regulierendes Moment: Regeln müssen beachtet werden, Zeit und Geld wird gebraucht. Unser Professor wird sich bei seinen Bemühungen auch an den Leistungen und Gepflogenheiten seiner Kollegen orientieren. An einer Fakultät mit vielen Koryphäen wird er vielleicht mehr leisten müssen, um die gleiche Anerkennung seiner Kollegen und Studenten zu erhalten, als an einer Fakultät mit unbekannteren Wissenschaftlern. Allgemein kann man sagen, daß sich über solche objektiv vorliegenden relativen Knappheiten das Handeln der Menschen steuert. *„... mit der Änderung der Art und der damit verbundenen Kosten für die indirekten Zwischengüter ändern sich auch die Bestrebungen der Menschen: Sie interessieren sich jetzt für andere indirekte Zwischengüter als vorher, auch wenn die Wünsche nach bestimmten primären Zwischengütern und – natürlich – die Bedürfnisse der Menschen ganz und gar gleich bleiben. ... Kurz: Mit Knappheiten und mit den relativen Preisen der indirekten und der primären Zwischengüter ändern sich die Interessen und die Präferenzen der Menschen“* (ebd. 107). Schließlich zitiert Esser noch den Ähnliches ausdrückenden Satz bei Stigler/Becker (1996 [1977], 49): *„...that all changes in behavior are explained by changes in prices and incomes ...“*. Für Esser ein wichtiges Indiz für die Richtigkeit des folgenden, bedeutungsschweren Satzes: Das Sein bestimmt das Bewußtsein.<sup>58</sup>

Hier noch einmal eine ganz kurze Zusammenfassung der vorgestellten Funktionen und ihres Inhalts, die in dieser Form eine zeitlose Allgemeingültigkeit beanspruchen:

$$U = f(SW, PW)$$

Menschen streben nach sozialer Wertschätzung und physischem Wohlbefinden.

---

<sup>58</sup> Wir werden in Kap. 4 der vorl. Arbeit sehen, daß viele Präferenzen sich – wegen bestimmter anthropologischer Eigenschaften des Menschen – nur auf längst vergangene soziale Produktionsfunktionen zurückführen lassen. Vor diesem Hintergrund müßte man obigen Satz genauer formulieren: Das vergangene Sein bestimmt das jetzige Bewußtsein.

$SW, PW = g(Z)$

Um diese Oberziele zu erlangen, müssen sie bestimmte Güter herstellen, die ihnen von ihrer sozialen Umwelt mehr oder weniger vorgeschrieben werden.

$Z = h(X, t)$

Um diese Güter herzustellen, brauchen die Menschen vor allem gewisse Fähigkeiten (Talent) und Zeit.

### Anmerkungen zu sozialen Produktionsfunktionen

Soziale Produktionsfunktionen bzw. die sie bedingenden kulturellen Tiefenstrukturen einer Gesellschaft können sich natürlich ändern und sie tun es auch ständig<sup>59</sup>. Moden und Trends sind im Grunde kurzfristige und meist auf bestimmte soziale Milieus beschränkte soziale Produktionsfunktionen. Soziale Anerkennung widerfährt einem in solchen Cliques nur bei „richtiger“ Bekleidung, Gehabe, sprachlichem Ausdruck und was sonst gerade angesagt ist. Auch moralische Setzungen wie der Dekalog verkörpern soziale Produktionsfunktionen, allerdings fordern sie einen Absolutheitsanspruch ein: sie sollen für alle Zeiten und Orte gelten. Bei Alasdair MacIntyres Reformulierung des Tugendbegriffs (vgl. Abschnitt 3.1.2.) ist es etwas anders: er fordert eine Identifikation der Akteure mit den von ihrer sozialen Umwelt geforderten primären Zwischengütern. Der Professor bei A. MacIntyre strebt also gerade nicht nach guter Lehre und Forschung, um dafür Gehalt und Anerkennung zu erlangen, sondern gute Lehre und Forschung soll zu seinem intrinsischen Bedürfnis werden. Was gute Lehre und Forschung ist, wird in MacIntyres Sichtweise auch nicht immer wieder neu von Kollegen und Studenten „bestimmt“, sondern ist durch ehernen Maßstäbe festgelegt.

Wie schon angedeutet, liegt die Schwäche der Konzeptes der sozialen Produktionsfunktionen m. E. in einer Unterstellung eines überbordenden Opportunismus der Individuen. Diese Kritik darf allerdings nicht als „normativ“ mißverstanden werden. Nehmen wir das Beispiel des Universitätsbetriebes im dritten Reich: Die Maßstäbe für gute Lehre und Forschung waren auf einmal andere als früher. Das Konzept der sozialen Produktionsfunktionen muß davon ausgehen, daß Professoren sich schnell „anpassen“. Tatsächlich war das ja auch in vielen Fällen der Fall. Aber es gab auch (zum Glück!) viele Hochschullehrer, die emigrierten oder sich sonstwie den neuen Maßstäben entzogen. Doch hier geht es mir nicht um normative Fragen, sondern nur um die empirische Angemessenheit bzw. „Wahrheit“ einer Handlungstheorie. Allein die Tatsache, daß sich viele Menschen nicht um „neue“ soziale Produktionsfunktionen sche-

---

<sup>59</sup> In einem Exkurs zu Kapitel 3 werden wir sehen, daß selbst wissenschaftliche Theorien wie die Nutzentheorie durch ihre Popularisierung auf bestehende soziale Produktionsfunktionen verändernd einwirken können.

ren<sup>60</sup> oder gar versuchen, sich ihnen zu widersetzen, läßt die Vermutung aufkommen, daß hier irgend etwas übersehen wird. Darum wird es in den Kapiteln 3 und 4 gehen.

### 2.3.6. Recht als Konsens

Ein Recht oder auch eine Norm ist für Coleman (1991, 56ff.) ein machtgestützter Konsens von Akteuren eines Systems. Rechte und Normen sind also – wie eine soziale Produktionsfunktion oder die Bedeutung eines Begriffes – Eigenschaften des Systems, der Makroebene (Coleman 1991, 315) oder Kollektivs und nicht des Individuums.

#### Recht als machtgestützter Konsens<sup>61</sup>

Coleman versteht Rechte in erster Linie als Rechte, bestimmte Handlungen ausführen zu dürfen. Sogenannte Handlungsrechte schließen Eigentumsrechte, Benutzungsrechte, Verbrauchsrechte und Verfügungsrechte ein. Die Vorstellung eines Handlungsrechtes ist – je nach Bedarf – sowohl präziser als die Vorstellung von dem Besitz eines physikalischen Gutes, denn nicht alles, was man besitzt, darf man auch gebrauchen, und darauf kommt es meistens an; als auch allgemeiner, denn jeder Besitz eines Gutes kann mit dem Begriff des Handlungsrechtes (z.B. völlige Verfügungsgewalt) beschrieben werden. Ein einfaches Beispiel hierzu: Wer im Besitz eines Automobils ist, ist nicht notwendigerweise im Besitz des Rechtes, dieses Fahrzeug zu führen. Selbst ein gültiger Führerschein ist dafür noch keine Gewähr, denn es muß auch noch amtlich zugelassen sein. Diese Spitzfindigkeiten machen auf eine im Verhältnis zum Gemeinten unscharfe Verwendung von Begriffen im Alltag aufmerksam und zeigen, daß in alltäglichen Situationen ständig Rechte in Anspruch genommen oder aberkannt werden. Man meint "Recht", spricht aber von Besitz. So ist mit der Frage "Hast du ein Auto?" meistens gemeint: "Steht ein fahrbereites Auto in unmittelbarer Nähe deines Aufenthaltsortes und hast du zur Zeit das Recht, dieses Fahrzeug zu benutzen?" Coleman faßt zusammen: *"Somit ist es begrifflich korrekt und häufig nützlich, sich das, was erworben oder aufgegeben wird, als Handlungsrecht vorzustellen, obwohl es im Falle gewisser Güter umständlich ist"* (Coleman 1991, 61).

Ein Recht ist für Coleman ein machtgestützter Konsens, der in vielen Fällen auch in Form von Gesetzen formuliert ist. Definitionsprobleme tauchen dagegen bei Rechten auf, die nicht gesetzlich abgesichert sind. Als Beispiele wäre die Frage zu nennen, ob eine bestimmte Person zu einer bestimmten Zeit an einem bestimmten Ort das Recht hat, zu rauchen; oder ob ein

---

<sup>60</sup> Z.B. sind viele Menschen der ehemaligen DDR den sozialistischen Grundsätzen treu geblieben.

<sup>61</sup> Eine ausführlichere Auseinandersetzung mit Colemans Rechtsbegriff findet sich in Lambert (1997, 41ff.).

Recht besteht, in einem Restaurant ein Glas Wasser zu erhalten, wenn man eine Mahlzeit bestellt (ebd. 62). Anhand des Beispiels zweier Personen, ein Raucher und ein Nichtraucher, die sich in einem geschlossenen Raum befinden, spielt Coleman theoretische Möglichkeiten bezüglich der Sichtweise der Rechte des Rauchers und des Nichtrauchers sowie der daraus möglicherweise resultierenden Handlungen durch. Bei diesem Beispiel des Rauchens meint Coleman, man könne sagen, ein Akteur habe das Recht, eine Handlung auszuführen, wenn alle, die davon betroffen sind, sie ohne Einwand hinnehmen. Bei der Verallgemeinerung dieser Überlegung wird die Eigenschaft von "Recht" als soziales Gebilde, das nur unter einem hohen Grad an Konsens existieren kann, deutlich: *"Wenn alle Akteure, die von einer Handlung betroffen werden, darin übereinstimmen, wer das Recht besitzen soll, zu entscheiden, ob die Handlung vollzogen wird, existiert ein Recht. Wenn sie es nicht tun, ist das Recht strittig"* (Coleman 1991, 68).

Aber ist ein Recht nach dieser Auffassung nicht immer strittig? Es gibt doch immer ein paar Akteure, die „dagegen“ sind. Liegt ein Recht, wenn es strittig ist, nach der vorigen Definition nun vor oder nicht?<sup>62</sup> Coleman kann diese Unklarheit wiederum beheben, indem er für „alle Akteure“ die Konstruktion „eine Menge relevanter anderer Akteure“ setzt: *"Wenn man davon spricht, daß ein Akteur das Recht besitzt, eine bestimmte Handlung auszuführen, heißt dies gleichzeitig, daß eine Menge relevanter anderer Akteure darin übereinstimmen, daß der Akteur dieses Recht behauptet"* (Coleman 1991, 71). Die relevanten Akteure wiederum sind *„diejenigen, die zusammen die Macht haben, dem Recht Wirksamkeit zu verleihen. ... [Diese Definition] lokalisiert den Ursprung der Rechte in der Macht. Die Macht selber kann durch die vorher bestehende Existenz anderer Rechte eingeschränkt werden"* (ebd. 73f.). Was Coleman hier mit „Macht“ bezeichnet, wird im Konzept der sozialen Produktionsfunktionen mit Definitionsmacht umschrieben. Die Gesamtheit aller in einer Gesellschaft vorliegenden relevanten Rechte im Sinne Colemans wird im Konzept der sozialen Produktionsfunktionen als Verfassung bzw. *„institutionelle Tiefenstruktur einer Gesellschaft“* (Esser 1999, 104) bezeichnet.

### Der überindividuelle Charakter von Colemans Rechtsbegriff

Colemans Konzeption von Rechten löste einige Irritationen aus: Ein Recht ließe sich nicht hinreichend durch Anerkennung oder Billigung einer Handlung durch andere oder durch das Kollektiv beschreiben. Die Legitimation eines Rechtes hänge nicht davon ab, ob andere Akteure es akzeptierten oder nicht. Ein Recht sei immer mehr als nur eine Ressource, sondern etwas Überdauerndes, das man nicht wie eine Ressource "von heute auf morgen" gewinnen oder verlieren könne (Demeulenaere 1994, 409).

---

<sup>62</sup> Vgl. Kappelhoff 1992, 232

Diese Kritik übersieht den überindividuellen Charakter der Rechtsdefinition Colemans als ihre zentrale Eigenschaft. Es geht nicht um subjektive Vorstellungen eines einzelnen, sondern um mehr oder weniger geteilte Vorstellungen eines Kollektivs. *"Anders ausgedrückt, ein Recht ist überindividuell, indem es außerhalb der Vorstellungen einer einzelnen Person existiert (außer bei dem Spezialfall, in dem nur eine einzige Person relevant ist), ..."* (Coleman 1993, 221, Übersetzung KDL). Das folgende Zitat verdeutlicht den Konsenscharakter von Colemans Rechtsbegriff sehr gut (ebd. 222, Übersetzung KDL): *"Stellen sie sich einen Seminarraum vor, wo die Teilnehmer übereinkommen, daß Raucher das Recht haben zu rauchen, falls sie es wünschen. Nehmen wir an, zwei Mitglieder des Seminars versäumen ein Treffen, einer davon ein Raucher, der andere nicht. Während ihrer Abwesenheit diskutieren die Mitglieder des Seminars und kommen zu der Übereinkunft, daß dieses Recht falsch ist und durch ein anderes Recht ersetzt werden sollte: Jetzt haben die Nichtraucher das Recht, zu bestimmen, ob und wann Rauchen stattfinden darf. Die beiden Abwesenden kommen zurück und einer von ihnen hat während seiner Abwesenheit ein Recht verloren und einer hat ein Recht hinzugewonnen und sie wissen nicht einmal um die Veränderung"*.

Es sollte deutlich geworden sein, daß ein Recht, wie es Coleman definiert, lediglich in den gemeinsamen Vorstellungen der Akteure eines Systems zum Ausdruck kommt und dennoch von den Vorstellungen einzelner Akteure unabhängig ist. Die Parallelen zur sprachphilosophischen Auffassung institutioneller Tatsachen von John Searle (1983, 78ff., vgl. auch den Abschnitt „Exkurs über Sprache“ in der vorl. Arbeit) sind unübersehbar.

### **3. Handlungstheorie zwischen Kommunitarismus und Rational Choice: diachrone, subjektive Merkmale der Situation**

In diesem Kapitel geht es um Handlungen, deren Eigenart mit einem Konzept einer Situationslogik (Popper 1992, 123) allein nicht vollständig erfaßt werden können. Es handelt sich dabei um „moralische Handlungen“, die nicht an Konsequenzen orientiert sind, so, wie sie in Abschnitt 2.2. definiert wurden. Es ist die „Dimension des Sozialen“, die eine Nutzentheorie nie erfassen könne, wie Vertreter der „klassischen“ Soziologie immer wieder betonen (Berger 1999, 309). Um die hinter diesen Handlungen liegende Motivation zu verstehen, muß man die Perspektive der betreffenden Akteure einnehmen, was aber auch bedeutet, daß man ihre individuelle Vergangenheit, die oft für ganze Gruppen typisch ist, nicht ausblenden kann. Deshalb geht es hier um diachrone, subjektive Merkmale der Situation. Dies trifft allerdings nicht – um das schon vorweg zu nehmen – auf die Konzepte von M. Baumann und R. Frank zu. Diese Autoren beanspruchen zwar, moralisches Verhalten zu erklären. Wie wir jedoch sehen werden, halten sie letztlich doch an einer objektivierenden Sichtweise fest („moralische Handlungen zahlen sich immer aus und sind deshalb nützlich“) und verfehlen damit das besondere Kriterium der Motivation „moralischer Handlungen“, wie es Kommunitaristen und „klassische“ Soziologen annehmen und es in Abschnitt 2.2. der vorl. Arbeit vorgestellt wurde.

#### **3.1. Handlungstheorie aus der Sicht kommunitaristischer Autoren**

Bei den folgenden Darstellungen der Überlegungen von A. Etzioni, A. MacIntyre und C. Taylor geht es um die typische Sichtweise einer Handlungstheorie, wie sie Kommunitaristen und im Grunde auch die klassische Soziologie in der Tradition Emile Durkheims vertreten. Es geht um ein an geltenden Normen bzw. der herrschenden Moral und nicht an seinen Konsequenzen orientiertes Tun, wie es in Abschnitt 2.2. als „moralisches Handeln“ beschrieben wurde. Bei MacIntyre liegt der Schwerpunkt in der Zugehörigkeit und Eingebundenheit von Personen in gegebene soziale Zusammenhänge, die feste Rollenerwartungen vorgeben, die es zu erfüllen gilt. C. Taylors Hauptthema ist die Identitätsbildung durch Gewebe des sprachlichen Austauschs, die mit starken Wertungen untrennbar verknüpft ist. Allein A. Etzioni deutet an, daß seine normativ-affektiven Faktoren etwas mit Sozialisation und Konditionierungsprozessen zu tun haben. Die Strategie der vorliegenden Arbeit ist es, mit eben solchen lerntheoretischen Konzepten die von allen drei Autoren beschriebenen Phänomene, die stets die subjektive Sichtweise von Individuen betreffen, zu rekonstruieren und somit einer befriedigenden Erklärung zuzuführen. Zwei Punkte möchte ich dabei nochmals hervorheben bzw. hier schon vorwegnehmen: a) Moral bedeutet – wie in Abschnitt 2.2. definiert – immer Gruppenmoral, wobei ein moralischer Realismus, wie ihn C. Taylor vertritt, strikt abgelehnt wird und b) das

erklärende handlungs- bzw. verhaltenstheoretische Prinzip, mit dem ich die von Kommunitaristen vorgestellten moralischen Handlungsmotivationen zu rekonstruieren versuche, ist das Assoziationsprinzip der Lerntheorie, welches in 4.2. und 4.5. vorgestellt wird und durchaus nicht im Widerspruch zur Nutzentheorie steht.

### 3.1.1. Amitai Etzionis normativ-affektive Faktoren

Das neoklassische Paradigma – wie Etzioni das, was wir hier immer mit Rational Choice bezeichnen, nennt – kenne keine wirkliche Unterscheidung zwischen moralischem und lustorientiertem Verhalten (Etzioni 1994, 82ff.). Nach Etzioni ist dagegen die Unterscheidung eines Gefühls von Vergnügen und eines Gefühls der Genugtuung fruchtbar für Zwecke der Erklärung, für die Theoriebildung und für die Entwicklung politischer Strategien. Er sieht sich hierbei in der Tradition von Adam Smith, der die zwei – vielen widersprüchlich erscheinenden – Werke „Wohlstand der Nationen“ und „Theorie der moralischen Gefühle“ veröffentlichte, wobei Etzionis Ansichten dem zuletzt genannten Werk eindeutig näher stehen. Etzioni favorisiert ein Bild des Menschen mit einer in zwei Ichs gespaltenen Persönlichkeit, die zeitweise zueinander in Widerspruch stehen. Er stellt eine Reihe von Ideen und Konzepten von Ökonomen vor, um zu zeigen, daß alle diese Autoren auf Probleme gestoßen seien bei dem Versuch, diese beiden Arten von Nutzen auf eine Art zu reduzieren. Nach Etzionis These verfolgen Menschen mehr als nur einen singulären Nutzen, wobei er moralische und lustorientierte Präferenzen als qualitativ verschieden ansieht (ebd. 140).

#### Die Internalisierung von Werten

Weil viele moralische Handlungen, wie z.B. der Verzicht auf vorehelichen Geschlechtsverkehr oder das Fasten im Ramadan, auf der Ablehnung von Vergnügen beruhen, könnten es – so Etzioni – keine lustmaximierenden Handlungen sein. Menschen, die ihre moralische Pflicht getan hätten, würden zwar eine gewisse Genugtuung empfinden, diese könne allerdings nicht mit Befriedigung, die durch die Erfüllung von Trieben erreicht werde, verglichen werden (ebd. 97f). Eine wesentliche Eigenschaft, die moralische Verpflichtungen von lustvollen Handlungen unterscheidet, sei die Tatsache, daß Werte internalisiert sind. In Anlehnung an Lawrence Kohlberg beschreibt Etzioni Internalisierung als Ergebnis eines Lernprozesses, welches dazu führt, daß sich Personen in Situationen, die frei von Überwachung und Sanktion sind, dennoch regelentsprechend verhalten. *„Kurz gesagt, die Internalisierung moralischer Werte verwandelt Zwänge in Präferenzen“* (ebd. 99). „Neoklassische Psychologen“ leugnen, so Etzioni, das Phänomen der Internalisierung und seien der Ansicht, daß Menschen kühl kalkulierend auf ihre momentane Situation reagierten. Für Etzioni ist diese Sichtweise unrealistisch, denn ohne internalisierte Werte würden z.B. Beschäftigte ohne Überwachung sofort

die Arbeit niederlegen. Internalisierte Zwänge seien als ein integraler Bestandteil der Persönlichkeit anzusehen. Zu der Frage, wie es denn zur Internalisierung komme, macht Etzioni die Angabe, daß mehr als „nur“ Konditionierungsprozesse dahinterstünden, weil internalisierte Verhaltensrichtlinien für eine Vielzahl von Situationen generalisiert würden, die oft anders seien als die, in denen das Individuum konditioniert wurde (ebd. 102). Aus der Gegenüberstellung von Moral und Vergnügen zieht Etzioni das Fazit, daß Personen von zwei Motiven beeinflußt werden: sowohl von dem Verlangen nach persönlicher Lust als auch nach moralischer Pflichterfüllung und daß „... große Unterschiede im Bezug auf das Ausmaß bestehen, in dem jeder dieser beiden Arten von Faktoren unter verschiedenen historischen und gesellschaftlichen Bedingungen und für verschiedene Persönlichkeiten unter den selben Bedingungen wirken. Daher ist die Untersuchung der Dynamik jener Kräfte, die beide Faktoren prägen, sowie die Studie ihrer relativen Größe die grundlegende Basis für eine gültige Verhaltens- und Gesellschaftstheorie ...“ (ebd. 128).

Die Schlußfolgerungen der vorliegenden Arbeit kommen den Überlegungen Etzionis in diesem Punkt recht nahe. In Abschnitt 4.5. wird eine Gegenüberstellung sozialstruktureller Bedingungen vorgestellt werden, der eine ganz ähnliche Unterscheidung zugrunde liegt. Auch bezüglich der Annahme der Internalisierung von Normen und Werten herrscht Übereinstimmung mit der hier vertretenen Auffassung. Ebenso ist der Präzisierung Etzionis, Zwänge seien Teil der Persönlichkeit und würden durch Internalisierung in Präferenzen verwandelt, vorbehaltlos zuzustimmen. Dies ist grundsätzlich auch die Position einer konsequent verfolgten SEU-Theorie (vgl. 4.4.). Nicht ganz nachvollziehbar ist hingegen Etzionis Weigerung, die Internalisierung von moralischen Werten (gänzlich) auf Konditionierungsprozesse zurückzuführen. Natürlich ist das auch davon abhängig, wie weit man den Begriff „Konditionierung“ faßt. Die von Etzioni vorgelegte Begründung, die subjektive Generalisierung von moralischen Situationen würde aus dem Erklärungsbereich der Lerntheorie herausfallen, ist schwach, denn Reizgeneralisierung und Reizdifferenzierung sind empirisch und theoretisch gut ausgearbeitete Konzepte der Lerntheorie (vgl. auch 4.2.). Ich vermute einen anderen Grund, warum Etzioni Konditionierungsprozesse als alleinige Erklärung für die Internalisierung von Normen ablehnt: Etzionis Definition von Moral, die ja, wie wir in Abschnitt 2.2. sahen, normative Elemente besitzt, steht in Widerspruch zu einer vollständigen Akzeptanz von Konditionierungsprozessen, denn diese implizieren keinerlei Einschränkung bezüglich der Art konditionierbarer Inhalte: Der überzeugte Rassist, der sich – vielleicht seit seiner Geburt – in einem rassistischen Milieu bewegt und dessen Bezugspersonen diese Einstellungen teilen, handelt aus der Sicht des Behaviorismus genauso „moralisch“ wie der überzeugte Christ. Dies ist vermutlich der Grund für die Reserviertheit Etzionis und anderer Kommunitaristen gegenüber Sozialisationseffekten.

### Der moralische Damm

Etzioni will zeigen, daß das Verhalten von Individuen, die danach streben, ihren moralischen Grundsätzen gerecht zu werden, systematisch verschieden ist von einem Verhalten, das auf Lustgewinn abzielt (Etzioni 1994, 135ff.). Etzioni bringt das Konzept der Transaktionskosten mit dem Phänomen der Trägheit durch moralische Grundsätze in Zusammenhang. Er nimmt

an, daß moralische Grundsätze dazu führen, einem einmal eingeschlagenen Kurs auch unter veränderten Umweltbedingungen treu zu bleiben und somit die Transaktionskosten einer Verhaltensänderung zu erhöhen. Auf Veränderungen der Umwelt, also auf neue Opportunitäten, würde nicht entsprechend schnell reagiert, wie es eine Theorie der rationalen Wahl vorhersage. Etzioni stellt folgende Hypothese auf: *„Je höher die moralischen Ansprüche sind, umso höher müssen die Erträge sein, um das Individuum dazu zu bringen, seine impliziten Verträge angesichts veränderter ökonomischer Bedingungen, die eine solche Vertragsverletzung fördern, zu brechen“* (ebd. 137). Für einen moralischen Menschen muß demnach ein bestimmter Schwellenwert an Ertrag überschritten werden, bevor er sein Verhalten ändert. Aus der Höhe dieses Wertes kann man nach Etzioni auf die Stärke des moralischen Handlungsprinzips in einer Person rückschließen (ebd.). Etzioni spricht von einem Schwelleneffekt bei mit moralischen Überlegungen belasteten Entscheidungen und verdeutlicht das mit dem Beispiel einer Jungfrau in einem konservativen moralischen Milieu: hat sie einmal ihre Unschuld verloren (ohne es verheimlichen zu können), kann sie ihren alten Status nicht mehr herstellen, was dazu führen kann, daß zukünftige diesbezügliche Entscheidungen einen niedrigeren Schwellenwert haben. Das zweite Mal wird sie sich schon nicht mehr so zieren. Die Bedeutung der Handlung „Geschlechtsverkehr“ wird geringer (ebd. 151).

Nach Etzioni streben Menschen danach, ein Gleichgewicht herzustellen zwischen ihren moralischen Ansprüchen und ihrem Lustgewinn: einen empirischen Hinweis darauf sieht er in der Tatsache, daß die meisten Menschen eine Mischung aus Arbeit und Freizeit der Nur-Freizeit vorziehen, wobei er Arbeit mit „moralisch handeln“ und Freizeit mit „Wohlbefinden“ in Zusammenhang bringt (ebd. 164). Etzioni ergänzt seine Überlegung mit der Hypothese, daß das „Mischungsverhältnis“ von hedonistischem und moralischem Verhalten gesellschaftsabhängig sei (ebd. 166). *„Obwohl zu erwarten ist, daß die gesuchte Kombination sich im Laufe der Zeit und in verschiedenen sozialen Umfeldern verändert, glauben wir, daß (1) beide Elemente immer in durchaus bedeutsamer Menge präsent sind, und daß (2) sowohl die Erklärbarkeit als auch die Prognostizierbarkeit individuellen Verhaltens sowie seiner Aggregation stark gesteigert werden können, wenn die das Gleichgewicht verändernden Faktoren einmal verstanden sind“* (ebd. 167).

Die Überlegung Etzionis, das „Mischungsverhältnis“ von hedonistischem und moralischem Verhalten sei gesellschaftsabhängig, ist sehr interessant. Der Schlüssel zu einem besseren Verständnis dieses Phänomens – vorausgesetzt es ist tatsächlich so – liegt aber möglicherweise innerhalb der Nutzentheorie, d.h. die Nutzentheorie selbst kann am besten erklären, wo sie nur eingeschränkt gilt: in kleinen, hoch integrierten Gemeinschaften ist das Handeln nach dem Rational Choice Prinzip erschwert, weil kaum Wahlmöglichkeiten existieren und ein hohes Kontroll- und Sanktionspotential der sozialen Umwelt vorherrscht. Oft bleibt als einzige „Wahl“ die Entscheidung zur Abwanderung, welche aber in der Regel größte Risiken birgt. Die moderne Welt schafft allerdings mit ihren leistungsstarken Transport- und Kommunikationsmitteln Voraussetzungen, die die Existenz von derartigen nach innen hoch

integriert und nach außen abgeschotteten Gesellschaftstypen immer unwahrscheinlicher und schwieriger macht. In moderen, individualisierten, großen Gesellschaften ist dagegen – so die hier vertretene Hypothese – mit einem größeren Anteil hedonistischen Verhaltens, wie es Etzioni nennt, zu rechnen.

### Normativ-affektive Faktoren

Der Homo oeconomicus kann nach Etzioni (1994, 173 ff.) als Nachfahre des aufgeklärten Menschen bezeichnet werden. Er kennt keine Vorurteile und Befangenheiten, ist hedonistisch und egozentrisch, asozial und bar jedes Affekts. Etzioni betont die positive Rolle von Affekten und nimmt an, daß Menschen affektiv-normativ (im folgenden N/A-Faktoren genannt) handeln. Er warnt vor sehr weiten und damit tautologischen Definitionen von Rationalität. Etzionis Definition von Rationalität ist enger und deshalb fallen viele Handlungen heraus, die er dann auf N/A-Faktoren zurückführen kann.

Etzioni formuliert zwei Thesen:

- a) Der Großteil aller von Menschen getroffenen Entscheidungen und Handlungen beruht auf normativ-affektiven Erwägungen und
- b) dort, wo logisch-empirische Erwägungen vorherrschen, sind diese selbst von N/A-Faktoren definiert<sup>63</sup> (ebd. 180).

Etzioni will ein einfaches und sparsames Handlungskonzept erstellen, das diese „Tatsache“ berücksichtigt. Demnach determinieren N/A Faktoren (ebd. 181)

- die Art und die Menge der gesammelten Informationen (selektive Wahrnehmung),
- die Art der Informationsverarbeitung (Interpretation),
- die Schlüsse, die gezogen werden
- die Optionen, die in Betracht gezogen werden und
- die Optionen, die gewählt werden.

Dies gelte insbesondere für den Ausschluß von Optionen: Bestimmte Möglichkeiten würden erst gar nicht in Betracht gezogen und seien tabu, weil das Bewußtsein blockiert sei. N/A-Faktoren seien mehr als zusätzliche externe Restriktionen, weil sie internalisiert und dadurch Teil der Persönlichkeit wurden. Versuche (z.B. von Fishbein & Ajzen 1975), diese Restriktionen zu externalisieren und anzunehmen, daß sich Akteure dieser Faktoren bewußt seien und ihnen auf berechnende Weise begegneten, sind für Etzioni nicht überzeugend, da er davon ausgeht, daß diese Faktoren *„sehr oft internalisiert sind, d.h. daß sie von der betreffenden Person absorbiert wurden und das innere Selbst prägen (...) Wenn der Prozeß abgeschlossen ist, sind die Werte und Emotionen zumindest teilweise Ausdruck dessen, was die Person glaubt, fühlt, vorzieht und sucht – nicht etwas, was die Person als extern betrachtet“* (ebd. 191f.). Etzioni stellt des weiteren eine Reihe von Untersuchungen vor, die zeigen, daß Affekte

---

<sup>63</sup> Dies ist wieder der Punkt, auf den insbesondere die klassische Soziologie immer wieder aufmerksam macht (Berger 1999, 319) und der auch von A. MacIntyre (1987, 50) indirekt angeschnitten wird (vgl. Abschnitt 3.1.2. der vorl. Arbeit).

und Gemütslagen die Wahrnehmung präjudizieren und das logische Denken behindern (ebd. 195 ff.). Informationen im Widerspruch zu moralischen Überzeugungen könnten möglicherweise nicht aufgenommen und damit nicht verarbeitet werden (202).

Etzioni erwähnt das Phänomen der Zielverschiebung, wobei es zu einer Vorherrschaft der Mittel über die Zwecke komme: Milliardäre arbeiteten sich zum Krüppel, um ihr Einkommen zu vermehren und Familienväter zerstörten aus dem gleichen Grund ihr Familienleben, indem sie es finanziell absichern wollten (ebd. 203). Etzioni nennt noch eine ganze Reihe weiterer Phänomene, die mit einem Rational Choice Ansatz schwer zu erklären sind und die üblicherweise „Anomalien“ genannt werden. Damit will Etzioni zum Ausdruck bringen, daß eine Integration dieser Phänomene in ein neoklassisches Konzept nicht möglich ist, wie es seine Vertreter behaupten. Etzioni weist den gern gezogenen Vergleich der Nutzentheorie mit der „reibunglosen, schiefen Ebene“ beim Fallgesetz zurück: N/A-Faktoren könnten nicht analog zu einem weiteren Reibungsfaktor beim Fallgesetz in das Gesetz der individuellen Nutzenmaximierung integriert werden. Nach Etzioni müssen die normativ-affektiven Faktoren im Rahmen einer Handlungstheorie getrennt untersucht werden.

Etzioni ist zuzustimmen bei der Betonung der Internalisierung von Werten, aber seine Weigerung, sie in ihrer Wirkung bzw. bezüglich ihrer Herkunft auf externe Restriktionen zu reduzieren, ist unverständlich, denn alle internalisierten Werte waren ja einmal externe Restriktionen – nämlich Belohnungen und Bestrafungen in der Lebensgeschichte derjenigen Personen, die diese Werte heute als ihre eigenen empfinden. Hier scheint ein Mißverständnis vorzuliegen. Das Phänomen der Zielverschiebung zu den Mitteln kann durch das Wirken sekundärer Verstärker mit den Konzepten der Lerntheorie durchaus in einen nutzentheoretischen Ansatz integriert werden (vgl. Abschnitt 4.2). Zur grundsätzlichen Frage, ob Phänomene, die Etzioni N/A-Faktoren nennt, nutzentheoretisch erklärt werden können oder nicht, ist folgendes zu sagen: Mit Hilfe der SEU-Theorie kann man alle diese Phänomene auf individuelle Präferenzänderungen, psychische Kosten oder interne Sanktionen zurückführen. Damit ist das Problem aber noch nicht gelöst, sondern nur auf Präferenzbildungs- und damit Internalisierungsprozesse verschoben. Diese müssen ihrerseits aber wieder nutzentheoretisch erklärt werden können, will die Nutzentheorie ihren Absolutheitsanspruch erfolgreich behaupten (Coleman 1992, 251 bzw. Abschnitt 3.2.3. der vorl. Arbeit).

### 3.1.2. Alasdair MacIntyres Reformulierung des Tugendbegriffs

Die Hauptaussage von Alasdair MacIntyres Hauptwerk „After Virtue“ lautet in toto: nur die Ablehnung des Ethos der modernen Welt (damit ist der liberale Individualismus gemeint, KDL) liefert uns einen rational und moralisch vertretbaren Standpunkt, von dem aus man urteilen und handeln kann (MacIntyre 1987, 10). In MacIntyres Argumentation ist „Moral“ immer an einen sozialen Kontext gebunden. Damit wird moralisches Handeln untrennbar an

Internalisierungsprozesse gekoppelt, auch wenn MacIntyre diesen Begriff nicht verwendet, womöglich weil damit ein individualistisches Element eingeführt und der ihm so wichtige soziale Kontext nicht unverrückbar im Zentrum der Analyse stehen würde. MacIntyres Auffassung von Moral steht im Einklang mit der in Abschnitt 2.2. eingeführten allgemeinen Definition von Moral, die moralisches Handeln von Handlungen aus Opportunitätsabwägungen (Klugheitshandeln) abgrenzt. Auf das Rechtfertigungsproblem der modernen Moralphilosophie hinweisend geht MacIntyre davon aus, daß eine Etablierung moralischen Handelns (anders ausgedrückt: eine dauerhafte Internalisierung der sozialen Umwelt) nur über eine teleologische Auffassung vom Wesen des Menschen von statten gehen kann. Deshalb stemmt er sich gegen den von David Hume (1711-1776) postulierten logischen Fehlschluß der Ableitung von Soll-Aussagen aus Ist-Aussagen, der eine zentrale Errungenschaft der Aufklärung darstellt. MacIntyres Ansinnen mag aussichtslos scheinen – seine ausgeklügelte Argumentation sowie die überaus große interdisziplinäre Beachtung, die sein hier behandeltes Hauptwerk „After Virtue“ (1987, zuerst 1981) gefunden hat, sind Grund genug, sich ausführlicher mit seiner Auffassung auseinanderzusetzen.

### Der Kontext der Moral

Nach MacIntyre braucht jede Moral einen sozialen Kontext. Geht dieser Kontext verloren, wird die Moral sinnlos und unbegründbar. Um diesen Gedankengang zu verdeutlichen, präsentiert MacIntyre folgendes Gedankenexperiment: Stellen wir uns vor, eine Katastrophe hätte die Naturwissenschaften mit all ihren Errungenschaften zerstört (MacIntyre 1987, 13f.). So könnten z.B. Wissenschaftlern verheerende Umweltpannen nachgesagt werden, wodurch es zu Unruhen kommt, bei denen Labors niedergebrannt, Physiker gelyncht und Bücher und Geräte vernichtet werden. Eine politische Bewegung des Nicht-Wissens kommt an die Macht, die naturwissenschaftlichen Unterricht an Schulen und Universitäten abschafft und die noch lebenden Wissenschaftler kaltstellt. Nach einiger Zeit setzt eine Gegenströmung ein: die „alten“ Wissenschaften sollen wiederbelebt werden, aber das Interpretieren der noch übrig gebliebenen Fragmente ergibt keinen rechten Sinn mehr: Ehemals genau definierte Begriffe wie Neutrino, Masse oder Atomgewicht werden miteinander verknüpft, ihrer Anwendung haftet ein Element der Beliebigkeit und Willkür an. Die Sprache der Naturwissenschaft befindet sich in einem Zustand erheblicher Verwahrlosung. Genau so stellt sich das MacIntyre mit der Sprache der Moral in unserer realen Welt heute vor: wir besitzen „...*nur noch Bruchstücke eines Begriffsschemas, Teile ohne Bezug zu jenem Kontext, der ihnen ihre Bedeutung verliehen hat*“ (ebd. 15).

Der Analogieschluß, den MacIntyre hier zieht, ist allerdings kaum haltbar, denn er vergleicht Dokumentationen realer Tatsachen physischer Art (die Unterlagen naturwissenschaftlicher Forschung) mit institutionellen Tatsachen, die den Regeln der Sprache und damit auch den Auffassungen von Moral zugrunde liegen. Allgemein anerkannte naturwissenschaftliche Erkenntnisse – besonders wenn sie in

den Sprachgebrauch Eingang gefunden haben – sind zwar sicher immer auch institutionelle Tatsachen, nie aber umgekehrt: Die Regeln des Sprachgebrauchs können nicht auf naturwissenschaftliche Erkenntnisse reduziert werden (vgl. Searle 1983, 79 oder den „Exkurs über Sprache“ in Kap. 2 der vorl. Arbeit).

Die Katastrophe, die nach MacIntyre über die Sprache der Moral gekommen ist, war allerdings nicht als solche erkennbar. Sie war kein ins Auge springendes, einschneidendes Ereignis, sondern ein sich lange hinziehender, komplexer und nur schwer erkennbarer Prozeß. Um dies zu verdeutlichen, will MacIntyre uns zunächst die heutige Sprache der Moral kritisch vor Augen führen, um ihr dann später aristotelische Vorstellungen, die MacIntyre favorisiert, gegenüber zu stellen.

### Das Wesen moralischer Meinungsunterschiede heute

Nach MacIntyre kann bei heutigen moralischen Debatten prinzipiell keine Übereinstimmung erzielt werden. Schauen wir uns eines der Beispiele, die MacIntyre anführt, an. Es geht um die Frage der Abtreibung. MacIntyre beschreibt drei Positionen mit ihren jeweiligen Argumentationsketten (MacIntyre 1987, 24f.):

- a) Die eines Liberalen mit einem Rechtsbegriff, der Lockesche Antezedenzen hat und das Recht auf Selbstbestimmung über den eigenen Körper betont. Diese Position würde einer abtreibenden Mutter keine Hindernisse in den Weg stellen.
- b) Eine Argumentation in der Tradition Kants, die in der Abtreibung eine Verletzung des kategorischen Imperatives sieht („ich kann nicht gewollt haben, daß meine Mutter mich abgetrieben hätte, weil ich dann nicht existieren würde“), sie aber aufgrund der Wichtigkeit einer individuellen Gewissensentscheidung nicht gesetzlich verbieten will, und
- c) die Position einer thomistischen<sup>64</sup> Anrufung des Sittengesetzes, in der Abtreibung in erster Linie als ein schwer zu verurteilender Mord angesehen wird. Diese Position würde Abtreibung verbieten und unter Strafe stellen. (Im übrigen ist das wohl die Position, die MacIntyre selbst favorisiert.)

Nach MacIntyre führt eine imaginäre Diskussion zwischen Vertretern dieser drei Standpunkte zu keinem konsensualen Ergebnis, was er sehr bedauert.

Dieses Phänomen sah auch schon Max Weber, aber ohne MacIntyres Pessimismus. Für Weber ist es kein Problem, wenn am Ende einer Diskussion über Werte keine Einigung erzielt werden kann. *„Weit entfernt [davon] also, daß vom Standpunkt der Forderung der ‚Wertfreiheit‘ empirischer Erörterungen aus Diskussionen von Wertungen steril oder gar sinnlos wären, ist gerade die Erkenntnis dieses ihres Sinnes Voraussetzung aller nützlichen Erörterungen dieser Art. Sie setzen einfach das Verständnis für die Möglichkeit prinzipiell und unüberbrückbar abweichender letzter Meinungen voraus“* (Weber 1988, 503, Hervorhebung und Klammer im Original). Jürgen Habermas, John Rawls und viele

---

<sup>64</sup> „thomistisch“ bezieht sich auf den mittelalterlichen Scholastiker Thomas von Aquin

ihnen nahestehende Autoren glauben dagegen – also im Gegensatz zu MacIntyre und Weber – an die Möglichkeit einer prinzipiellen Übereinstimmung in moralischen Diskursen unter bestimmten Voraussetzungen, wie einem „Herrschaftsfreien Diskurs“ oder hinter einem „Schleier des Nichtwissens“.

Als Ursache für die prinzipielle Unvereinbarkeit moderner moralischer Diskurse sieht MacIntyre eine begriffliche Inkommensurabilität, die den unterschiedlichen Auffassungen zugrunde liegt: jedes Argument der jeweiligen – hier nicht im einzelnen aufgeführten – Argumentationsketten sei in sich logisch schlüssig, die Schlußfolgerungen ergäben sich tatsächlich aus den Prämissen. Die Prämissen selbst ließen sich aber nicht gegeneinander abwägen, sie führten lediglich zu Behauptung und Gegenbehauptung (MacIntyre 1987, 22). Das liegt nach MacIntyre daran, daß wertende Begriffe wie „Tugend“, „Recht“, „Gerechtigkeit“, „Pflicht“, die in derartigen Debatten verwendet werden, aus ihrem ursprünglichen Kontext (also ihrem kulturellen Umfeld, in dem sie verwendet und definiert wurden) herausgenommen und jetzt – je nach Partei – mit unterschiedlichen Bedeutungen verwendet würden<sup>65</sup>. MacIntyre hält dies für unzulässig: er verwahrt sich gegen die unhistorische Behandlung der Moralphilosophie durch zeitgenössische Philosophen. Man könne die Ideen von Plato, Hume oder Kant nicht unabhängig von ihrer kulturellen und sozialen Umgebung, in der sie lebten und dachten, sehen (ebd. 27). Die Trennung von Philosophie und Geschichte sei unzulässig.

MacIntyre ist dann zuzustimmen, wenn der Begriff „Moral“ in einer normativ-ethischen (Hoerster 1994, 12), z.B. an den kategorischen Imperativ Kants angelehnten Form definiert wird (wie z.B. bei Kaletsch 1998, 125; Pieper 1994, 40; Mackie 1983, 104ff.) und dabei der Eindruck entsteht, dies sei eine (zeitlose) metaethische Definition von „Moral“. Bei einer metaethischen Definition von Moral, die wir mit William K. Frankena in Abschnitt 2.2. einführen, gehen MacIntyres Argumente ins Leere, denn dort wird der Inhalt der moralischen Regeln allein durch einen sprachgemeinschaftlichen Konsens bestimmt. Herrscht in der betreffenden Sprachgemeinschaft gerade kein Konsens über die Bedeutung von Begriffen, dann ist die Bedeutung dieser Begriffe eben strittig und mit ihnen auch die moralischen Vorstellungen. In vielen Sprachen mit einem großen Verbreitungsgebiet wie englisch oder auch deutsch scheint das heutzutage der Fall zu sein. Man kann das bedauern wie A. MacIntyre – eine untrennbare Verbindung von Geschichte und Philosophie rechtfertigt das aber nicht. Auf einer Metaebene ist die Trennung von Philosophie und Geschichte also doch möglich.

Man könnte MacIntyre entgegenhalten, moralische Auseinandersetzungen bestimmter Art seien nicht nur heute unlösbar, sondern zu allen Zeiten und in allen Epochen. Hierdurch würde MacIntyres Argumentation zusammenbrechen. Natürlich widerspricht MacIntyre hier: für ihn gibt es einen gesellschaftlichen Zustand, bei dem alle Individuen einer Gemeinschaft die gleichen Vorstellungen von sinnhaften, abstrakten Begriffen teilen und dabei ihre Individua-

---

<sup>65</sup> Bis hierher herrscht Konsens mit üblichen philosophischen Auffassungen (vgl. Preußner 1997, 36). MacIntyre geht aber noch einen Schritt weiter, indem er den gewagten Standpunkt vertritt, daß die Bedeutungen von wertbehafteten Begriffen früher – also vor der Aufklärung – gewissermaßen „richtiger“ waren als heute.

lität nicht wahrnehmen: Um dies zu erläutern und dem obigen Einwand zu begegnen, setzt er sich ausgiebig mit der philosophischen Auffassung des Emotivismus auseinander.

### MacIntyre und der Emotivismus

Nach der Theorie des Emotivismus<sup>66</sup> sind alle wertenden Urteile nur Ausdruck von Vorlieben, Einstellungen oder Gefühlen. Sie können deshalb weder richtig noch falsch sein. Für einen Emotivisten ist der Satz: „Dies ist gut“ oder „Dies ist richtig“ gleichbedeutend mit „Ich stimme dem zu, mach es ebenso“. Für MacIntyre ist diese „Übersetzung“ inakzeptabel (MacIntyre 1987, 31). Denn dann wäre jede moralische Äußerung lediglich als ein versteckter Beeinflussungsversuch zu sehen und die Unterscheidung zwischen manipulativen und nicht-manipulativen sozialen Beziehungen unmöglich.<sup>67</sup> Denn nach dem Emotivismus sind Äußerungen von persönlichen Präferenzen und wertende oder moralische Äußerungen nicht mehr zu unterscheiden. Einer Handlungstheorie wie Rational Choice kommt das natürlich gelegen: wenn moralische Äußerungen – und damit auch moralische Handlungen – lediglich Präferenzen beinhalten, reicht die Annahme der individuellen Nutzenmaximierung ja vollkommen aus, um menschliches Handeln zu beschreiben und zu erklären. Für MacIntyre kann der Emotivismus den von ihm vertretenen Anspruch einer Theorie der Bedeutung von Sätzen nicht erfüllen<sup>68</sup>, sondern höchstens eine Theorie des Gebrauchs von Sätzen bei bestimmten Gelegenheiten sein (ebd. 28). Tatsächlich, so ist zuzugestehen, vertreten der Emotivismus bzw. eine einfache Nutzentheorie eine gewagte These: Sie unterstellen, alle moralischen Äußerungen seien letztlich Ausdruck persönlicher Präferenzen. MacIntyres argumentative Strategie ist es, den Emotivismus als Theorie einer bestimmten historischen Epoche zuzuordnen: den moralischen Äußerungen in philosophischen Zirkeln in Cambridge nach 1903 unter besonderer Betonung der Rolle G.E. Moores, ein „*Stadium der moralischen Entwicklung oder des moralischen Niedergangs, ein Stadium, in das unsere eigene Kultur zu Beginn des jetzigen Jahrhunderts getreten ist*“ (ebd. 34). MacIntyre räumt ein, daß der Emotivismus in der analytischen Moralphilosophie im Grunde keine große Rolle spielt. Er sei aber in unser Weltbild eingegliedert worden und dies stelle einen schweren kulturellen Verlust dar. MacIntyre fühlt sich in seinem gesamten (Lebens-)Werk deshalb verpflichtet, die verlorene Moral der Vergangenheit zu revitalisieren und ihre Ansprüche auf Objektivität und Autorität (positiv) zu beurteilen (ebd. 40). MacIntyre faßt dieses sein Forschungsprogramm in einer für ihn ganz zentralen Fragestellung zusammen (ebd. 27): „*Wenn sie [die Theorie des Emotivismus, KDL] richtig ist, ist jede moralische Meinungsverschiedenheit rational endlos; und wenn dies zutrifft, haben bestimmte Merkmale der heutigen moralischen Auseinandersetzung, auf die ich*

---

<sup>66</sup> Für eine kurze Einführung in den Emotivismus vgl. Ferber 1998, 167-171

<sup>67</sup> Leider versäumt es MacIntyre hier, genau zu erläutern, was unter „manipulativ“ und „nicht-manipulativ“ zu verstehen ist.

<sup>68</sup> Der Emotivismus nimmt für sich in Anspruch, die Bedeutung moralischer Aussagen allgemeingültig, also unabhängig von Zeit und Ort – und damit insbesondere von der herrschenden Kultur – bestimmen zu können.

*die Aufmerksamkeit weiter oben gelenkt habe, nichts mit dem zu tun, was eigentlich zeitgenössisch ist. Aber ist diese Theorie richtig?*“ MacIntyre beantwortet diese Frage natürlich mit nein, da er den Emotivismus lediglich für eine absurde Erfindung des 20. Jahrhunderts hält. Ebenso sei die vorgestellte, imaginäre Diskussion der drei Moralphilosophen eine rein zeitgenössische Diskussion.

Hierbei verfängt sich MacIntyre möglicherweise in seiner eigenen Argumentation: denn eine Theorie kann ja nach seinen eigenen Überlegungen nur innerhalb ihres zeitlichen und sozialen Kontextes gelten. Dann, so könnte man argumentieren, gilt der Emotivismus eben im heutigen Kontext. Eine kontextunabhängige Theorie gibt es ja nach MacIntyre sowieso nicht. Also brauchen wir auch nicht danach zu suchen. Der heutige Kontext ist durch eine Kultur des Wertpluralismus charakterisiert, was der Emotivismus sehr gut ausdrückt. Man könnte also sagen: Je weniger homogen eine Kultur bzw. die Vorstellungen der Akteure darüber, desto „wahrer“ der Emotivismus. Daß der Emotivismus heute „gilt“, ist natürlich eine große Übertreibung und deshalb wird er auch – wie MacIntyre selbst einräumt – als eine Theorie der Bedeutung von Sätzen kaum mehr vertreten. Spätestens seit dem Buch „Sprechakte“ von J.R. Searle (1983, zuerst 1969, vgl. „Exkurs über Sprache“ in Kap. 2 der vorl. Arbeit) in der Sprachphilosophie und – analog dazu – bei Rational Choice spätestens seit der Einführung des Konzeptes der sozialen Produktionsfunktionen (S. Lindenberg, H. Esser, vgl. Abschnitt 2.3.5.) bzw. der Auffassung eines Rechtes als machtgestützter Konsens (J. Coleman, vgl. Abschnitt 2.3.6.) wird gesehen, daß die Bedeutungen von Begriffen bzw. die damit zusammenhängenden Präferenzen von Akteuren keine idiosynkratischen Angelegenheiten sind, sondern sich an den Bedingungen des sozialen Umfeldes orientieren. Searle (1983, 79f.) weist den Emotivismus zurück und betont die „schwache“ Objektivität institutioneller Tatsachen, die unabhängig davon existieren, ob sie einzelne Individuen anerkennen oder nicht, da sie von der sprachlichen Gemeinschaft konstituiert sind. Auch James Coleman (1993, 221f.) weist ausdrücklich auf den kollektiven, konsensualen Charakter von Rechten hin, unabhängig von den Vorstellungen einzelner Personen. An einem einfachen Beispiel kann man diesen Sachverhalt auch an dem Konzept der sozialen Produktionsfunktionen verdeutlichen: Der Satz „Eine Stasi-Medaille ist eine tolle Sache“ bedeutet demnach nicht: „Ich finde, eine Stasi-Medaille ist eine tolle Sache, mach es ebenso“ (Emotivismus oder idiosynkratische Präferenz), sondern: „Eine Stasi-Medaille ist in unserer Gesellschaft (DDR) ein wertvolles Zwischengut für physisches Wohlbefinden und soziale Anerkennung. Deswegen ist es nützlich, eine solche zu besitzen“ (soziale Produktionsfunktion, die Bedeutung bzw. Präferenz wird aus der sozialen Struktur abgeleitet).

### Der Begriff des sozialen Charakters

Für MacIntyre – dabei beruft er sich auf Kant – ist es ein entscheidender Unterschied, eine andere Person als Mittel für die eigenen Ziele oder als ein Ziel für sich zu behandeln. Jemanden als Ziel zu behandeln bedeutet für MacIntyre, sich zu weigern, einen anderen zu beeinflussen, außer durch Gründe, die dieser andere für gut erachtet und sich auf sachliche Kriterien zu berufen, deren Gültigkeit jeder rational Handelnde selbst beurteilen muß. Für den Emotivismus gibt es diese Unterscheidung nicht. Denn wertende Äußerungen sind ja nur Ausdruck meiner eigenen Gefühle und zielen auf die Beeinflussung der Gefühle anderer. Die Fol-

gen einer von emotivistischem Denken durchsetzten Welt malt MacIntyre in schillernden Farben. Diese Welt wäre durchsetzt von „... reichen Ästheten, die daran interessiert sind, die Art von Langeweile abzuwehren, die so bezeichnend für den heutigen Müßiggang ist, indem andere zu einem Verhalten veranlaßt werden, das ihren eigenen Wünschen entgegenkommt, ihre übersättigte Lust befriedigt“. Von Menschen, „die diese Welt nur als Arena zur Befriedigung ihrer eigenen Wünsche verstehen, die die Wirklichkeit als Abfolge von Gelegenheiten zu ihrer Belustigung betrachten und für die Langeweile der schlimmste Feind ist.“ MacIntyre setzt diesen emotivistischen Schreckgespenstern sein Konzept des sozialen Charakters entgegen (ebd. 46ff.). Es handelt sich dabei im Grunde um den klassischen soziologischen Rollenbegriff. Jede Kultur habe ihre eigenen sozialen Charaktere, mit denen die jeweils vorherrschenden kulturellen Werte in Form von Rollenbildern verkörpert würden: so z.B. das Wilhelminische Deutschland durch die Charaktere des preußischen Offiziers, des Professors und des Sozialdemokraten, das Viktorianische England durch den Privatschuldirektor, den Forscher und den Ingenieur. MacIntyre räumt ein, daß es in der Realität Konflikte zwischen der gesellschaftlich vorgeschriebenen Rolle und der Person sowie auch zwischen verschiedenen Rollen untereinander geben könne. Er bringt die Beispiele eines Priesters und eines Gewerkschaftsfunktionärs, die möglicherweise ihre soziale Rolle nach außen erfüllen, sich aber innerlich von den betreffenden Werten abgewandt haben. Nicht möglich ist dies bei MacIntyres Konstrukt des sozialen Charakters, der gewissermaßen ein totales, nicht zu hinterfragendes Rollenmodell darstellt: „Er liefert ... ein kulturelles und moralisches Ideal“ (ebd. 49). In der Realität ist der soziale Charakter wohl am ehesten mit dem umgangssprachlichen Begriff „Überzeugungstäter“ gleichzusetzen. Nun stellt sich eine interessante Frage: kann es in einer (emotivistischen) Kultur wie der unseren überhaupt noch soziale Charaktere geben, die diese Kultur selbst verkörpern? Die Antwort scheint zu sein: Nein, denn ein Kennzeichen unserer Kultur ist ja gerade das Durchschauen der gesellschaftlich aufgetragenen Rollen als willkürliche Vorgaben, die der „freien“ Persönlichkeitsentfaltung im Wege stehen. Das hätte aber zur Folge, daß MacIntyre unserer Kultur einen Sonderstatus einräumen müßte, der sie in gewissem Sinne über alle vorherigen Kulturen erhebt – und zwar insofern, daß das alte Prinzip der sozialen Charaktere nicht mehr gilt. MacIntyre führt daher seine Argumentation auf eine bemerkenswerte Art weiter, indem er behauptet, auch unsere moderne Kultur habe ihre eigenen spezifischen sozialen Charaktere: den Manager, den Therapeuten und den reichen Ästheten. Sie zeichneten sich alle dadurch aus, daß sie unsere emotivistische Kultur der Manipulation und der wertfreien Nutzenmaximierung verkörperten. „Der Manager behandelt Ziele als gegeben, als außerhalb seines Horizontes liegend; sein Interesse gilt der Technik, der wirtschaftlichen Umwandlung von Rohstoffen in Endprodukte, ... , von Investitionen in Gewinn. ... Auch der Therapeut behandelt Ziele als gegeben, als außerhalb seines Horizonts liegend; auch sein Interesse gilt der Technik, der wirksamen Umwandlung neurotischer Symptome in gelenkte Energie, fehlangepaßter Individuen in richtig angepaßte“ (ebd. 50). Hierbei dreht MacIntyre mit einer geschickten Überlegung das Argument des „falschen Bewußtseins“ sei-

ner individualistischen Gegner um: Diese sozialen Charaktere der Moderne glauben, ihre eigenen Interessen zu verwirklichen, in Wirklichkeit dienen sie lediglich als Leitbilder der herrschenden Kultur. Wie die „alten“ sozialen Charaktere können sie nicht zwischen ihren Interessen als Personen und den Vorgaben ihrer kulturellen Rolle unterscheiden und wenn – so könnte MacIntyre argumentieren –, dann ist ihre subjektive Sichtweise einfach falsch.

Die Argumentation, die MacIntyre hier vorstellt, ist der von Talcott Parsons (1951, 41ff.) oder Max Weber (1920, 33) sehr ähnlich. Weber beschreibt dort die Ethik des ökonomischen Erfolgsstrebens und versucht zu zeigen, daß gerade das utilitaristische Handeln nicht-utilitaristisch motiviert ist. Am Beispiel der Verhaltensanweisungen Benjamin Franklins kommt er zum dem Schluß, daß hier „*eine eigentümliche Ethik gepredigt wird, deren Verletzung nicht als Torheit, sondern als eine Art Pflichtvergessenheit behandelt wird*“ (ebd., zitiert nach Berger 1999, 319). Nach Parsons muß eine soziologische Handlungstheorie immer den institutionellen Kontext berücksichtigen, um auch irrationale Motive bei der Analyse sozialer Prozesse einbeziehen zu können. „*Daraus folgt, daß jedes Konzept, das sich nur auf Motive rationaler Zielerreichung beschränkt, nur eine angemessene Theorie innerhalb des Rahmens eines institutionell strukturierten sozialen Systems sein kann*“ (Parsons 1951, 43, Übersetzung KDL). Sowohl MacIntyre als auch Weber und Parsons (und mit ihnen viele andere Soziologen) behaupten hier also, daß das rationale, eigennützige Verhalten selbst nur ein normorientiertes Verhalten darstellt, das gewissermaßen erst erlernt werden muß. Hartmut Esser (1996, vgl. auch Abschnitt 3.2.5. der vorl. Arbeit) weist diesen Vorwurf zurück, indem er zwischen rationalem Handeln als Modus und als Modell unterscheidet. Rationales Handeln als Modell entspricht dabei den oben dargestellten Überlegungen von Weber, MacIntyre und Parsons. Rationales Handeln als Modus ist dagegen ein Handeln, von dem Rational Choice üblicherweise ausgeht.

### MacIntyres Konzeption des Selbst

MacIntyre hält das emotivistische Selbst der modernen, individualistischen Sozialwissenschaft für abstrakt und geisterhaft: es kenne keine Grenzen für das, worüber es urteilen könne, da ihm jede rationalen Bewertungskriterien fehlten. Alles könne von jedem Standpunkt aus, den das Selbst einnehme, kritisiert werden, auch die Wahl des Standpunktes, den das Selbst einnimmt. Es habe die Fähigkeit, sich von jeder Situation, in die es geraten ist, zu distanzieren und andererseits jede Rolle anzunehmen und jeden Standpunkt zu beziehen, weil es für sich genommen nichts sei (MacIntyre 1987, 52ff.). MacIntyre sieht dieses emotivistische Selbst in einem breiten Spektrum moderner Identitätskonzepte vertreten: von scheinbar so unterschiedlichen Positionen wie der von Jean Paul Sartre bis zu der von Erving Goffman. Bei Sartre sei das Selbst völlig getrennt von jeglicher sozialen Rolle dargestellt, hier dürfe man das Selbst nicht mit seinen Rollen gleichsetzen, das Selbst sei letztlich „nichts“ oder nur eine Anhäufung ständig offener Möglichkeiten. Bei Goffman ist das Selbst dagegen völlig aufgelöst in seinem Rollenspiel: es sei nur „ein Haken“, an dem die Kleidungsstücke der verschiedenen Rollen aufgehängt würden. Beide Positionen stimmten aber darin überein, daß das Selbst für gewöhnlich gegenüber der sozialen Umwelt völlig überbewertet werde. Ist das denn nicht auch

die natürliche Sichtweise eines Kommunitaristen wie MacIntyre? Interessanterweise nein: Für MacIntyre wurde das moderne Selbst seiner sozialen Identität beraubt, deshalb ist es geisterhaft und abstrakt. Soziale Identität bedeutet für MacIntyre die Zugehörigkeit zu und die Identifikation mit bestimmten gesellschaftlichen Gruppen: „*Ich bin Bruder, Vetter und Enkel, Mitglied dieses Haushaltes, jener Dorfgemeinschaft, dieses Stammes*“ (ebd. 54). Diese Eigenschaften seien nicht zufällig und würden das „wahre Ich“ auch nicht verdecken. Sie seien Teil des menschlichen Wesens und definierten seine Bindungen und Pflichten. Für MacIntyre hat das Selbst eine gegebene Kontinuität, „*außer der des Körpers, der es trägt und der Erinnerung, die so gut es geht seine Vergangenheit sammelt*“ (ebd. 53).<sup>69</sup> Diese Vorstellung eines ganzen Menschenlebens als Grundlage objektiver und sachlicher Bewertung hörte, so MacIntyre, an einem geschichtlichen Punkt unserer Kultur, dem Anfang der Moderne, auf, allgemein verfügbar zu sein. Historisch wurde dies „*meist nicht als Verlust gefeiert, sondern als sich selbst gratulierender Gewinn, als das Erscheinen des Individuums, das einerseits befreit ist von den sozialen Fesseln jener einengenden Hierarchien, die die moderne Welt bei ihrer Geburt abstreifte, und andererseits von dem, was die Moderne für den Aberglauben der Teleologie hält*“ (ebd. 54).

Hier outet sich MacIntyre als Teleologe. Andreas Preußner (1997) bezeichnet die Argumentation MacIntyres denn auch als eine Wiederaufnahme Aristotelischer Teleologie, die mit traditionalistischen Gedanken der deutschen romantischen Philosophie durchsetzt ist. „*Mit der Hypothek einer Teleologie kann man schwerlich noch arbeiten*“ (Preußner 1997, 96). In den folgenden Abschnitten wird dieser Punkt noch deutlicher werden. Die Beispiele der soziale Identität ausmachenden Gruppen gesellschaftlicher Identifikation oder, einfacher ausgedrückt, die sozialen Rollen, die MacIntyre beispielhaft nennt, sprechen schon eine recht deutliche Sprache: Es sind Verwandtschaftsbeziehungen und Bindungen zur Dorfgemeinschaft bzw. zum „Stamm“. Es sind Rollenerwartungen der sozialen Nahumwelt, der Lebenswelt, die es auch schon in archaischen Gemeinschaften gab. In einer modernen Gesellschaft gibt es darüber hinaus noch viele weitere Identifikationsmöglichkeiten. Hier können Rollenerwartungen schnell unübersichtlich werden und sich dann auch leichter widersprechen.

### Etymologie der Moral: der missing link der modernen Moralphilosophie

Eine für MacIntyre zentrale Frage ist die, wie das emotivistische Selbst entstehen konnte. Besonderen Wert legt er dabei auf den Bedeutungswandel von moralischen Begriffen im Laufe der abendländischen Kulturentwicklung. So stellt er bei seiner etymologischen Entdeckungsreise fest, daß es „moralisch“ im Lateinischen nicht gibt, sondern nur „moralis“ und das heißt: „zum Charakter gehörend“ (MacIntyre 1987, 60). Die Bedeutung dieses Begriffs wurde immer enger gefaßt, bis im späten 17. Jahrhundert dann „unmoralisch“ mit „sexuell locker“

---

<sup>69</sup> Für James Coleman ist dieselbe Selbstverständlichkeit schon ein entscheidender Grund, von einer Identifikation mit sich selbst, d.h. mit seinem eigenen physischen Körper auszugehen („*The acting self carries around with it the physical individual all the time*“, 1992a, 265).

gleichgesetzt wurde. Ein zentraler Punkt des heutigen für MacIntyre „falschen“ Verständnisses des Begriffs „Moral“ liegt in der Darstellung des nach MacIntyre gescheiterten Versuchs der rationalen Rechtfertigung der Moral in der nordeuropäischen Kultur. Der „Fehler“ liegt, um es vorwegzunehmen, in der Ablehnung der Teleologie als metaphysischer Klammer zwischen Sein und Sollen seit Hume (vgl. Preußner 1997, 37). Im folgenden soll MacIntyres Argumentation nachvollzogen werden. MacIntyre stellt eine Reihe von Philosophen der Neuzeit vor, die seiner Ansicht nach mit dem Versuch einer rationalen Rechtfertigung der Moral Schiffbruch erlitten, so Kierkegaard, Kant, Diderot, Hume und Smith. Nach MacIntyre mußten sie scheitern, weil ein unaufhebbarer Widerspruch bestand zwischen ihrer Konzeption moralischer Gebote und ihrer Konzeption der menschlichen Natur (MacIntyre 1987, 76ff.). Um ihre Fehler zu verdeutlichen, stellt MacIntyre die allgemeine Form des moralischen Systems nach Aristoteles dar, die sogenannte Nikomanische Ethik, welches in seiner grundlegenden Ausprägung das europäische Mittelalter beherrschte. Dieses moralische System unterscheidet drei Elemente:

1. das menschliche Wesen, wie es ist,
2. das menschliche Wesen, wie es sein könnte, wenn es sein Telos erkennen würde (Dies ist das teleologische Element, das später „vergessen“ wurde, der „missing link“ der modernen Moralphilosophie) und
3. die Gebote der rationalen Ethik als Mittel für den Übergang von Element (1) zu Element (2)

Ziel der Ethik (3) ist es demnach, den Menschen vom Zustand (1) in den Zustand (2) zu überführen. Die Philosophen der Neuzeit lassen den mittleren Teil (2) einfach unter den Tisch fallen, da sie sich in der Ablehnung sowohl der protestantischen wie der katholischen Theologie und der wissenschaftlichen und philosophischen Ablehnung des Aristotelismus einig sind. *„Alle weisen jede teleologische Sicht der menschlichen Natur zurück, jede Sicht des Menschen, in der er ein Wesen hat, das sein wahres Ziel bestimmt“* (ebd. 79). Nach MacIntyre geht es bei der Ethik als theoretische wie als praktische Disziplin einzig darum, den Menschen in die Lage zu versetzen, von seinem gegenwärtigen Zustand zu seinem wahren Ziel zu gelangen. MacIntyre geht also davon aus, daß es ein wahres Ziel des Menschen gibt und daß es, modern ausgedrückt, im Interesse jedes einzelnen liegt – wenn er daran glaubt – dieses Ziel zu erreichen. So wird die Motivation, moralisch zu handeln, im Grunde wieder zu einem egoistischen Motiv: es geht um das Seelenheil, auch wenn MacIntyre nicht explizit davon spricht.

Man kann solche teleologischen Vorstellungen, wie Alasdair MacIntyre sie offenbart, als ein Wunder der Vorstellungskraft infolge von Sozialisationsprozessen betrachten oder einfach selbst daran glauben. Durch die Voraussetzung teleologischer Vorstellungen vom Wesen des Menschen erklärt sich auch MacIntyres Ablehnung der Kantschen Auffassung, die natürlichen Neigungen müßten zur Erfüllung der Tugend unterdrückt werden. Nach MacIntyre dürfen derartige Neigungen gar nicht erst bewußt werden, Tugend muß sozusagen „Spaß machen“, wobei sich die Präferenzen ändern müssen. Tatsächlich ist eine deontologische Ethik oder Gesinnungsethik, wie sie ja auch Kant favorisierte, sehr

schwer zu rechtfertigen, wenn man nicht an ein metaphysisches „Ziel des Menschen“ glaubt (vgl. Frankena 1994, 138ff.). Mit spieltheoretischen Modellen kann man diese Sichtweise durchaus modellieren. Ein „Spieler, der sein Telos erkannt hat“, hat natürlich andere Auszahlungen als ein unbeteiligter Beobachter (der Sozialwissenschaftler) vielleicht annimmt. Am Beispiel des Gefangenendilemmas wird das leicht klar. Ein solcher Spieler kooperiert immer (oder defektiert immer, das hängt in diesem Fall ganz von den moralischen Geboten ab) und das im eigenen Interesse – egal, was der andere tut. Denn das Spiel des „Telos-Spielers“ geht zeitlich weit über ein Spiel oder mehrere Spiele ähnlicher Art hinaus: sowohl zeitlich, denn er spielt ja im Namen seiner unsterblichen Seele als auch bezüglich der Beteiligten, denn in der Vorstellung des Telos-Spielers spielt ein strafender oder belohnender Gott ja immer mit (vgl. Abschnitt 4.3. „Spieltheorie mit moralischen Spielern“).

### MacIntyre zum naturalistischen Fehlschluß

Der Begriff des naturalistischen Fehlschlusses geht auf G.E. Moore zurück, doch schon viel früher warnte Hume (sog. logischer Fehlschluß) davor, aus Ist-Prämissen Sollte-Schlußfolgerungen zu ziehen (Ferber 1998, 190f.). Dieser Grundsatz kann (selbst) in der Sozialwissenschaft als im großen und ganzen akzeptiert betrachtet werden. MacIntyre stemmt sich allerdings dagegen: *„Es ist wichtig, daß die Ausgangsargumente von Aristoteles in der [Nikomanischen, KDL] Ethik voraussetzen, daß das, was G.E. Moore einen naturalistischen Trugschluß nennen sollte, gar kein Trugschluß ist, und daß Aussagen über das, was gut ist ... nur eine andere Form von faktischen Aussagen sind“* (MacIntyre 1987, 200). In dieser Sichtweise besitzen menschliche Wesen eine spezifische Natur. Diese Natur beinhaltet bestimmte Absichten und Ziele, d.h. der Mensch bewegt sich auf ein bestimmtes Telos hin zu. Für MacIntyre ist das menschliche Leben somit eine funktionale Einheit, es gibt also immer schon einen Soll-Zustand (ebd. 84). Man könnte nach MacIntyre sagen: Das Leben ist ein Soll-Zustand. Insofern gibt es beim Schließen vom Sein auf das Sollen keinerlei logische Probleme. MacIntyre verdeutlicht dies mit einem einfachen Beispiel: aus der Prämisse „Er ist Kapitän“ kann schlüssig die Folgerung abgeleitet werden: „Er sollte das tun, was ein Kapitän tun sollte“ (ebd. 82). Es wird klar, daß wir funktionale Rollenvorstellungen des Begriffs „Kapitän“ besitzen und deshalb auch gewisse Vorstellungen von einem guten Kapitän. Das Entscheidende dabei ist, daß diese Vorstellungen nicht unabhängig voneinander sind. In der klassischen Tradition steht „Mensch“ für „guter Mensch“, so wie „Kitharaspieler“ für „Mensch, der gut Kithara spielt“ steht. *„Nur wenn man sich den Menschen als Individuum vor und getrennt von allen Rollen denkt, hört der Begriff „Mensch“ auf, ein funktionaler Begriff zu sein. ... Der Grundsatz „keine Sollte-Schlußfolgerungen aus Ist-Prämissen“ wird somit zu einer unentrinnbaren Wahrheit für Philosophen, deren Kultur nur das verarmte moralische Vokabular besitzt, das auf die Ereignisse zurückgeht, von denen ich berichtet habe“* (ebd. 85). Die deutlichste und allen der Wertfreiheit verpflichteten Wissenschaftlern als völlig unakzeptabel erscheinende Aussage von MacIntyre hierzu ist: *„Etwas gut zu nennen bedeutet demnach auch, eine faktische Aussage zu machen“* (ebd. 86).

Vor dem Hintergrund seiner Prämisse, also der Vorstellung wesentlicher menschlicher Ziele und Funktionen, mag sie Bestand haben – aber nur unter einer entscheidenden Einschränkung: Die Vorstellung wesentlicher menschlicher Ziele ist immer von der herrschenden Kultur oder auch der Sprachgemeinschaft abhängig. Es müßte also heißen: „Etwas bezüglich Sprachgemeinschaft oder Kultur X „gut“ zu benennen, bedeutet, eine faktische Aussage zu machen“. Aber eben nur in dem Sinne, daß das Bezeichnete in der betreffenden Kultur als „gut“ gilt. Vgl. hierzu auch Searle 1983, 261ff. und den „Exkurs über Sprache“ in Kap. 2 der vorl. Arbeit. Searle geht dort sogar soweit, den naturalistischen Fehlschluß – ebenso wie MacIntyre – zurückzuweisen, aber eben nur sprachphilosophisch und nicht moralphilosophisch wie MacIntyre. Searles Vorgehen ist also gegen Auffassungen, wie sie MacIntyre vertritt, gerichtet.

Durch die Aufklärung wurde die Ethik verweltlicht und der Verlust der traditionellen Struktur und Inhalte wurde von der Aufklärung als Verwirklichung der eigenen Autonomie des Selbst gesehen. War es ein Verlust oder eine Befreiung? Erlangten wir Autonomie oder Anomie? Was üblicherweise positiv gesehen wird, sieht MacIntyre negativ: „*Was damals erfunden wurde, war das Individuum, und wir müssen uns jetzt der Frage zuwenden, was diese Erfindung bedeutete und welchen Anteil sie bei der Schaffung unserer eigenen emotivistischen Kultur hatte*“ (MacIntyre 1987, 88).

### Das Beispiel von Kapitän Cook und den Polynesiern

Zur Verdeutlichung seiner These, mit dem Anbruch der Neuzeit sei der ursprüngliche Kontext der Moral verlorengegangen, mit der Folge, daß Moralphilosophen nicht mehr in der Lage seien, das Rechtfertigungsproblem („Warum soll ich eigentlich moralisch handeln?“) zu lösen, schlägt MacIntyre eine gedankliche Distanzierung von der eigenen Kultur vor: eine Sichtweise, mit der Anthropologen andere Kulturen beobachten und mit der sie Überreste und Unverständlichkeiten identifizieren können, die von denen, die in der Kultur leben, nicht wahrgenommen werden. Hierzu bedient er sich der Erfahrungen des Seefahrers Kapitän Cook beim Besuch einiger Inselkönigreiche im Pazifik am Ende des 18. Jahrhunderts (ebd. 150f.). In seinem Bericht über seine dritte Reise schreibt er von der Verwunderung seiner Seeleute über freizügiges sexuelles Verhalten der Inselbewohner einerseits und ein strenges Verbot des gemeinsamen Essens von Männern und Frauen andererseits. Als die Matrosen fragten, warum das gemeinsame Essen verboten sei, erhielten sie zur Antwort: dieses Verhalten sei „tabu“. Als weiter gefragt wurde, was dieses Wort bedeutete, wußte niemand eine Antwort. Auch Anthropologen, die dieser Frage später auf den Grund gehen wollten, fanden nichts heraus. Als König Kamehameha im Jahr 1819 das Verbot des gemeinsamen Essens abschaffte, blieb das ohne soziale Folgen. MacIntyre vermutet, daß es früher einmal eine Geschichte, einen Kontext zu diesem Tabu gab, und dieser Kontext im Laufe von Generationen schlicht vergessen wurde. Genau wie die Polynesier den Kontext von „tabu“ vergaßen, kam uns mit Anbruch

der Neuzeit der Kontext des Moralbegriffes abhandeln. MacIntyre: „Wenn die Mittel einer Kultur nicht ausreichen, die Aufgabe einer Neuauslegung zu lösen, wird die Aufgabe der Rechtfertigung unlösbar“ (ebd. 153). MacIntyre stellt mögliche „Erklärungen“ der analytischen Philosophie zu diesem Phänomen vor, um sie ins Lächerliche zu ziehen: „Aber wäre die polynesische Kultur in den Genuß der Segnungen der analytischen Philosophie gekommen, dann hätte die Frage nach der Bedeutung des Tabus zweifellos auf mehrere Arten gelöst werden können. „Tabu“, hätte die eine Partei gesagt, ist ohne Frage die Bezeichnung einer nicht-natürlichen Eigenschaft ... , eine andere Partei hätte sicher argumentiert, daß „dies ist tabu“ etwa das gleiche bedeutet wie ‚Ich mißbillige das, mach es ebenso‘. ... Vermutlich wäre eine dritte Partei aufgetaucht, die argumentiert hätte, daß die grammatische Form von ‚dies ist tabu‘ eine verallgemeinerbare, zwingende Vorschrift verbirgt“. MacIntyre kommt zu dem Schluß: „Die Sinnlosigkeit dieser imaginären Debatte ergibt sich aus der gemeinsamen Voraussetzung der streitenden Parteien, nämlich daß das Regelwerk, dessen Status und Rechtfertigung sie untersuchen, einen adäquat abgegrenzten Forschungsgegenstand und das Material für ein autonomes Forschungsgebiet liefert“ (ebd.). Dies sei aber sowohl im Falle der Polynesier wie auch in unserer Kultur nicht der Fall: die Taburegeln seien ausschließlich als Überrest eines früheren kulturellen Hintergrundes zu verstehen und nur im Hinblick auf ihre Geschichte verständlich. Die Analogie springt ins Auge: genauso, wie die Polynesier nicht ihre Taburegeln rechtfertigen können, weil sie die Begründung vergessen haben, können unsere modernen Philosophen nicht die Regeln der Moral rechtfertigen, weil sie die Teleologie ablehnen. Schließlich macht MacIntyre die Parallele noch an den beteiligten Personen verständlich: die analytischen Philosophen Moore, Ross, Stevenson und Hare als Polynesier und Nietzsche, der die objektive Berufung auf die Moral nur als Ausdruck des subjektiven Willens entlarvte, als König Kamehameha II.

MacIntyre kann offensichtlich nicht akzeptieren, daß das sog. Rechtfertigungsproblem seit der Aufklärung unlösbar geworden ist. (Ich halte mich bei dieser Formulierung an MacIntyres Denk- und Argumentationsweise. Natürlich ist das Rechtfertigungsproblem – kulturunabhängig – grundsätzlich unlösbar, nicht nur nach der Aufklärung.) Es gibt schlicht keine wissenschaftliche Rechtfertigung für moralisches Handeln. MacIntyres Verzweiflung darüber – und mit ihm natürlich die vieler anderer Menschen – ist zur Kenntnis zu nehmen, die Sozialwissenschaft kann hier aber keine Abhilfe schaffen.

### Der Mensch als Verkörperung seiner ihm aufgetragenen Rolle

Nach MacIntyre ist das in allen Kulturen wichtigste Mittel der moralischen Erziehung das Erzählen von Geschichten (ebd. 163).<sup>70</sup> So hätten alle Kulturen ihre eigene Geschichte über eine heroische Vergangenheit. Die homerische Gesellschaft (MacIntyre spricht auch von he-

---

<sup>70</sup> Der das spätere Weltbild prägende Einfluß von Geschichten in Kinderbüchern auf Kinder ist Allgemeingut. Durch das „Verstehen“ der Geschichten lernen die Kinder die (normative) Bedeutung von Begriffen, die traditionelle kulturelle Vorstellungen beinhalten. M.E. spielen sich hier Konditionierungsprozesse ab.

roischer Gesellschaft) sei dafür beispielhaft: hier hat jeder seine feste Rolle und Position. Alles ist geregelt, man kennt alle Handlungen, die von einem erwartet werden. Die Menschen sind mit dem, was sie tun, reden und leiden, identisch. Die Tapferkeit gilt hierbei als wichtigste Tugend: *„Tapfer zu sein bedeutet, jemand zu sein, auf den man sich verlassen kann. Daher ist Tapferkeit ein wichtiger Bestandteil der Freundschaft“* (ebd. 166). Wer meine Freunde und wer meine Feinde sind, ist in der homerischen Gesellschaft ebenso klar festgelegt wie meine Verwandtschaft. Der andere Bestandteil der Freundschaft ist Treue. In einer solchen Kultur gibt es keine Individuen im heutigen Sinn: *„Moral und soziale Struktur sind in der heroischen Gesellschaft ein und dasselbe. Es gibt nur einen Bestand an sozialen Beziehungen. Moral existiert noch nicht als etwas Eigenes. Wertende Fragen sind Fragen nach sozialen Tatsachen. Aus diesem Grund spricht Homer stets von der Kenntnis dessen, was zu tun und wie zu urteilen ist“* (ebd. 166). Dies ist meist auch nicht schwer zu beantworten, denn die bestehenden Regeln schreiben alles vor – für jedes Problem gibt es eine vorgefertigte Lösung. Worin besteht die Motivation der Mitglieder der heroischen Gesellschaft, sich gemäß den Regeln zu verhalten, was sind die Sanktionsmechanismen? Diese Fragen würde ein moderner empirischer Sozialwissenschaftler spätestens jetzt stellen. MacIntyres Antwort darauf: *„Die Helden empfinden aidos – ein angebrachtes Gefühl der Scham –, wenn sie mit der Möglichkeit konfrontiert werden, etwas Unrechtes zu tun, und falls das nicht ausreicht, sind stets andere zur Stelle, um ihnen die anerkannte Sichtweise nahezu legen. Ehre wird jedem durch Gleichrangige verliehen und ohne Ehre ist ein Mann ohne Wert“* (ebd. 169).

Die Verteilung von Ehre und Verachtung im zwischenmenschlichen Bereich ist demnach das wichtigste Element sozialer Kontrolle im sozialen System MacIntyres. Diese Sanktionsmechanismen sind allerdings nur in kleinen Gruppen anwendbar, weil nur sie die dafür notwendigen strukturellen Gegebenheiten vorweisen können, wie z.B. Möglichkeiten der Überwachung durch wechselseitige Beobachtbarkeit und Identifizierbarkeit sowie eine hohe Kontakthäufigkeit, desweiteren hohe Austrittskosten aus der Gruppe und geringe Attraktivität alternativer Beziehungen (vgl. Raub/Voss 1986, 313ff. sowie Abschnitt 2.3.2. der vorl. Arbeit). In einer großen, modernen und individualisierten Gesellschaft erscheint es kaum angebracht, allein von den von der Lebenswelt hervorgebrachten Sanktionsmechanismen auszugehen.

MacIntyre versucht, mit einer Analogie der Regeln des Schachspiels die Regeln der heroischen Gesellschaft zu verdeutlichen (ebd. 169): Über die Schachregeln besteht Übereinkunft. Deshalb ist der beste Zug der, der den Gegner matt setzt; andernfalls ist man außerhalb der Regeln des Schachspiels. Das ist für uns natürlich denkbar, wenn man gegen einen viel schwächeren Gegner, z.B. ein Kind, spielt. Genau hier liegt aber auch die Grenze der Analogie. MacIntyre: *„Es ist eigentlich eher so, daß sie nur innerhalb ihres Systems aus Regeln und Geboten überhaupt Zwecke ersinnen können; und eben deshalb bricht die Analogie auch noch in anderer Weise zusammen. Jede Wahl entsteht innerhalb des Systems; das System selbst kann deshalb nicht gewählt werden“* (ebd.). Im folgenden Zitat macht MacIntyre den Unter-

schied zwischen den beiden Auffassungen des Selbst bzw. den zwei Menschenbildern des Homo oeconomicus und des Homo sociologicus deutlich: *„Es besteht somit der schärfste Gegensatz zwischen dem emotivistischen Selbst der Moderne und dem Selbst des heroischen Zeitalters. Dem Selbst der Heldenzeit fehlt gerade jene Eigenschaft, die – wie wir schon gesehen haben – einige moderne Moralphilosophen für eine wesentliche Eigenschaft des menschlichen Selbst-Seins halten: die Fähigkeit, sich selbst von jedem Standpunkt oder jeder Ansicht zu lösen, gewissermaßen einen Schritt zurückzutreten, und diesen Standpunkt oder diese Ansicht von außen zu betrachten und zu beurteilen. In der heroischen Gesellschaft gibt es kein Außen, ausgenommen das des Fremden. Wer in der heroischen Gesellschaft versuchen würde, sich von seiner ihm gegebenen Position zurückzuziehen, würde den Versuch unternehmen, sich selbst verschwinden zu lassen“* (ebd.). Die Identität einer Person in der heroischen Gesellschaft schließt die Verantwortlichkeit für die von ihrer Rolle vorgeschriebenen Handlungen ein bis in den Tod (ebd. 170).

Nach MacIntyre strebt der Mensch nach Eudaimonia, was nach ihm am ehesten mit Gesegnetheit, Glück und Erfolg übersetzt werden kann. *„Es ist der Zustand des Gutgehens und Gutes-Tuns bei Gutgehen, der Zustand eines Menschen, der an sich und im Verhältnis zu den Göttern begünstigt ist“* (ebd. 200). Wie kann man Eudaimonia erlangen? *„Die Tugenden sind genau jene Eigenschaften, deren Besitz den einzelnen in die Lage versetzen, Eudaimonia zu erlangen“* (ebd.). Bevor MacIntyre genau definiert, was er unter Tugend versteht, grenzt er sich sowohl von der Interpretation einer Zweck-Mittel Beziehung (um Eudaimonia zu erlangen, muß man tugendhaft handeln) als auch von Kants Verständnis des Begriffes Tugend ab: *„Tugenden sind nicht nur Dispositionen auf bestimmte Arten zu handeln, sondern auch auf bestimmte Arten zu empfinden. Tugendhaft heißt nicht, wie Kant später annehmen sollte, gegen die Neigung zu handeln; es bedeutet, aus einer Neigung heraus zu handeln, die durch die Pflege der Tugenden entsteht. Moralische Erziehung ist eine éducation sentimentale“*.

Die Erziehung oder Sozialisation steht bei MacIntyre demnach im Zentrum seiner Analyse: die „richtige“ Erziehung soll die Präferenzen der Individuen verändern – also noch vor der inneren Sanktion. Sie soll in den Individuen das Bedürfnis schaffen, „gut“ zu sein. Diese Überlegung MacIntyres zeigt, daß er von einer (Um-)Formung der Präferenzen ausgeht, die sich auf der Grundlage von Emotionen ausbilden. Eine Zweck-Mittel-Beziehung zwischen der Handlung und dem Ergebnis weist er zurück: es ist ein erfolgsunabhängiges, nicht an seinen Konsequenzen orientiertes Handeln. Es ist die Art von Handlung, die Jon Elster (1989, 98ff.) als normorientiertes Handeln beschreibt. In Abschnitt 2.2. nannten wir sie „moralisches Handeln“ und schlugen vor, sie von normkonformem Handeln begrifflich abzugrenzen. M.E. ist eine adäquate theoretische Rekonstruktion derartiger Handlungen nur über Konditionierungsprozesse, im engeren Sinne über das Konzept der sekundären Verstärkung, zu erfassen (vgl. Abschnitt 4.2.). Eine Rekonstruktion über das Konzept der sozialen Produktionsfunktionen scheidet aus, da das Handeln hier immer konsequenzenorientiert ist und genau dies ja von MacIntyre (und vielen „klassischen“ Soziologen) definitorisch ausgeschlossen wird. Im nächsten Abschnitt wird das noch deutlicher.

## MacIntyres Begriff der Praxis

*„Mit Praxis meine ich jede kohärente und komplexe Form sozial begründeter, menschlicher Tätigkeit, durch die dieser Form von Tätigkeit inhärenten Güter im Verlauf des Versuchs verwirklicht werden, jene Maßstäbe von Vortrefflichkeit zu erreichen, die dieser Form von Tätigkeit angemessen und zum Teil durch sie definiert sind, mit dem Ergebnis, daß menschliche Kräfte zur Erlangung der Vortrefflichkeit und menschliche Vorstellungen der involvierten Ziele und Güter systematisch erweitert werden“* (MacIntyre 1987, 251). In dieser „Definition“ sind wiederum einige Begriffe, die einer Definition bedürfen. Am besten verdeutlicht vielleicht MacIntyres Beispiel des Schach spielenden Kindes, was gemeint ist: Ein Kind, das zunächst nur an Süßigkeiten interessiert ist, soll an das Schachspielen herangeführt werden. Es bekommt für jedes Spiel, das es spielt, eine süße Belohnung und für jedes Spiel, das es gewinnt, die doppelte Belohnung. *„Auf diese Weise motiviert, spielt das Kind und spielt, um zu siegen. Aber nur solange die Süßigkeiten dem Kind einen guten Grund zum Schachspielen liefern, hat es keinen Grund, nicht zu betrügen, aber allen Grund, zu betrügen, vorausgesetzt, es ist dazu in der Lage. Es wird jedoch, so können wir hoffen, eine Zeit kommen, in der das Kind in den schachspezifischen Gütern – im Erreichen einer gewissen hochspezialisierten Art von analytischem Geschick, strategischer Vorstellungskraft und Kampfstärke – neue Gründe findet: Gründe dafür, nunmehr bei einer bestimmten Gelegenheit nicht einfach zu gewinnen, sondern sich darin hervorzutun, was das Schachspiel verlangt. Wenn das Kind jetzt betrügt, schlägt es nicht mich, sondern sich selbst“* (ebd. 252). Die Praxis des Schachspielens dürfte jetzt klar geworden sein: sie besteht darin „gut Schach zu spielen“. Analog vorstellbar ist die Praxis des Klavierspielens oder irgendeiner anderen Tätigkeit, für deren Beherrschung gewisse objektive Maßstäbe gelten. Nach MacIntyre hat jede Praxis eine Geschichte, die die zu respektierenden Maßstäbe definiert. Somit seien zwar Maßstäbe nicht gegen Kritik gefeit, aber um in die Praxis eingeführt zu werden, müßten die bisherigen Maßstäbe erst einmal anerkannt werden (ebd. 255). Mit der Kritik an diesen Maßstäben scheint es aber real nicht weit her zu sein. So stellt MacIntyre ein paar Zeilen später klar: *„Im Bereich der Praxis wirkt sich die Autorität sowohl der Güter wie der Maßstäbe so aus, daß alle subjektivistischen und emotivistischen Urteilsanalysen ausgeschlossen werden. De gustibus est disputandum“* (ebd., die Anspielung auf den berühmten Artikel von Stigler & Becker 1996 (1977) „De gustibus non est disputandum“ ist unverkennbar).

MacIntyre spricht von objektiven Maßstäben für die Beherrschung einer Praxis. Hier liegt das Problem: MacIntyre will das Feld der Praxis auf Kunst, Wissenschaft, Politik oder die Pflege des Familienlebens ausweiten. Das ist aber kaum nachvollziehbar, weil gerade Kunst und Wissenschaft immer wieder neue Grenzen überschreiten und dabei neue Maßstäbe setzen. Auch für gute Politik oder richtiges Familienleben existieren keine objektiven Beurteilungskriterien. Beim Beispiel des Schach spielenden Kindes liegt offensichtlich ein Fall von Präferenzänderung durch die Ausübung einer Tätigkeit

vor. Dieses Beispiel als nicht weiter relevanten Einzelfall abzutun, wäre sicher ungerechtfertigt. Vielmehr scheint dahinter ein Prinzip zu liegen, das mit Konditionierungsprozessen zusammenhängt. Denn Präferenzänderungen, also das, was MacIntyre als der Praxis inhärente Güter bezeichnet, lassen sich als eine Folge sekundärer Verstärker ("gut spielen") beim operanten Lernen begreifen (vgl. Abschnitt 4.2. der vorliegenden Arbeit). Ein weiteres, von MacIntyre nur angerissenes Beispiel (MacIntyre 1987, 254) verdeutlicht anschaulich den Zusammenhang von Identität und Präferenzen bzw. Bewertungen: Ein Maler, der die Malerei um ihrer Selbst willen betreibt, will nicht in erster Linie Geld, Ruhm und Anerkennung, sondern als Maler geschätzt werden. Ein Lottogewinn z.B. würde ihn nicht zufriedenstellen, da er nicht zu diesem Ziel hinführt. Oder auch das gutgemeinte Angebot eines Freundes, ihm eine ertragreiche Stelle als Versicherungsvertreter zu verschaffen, würde den erfolglosen Maler nicht befriedigen. Das Konzept der sozialen Produktionsfunktionen (2.3.5.) ist hier in seiner Erklärungskraft überfordert. Denn der erfolglose Maler will ja nicht soziale Anerkennung über ein x-beliebiges Zwischengut erlangen. Das Zwischengut ist in diesem Fall das Endgut: Erfolg als Maler.

### MacIntyres Begriff der Tugend

*„Eine Tugend ist eine erworbene menschliche Eigenschaft, deren Besitz und Ausübung uns im allgemeinen in die Lage versetzt, die Güter zu erreichen, die einer Praxis inhärent sind, und deren Fehlen wirksam verhindert, solche Güter zu erreichen“* (ebd. 256). MacIntyre leitet die Tugenden aus der Gesellschaftsstruktur ab: *„Die Vorstellung darüber, was jeder, der die und die Rolle innehat, tun sollte, geht der Vorstellung einer Tugend voraus.“* Eine Tugend ist nach MacIntyre deontologisch bzw. gesinnungsethisch zu verstehen: *„Es gehört zum Charakter einer Tugend, daß sie ohne Berücksichtigung der Folgen ausgeübt wird, damit sie mit Erfolg die inhärenten Güter hervorbringen kann, die der Lohn der Tugenden sind“* (ebd. 265). MacIntyre erläutert folgenden Unterschied zwischen der Tugend inhärenten Gütern und äußerlichen Gütern: inhärente Güter werden um ihrer selbst Willen angestrebt und äußerliche Güter dienen einem Zweck.

MacIntyre kommt mit seinem Begriff der Tugend also in die Nähe dessen, was A. Etzioni mit seinen „normativ-affektiven Faktoren“ meint und was, wie wir im nächsten Abschnitt sehen werden, C. Taylor mit seinem Konstrukt der „starken Wertungen“ ausdrückt. In allen Fällen geht es um nicht an ihren realen, objektiven Konsequenzen orientierte Handlungen, also um Handlungen, die in Abschnitt 2.2. als „moralische Handlungen“ definiert wurden. Es folgt noch ein Abschnitt, bei dem A. MacIntyre auf seine etwas literarische Art die Bedeutung des zeitlichen Kontextes menschlicher Handlungen hervorhebt, ein Aspekt, der in der Überschrift dieses Kapitels der vorliegenden Arbeit „diachrone Aspekte der Situation“ genannt wird.

### MacIntyres Versuch, das menschliche Leben als Einheit aufzufassen

Jeder moderne Versuch, ein menschliches Leben als Einheit, als Ganzes aufzufassen, stoße auf zwei Hindernisse: ein soziales (die Vielzahl von Lebensabschnitten und Trennungen) und ein philosophisches (ebd. 273). Das philosophische Hindernis liege in der analytischen Philo-

sophie und dem Existentialismus, wo menschliches Handeln atomistisch gesehen wird. Für MacIntyre ist das Leben dagegen mehr als eine Abfolge individueller Handlungen und Episoden. Er will die moderne Trennung zwischen den Rollen und dem einzelnen wie bei Dahrendorf, Goffman oder Sartre nicht anerkennen. Das Selbst soll nach MacIntyre als narrative Form gedacht werden, da man Verhalten nicht unabhängig von Intentionen charakterisieren könne. Das Beispiel eines Mannes, der gerade im Garten arbeitet, soll das verdeutlichen: Die Frage „Was macht er gerade?“ könne ohne einen „Rahmen“ oder Kontext, in dem diese Tätigkeit steht, nicht beantwortet werden. Mögliche Antworten wären: er tut seiner Frau einen Gefallen, er möchte sich gesunde Bewegung verschaffen, usw. *„Und solange wir das nicht wissen, können wir nicht richtig charakterisieren, was der Handelnde tut“* (ebd. 277). Solch ein Rahmen könne eine Institution, eine Praxis, oder irgendeine anders geartete menschliche Umgebung sein. Jeder Rahmen habe eine Geschichte und ein und dasselbe Verhalten könne zu mehr als einem Rahmen gehören. Modern ausgedrückt: ohne die Kenntnis der Motivstruktur können wir Tätigkeiten nicht richtig charakterisieren. Um die Bedeutung der Zeitdimension auszudrücken, stellt MacIntyre ein zweites Beispiel vor: von „Er schreibt einen Satz“ über „Er beendet sein Buch“ bis „Er versucht, eine Anstellung zu bekommen“, sei jede der kurzfristigen Intentionen nur mit Bezug auf längerfristige Intentionen verständlich. Insofern seien wir alle damit befaßt, eine narrative Geschichte unseres Lebens zu schreiben. Für MacIntyre gibt es kein Verhalten, das vor und unabhängig von Intentionen, Überzeugungen und Rahmen bestimmt werden muß, wie es das Projekt einer Verhaltenswissenschaft vorschreibt. *„Verhaltenswissenschaft könnte nur eine Wissenschaft nicht gedeuteter körperlicher Bewegung sein, wie sie B.F. Skinner anstrebt“*. Deshalb sei die narrative Geschichte als grundlegende Gattung der Charakterisierung menschlichen Handelns anzusehen und von der analytischen Philosophie, wo der Begriff einer menschlichen Handlung im Mittelpunkt steht, deutlich abzugrenzen. Da macht es auch Sinn, wenn MacIntyre den Begriff der Handlung relativ eng definiert: *„Eine Handlung muß als etwas verstanden werden, für das jemand verantwortlich ist und zu dem der Handelnde jederzeit nach einer verständlichen Erklärung gefragt werden kann“* (ebd. 280). Neurotische Verhaltensweisen fallen aus dieser Definition z.B. heraus. Der Begriff einer Handlung stellt für MacIntyre eine potentiell irreführende Abstraktion dar. Die Auffassung der narrativen Form des menschlichen Lebens hat für ihn eine zentrale Bedeutung: *„Wir kommen auf eine Bühne, die wir nicht eingerichtet haben, und wir sehen uns als Teil einer Handlung, die nicht von uns stammt. Jeder von uns, der im eigenen Stück eine Hauptrolle spielt, hat in den Stücken anderer nur Statistenrollen, und jedes Stück schränkt die anderen ein“* (ebd. 285). Dies führt MacIntyre auch zu einer anthropologischen Schlußfolgerung: *„Der Mensch ist in seinen Handlungen und in seiner Praxis ebenso wie in seinen Fiktionen im wesentlichen ein Geschichten erzählendes Tier“* (ebd. 288). Nicht die Frage: „Was soll ich tun?“ steht am Anfang, sondern die Frage: „Wer bin ich, d.h. als Teil welcher Geschichte oder Geschichten sehe ich mich?“. Nur durch Geschichten (Sagen, Märchen, usw.) lernen Kinder die Bedeutung von Begriffen in einer Kultur (ebd. 289). Auch an der Erziehung

zur Tugend hat das Erzählen von Geschichten nach MacIntyre einen wesentlichen Anteil. Nach MacIntyre ist das Selbst ein narrativer Begriff. Er verdeutlicht das so: „*Wenn jemand beklagt – wie manche derjenigen, die Selbstmord begehen oder es versuchen –, daß sein Leben bedeutungslos sei, beklagt er häufig und vielleicht bezeichnenderweise, daß die Erzählung seines Lebens für ihn unverständlich geworden ist, daß ihr jedes Ziel fehlt*“ (ebd. 290). Der Begriff der persönlichen Identität könne somit nicht isoliert von den Begriffen Erzählung, Verstehbarkeit und Verantwortlichkeit bestimmt werden. Zurück zur Eingangsfrage: worin besteht die Einheit des menschlichen Lebens? Die Antwort MacIntyres hierauf sollte nun deutlicher geworden sein: in einer in einem einzigen Leben verkörperten Erzählung (ebd. 292).

## Fazit

- MacIntyres Kritik an dem Anspruch auf zeitlose Allgemeingültigkeit einer (zeitgenössischen) universalistischen, an Kants kategorischem Imperativ angelehnten Auffassung von Moral ist berechtigt. Seine hieraus gezogene Schlußfolgerung, die Trennung von Philosophie (und damit auch Sozialwissenschaft) und Geschichte sei unzulässig, wird jedoch mit dem Verweis auf eine metaethische Definition von Moral, wie sie in Abschnitt 2.2. der vorliegenden Arbeit vorgestellt wurde, zurückgewiesen.
- Der Emotivismus, den MacIntyre so heftig angreift, wird in der Sprachphilosophie spätestens seit Searle (1983, zuerst 1969, vgl. den „Exkurs über Sprache“ Kap. 2 der vorl. Arbeit) und in der Sozialwissenschaft spätestens mit dem Konzept der sozialen Produktionsfunktionen (Lindenberg 1989, Esser 1996, vgl. Abschnitt 2.3.5. der vorl. Arbeit) nicht einmal mehr implizit vertreten. Die von MacIntyre diesbezüglich geäußerten Thesen und Argumente mögen ein beeindruckendes, gesellschaftskritisches Statement darstellen, rein wissenschaftlich gesehen gehen sie jedoch ins Leere.
- MacIntyres Kritik an Humes Postulat des logischen (später: naturalistischen) Fehlschlusses und seine damit verbundene teleologische Auffassung des Menschen wird als unwissenschaftlich zurückgewiesen. Funktionalistische Auffassungen von sozialen Rollen sind immer gesellschaftsabhängig. Für ein „wahres Ziel des Menschen“ (MacIntyre 1987, 79) gibt es keinerlei empirische Hinweise.
- MacIntyres Auslassungen über „Tugend“ oder „Praxis“ stellen realistische Beschreibungen von nicht an ihren realen und objektiven Konsequenzen orientierten Handlungen bzw. deren Motivation dar. Derartige Handlungsmotivationen sind nicht allein auf synchrone Merkmale der Situation zurückführbar. Durch den Einbezug diachroner Aspekte, die biographische Merkmale von Personen oder typischen Personengruppen berücksichtigen, wie es die Gesetze der Lerntheorie ermöglichen bzw. erfordern, können die von A. MacIntyre beschriebenen Phänomene allerdings gut in eine individualistische Handlungstheorie eingebaut und letztlich nicht nur verstanden, sondern auch erklärt werden. Die Kritik Mac-

Intyres an bestimmten verhaltenswissenschaftlichen Auffassungen B.F. Skinners trifft nicht die in der vorl. Arbeit vorgeschlagene Art der Einbeziehung lerntheoretischer Gesetze (Anschnitt 4.2.) in sozialwissenschaftliche Erklärungen, da gerade dadurch ja die Vergangenheit mit einbezogen werden kann, wie MacIntyre es fordert.

### 3.1.3. Charles Taylors Projekt der Bestimmung der neuzeitlichen Identität

Im Mittelpunkt der folgenden Ausführungen der Ideen Charles Taylors wird der, so Hans Joas (1997, 110) „*systematische Teil seines 1989 vorgelegten Hauptwerks ‚Sources of the Self‘*“ (Taylor 1994) stehen, daneben auch die ersten beiden Kapitel aus „*Negative Freiheit*“ (1988, zuerst 1985). Diese Auswahl ist nicht zufällig: in diesen Schriften geht es vorrangig um Identität, Handlung und Bedeutung, also um Bereiche, die mit diachronen Aspekten und damit subjektiven Sichtweisen von Situationen zusammenhängen. Taylor vertritt einen moralischen Realismus (moralische Urteile sind objektiv), dem ich Argumente des Philosophen John Leslie Mackie<sup>71</sup> gegenüber stelle. Desweiteren wird der Versuch unternommen, mit Hilfe lerntheoretischer Konzepte subjektive Perspektiven im allgemeinen und die Position eines moralischen Realismus im besonderen zu rekonstruieren. Es ist nicht ohne Ironie, daß Taylors (1970, zuerst 1964) erste große Veröffentlichung „*The Explanation of Behaviour*“ sich vehement gegen den Behaviorismus richtete<sup>72</sup> und nun hier versucht wird, sein Welt- und Menschenbild, bzw. seine Konzeption von Identität mit Hilfe behavioristischer Grundannahmen zu rekonstruieren. Taylors Kritik richtete sich damals gegen eine radikale Form des Behaviorismus (Burrhus F. Skinner), die die Einbeziehung von absichtsvollem oder zielgerichtetem Handeln – hauptsächlich aus methodologischen Gründen – ablehnte (Taylor 1970, part one). Die Fronten haben auf wundersame Weise gewechselt: Heute steht Taylor einer nutzentheoretischen Strömung – Rational Choice bzw. WE-Theorie – gegenüber, die zielgerichtetes Wahlhandeln in den Mittelpunkt ihrer Überlegungen stellt. George Homans (1972; 1990) konnte beide Aspekte – Wahlhandeln und Lerntheorie (vgl. Abschnitt 4.1.) – in seiner Theorie vereinen, weshalb mein Vorgehen durchaus mit Homans‘ Ansatz verwandt ist. Die hier vertretene Auffassung widerspricht somit der recht grobschlächtigen Ansicht von Balog (1998, 31), die Arbeiten Homans gingen auf den Behaviorismus zurück, welcher von Taylor (1970) überzeugend widerlegt worden sei. In „*Quellen des Selbst*“ versucht Taylor, „... , ganz knapp die Argumente darzulegen, die für ein Bild der Beziehung zwischen Selbst und Moral spre-

---

<sup>71</sup> Mackie 1983 [1977]: Ethik. Die Erfindung des moralisch Richtigen und Falschen

<sup>72</sup> Nach Honneth (1995, 299) konnte C. Taylor dort zeigen, daß eine objektivistische Bezugnahme auf handlungsauslösende Reize im Falle des Menschen nicht möglich ist und stattdessen der subjektive Verstehens- und Erlebnishorizont entscheidend ist. Die Hauptthese der vorliegenden Arbeit ist es, daß man, um wiederum diesen subjektiven Verstehenshorizont erklären zu können, auf die von Taylor kritisierte Lerntheorie zurückgreifen muß.

chen, ...“ (Taylor 1994, 9). Es geht ihm darum, zu erkunden, was (neuzeitliche) Identität ist. Für Taylor sind das Selbst und die Moral unentwirrtbar miteinander verflochtene Themen. Er legt großen Wert auf die unterschiedliche Fragestellung von ihm und der modernen analytischen Moralphilosophie. Taylor fragt: „*Welches Dasein ist gut, was soll Gegenstand unserer Liebe und Bindung sein?*“ Die moderne Moralphilosophie dagegen: „*Welches Tun ist richtig, was ist der Inhalt der Pflicht?*“ (ebd.15).

Dies ist schon ein wichtiger Hinweis auf die Identifikation von Personen mit moralischen Prinzipien durch Konditionierungsprozesse: nicht das Handeln, sondern das Sein und das damit verbundene Empfinden steht im Vordergrund. Taylor beschreibt hier und im folgenden eine Assoziation zwischen einem Wert und einem subjektiven Gefühl. Das Handeln gemäß einem (positiv besetzten) Wert löst angenehme Gefühle aus und das Handeln gegen einen Wert negative Gefühle. Moralische Vorstellungen bzw. Gefühle werden somit Teil der Identität der betreffenden Person.

### Das Konzept der starken Wertungen

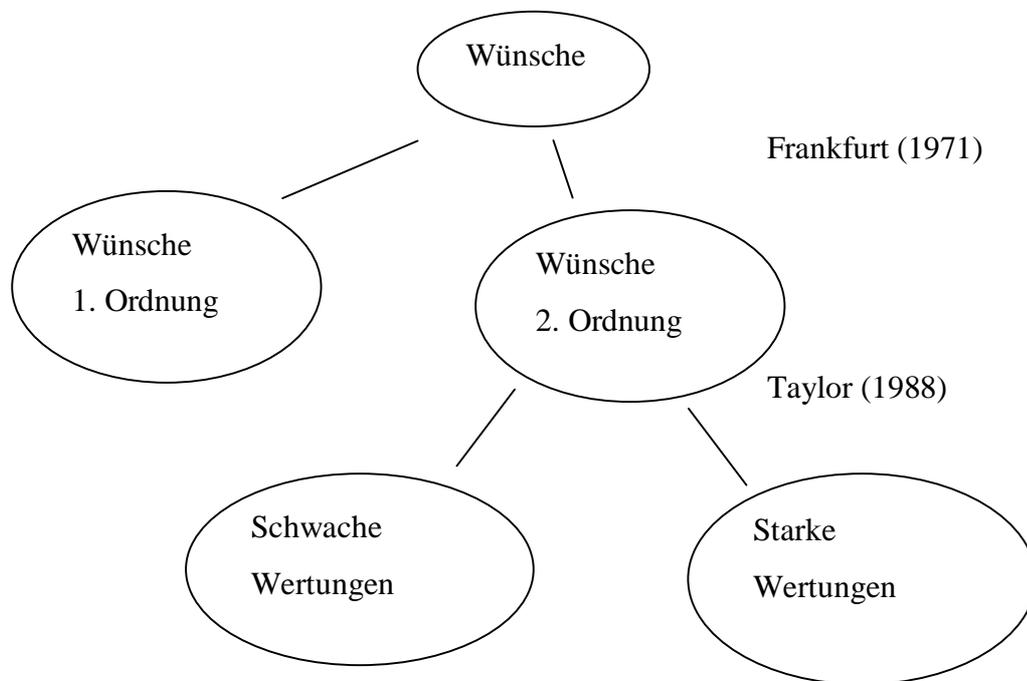
Taylor spricht von „*unseren intuitiven moralischen und spirituellen Vorstellungen*“, die die Gerechtigkeit, die Achtung vor dem Leben und das Wohlergehen und die Würde der anderen betreffen und möchte die Grundlagen dieser Empfindungen prüfen (Taylor 1994, 16). Diese Fragen und moralischen Probleme verdienen die Bezeichnung „spirituell“ und beinhalteten starke Wertungen: unter starken Wertungen versteht Taylor kollektiv geteilte Bewertungsmaßstäbe, die Handlungen und Ereignisse wünschenswert oder verachtenswert erscheinen lassen: „*Das heißt, sie beinhalten Unterscheidungen zwischen Richtig und Falsch, Besser und Schlechter, Höher und Niedriger, deren Gültigkeit nicht durch unsere eigenen Wünsche, Neigungen oder Entscheidungen bestätigt wird, sondern sie sind von diesen unabhängig und bieten selbst Maßstäbe, nach denen diese beurteilt werden können*“ (ebd.17). Nach Taylor kann man demnach Handlungen vor dem Hintergrund starker Wertungen objektiv in richtig und falsch, besser und schlechter unterscheiden.

Hier wird Taylors Position des moralischen Realismus schon deutlich. Bis zu dieser Stelle könnte man aber noch annehmen, die Maßstäbe, von denen Taylor spricht, seien lediglich von der Sprachgemeinschaft definierte, institutionelle Tatsachen (vgl. Searle 1983, 79ff. und den „Exkurs über Sprache“ in Kap. 2 der vorl. Arbeit) bzw. durch geltende soziale Produktionsfunktionen vorgegeben (vgl. 2.3.5.). So galt z.B. eine Stasi-Medaille in der DDR als ein Ehrenzeichen und anschließend in der BRD als ein Makel. Doch wie wir im folgenden sehen werden, meint Taylor mit „starken Wertungen“ auch eine besondere innere Handlungsmotivation, die sich durch eine Verinnerlichung eben dieser gesellschaftlich vorgegebenen Wertmaßstäbe auszeichnet.

Taylors Konzept der starken und schwachen Wertungen stützt sich auf die Unterscheidung zwischen first-order-desires und second-order-desires von Harry Frankfurt (1971). Der Grundgedanke zur Bestimmung von spezifisch menschlichem (im Gegensatz zu tierischem)

Handeln besteht nach Taylor in der dort getroffenen Unterscheidung von Wünschen erster Ordnung und Wünschen zweiter Ordnung. Für Menschen ist demnach der Besitz von Wünschen zweiter Ordnung charakteristisch, mit denen sie zu ihren Bedürfnissen – den Wünschen erster Ordnung – noch einmal wertend Stellung nehmen (Honneth 1995, 301). Speziell menschlich sei dabei die Fähigkeit, Wünsche zu bewerten und sie als wünschenswert oder nicht zu betrachten. Taylor hat diese Unterscheidung weiterentwickelt, indem er innerhalb von Wünschen zweiter Ordnung von schwachen und starken Wertungen spricht: „*Intuitiv könnte der Unterschied wie folgt beschrieben werden*“ (Taylor 1988, 11): Schwache Wertungen beziehen sich auf die Ergebnisse von Handlungen und starke Wertungen auf „*die Beschaffenheit unserer Motivation*“ (ebd.), also die Gesinnung, wobei Taylor stets zwischen höherer und niederer Gesinnung unterscheidet.<sup>73</sup>

Abbildung 6: Die Weiterentwicklung von „Wünschen 2. Ordnung“ durch Charles Taylor



Ein Beispiel soll das verdeutlichen (Taylor 1988, 18ff.): Angenommen, eine unter Eßgier leidende Person, die Probleme hat, ihr Eßverhalten zu kontrollieren, hat das Bedürfnis, etwas zu essen. Dieses Bedürfnis kann als Wunsch erster Ordnung bezeichnet werden. Diese Person bewertet ihr Bedürfnis negativ und beabsichtigt, ihm zu widerstehen. Dieses Ziel kann als Wunsch zweiter Ordnung gelten. Soweit die Unterscheidung von H. Frankfurt. Taylor wiederum stellt zwei Lesarten möglicher Wünsche zweiter Ordnung vor: einmal als die Wünsche einer Person, die unfähig ist, ihren „niedereren“ Trieben zu widerstehen und sich dadurch ihrer

<sup>73</sup> Im Grunde hat Taylor damit „intuitiv“ die ganze utilitaristische Ethik als „unmenschlich“ disqualifiziert, denn sie konzentriert sich nur auf die Folgen von Handlungen und schert sich nicht um die dahinterstehende Gesinnung.

Freiheit, nicht zu essen, beraubt und erniedrigt fühlt. Auf der anderen Seite als die Wünsche einer Person, die in ihrem Übergewicht lediglich ein egoistisches Problem ihrer Befriedigungsqualität sieht und um ihre Gesundheit besorgt ist. Angenommen, beide Personen wünschten eine Änderung ihres augenblicklichen Zustandes, ist nach Taylor dieser Wunsch nur bei der ersten Person als starke Wertung zu bezeichnen. Durch z.B. eine Arznei, die lediglich die Folgen eines undisziplinierten Eßverhaltens kaschierte, wäre nur die zweite Person zu befriedigen, nicht jedoch die erste Person. „*Keine Droge würde es mir ermöglichen, den Kuchen zu essen und dennoch die Würde eines autonomen, selbstdisziplinierten Handelnden zu erreichen*“ (ebd.19). Es geht Taylor demnach, wie anfangs erwähnt, nicht um die Folgen eines Tuns, sondern um die Handlung selbst. Es ist also kein intentionales Handeln im Sinne der WE-Theorie oder – in den Worten von Alfred Schütz – nach um-zu-Motiven (Schütz 1971, 77ff.; vgl. auch Esser 1999x, Kap. 45), sondern die Ausführung (bzw. hier: die Unterlassung) der Handlung selbst ist das zu verfolgende Ziel. In den Worten von Schütz müßte man von einem Weil-Motiv (ebd.) sprechen: Weil ich ein Mensch mit der positiven (d.h. genauer: von der Sprachgemeinschaft positiv bewerteten) Eigenschaft X bin, muß ich dies und das tun. Für Taylor ist das Ergreifen bestimmter Handlungen von der Frage nach der personalen Identität abhängig: „*Ich verabscheue die ... feige Tat, weil ich ein mutiger und ehrenhafter Mensch sein will*“ (Taylor 1988, 23). Unsere Identität sei durch bestimmte, untrennbar mit uns verbundene starke Wertungen verknüpft (ebd. 36), die wir nicht gewählt haben (ebd. 38).

Dieser zuletzt genannten Beobachtung Taylors ist zuzustimmen, was mit einer lerntheoretischen Überlegung erläutert werden kann: Die Art der Assoziationen, die sich bei dem Prozeß der Konditionierung ausbilden, können wir nicht auswählen, denn sie werden von unserer Umwelt bestimmt: der Pawlowsche Hund konnte sich nicht zwischen einer Glocke oder einem Summton oder einem anderen akustischen Signal „entscheiden“. Genauso wenig können sich Menschen zwischen Werten entscheiden, wenn sie in ihrer Jugend von ihren Eltern oder Erziehern auf bestimmte Auffassungen von Gut und Böse konditioniert werden. Auch die Assoziation selbst, also die Verknüpfung eines Reizes mit einer Reaktion, können wir nicht willentlich steuern – genauso wenig, wie wir etwas willentlich vergessen können (vgl. Elster 1987, 143ff.). Wäre das so einfach, dann wären die Wartelisten von Psychotherapeuten nicht so lange. In diesem Zusammenhang bezeichnet Taylor den Menschen als ein sich selbst interpretierendes Wesen (Taylor 1988, 49). (Sozial-)psychologen berichten von ähnlichen Phänomenen: Wir spüren bei der Erfahrung von bestimmten Reizen (Situationen) bestimmte physiologische Reaktionen in uns, die wir dann erst einmal kognitiv – z.B. als Emotionen – bewerten, also interpretieren müssen (vgl. Scherer 1996, 306ff.). Wie genau soziokulturelle Wertesysteme das Gefühlsleben beeinflussen, ist allerdings noch wenig erforscht (ebd. 317).

Taylor betont, daß zwischen starken und schwachen Wertungen ein „*qualitativer Kontrast*“ bestehen muß, den er durch den „*utilitaristischen Strang innerhalb unserer Zivilisation bedroht*“ sieht (Taylor 1988, 18), weil der Utilitarismus dazu tendiere, Ziele und Wünsche in nicht-qualitativer Weise neu zu definieren. Im obigen Beispiel ist das Denken der zweiten

Person, die sich lediglich wegen der negativen Folgen ihrer Eßsucht sorgt, „utilitaristisch“. Starke Wertungen müssen dagegen die „*Verwendung von „gut“ oder eines anderen evaluativen Ausdrucks erfordern, für die ein Gewünschtsein allein nicht ausreicht, in der Tat können manche Wünsche oder gewünschten Ziele als schlecht, niedrig, unehrenhaft, oberflächlich, unwürdig, usw. bewertet werden*“ (ebd. 14). Eine starke Wertung ist für Taylor z.B. das Streben nach dem Wunsch, zu großer, aufrichtiger Liebe und Treue fähig zu sein. Ein drastisches Beispiel für eine schwache Wertung ist nach Taylor das Verhalten von Teilnehmern römischer Bankette, die zum Erbrechen ins Vomitorium gingen, um ihren Appetit wiederherzustellen (ebd. 13).

Ein hartnäckiger Verfechter von Rational Choice könnte hierauf erwidern, daß auch starke Wertungen instrumentell verwendet würden, sie also letztlich nur Mittel sind, um die gewünschte Anerkennung der sozialen Bezugsgruppe zu erlangen, die die entsprechenden Werte teilt. Ein solches objektivierendes Argument bzw. eine derartige „Sichtweise von außen“ kann man eigentlich immer anführen. Widerlegbar ist ein solcher Einwand sicher nicht, denn über die Perspektive des Akteurs können schwerlich gültige Aussagen gemacht werden. Es erscheint dagegen durchaus realistisch, anzunehmen, daß viele Menschen bestimmte Handlungen ganz zweckfrei als „gut“ oder „schlecht“ im Sinne Taylors ansehen und ausführen, weshalb ich dafür plädiere, Taylors Unterscheidung anzuerkennen und sie lerntheoretisch zu rekonstruieren (Kap. 4). Es handelt sich bei starken Wertungen um die besondere Art von Handlungen, die wir in Abschnitt 2.2. als moralische Handlungen in Abgrenzung zu normkonformen Handlungen definierten. Man muß davon ausgehen, daß „starke Wertungen“ nur bei der Annahme der Identifikation eines Akteurs mit einem gesellschaftlich vorgegebenen Wert theoretisch befriedigend in den Griff zu bekommen sind. Das Konzept der sozialen Produktionsfunktionen (Abschnitt 2.3.5.) kann solche gesellschaftlichen Bewertungen gut umschreiben, nicht jedoch die individuelle Identifikation mit diesen Bewertungen. Gary Becker versucht, derartige Phänomene ohne Hinzuziehung der Lerntheorie rein nutzentheoretisch als von der Umwelt bewirkte Änderungen des individuellen Humankapitals zu beschreiben (3.2.4.). Hartmut Esser kann individuelle Identifikationen mit gesellschaftlichen Werten als „Frame“ bezeichnen und somit in seine Theorie einbauen (3.2.5.).

Taylor geht es also um individuelle Motivationsgrundlagen (Gesinnungen), die mit den herrschenden normativen Erwartungen der jeweiligen Kultur bzw. dem sozialen Umfeld konform sind. Seine qualitativen Kontrastierungen von gut und schlecht, würdig und unwürdig und ähnliches unterliegen allein den Bewertungen der maßgeblichen Bezugsgruppe bzw. Sprachgemeinschaft. Zum Phänomen, daß sich viele Menschen wegen ihrer Präferenzen schämen, nehmen wir folgende lerntheoretische Hypothese an: Die Assoziation mit der antizipierten sozialen Mißbilligung des gewünschten Verhaltens bewirkt das von Taylor beschriebene Schamgefühl bzw. die Assoziation mit der antizipierten sozialen Anerkennung des gewünschten Verhaltens bewirkt das von Taylor beschriebene Gefühl des Stolzes.

## Der Inhalt der starken Wertungen

Die Inhalte der dringendsten und überzeugendsten starken Wertungen sind für Taylor die Achtung vor dem Leben und die Integrität und das Wohlergehen der anderen, konkret: nicht zu töten, zu verletzen und zu stehlen, sondern zu helfen. Nach Taylor hat „für diese Forderungen praktisch jeder ein Gefühl“ (Taylor 1994, 17) und sie sollten nicht auf die eigene Gruppe beschränkt werden, sondern für das ganze Menschengeschlecht gelten (ebd. 18). Die intuitiven moralischen Vorstellungen, mit denen wir es hier zu tun hätten, seien von einer Tiefe, Eindringlichkeit und Allgemeinheit sondergleichen. Taylor möchte sie gar als Instinkt verwurzelt auffassen. Gegen die heute verbreitete Auffassung, alle Aussagen über geeignete Gegenstände moralischer Reaktionen als völlig illusorisch anzusehen, spricht nach Taylor die Art und Weise, wie wir im wirklichen Leben Auseinandersetzungen über moralische Themen führen, Gründe angeben und Überlegungen anstellen (ebd. 21). So seien wir z.B. alle der Auffassung, daß der Gedanke der Achtung vor dem Leben und der Integrität uneingeschränkt gelte.

Die Annahme eines „moralischen Instinktes“ verdeutlicht Taylors moralischen Realismus. Die Ansicht, es bestehe Einigkeit bezüglich der Auffassung, daß der Gedanke der Achtung vor dem Leben uneingeschränkt gelte, ist in Frage zu stellen: die Stichworte Todesstrafe, Euthanasie und Abtreibung mögen andeuten, wie heftig man über diesen Punkt verschiedener Meinung sein kann. Überhaupt ist das Hinzuziehen von alltäglichen Auseinandersetzungen zu moralischen Themen fragwürdig. Denn ist es doch gerade ein Kennzeichen der modernen Wissenschaft, daß sie sich von diesen Alltagsvorstellungen löst bzw. lösen soll. Mackie (1983, 36) weist ausdrücklich auf die Verführungen, die in unserer Sprache des Alltags liegen, hin: „*Der gewöhnliche Mensch meint, wenn er sich der moralischen Sprache bedient, etwas über das, was er als moralisch qualifiziert, auszusagen; so meint er etwa in Bezug auf eine mögliche Handlungsweise, daß er etwas über sie selbst oder über ihre zu erwartenden Folgen äußert; er ist also davon überzeugt, daß er nicht nur etwas über seine eigene oder irgend jemandes Einstellung oder Beziehung zu dieser Handlung aussagt oder daß er eine solche Einstellung zum Ausdruck bringt. ... So oder ähnlich denkt der Alltagsobjektivist, und dies nehmen einige Ethiker zum Anlaß, um von objektiven nicht-natürlichen Qualitäten zu reden*“. Es ist anzunehmen, daß Taylor mit „starken Wertungen“ dasselbe meint wie Mackie mit „objektiven nicht-natürlichen Qualitäten“. Ich weise mit Mackies Unterstützung Taylors These des moralischen Realismus zurück und gehe – gegen Taylor – davon aus, daß Moral immer eine Gruppenmoral ist (vgl. Abschnitt 2.2. der vorl. Arbeit).

## Taylors Ontologie des Menschen

Das Wort Ontologie klingt vergeistigt, doch eine diffuse Scheu vor diesem Begriff ist nicht angebracht, denn Ontologie ist schlicht die Lehre von dem, was ist, also die Lehre vom Seienden (Ferber 1998, 121). Taylor bejaht eine gegebene Ontologie des Menschlichen und damit auch ontologische Erklärungen (Taylor 1994, 23ff.). Taylor unterscheidet sich hierbei nicht von der Ökonomie, die den Homo oeconomicus als Ontologie des Menschlichen ansieht oder der klassischen Soziologie, die den Homo sociologicus als Menschenbild nimmt. Nach

Taylor ist der Mensch ein Sinn bedürftiges Wesen, unfähig, sich ohne äußere Anleitung selbstbestimmte Ziele bzw. Bewertungsmaßstäbe zu setzen. Besonders die moderne Gesellschaft lasse es aber an Orientierung vermissen: „*Neuzeitliche Menschen können verängstigt zweifeln, ob das Leben einen Sinn hat, oder sich fragen, was der Sinn des Lebens ist*“ (Taylor 1994, 38). Wir könnten, so Taylor, alle unmittelbar nachempfinden, was für eine Sorge mit diesen Worten artikuliert werde. In allen Kulturen gebe es zur Beantwortung dieser Frage einen moralischen Rahmen, der die Maßstäbe enthalte, anhand derer die Menschen ihr Leben beurteilten und „*gleichsam dessen Fülle oder Leere messen*“ könnten. Etwa den Bereich des Ruhms in den Erinnerungen und Liedern des Stammes oder durch eine „*hierarchische Ordnung des Seienden im Universum*“ (ebd.). Taylor bedauert, daß ehemals bedeutungsscharfe Begriffe heute nicht mehr feststehende und übergreifende Inhalte vermittelten. So werde „*etwa der Bereich des Ruhms zu persönlichen Vorlieben degradiert*“ (ebd. 39).

Dies kann recht einfach mit strukturellen Eigenschaften moderner Gesellschaften erklärt werden: Es existieren viele Subgruppen und Milieus, in denen ganz verschiedene Währungen für soziale Anerkennung oder „Ruhm“, wie Taylor es nennt, gelten. Mit dem Ausspruch, der Ruhm würde zu persönlichen Vorlieben degradiert, weist Taylor lediglich auf die Tatsache hin, daß sich Personen in einer pluralistischen Gesellschaft ihre eigenen Maßstäbe für Erfolg setzen und zwischen verschiedenen Bezugsgruppen wählen können. Außerdem ist zu vermuten, daß eine Erhöhung des Bildungsstandes in einer Gesellschaft die betreffenden Menschen kritischer gegenüber Begriffen wie Ruhm, Ehre und Schande werden läßt, da ihr normativer Charakter dann zunehmend durchschaut wird. Ruhm und Ehre werden oft in Zusammenhang mit Patriotismus verwandt. Gerade Patriotismus ist aber z.B. besonders bei Deutschen – aufgrund ihrer Geschichte – kein kollektiv geteilter Wert mehr.

Menschen seien sowohl Gefühle als auch Bedürfnisse der Achtung und Würde eigen. Unter Achtung will Taylor Respekt gegenüber anderen verstehen und unter Würde die Achtung gegenüber sich selbst. Mit der Art, wie wir uns im öffentlichen Raum bewegen, würden wir unsere Würde ausdrücken (ebd. 36). Dieses Gefühl der Würde sei wiederum mit moralischen Ansichten verknüpft. Taylor: „*So zum Beispiel in meinem Selbstgefühl als Haushaltsvorstand und Familienvater, der einen festen Beruf hat und für die von ihm Abhängigen sorgt. All dies kann die Grundlage meines Gefühles der Würde abgeben, ebenso wie das Fehlen dieser Grundlage verheerend wirken kann ...*“ (ebd. 37). Wolle man an die Frage herangehen, aufgrund welcher Eigenschaften die Menschen Achtung genießen, müsse man sich ins Bewußtsein rufen, welche Bewandnis es mit der Ehrfurcht habe, die man im Hinblick auf das Faktum menschlichen Lebens empfinde.

Das Problem an diesen Beschreibungen besteht darin, daß Taylor einen undefinierten Begriff mit einem anderen undefinierten Begriff erklären will. Die von ihm verwendeten Begriffe Würde, Achtung und Ehrfurcht sind sehr schwammig. Alle diese Begriffe enthalten näher zu definierende kollektive Vorstellungen: Die Begriffe „Würde“ und „Achtung“ könnten mit „Selbst- bzw. Fremdachung aufgrund kollektiv geteilter Wertmaßstäbe“ in eine individualistische Sprache übersetzt werden. Da es

kollektiv geteilte Wertmaßstäbe über ganze Sprachgemeinschaften hinweg (außer vielleicht in sehr kleinen) kaum noch gibt, werden die genannten Begriffe immer unschärfer und unverständlicher und deshalb auch zunehmend ungebräuchlich und entbehrlich. „Ehrfurcht“ ist wohl eine subjektive Empfindung, die kaum in eine objektivierende Sprache übersetzt werden kann: es geht um eine (wahrscheinlich: konditionierte) Reaktion in Form einer Emotion als Folge auf einen Reiz, die bestimmte Vorstellungen und Handlungsbereitschaften zur Folge hat. „Ehrfurcht“ scheint also ein nicht willentlich hervorzurufendes bzw. abstellbares Gefühl zu sein, das der Artikulierung von Präferenzen vorausgeht. Ist ein Begriff wie „Ehrfurcht“ entbehrlich? Wenn man mit Hilfe solcher Begriffe bestimmte Klassen konditionierter Reaktionen auf Umweltreize ausdrücken kann, die bestimmte Präferenzen bzw. Bewertungen zur Folge haben, dann sind derartige Begriffe sicher nicht ohne weiteres entbehrlich. Die Tatsache, daß es derartige Mechanismen zwischen Emotion und Präferenzen gibt, kann – das ist eine These dieser Arbeit – wegen der Unwillkürlichkeit dieser psychischen Mechanismen nur durch Konditionierungsprozesse erklärt werden und ist entscheidungstheoretisch nicht faßbar (vgl. 4.5.).

Taylor ahnt wohl, daß diese Beschreibungen seiner Gefühle für Wissenschaftler kaum Überzeugungskraft besitzen, wenn er schreibt: *„Wer sich aufgrund „wissenschaftlicher“ Anforderungen eine neutrale Einstellung zur Welt eigen gemacht hat oder infolge pathologischer Gegebenheiten hineingeraten ist, wird sich nicht durch Argumente davon abbringen und zur Erkenntnis einer moralischen Ontologie bewegen lassen“* (Taylor 1994, 24). Daraus folge aber nicht, daß Taylors moralische Ontologie (der moralische Realismus) nichts weiter als ein Märchen sei. Wir sollten stattdessen unsere tiefsten moralischen Instinkte als Zugangsmöglichkeit zu einer Welt deuten, in der ontologische Ansprüche unterscheidbar seien (ebd.). Taylor scheint die Ansicht zu vertreten, daß die menschliche Ontologie „wir sind Geschöpfe Gottes“ die einzig angemessene Basis für unsere moralischen Reaktionen darstellt (ebd. 28). Er zitiert zustimmend Leszek Kolakowski (1982): *„Falls Gott nicht existiert, ist alles erlaubt“* (ebd.).

Taylor nimmt hier eindeutig eine theistische Position ein: er glaubt an (einen strafenden) Gott. Er deutet aber (zum Glück) an, daß er sich *„nicht sonderlich weit auf dieses Gebiet vorwagen“* wolle (ebd.). Taylor kann offensichtlich den Gedanken, daß Normen lediglich so etwas wie eine kollektive Übereinkunft sind, nicht akzeptieren. Mackie (1983, 290) erklärt dieses „Unvermögen“ folgendermaßen: der Glaube an Gott führt dazu, daß zwischen dem moralisch Guten und dem eigentlichen Glück des Menschen kein Unterschied bestehen kann: *„Diejenigen, die die Moral mit einem System göttlicher Gebote identifiziert haben, kommen natürlicherweise zu dem Schluß, wenn es Gott nicht gäbe, könnte es auch keine moralischen Regeln oder Prinzipien geben“* (ebd. 289). Taylor ist die Einhaltung von Regeln aufgrund rationaler Überlegungen offensichtlich völlig fremd: In seiner Denkweise spiegelt sich die Vorstellung eines über Sozialisationsprozesse rein innerlich motivierten Tuns, ohne zu erkennen, daß eben dieses an kulturelle Vorgaben angepaßte Handeln die rein menschlichen, organischen (auch: egoistischen) Bedürfnisse oft – wenn auch nicht immer – am besten erfüllt. Im völligen Gegensatz zu Taylors Auffassung gibt es einige Ökonomen – z.B. Michael Baurmann (1996, 327, bzw. Abschnitt 3.2.1. der vorl. Arbeit), Robert Frank (1992, 16, bzw. Abschnitt 3.2.2.), Ingo Pies

(1998b, 112)<sup>74</sup> oder Guy Kirsch (1998, 180f.)<sup>75</sup>, die dazu tendieren, moralisches Handeln mit einem Handeln nach Klugheitsregeln gleichzusetzen und die Möglichkeit nicht-folgenorientierten moralischen Handelns – unter Einschluß persönlicher Nachteile – schlicht zu ignorieren. Etwas überspitzt formuliert lautet die Ansicht von C. Taylor: ohne verinnerlichte Moral werden wir alle zu Verbrechern und die Ansicht der genannten Ökonomen: moralische Handlungen reichen letztlich immer zu unserem Nutzen. Beide Auffassungen stellen extreme und unrealistische Positionen dar und sind abzulehnen.

### Die gemeinsame moralische Grundlage

Charles Taylor geht von einer gemeinsamen moralischen Grundlage sowohl in anthropologischer als auch in kultureller Hinsicht aus. Taylor glaubt, alle Menschen würden die oben genannten tiefsten moralischen Instinkte mehr oder weniger teilen (Taylor 1994, 26). Diese These ist zumindest sehr umstritten: Gerhard Vollmer (1999, 219) geht eher vom Gegenteil aus. Er spricht sogar von einer genetischen Disposition zum programmierten Töten bei allen sozial lebenden höheren Tieren und Menschen. Auch die seine These verdeutlichenden Beispiele Taylors überzeugen nicht: Verstöße gegen allgemein akzeptierte Prinzipien würden, so Taylor, immer hinter einem Nebel aus Lügen und vermeintlich entschuldigenden Sondergründen versteckt, wie es z.B. lange Zeit von Regimen in Südafrika oder der Sowjetunion der Fall war.

Diese Überlegung ist kaum haltbar: Regime (Akteure), die sich so verhalten, wollen damit nicht unmoralisches Handeln verdecken, sondern hoffen, damit negative Sanktionen anderer Staaten (Akteure) zu umgehen oder wenigstens zu vermindern. Bedingung dafür ist nur, daß sie die herrschende soziale Produktionsfunktion (hier global: allgemeine Menschenrechte müssen beachtet werden) kennen. Nach Taylor müßten die Führer der betreffenden Staaten ein schlechtes Gewissen haben. Diese Vorstellung erscheint abwegig. Chinesische Staatsmänner z.B. haben einfach eine andere Vorstellung von Menschenrechten. Sie wissen aber, daß sie, um Waren in die westliche Welt exportieren zu dürfen, auf die hauptsächlich von den USA und den Europäern vertretenen Menschenrechte achten müssen.

Theistische und säkulare moralische Grundlagen unterscheiden sich nach Taylor kaum und hier liegt auch eines seiner Hauptanliegen: der Versuch einer erinnernden Wiedergewinnung einer gemeinsamen moralischen Grundlage. Für viele Menschen sei ihre Bindung an eine gewisse moralische Grundlage durch ihre moralischen Reaktionen erwiesen, doch seien sie verwirrt und unsicher, sobald sie angeben sollen, was diese Grundlage sei (diese „Grundlage“ versuchten R. Bellah et al. in ihrer in Abschnitt 2.1.1. behandelten Untersuchung herauszuarbeiten). Genauso überfordert seien die Menschen bei der Frage, was das Leben lebenswert

---

<sup>74</sup> Ingo Pies spricht hier von „Selbstbindungskapital“, dessen „Renditeträchtigkeit“ daraus resultiere, daß das Individuum vor der Versuchung einer Defektion bewahrt werde.

<sup>75</sup> Kirsch nennt das Gewissen dort eine „Investition“.

mache und was ihm Sinn verleihe (Taylor 1994, 28). Sie befänden sich dabei in einer wesentlich der Neuzeit angehörigen Zwickmühle.

Nach Mackie (1983, 37f.) ist der Hinweis darauf, die Bestreitung objektiver Werte könne zu einer extremen Gefühlsreaktion der Leerheit, Gleichgültigkeit und Sinnlosigkeit des Lebens überhaupt führen, ein beliebtes Mittel mancher Philosophen zur Rechtfertigung objektiver Werte. Das sei natürlich keine notwendige Folgerung, denn das Nicht-Vorhandensein objektiver Werte stelle ja noch keinen guten Grund für den Verzicht auf jedes subjektive Interesse dar. Diese extremen Gefühlsreaktionen beruhen für Mackie auf dem Phänomen, daß viele Leute von der Objektivität ihrer subjektiven Ziele derart überzeugt sind, daß der Erweis ihrer Irrigkeit diese subjektiven Zielsetzungen zu untergraben droht.

Die These einer gemeinsamen moralischen Grundlage scheint unter Kommunitaristen bzw. ihnen nahestehenden Autoren umstritten zu sein: Taylor teilt sie mit R. Bellah et. al. (1987, 27) und H. Joas (1997, 22). Er steht mit dieser These aber im Widerspruch zu MacIntyre (1987), der – wenn ich ihn richtig interpretiere – davon ausgeht, daß wir seit der Aufklärung die gemeinsame moralische Grundlage verloren haben. Es könnte aber auch so sein, daß MacIntyre genau wie Taylor lediglich davon ausgeht, das wir den „gemeinsamen moralischen Rahmen“ verloren haben<sup>76</sup>. Hierzu der nächste Abschnitt.

### Taylors Begriff des moralischen Rahmens

Wenn es für Taylor auch eine gemeinsame moralische Grundlage gibt, so gibt es doch seiner Ansicht nach für das Abendland keinen einheitlichen Horizont oder Rahmen mehr: *„Was Weber als Entzauberung bezeichnet – also das Dahinschwinden unseres Gefühls, der Kosmos sei ein sinnvoll geordnetes Gebilde – , soll auch den Horizont vernichtet haben, in dessen Rahmen die Menschen früher ihr spirituelles Leben führten“* ( Taylor 1994, 39). Auch Nietzsche wird mit einem Zitat aus *„Die fröhliche Wissenschaft“* bemüht, um das Malheur der Moderne auszudrücken: *„Wer gab uns den Schwamm, um den ganzen Horizont wegzuwischen?“*. Für Taylor ist die Suche nach dem Rahmen gleichzusetzen mit der Suche nach Sinn (Taylor 1994, 40). Er stellt die Leiden Spiritueller den Leiden Nicht-Spiritueller gegenüber: Für einen spirituellen Menschen stelle ein unangreifbarer Rahmen gebieterische Forderungen, zu deren Erfüllung man nicht im Stande zu sein fürchte. Man sei mit der Aussicht konfrontiert, zu Ächtung und Verbannung verurteilt zu werden, für immer in Schande zu geraten und durch zahllose künftige Leben hindurch zu niedrigerem Stand degradiert zu werden. Die Leiden Nicht-Spiritueller seien erschreckende Leere, Schwindelgefühl und das Zerschneiden unserer Welt. Hier sei es die Angst vor der Verdammnis, dort die Angst vor der Sinnlosigkeit (ebd. 42).

---

<sup>76</sup> Der Unterschied zwischen der *„gemeinsamen moralischen Grundlage“* und dem *„gemeinsamen moralischen Rahmen“* scheint folgender zu sein: die eher objektiv gemeinte *„gemeinsame moralische Grundlage“* haben wir, den eher subjektiv gemeinten *„gemeinsamen moralischen Rahmen“* sollten wir haben.

Taylor muß in seinen seltsam anmutenden Ausführungen, die mit Wissenschaft eigentlich nichts zu tun haben, bei beiden vorgestellten Personengruppen ein Bedürfnis nach Sinn voraussetzen, das über das eigene Wohlbefinden hinausgeht. Wo kein Bedürfnis nach überindividuellem Sinn ist, hat „Sinnlosigkeit“ auch keine negativen Konsequenzen. Dies scheint für Taylor allerdings unvorstellbar zu sein. „Nicht-Spirituelle“ in Taylors Auffassung könnten so etwas wie „Halb-Sozialisierte“ sein: Personen, denen durch ihre Sozialisation einerseits ein überindividuelles Sinnbedürfnis eingepflanzt wurde, die aber andererseits schon zu rational denken, um einen „übergreifenden Rahmen“ noch zu akzeptieren.

Heute treibe der Horizontverlust die Leute zum Psychoanalytiker (ebd. 43). Taylor ist sich bewußt, daß das „naturalistische Temperament“ – die individualistische Sozialwissenschaft – diesen Ausführungen voller Argwohn gegenübersteht. Das Sinnproblem würde gerne als Scheinfrage dahingestellt und die verschiedenen Rahmen, die es lösen sollen, als grundlose Erfindungen gebrandmarkt. Nach Taylor läßt sich dieses reduktionistische Vorgehen nicht durchhalten. Er gibt dem Leser für diese Aussage keine rationale Begründung, sondern beschreibt stattdessen offensichtlich seine eigenen Empfindungen:<sup>77</sup> *„Wer innerhalb eines solchen Rahmens denkt, empfindet und urteilt, geht mit einem gewissen Gespür vor, wonach eine gewisse Handlung, eine Lebensweise oder eine Art zu fühlen unvergleichbar viel höheren Rang hat als die übrigen, die uns bei geringerem Aufwand zu Gebote stehen“* (ebd. 44). Es gebe Zwecke und Güter, die sich nicht mit anderen vergleichen ließen. Sie verdienten nicht nur mehr Wünschbarkeit als normale Güter, sondern unsere Ehrfurcht, unsere Achtung oder unsere Bewunderung.

### Identität als Selbst im moralischen Raum

Taylor stellt noch einmal klar, was ein „Rahmen“ für ihn bedeutet: *„Einen Rahmen artikulieren heißt: erläutern, wodurch unsere moralischen Reaktionen sinnvoll und verständlich werden“* (Taylor 1994, 53). Sind solche Rahmen fakultativ? Die zunehmende „Entzauberung“ der modernen Kultur schein dem recht zu geben: zeigt nicht allein die Tatsache, daß sich das, was einst so festgefügt galt, in Luft aufgelöst habe, daß wir es hier mit wandelbaren menschlichen Interpretationen zu tun haben? Doch Taylor läßt diese Argumentation nicht gelten: es sei für uns völlig unmöglich, ohne moralische Rahmen auszukommen. Ein Akteur, der ohne solche Rahmen auskommt, falle aus seiner Definition einer Person heraus: *„Ein Überschreiten dieser Grenzen [des Rahmens, KDL] wäre gleichbedeutend mit dem Verlassen eines Daseins, das nach unseren Begriffen noch das einer integralen, also unversehrten Person ist“* (ebd. 55). Hier kommt der Begriff der Identität ins Spiel: sie wird definiert durch Bindungen und Identifikationen, die den Rahmen oder Horizont dessen abgeben, was einem gut oder wertvoll

---

<sup>77</sup> Wenn die hier vertretene Theorie zutrifft, dann ist das auch das einzige, was Autoren wie Taylor noch bleibt: ihr konditioniertes Inneres nach außen zu kehren und zu sagen: „Schaut, ich empfinde wirklich so“.

ist. Identität könne im Falle eines Katholiken oder eines Anarchisten durch moralische und spirituelle Bindungen definiert sein, im Falle eines Armeniers oder eines Quebecers durch Volkszugehörigkeit und Traditionszusammenhang. Nur so könne man seinen eigenen Standort auf die Fragen des Guten, Ersprießlichen, Bewundernswerten oder Wertvollen bestimmen (ebd.). Ohne diese Identifikation oder Bindung würden wir ins Schwimmen geraten, was zu einer Identitätskrise führen könne (ebd. 56). Dann wüßten wir nicht mehr, wer wir sind, da wir ohne einen Rahmen die quälende und furchterregende Erfahrung der Ungewißheit über unseren eigenen Standort im moralischen Raum machen müßten. Taylor benutzt die Metapher des moralischen Raumes ganz bewußt: Orientierungslosigkeit im physikalischen Raum könne die Orientierungslosigkeit im moralischen Raum gut verdeutlichen<sup>78</sup>. Die Verbindung von Identität und Orientierung stellt sich für Taylor so dar: zu wissen, wer man ist, heißt, zu wissen, was gut oder schlecht ist, was wichtig ist und was nicht. Die Orientierung im moralischen Raum sei grundlegend und nur eine mit Hilfe starker Wertungen gezeichnete „Landkarte“ könne sie uns ermöglichen (ebd. 59). Unsere Identität definiere demnach qualitative Entscheidungen. Die naturalistische Annahme, ohne Rahmen auszukommen, ist laut Taylor abwegig, denn die Frage: „Wer bin ich?“ müßte man dann *„allein auf der Basis von Begierden und Widerwillen, Vorlieben und Abneigungen beantworten können, ohne irgendwelche qualitativen Entscheidungen zu akzeptieren“* (ebd. 60).<sup>79</sup> Für Taylor ist die Frage nach der moralischen Orientierung im geistigen Raum genauso unabdingbar wie die Frage der räumlichen Orientierung im physikalischen Raum (ebd. 61). Den Vorwurf, Sinnfragen dieser Art seien künstlich, entbehrlich und willkürlich, läßt Taylor nicht gelten. Taylor sieht in seiner Erörterung eine ernstliche Herausforderung des naturalistischen Weltbildes: *„Im Lichte unseres Identitätsverständnisses ist das Bild eines von allen Rahmenbedingungen freien Akteurs eher die Darstellung einer Person, die eine entsetzliche Identitätskrise durchmacht.“* (ebd. 62). Im folgenden bringt Taylor seine tiefe Abscheu gegen nicht-spirituelle Menschen zum Ausdruck: wenn beim Fehlen eines moralischen Rahmens kein schmerzhafter Mangel empfunden würde und keine Krise sichtbar sei, dann hätten wir ein Bild schrecklicher Dissoziation vor uns. *„In der Praxis würden wir eine solche Person wohl als jemanden ansehen, der zutiefst gestört ist. Sie befindet sich in einem Bereich weit jenseits der Randgebiete dessen, was wir als Seichtigkeit auffassen ...“* (ebd.).

### Identität und das Gute in Geweben des sprachlichen Austauschs

Im folgenden möchte Taylor einen Zusammenhang zwischen Identität und „dem Guten“ herstellen. Ein Selbst ist für Taylor noch nicht hinreichend definiert durch die Fähigkeit, das eigene Handeln strategisch und unter Berücksichtigung bestimmter Faktoren zu steuern: der

---

<sup>78</sup> Im allgemeinen Sprachgebrauch finden sich dafür auch einige Metaphern: „den Boden unter den Füßen verlieren“, „auf festem Grund stehen“, „Mit beiden Beinen auf dem Boden stehen“, usw.

<sup>79</sup> Diese Überlegung ist durchaus korrekt. Taylor kann m.E. keine überzeugende Antwort auf die Frage geben, warum das so unbegreiflich sein soll.

reine Nutzenmaximierer hat demnach, ebenso wie das Freudsche „Ich“ der Psychoanalyse, kein Selbst (ebd. 65). Für Taylor treffen die üblichen, allgemeinen Anschauungen über Gegenstände der wissenschaftlichen Untersuchung auf das Selbst nicht zu, weshalb es auch nicht derart wissenschaftlich zu beschreiben sei: „*Wir haben ein Selbst nicht in der Weise, wie wir ein Herz oder eine Leber haben*“ (ebd. 67). Das Selbst könne nicht objektiv beschrieben werden, weil es nur durch seine Selbstinterpretation artikuliert werde. Die Beschreibungen des Selbst könnten nicht explizit sein, denn vollständige Artikuliertheit sei diesbezüglich ein Ding des Unmöglichen. Ein Selbst könne nicht, wie andere Gegenstände der Wissenschaft, isoliert von seiner Umgebung untersucht und beschrieben werden. Schon allein die Mitgliedschaft in einer Sprachgemeinschaft sei ein Beweis dafür, daß man ein Selbst nur unter anderen Selbsten beschreiben könne (ebd. 68). Wir sind nach Taylor gewissermaßen unsere Beziehungen und Verwandtschaftsverhältnisse. Was Zorn, Liebe oder Angst seien, könne man nur über gemeinschaftlich gemachte Erfahrungen lernen. Besonders unserer Empfindungen könnten wir uns nur durch sprachlichen Austausch mit anderen klarwerden. Das gelte in ganz besonderer Weise für Kinder. Nur in diesen „*Geweben des sprachlichen Austauschs*“ (ebd. 71), wie Taylor es nennt, existiere das Selbst. Deshalb sei Identität nur durch Bezugnahme auf eine definierende Gemeinschaft möglich (ebd. 73).

#### Taylor zum Sinn des Lebens, zu Selbstbindung und der Motivation zum Handeln

Taylor problematisiert Fragen nach Sinn und Gehalt des Lebens und dem Streben nach Unsterblichkeit (85f.), wobei er zwei sich nicht unbedingt ausschließende Möglichkeiten sieht, dem Leben Sinn zu geben: ein bestimmtes Muster höheren Lebens als sinngebend anzunehmen oder eine Verbindung des eigenen Lebens mit einer umfassenderen Realität oder Geschichte herzustellen (87). Anders formuliert: die Einbeziehung von etwas Äußerem ins eigene Leben bzw. die Herstellung einer Verbindung zu etwas Größerem außerhalb der eigenen Person. Taylor nennt das auch „*Berührung mit dem Guten*“ (88). Dabei rücke das Streben nach Ehre und Ruhm und das Vermeiden von Schande und Unehre ins Zentrum der individuellen Bestrebungen. Selbstdisziplin scheint hierbei eine wichtige Rolle zu spielen. Taylor: „*Wer das Gute als Selbstbeherrschung durch die Vernunft definiert, hat die Fähigkeit im Auge, das eigene Leben ordnend zu gestalten, während die unerträgliche Bedrohung darin liegt, durch das unwiderstehliche Verlangen nach minderwertigen Dingen verschlungen und entwürdigt zu werden*“ (89). Für Taylor scheinen die Ziele, die man sich setzt, gleichbedeutend zu sein mit „dem Guten“. Im Gegensatz zu den Selbstbeherrschten stünden die Menschen, die durch ihre kurzfristigen Begierden „*in Stücke gerissen*“ werden, „*unter der Fuchtel niedriger Triebe, so daß ihr Leben in Unordnung gebracht und durch schändliche Neigungen besudelt wird*“ (90). Diesen ausgeschlossenen „Loosern“ legt Taylor interessante, fiktive Aussagen in den Mund: „*Ich bringe es einfach nicht zustande, ich kann diese Gewohnheit nicht ablegen (kann keiner geregelten Arbeit nachgehen usw.)*“ oder auch: „*Ich bin nicht imstande, mich*

*dieser großen Sache / dieser Bewegung / dem religiösen Leben zu widmen. Ich habe das Gefühl, draußen zu stehen, ohne davon berührt zu werden. In gewisser Weise ist mir klar, daß es eine großartige Sache ist, aber ich kann mich einfach nicht dafür begeistern. Irgendwie spüre ich, daß ich der Sache nicht würdig bin“.* Taylor nennt das Gefühl, das er mit diesen fiktiven Zitaten ausdrücken will, „*Verlangen nach Berührung mit dem Guten*“ (ebd.). Das Problem der Quelle unserer Motive im Hinblick auf das Gute löse sich auf in der Vorstellung eines Prozesses hin zum Guten.

Diese Ausführungen C. Taylors wirken doch sehr befremdlich. Besonders unwissenschaftlich erscheint dabei diese wertende und bildhafte Sprache, die an religiöse Texte erinnert. Das, was Taylor sehr pathetisch als Selbstbeherrschung umschreibt, kommt bei nutzentheoretisch argumentierenden Autoren natürlich auch vor. M. Baurmann (1996) und H. Kliemt (1993) sprechen vom Selbstbindungsproblem (für Baurmann vgl. Abschnitt 3.2.1.), R. Frank vom Festlegungsproblem (3.2.2.), für G. Becker ist es Teil des „Personkapitals“ (3.2.4.) und V. Vanberg spricht von der Befolgung von Regeln (3.2.6.), um nur einige Beispiele zu nennen. In allen Fällen spielt der Zeithorizont des betreffenden Individuums eine große Rolle. Die wertende Gleichsetzung C. Taylors von Selbstbeherrschung und „*dem Guten*“ ist zurückzuweisen: auch kriminelle Handlungen erfordern – besonders wenn sie von langer Hand geplant sind – eine große Selbstbeherrschung. Taylor offenbart hier sein katholisch gefärbtes Menschenbild: der sündige Mensch, der stets Gefahr läuft, der (teuflischen) Versuchung zu erliegen. Es ist bemerkenswert, daß derartige Texte noch heute im sozialwissenschaftlichen Bereich (mit Erfolg) veröffentlicht werden. Das von Taylor am Anfang des Abschnittes beschriebene dem Leben Sinn gebende Phänomen der „*Einbeziehung von etwas Äußerem ins eigene Leben*“ beschreibt genau dasselbe wie der Begriff Internalisierung bei Sozialisationsprozessen. „Das Äußere“ besteht dabei immer aus der sozialen Umwelt in Gestalt sanktionsfähiger (Ehre bzw. Belohnung und Schande bzw. Bestrafung) anderer Akteure (meist die Eltern bzw. Erzieher und Vorbilder), die wiederum eine Kultur, eine Tradition und bestimmte Werte verkörpern. Diese werden mitsamt den zugehörigen Sanktionen von den Individuen verinnerlicht (Identifikation). Die (immer unsicheren) realen Konsequenzen von Handlungen werden dann weniger wichtig, da die Belohnung (aber auch die Bestrafung) des eigenen Gewissens sicher ist. Daraus resultiert ein nicht an (realen) Konsequenzen orientiertes Tun, dessen theoretische Erfassung in Rahmen einer Handlungstheorie auch „klassische Soziologen“ immer wieder einfordern.

### Das eigene Leben als narrative Darstellung<sup>80</sup>

Taylor wendet sich dem Problem der Richtung unseres Lebens zu (Taylor 1994, 93f.). Die Angabe zu unserer augenblicklichen Situation genüge nicht, um zu bezeichnen, was wir sind. Auch die Vergangenheit und die Zukunft müßten stets mit einbezogen werden, weshalb wir das eigene Leben im Sinne einer narrativen Darstellung begreifen sollten, denn: „*Um zu empfinden, wer wir sind, brauchen wir eine Vorstellung davon, wie wir es geworden sind und wohin wir unterwegs sind*“ (ebd. 94). Taylor faßt das ganze Leben als eine Einheit auf. Auch

---

<sup>80</sup> Hier herrscht große Affinität zu den Überlegungen MacIntyres (vgl. 3.1.2.)

vermeintlich „verlorene Zeit“ könne nachträglich als sinnvoll gedeutet werden. Damit wendet sich Taylor vor allem gegen die Ansicht von Derek Parfit (1984), man könnte in einem Leben aus mehreren Personen bestehen („früher war ich ein anderer“). Für Taylor geht der persönliche Zukunftsentwurf gar über den eigenen Tod hinaus, indem man für die Familie oder das Land wichtige Angelegenheiten regelt (Taylor 1994, 102). Voraussetzung dafür sei, daß wir uns auch in Zukunft immer als dieselbe Person betrachten. Taylor nennt dies die apriorische Einheit des Lebens in seiner gesamten Dauer (ebd.).

### Taylor und der naturalistische Fehlschluß

C. Taylor geht es im folgenden (ebd. 105f.) um den sogenannten naturalistischen Fehlschluß (vgl. auch den „Exkurs über Sprache“ in Kap. 2). Wie schon MacIntyre wendet sich Taylor für den Bereich der Human- und Sozialwissenschaften gegen eine voreilige Warnung vor dem naturalistischen Fehlschluß. Wie argumentiert Taylor? Nach Taylor gibt es für Wertbegriffe keine deskriptiven Äquivalente: *„Würden wir bei Begriffen wie Mut, Grausamkeit, Dankbarkeit von ihrer evaluativen Pointe absehen, wären wir außerstande zu erfassen, was die unter sie fallenden Einzelbeispiele als Elemente einer Klasse zusammenhält“* (ebd. 107). Die deskriptive und die evaluative Bedeutung dieser Begriffe läßt sich nach Taylor nicht trennen, d.h. sie lassen sich nicht in faktenbezogene und wertende Bedeutungskomponenten aufspalten (ebd. 108). Um die evaluative Pointe eines gegebenen Begriffs zu sehen, müsse man begreifen a) welcher Art die betreffende Transaktion bzw. welches die gemeinsamen Zwecke oder beiderseitigen Bedürfnisse seien und b) welche hier als qualitativ bezeichneten Unterscheidungen von den betreffenden Personen gemacht würden bzw. welches ihre Wahrnehmungen des Guten seien. So kennzeichneten Tugendbegriffe wie „Freundlichkeit“ und „Großzügigkeit“ sowohl die für eine gegebene Gesellschaft charakteristischen Transaktionen als auch eine bestimmte Auffassung persönlicher Hingabe (ebd. 110). Taylor wehrt sich gegen die Auffassung, das Gute und das Richtige seien nicht so real und objektiv wie sonst irgendein Bestandteil der natürlichen Welt (ebd. 111). Taylor glaubt nicht, daß wir ohne die in Rede stehenden Begriffe auskämen, wie es Verfechter einer reduktionistischen Theorie wie z.B. Burrhus F. Skinner behaupteten. Sie könnten keineswegs als bloße Phänomenologie analog der visuellen Erfahrung der untergehenden Sonne als für Erklärungszwecke nicht ernst zu nehmen abgetan werden. Nach Taylor brauchen wir diese Begriffe in unserem Wortschatz, da sie uns helfen, *„das Leben begreiflich zu machen“* (112). *„Die Begriffe „Würde“, „Mut“ oder „Grausamkeit“ können für mich insofern unentbehrlich sein, als ich nicht ohne sie auskommen kann, wenn ich mögliche Handlungsweisen bewerte, die Personen oder Verhältnisse in meiner Umgebung beurteile oder ausfindig mache, was ich im Hinblick auf die Handlungen oder die Lebensweise einer gewissen Person wirklich empfinde“* (113). Taylor geht also davon aus, daß wir mit Hilfe dieser Begriffe unsere eigenen Empfindungen erst interpretieren können. Diese wichtigen Begriffe des Alltagslebens seien nicht in das Reich des bloßen

Scheins zu verbannen. Eine Theorie, die Handlungen erklären wolle, könne die in den Lebenskontexten vorkommenden Begriffe nicht außer Acht lassen, weil diese Begriffe dieselben Begriffe seien, mit denen wir sowohl unser eigenes Tun als auch die Handlungen anderer tagtäglich erklärten und beurteilten (ebd. 114). Theorien wie der Behaviorismus oder auf Computermodellen beruhende Richtungen der kognitiven Psychologie beruhten auf einem entscheidenden Irrtum: sie wechselten das Thema. Wir könnten nicht einfach nur deswegen aus dieser Begrifflichkeit herausspringen, weil die Logik dieser Begriffe mit einem bestimmten Modell der Wissenschaft nicht in Einklang stehe. Eventuell an ihre Stelle gesetzte Ersatzbegriffe müßten dann schon mehr „Hellsicht“ ermöglichen, was sie nach Taylor aber nicht tun (ebd. 115). Für Taylor ist eine Analyse menschlichen Handelns mit wertbehafteten Begriffen die bestmögliche Analyse, er nennt dies das BA-Prinzip. Taylor: *„Ebenso, wie die Physik nicht mehr anthropozentrisch ist, so läßt sich die Humanwissenschaft nicht mehr in physikalischer Terminologie formulieren“* (ebd. 116). Nach Taylor führt die Warnung vor dem naturalistischen Fehlschluß zu einer Verarmung unserer Ausdrucksmöglichkeiten, was wiederum zu einer Verminderung unserer Möglichkeiten des Verstehens und Erklärens von Handlungen führt. Nach Taylor ist jede Person in ihrem Leben einem „Hauptgut“ oder „Hypergut“ verpflichtet, z.B. Gott zu verehren oder für soziale Gerechtigkeit zu kämpfen. Die Ausrichtung auf dieses Gut wirke identitätsbildend, Abweichungen davon führten zu Verzweiflung über die eigene Unwürdigkeit, die an die Wurzeln des Personseins führe (ebd. 123). Es bestehe hiernach für diejenigen, die ihr Leben in dieser Weise begreifen, eine qualitative Diskontinuität zwischen diesem „Hypergut“ – wie Taylor es nennt - und anderen Gütern. „Hypergüter“ sind also höherstufige Güter, die auch als Maßstäbe fungieren. Taylor weiß, daß diese „Hypergüter“ sich kaum mit dem Vokabular einer objektivierenden Wissenschaft beschreiben lassen. Er plädiert deshalb nachdrücklich für die Verwendung solcher Begriffe, da sie unsere subjektive Sicht der Dinge widerspiegeln: *„Was von dieser Terminologie erfaßt wird, wird das sein, was für uns hier real ist; anders kann und soll es gar nicht sein. Sind wir ohne Begriffe wie Mut oder Großzügigkeit außerstande, nutzbringend nachzudenken oder das Handeln der Menschen erhellend zu begreifen und zu erklären, dann sind Mut oder Großzügigkeit eben reale Merkmale unserer Welt“* (ebd. 134). Taylor räumt ein, daß an der Adäquatheit einer objektiven Beschreibung des außermenschlichen Universums *„offenbar nicht mehr zu rütteln ist“* (ebd.). Menschliche Angelegenheiten dagegen müßten mit Hilfe von Begriffen beschrieben werden, die den Sinn, den die Dinge für uns haben, berücksichtigen. Die Forderung, außerhalb des Bereichs aller derartigen Bedeutungen zu beginnen und dabei die uns bewegenden moralischen Triebfedern zu verlassen, sei im Grunde ein Vorschlag, das Thema zu wechseln (ebd. 139).

Begriffe wie Gerechtigkeit, Großzügigkeit, Grausamkeit sind von der Sprachgemeinschaft definierte, kollektive Vorstellungen, die positiv oder negativ besetzt sind. Mut z.B. kennzeichnet eine als positiv angesehene Charaktereigenschaft, die Handlungen begünstigt, die in der Sprachgemeinschaft als mutig gelten. Analog ist gerecht, großzügig und grausam genau das, was in der Sprachgemeinschaft als ge-

recht, großzügig und grausam gilt (vgl. den „Exkurs über Sprache“ in Kap. 2). Natürlich haben diese Begriffe eine evaluative Komponente, die durch den einfachen Zusatz „gilt in Sprachgemeinschaft X“ allerdings leicht relativiert werden kann. Nun zu Taylors Behauptung, mit diesen Begriffen könne man das Handeln der Menschen gut beschreiben und erklären. Es ist sicher richtig, daß wertende Begriffe wie „ehrenvoll“, „mutig“ und „gerecht“ Handlungen, die aus einer tendenziell intrinsischen und nicht an (realen) Konsequenzen orientierten Motivation heraus ausgeführt werden, besser beschreiben können als das in dieser Hinsicht tatsächlich verarmte Vokabular einer einfachen Nutzentheorie. Sie helfen damit, die subjektive Sichtweise, vor deren Hintergrund diese Handlungen ausgeführt werden, besser zu verstehen und sind schon allein deshalb nicht „überflüssig“. Erklären können sie aber solche Handlungen nicht, weil bei Erklärungen eine objektive Betrachtung eingefordert wird. Dies kann nur die Lerntheorie, insbesondere das Konzept der sekundären Verstärkung, welches die Umwandlung von Handlungen, die ehemals nur Mittel zum Zweck waren, zu Selbstzwecken befriedigend erklären kann, und zwar über Konditionierungsprozesse (vgl. Abschnitt 4.2.). Die verwendeten Begriffe großzügig, mutig und gerecht führen in diesem Sinne also nicht zu einer „bestmöglichen Analyse“ von Handlungen, wie es das von Taylor vorgestellte BA-Prinzip verlangt, sondern – im Gegenteil – zu der Verschleierung oder gar zum Abbruch einer Erklärung im Sinne einer Reduktion auf allgemeine Gesetze menschlichen Handelns. Daß Taylor diese wertbehafteten Begriffe braucht, um seine eigenen Handlungen und Gefühle zu interpretieren, nehmen wir zur Kenntnis und räumen auch ein, daß sie für eine verstehende Soziologie nützlich sind. Eine erklärende Sozialwissenschaft, die die Entstehung dieser subjektiven Sichtweisen objektiv rekonstruiert, kommt allerdings letztlich durchaus ohne sie aus.

Der Auffassung Taylors möchte ich auch die Argumentation Mackies (1981, 39f.) entgegenstellen: Mackie gibt zu, daß die gewöhnliche moralische Sprache den Anspruch auf Objektivität sittlicher Werte erhebt. Dieser Anspruch finde seinen Niederschlag in der grundlegenden, konventionellen Bedeutung sittlicher Wörter und jede Bedeutungsanalyse müsse ihren Anspruch auf objektive und innerliche Präskriptivität beachten. Dies dürfe aber nicht dazu führen, diesen Anspruch auf Objektivität auch tatsächlich zu akzeptieren: *„Würden sich metaethische Überlegungen ausschließlich auf Linguistik und Sprachanalyse beschränken, müßte man zu dem Schluß kommen, daß wenigstens sittliche Werte objektiver Art sind: Der Anspruch, sie seien es, gehört zur gewöhnlichen Bedeutung sittlicher Äußerungen; die überlieferten moralischen Ausdrücke, denen sich sowohl der Mann auf der Straße als auch die Hauptströmung der westlichen Philosophie bedienen, implizieren die Objektivität sittlicher Werte. Doch genau aus diesem Grund bleiben Linguistik und Sprachanalyse unzureichend. Wie sehr sich auch der Anspruch auf Objektivität in unserer moralischen Sprache niederschlägt, so wenig vermag er sich selbst zu rechtfertigen. Die Gültigkeit dieses Anspruchs kann und muß in Frage gestellt werden“* (ebd.).

Nach der in der vorliegenden Arbeit vertretenen Hypothese wird während der Sozialisationsphase nicht „nur“ die Sprache der betreffenden Kultur erlernt, sondern durch normativ aufgeladene Begriffe möglicherweise – und hier ist Taylor zuzustimmen – außer den betreffenden Bedeutungen auch die zugehörigen Emotionen und die daraus folgenden Präferenzen. Es ist durchaus davon auszugehen, daß

mit ihnen ganze Weltbilder, in Taylors Worten „starke Wertungen“, in den Worten einer individualistischen Sozialwissenschaft „Metapräferenzen“, „Frames“ und „Scripts“ von den betreffenden Akteuren verinnerlicht werden.

### Moderne Moraltheorien und ihre naturalistischen Begriffe

Taylor will keine modernen Gründe und Rechtfertigungen für moralisches Handeln gelten lassen: weder utilitaristische noch deontologische. Taylor weist darauf hin, daß die Artikulation einer Anschauung des Guten nicht das gleiche ist wie die Anführung eines „Basisgrundes“. So gehe es dem Utilitarismus nur um ein einziges Gut: das Glück. Etwas Höheres oder Niedrigeres gebe es nicht mehr, qualitative Unterscheidungen würden alten, überholten metaphysischen Anschauungen zugerechnet (Taylor 1994, 151). Die Motivation für diese Blindheit rühre aus dem Vorbildcharakter der Naturwissenschaften, der auch dazu führe, daß die Betrachtungsweise der Moral überaus eng gefaßt werde. In der modernen Moralphilosophie würde die Moral ausschließlich als Leitfaden des Handelns begriffen, wobei das richtige Dasein in den Hintergrund trete (ebd. 152). Es würde nicht der Inhalt des guten Lebens, sondern nur der Inhalt der Pflicht untersucht. Bezüglich der Herleitung moderner Basisgründe für moralisches Handeln – die Taylor ja ablehnt – differenziert er zwischen drei Arten:

- dem Utilitarismus (ermittle, was das größte Glück der größten Zahl hervorbringen würde),
- diversen abgeleiteten Formen der Theorie Kants (ermittle, wofür du dich entscheiden könntest, wenn du die Vorlieben anderer Personen so behandeltest, als wären sie deine eigenen) wozu er auch
- Habermas' Diskursethik (bedenke, welchen Normen alle Personen zustimmen würden, wenn sie sich unter idealen Bedingungen zwangfreier Kommunikation miteinander beraten könnten) zählt (ebd. 153).

Alle diese Anschauungen schlossen qualitative Unterscheidungen aus. Dies führe laut Taylor dazu, daß wir z.B. das Gebot „Du sollst nicht töten“ befolgten, ohne die Heiligkeit des menschlichen Lebens zu erfassen. Somit wären wir auf dem moralischen Stand von Kindern, die das Gebot „So darfst du nicht mit deinem Opa reden“ befolgten, ohne die Bedeutung der Achtung vor dem Alter zu begreifen (ebd. 154). Was führte zu diesen Anschauungen? Die Neigung des Naturalismus, die Handlungen von Menschen mit Hilfe von Begriffen verstehen, wie sie auch in der Naturwissenschaft verwendet würden, also absoluten Begriffen, mit denen menschliche Angelegenheiten äußerlich und nicht kulturgebunden beschrieben würden (ebd. 155), habe auch dazu beigetragen, daß moralische Theorien des pflichtgemäßen Handelns statt des Seins in unserer geistigen Kultur die Vorherrschaft übernommen hätten.

Wie wir im „Exkurs über Sprache“ in Kap. 2 sahen, beruhen alle Begriffe auf kollektiven Vorstellungen der Sprachgemeinschaft. Je kulturspezifischer diese kollektiven Vorstellungen sind, desto schwerer lassen sie sich in andere Sprachen und Kulturen übersetzen. Für viele Wörter gibt es auch gar keine Entsprechungen in anderen Sprachen. Eine positive Sozialwissenschaft kann sich aber nicht damit

begnügen, die Rolle einer Ethnologie der eigenen Kultur zu übernehmen. Sie kann wohl über den Versuch, die eigene Kultur auf diese Weise zu analysieren bzw. zu „verstehen“, zu aufschlußreichen Ergebnissen kommen, muß aber dabei immer das Ziel im Auge behalten, die Erkenntnisse kulturübergreifend zu formulieren und zu verwenden. Das beste Instrument hierzu ist m.E. die kulturunabhängige Lerntheorie. Die Lerntheorie ermöglicht es erst, den Menschen als ihr elementares Untersuchungsobjekt als ein zunächst von seiner Kultur unabhängiges Wesen zu betrachten, um anschließend seine besonderen, die von der betreffenden Kultur bewirkten subjektiven Sichtweisen, Bewertungen und Präferenzen nachzuvollziehen. Moderne individualistische Entscheidungstheorien – und hier ist Taylors Warnung in gewisser Weise zuzustimmen – laufen Gefahr, diese kulturell bedingten Rahmungen zu vernachlässigen, da sie nicht willentlich steuerbare psychische Prozesse ignorieren. Aus den oben dargestellten Argumenten C. Taylors scheint desweiteren hervorzugehen, daß ihn – genau wie A. MacIntyre im vorigen Abschnitt – offensichtlich das Rechtfertigungsproblem der modernen Moralphilosophie schwer belastet. Doch eine wertfreie Wissenschaft kann nun mal keine überzeugenden Gründe für moralisches Handeln anführen. Im Mittelalter war das sicher noch anders. M.E. ist das jedoch kein Grund, den alten Zeiten nachzutruern.

#### Quellen der Moral oder: wie kommt es zur Internalisierung?

Für Taylor sind unterschiedliche Auffassungen des Guten als Gegenstücke der Sprachen unterschiedlicher Kulturen zu verstehen. *„Eine Anschauung des Guten wird den Menschen einer gegebenen Kultur dadurch zugänglich, daß ihr in irgendeiner Weise Ausdruck verliehen wird“* (Taylor 1994, 175). Artikulierungen, die nicht nur sprachlich sein müssen, sondern auch Ritus, Musik und die Darbietung sichtbarer Symbole umfassen, seien als Bedingung dafür anzusehen, daß man sich zu etwas bekennen könne ( ebd. 176).

In der Sprache der Lernpsychologie (Zeier 1988, 66) sind diese Artikulierungen, von denen Taylor spricht, zunächst neutrale Reize, die zusammen mit natürlichen Reizen wie z.B. kollektive Feste und Feiern (bei Tierexperimenten: Futter) dargeboten werden und nach erfolgter Konditionierung die betreffenden Reaktionen auslösen. Diese assoziierten Reaktionen können sich in (angenehmen oder unangenehmen) Emotionen äußern, die Einfluß auf die Bewertungen bzw. Präferenzen nehmen (vgl. 4.2.).

Taylor führt unter Bezug auf Platon den Begriff des konstitutiven Gutes ein, der jedoch sehr schwammig bleibt: es wird abgeleitet aus der Ordnung des Seins und der Idee des Guten. Ein konstitutives Gut leiste mehr als nur die Bestimmung des Inhalts der Moraltheorie, indem es die Kraft verleihe, gut zu handeln und gut zu sein (Taylor 1994, 178). Nach Taylor gehören diese konstitutiven Güter nicht nur der Vergangenheit an, sondern sind Teil des nicht deklarierten Gepäcks aller Moraltheorien (ebd. 179). In der Theorie Kants z.B. sei das vernünftige Handeln das konstitutive Gut. Taylor betont die Kraft und Motivation verleihende Funktion von Bildern und Geschichten. So seien z.B. von der Geschichte des Auszuges aus Ägypten viele Reform- und Befreiungsbewegungen inspiriert worden, auch solche, die die theologi-

sche Einstellung der ursprünglichen Geschichte abzulehnen behaupteten (ebd. 184). Das Beispiel des Evangeliums zeige, daß Worte bisher unbekannte oder nicht empfundene Motivationsquellen anzapfen könnten. Auch narrative Darstellungen größerer historischer Muster, sei es der Fortschritt der Menschheit oder die Fortführung der Volkskultur oder der Aufbau einer friedlichen Welt, übten eine große Anziehungskraft aus und ermöglichten es den Menschen, ihrem Leben Bedeutung und Inhalt zu verleihen (ebd. 186). Aber Taylor räumt auch ein, daß z.B. die Nürnberger Parteitage nach genau diesem gerade beschriebenen „Motivationsprinzip“ abliefen und damit die „*Energie des Bösen*“ förderten (ebd.).

Meines Erachtens beschreibt Taylor hier und bei den übrigen in diesem Abschnitt vorgestellten Phänomenen menschlichen Verhaltens Folgen von Sozialisationsprozessen (vgl. Abschnitt 4.6.), also typisch menschlicher Vorgänge der Verinnerlichung äußerer Strukturen durch – oft unbewußt ablaufende (4.2.) – Assoziationsleistungen nach einem angeborenen Verhaltensprogramm (4.5.). Sozialisation ist dabei ganz wörtlich als Vergesellschaftung zu verstehen und damit als ein Prozeß der Assimilation von Individuen an soziale Gruppen.

## Fazit

Charles Taylor beschreibt mit seinem Konzept der „starken Wertungen“ dieselbe Art von Handlungen, die wir in Abschnitt 2.2. moralisch motivierte Handlungen nannten. Es ist ein nicht an (seinen realen) Konsequenzen orientiertes Tun, bei dem die Ausführung der Handlung selbst das Ziel ist. Übliche Nutzentheorien – auch die Theorie der sozialen Produktionsfunktionen – können derartige Handlungen nicht fassen. Im folgenden Abschnitt 3.2. werden Lösungsversuche verschiedener nutzentheoretisch argumentierender Autoren vorgestellt. Die in der vorliegenden Arbeit favorisierte Lösung einer befriedigenden Erfassung und Erklärung derartiger Handlungen besteht in einem expliziten Rückgriff auf lerntheoretische Gesetze (Kap. 4).

Taylors moralischer Realismus und die damit verbundene Relativierung des naturalistischen Fehlschlusses werden zurückgewiesen. Moral ist wissenschaftlich sinnvoll immer nur als Gruppenmoral aufzufassen und muß deshalb metaethisch definiert werden (vgl. Abschnitt 2.2.). Die Unmöglichkeit der Ableitung eines Sollens aus einem Sein kann höchstens im Sinne von John R. Searle sprachphilosophisch (vgl. Exkurs über Sprache in Kap. 2), nicht aber moralphilosophisch – wie es C. Taylor fordert – in Frage gestellt werden.

Wertbehaftete Begriffe wie Würde und Mut, deren Verwendung Taylor zur Erklärung von Handlungen für unabdingbar hält, leisten einen wichtigen Beitrag zum „Verstehen“ der subjektiven Sichtweise von Akteuren. Für eine Erklärung von Handlungen sind sie jedoch nicht geeignet, da hier die subjektive Perspektive selbst wiederum zu erklären ist und dann zugun-

sten einer objektiven Sichtweise verlassen werden muß. Hier bieten sich die Gesetze der Lerntheorie an.

### Exkurs: Was die Gegner der Nutzentheorie immer besonders ärgert

Die Ausführungen von MacIntyre (1987, 27ff.) über den Emotivismus, von C. Taylor (1994, 155) über den Naturalismus oder von Etzioni (1995, 32) über das Kosten-Nutzen-Denken sind typisch für Kritik von Gegnern der Nutzentheorie. Es wird behauptet, eine individualistische Sozialtheorie untergrabe gesellschaftlich-moralische Ressourcen. Wie kann das geschehen? Rational Choice selbst kann vielleicht die beste Antwort darauf geben. Hierzu zwei Überlegungen:

- a) die Nutzentheorie zerstört die soziale Produktionsfunktion von Moralisten,<sup>81</sup> und
- b) sie macht Wohltäter oder zumindest solche, die sich tatsächlich dafür halten, zu Dummköpfen<sup>82</sup> oder Naivlingen.

Beides führt m.E. dazu, daß sowohl Personen, die sich für Wohltäter halten, als auch Leute, die von Wohltätern profitieren, sehr ungehalten auf Rational Choice reagieren.

### Die Zerstörung der sozialen Produktionsfunktion von Moralisten

Die Gesinnung, die hinter einer Handlung steht, wird von der Gesellschaft oft wichtiger genommen als die Folgen einer Handlung. Dahinter steht das Prinzip einer deontologischen oder regelgeleiteten Ethik.<sup>83</sup> Sätze wie „Er hat es doch nur gut gemeint“ oder „Er war sich der negativen Folgen seines Tuns nicht bewußt“ mögen die Bedeutung der Gesinnung, die hinter einer Handlung steht, verdeutlichen. Auch das Strafrecht differenziert Urteile nach Zurechnungsfähigkeit, Affekt, niedrigen Beweggründen, Persönlichkeitsstörungen und ähnlichem.<sup>84</sup> Die hier vorliegende soziale Produktionsfunktion (vgl. 2.3.5.) belohnt demnach die „richtige“ bzw. gute Gesinnung und bestraft die „falsche“ bzw. böse Gesinnung. In einer solchen Situation wird es aus der Sicht eines rational Handelnden wichtig, seine „richtige“ Gesinnung nach außen zu tragen, also für andere erkennbar zu machen („Tue Gutes und rede darüber“). Ein Beispiel: Ein Unternehmer kündigt an, aus sozialer Verantwortung Langzeitarbeitslose einzu-

---

<sup>81</sup> Vgl. auch Frank 1992, 197: „Unsere Vorstellungen von der menschlichen Natur verändern die Natur des Menschen selbst“, 214: „Schließlich scheint das Eigennutzmodell, indem es uns dazu anhält, von anderen das Schlimmste zu erwarten, das Schlimmste in uns selbst hervorzubringen“. Ich teile diese Ausführungen nur insofern, daß bestimmte kollektive Vorstellungen auf reale Handlungen zurückwirken.

<sup>82</sup> Frank 1992, 206: „Nach materialistischen Theorien sind Moralisten Schwachköpfe.“

<sup>83</sup> Zum Begriff der deontologischen Theorie vgl. Frankena 1994, 35ff.; Mackie 1983, Kap. 7. In Abschnitt 4.2. der vorl. Arbeit wird versucht, das Phänomen einer deontologischen Moral als Ergebnis sekundärer Verstärkung zu rekonstruieren.

<sup>84</sup> Allein dies beweist m.E., daß individuelle Motivstrukturen verändernde Sozialisationsprozesse von der Rechtsprechung als Tatsache anerkannt werden (vgl. hierzu auch Abschnitt 1.4.)

stellen. Ein anderer Unternehmer beabsichtigt dasselbe, weil er, wie er sagt, billige Arbeitskräfte braucht und staatliche Zuschüsse aus dem neuen Förderprogramm kassieren will. Natürlich hat der zuerst genannte Unternehmer das höhere Ansehen, weil es eine soziale Produktionsfunktion gibt, die die "richtige" Gesinnung belohnt. Folglich sind alle Personen, die aus der Demonstration ihrer „richtigen Gesinnung“ einen Nutzen ziehen, gegen eine Theorie, die die Demontage einer solchen Produktionsfunktion zur Folge hat. Denn diese wird zerstört, wenn man davon ausgeht, daß alle sowieso und überhaupt nur ihren eigenen Nutzen maximieren. Mit einer Theorie im Hinterkopf, die vorgeblich moralische Handlungen immer vor dem Hintergrund egoistischer Motive umformuliert, wird man viel weniger bereit sein, eine altruistische Gesinnung anzuerkennen und deshalb auch bei aus der Sicht des ausführenden Akteurs tatsächlich uneigennützig gemeinter Handlungen kein Lob aussprechen und damit – vorausgesetzt, eine genügend große Anzahl von Individuen handelt so – die soziale Produktionsfunktion für moralische Handlungen empfindlich stören. Der externe Anreiz für altruistische Handlungen, das Lob der anderen nämlich, wird geringer.

### Dummköpfe und Naivlinge

Jemand, der zutiefst davon überzeugt ist, uneigennützig im Einklang mit einem höheren Wert zu handeln bzw. andere „als Ziel zu behandeln“ und nicht als Mittel (MacIntyre 1987, 42), wird von Nutzentheoretikern eines Besseren belehrt, etwa so: „Du machst Dir nur was vor, im Grunde genommen verfolgst Du doch nur Deine eigenen Interessen, indem Du z.B. die soziale Anerkennung der anderen erlangen willst. Du hast das nur noch nicht begriffen.“ Eine andere Möglichkeit aus der Sicht der Nutzentheorie ist es, die moralische Person als naiv zu belächeln. Es liegt auf der Hand, daß die Konfrontation eines „echten“ Wohltäters mit den Thesen der Nutzentheorie starke Spannungen auslöst. Die orthodoxe Nutzentheorie muß bei Personen, die auf der uneigennützigen Motivation ihrer Handlungen beharren, ein „falsches Bewußtsein“ unterstellen. Eine solche Argumentation ist m.E. zu vermeiden, denn man sollte es als empirische Tatsache anerkennen, daß Personen aus ihrer Sicht manchmal tatsächlich uneigennützig handeln, indem sie Dinge tun, die ihnen weder Spaß machen noch zukünftig irgendwie nützen. Ein externer Beobachter kann natürlich immer irgendwelche egoistischen Beweggründe unterstellen. Damit kompromittiert er jedoch sowohl die betreffenden Personen als auch sein eigenes wissenschaftliches Vorgehen. Andreas Balog (1998, 35) formuliert das so: „*Es ist eigenartig, wenn die Theoretiker es besser wissen, warum die Leute etwas tun, als die Leute selbst.*“ Jedenfalls ist es nicht gerade ein Anreiz für moralische Handlungen, wenn die Gefahr besteht, entweder als dumm oder als naiv verhöhnt zu werden. Auch insofern kann Rational Choice moralisches Handeln behindern.

### 3.2. Welche Erklärungen für moralisches Verhalten bietet Rational Choice bzw. die ökonomische Verhaltenstheorie?

Im folgenden werden die Konzepte von Michael Baurmann, Robert Frank, James Coleman, Gary Becker, Hartmut Esser und Viktor Vanberg vorgestellt. In den meisten Fällen wurden die folgenden Theorien nicht direkt mit dem Ziel konstruiert, moralisches Verhalten zu erklären. Bei M. Baurmann stand bei der Formulierung seines handlungstheoretischen Konstrukts die Lösung des Problems der sozialen Ordnung im Vordergrund (was ich, wie in der Einleitung zu Kapitel 2 erläutert, für keine gute Idee halte und M. Baurmanns Überlegungen deshalb in diesem Kapitel behandle). Bei R. Frank stand moralisches und (scheinbar) uneigennütziges Handeln im Zentrum seiner Erklärungsbemühungen. Er verknüpft derartige Verhaltensweisen mit einer emotionalen und (scheinbar) irrationalen Komponente. Letztendlich werden moralische Handlungen sowohl bei Baurmann als auch bei Frank wieder als individuell nützlich angesehen – und zwar in einer objektivierenden Sichtweise und ohne die individuelle Vergangenheit der Akteure zu berücksichtigen. Insofern „passen“ die beiden Autoren strenggenommen nicht unter die Überschrift dieses Kapitels („diachrone, subjektive Merkmale der Situation“).

J. Coleman versuchte mit den hier skizzierten Überlegungen, die er in einem seines 34 Kapitel umfassenden Hauptwerkes „Grundlagen der Sozialtheorie“ entfaltet, eine Präzisierung seiner Handlungstheorie des elementaren Akteurs. Die im folgenden vorgestellten Untersuchungen von G. Becker hatten in erster Linie zum Ziel, die Entstehung bzw. Bildung von spezifischen Präferenzen ökonomisch herzuleiten. Die Konzepte beider Autoren betonen die subjektiven Sichtweisen von Akteuren sowie ihre individuelle Vergangenheit und fügen sich somit gut in den Aufbau der vorliegenden Arbeit ein.

H. Esser setzte sich mit seiner Frame-Selection-Theory ganz explizit zum Ziel, die subjektive Sichtweise der Akteure zu erfassen (die Definition der Situation), um somit den Vorwurf, eine Nutzentheorie könne wertrationales Handeln nicht erfassen, zu umgehen. V. Vanberg beschäftigte sich bei seinen Untersuchungen besonders mit der Rationalität der Befolgung von Regeln und versuchte ihre Integration in einen nutzentheoretischen Rahmen. Esser und Vanberg nehmen zwischen den Polen objektivierende Bewertungen des Nutzens (Baurmann, Frank) und subjektive Bewertungen des Nutzens (Becker, Coleman) eine mittlere Position ein.

### 3.2.1. Der dispositionelle Nutzenmaximierer (Michael Baumann)

Michael Baumann baut auf der Unterscheidung Max Webers zwischen regel- und folgenorientiertem Handeln einerseits und egoistisch-nutzenmaximierendem Handeln und Handeln nach ideellen Werten andererseits auf, indem er diese Typen kreuztabelliert und so eine Vierfeldertafel mit vier verschiedenen Handlungsmodellen erhält. Eines davon ist das von ihm favorisierte Handlungs- bzw. Menschenmodell des sogenannten „dispositionellen Nutzenmaximierers“.

#### Michael Baummanns Typen des Handelns

Zwei grundlegende Modelle rationalen Handelns von Max Weber sind sehr bekannt: Zweckrationalität und Wertrationalität. Diese Idealtypen entsprechen weitgehend den heutigen Modellen des Homo oeconomicus und Homo sociologicus (Baumann 1996, 284ff.). Vertreter dieser beiden Forschungsprogramme neigen dazu, Weber für sich zu vereinnahmen, indem sie ihn durch die Brille ihrer eigenen Auffassung lesen und einen Idealtyp Webers als dominierend ansehen. Weber selbst machte nicht den Versuch, eines der beiden Modelle auf das andere zu reduzieren. Baumann will Webers Handlungstypologie erweitern, indem er Handlungsgründe und Entscheidungsregeln kreuztabelliert:

Tabelle 5: Michael Baummanns (1996) Typen des Handelns

		Entscheidungsregeln	
		folgenorientiert	normgebunden
Handlungsgründe	subjektiver Nutzen	1	2
	ideelle Werte	3	4

Weber verknüpft mit den Begriffen „zweckrational“ und „wertrational“ zwei Merkmale von Handlungen, die logisch unabhängig voneinander sind, nämlich Entscheidungsregeln und Handlungsgründe, indem er wertrationales Handeln mit normgebundenem Handeln gleichsetzt und zweckrationales Handeln mit folgenorientiertem Handeln nach Maßgabe des subjektiven Nutzens gleichsetzt. Baumann schlägt dagegen vor, Entscheidungsregeln und Handlungsgründe unabhängig von einander zu betrachten, da es auch Handlungen gibt, die z.B. normgebunden und folgenorientiert sind. In Webers Typologie sei für solche Handlungen kein Platz vorgesehen. Baumann differenziert zunächst – ganz nach Max Weber (1972, 12ff.) – zwischen zwei verschiedenen Entscheidungsregeln und zwei verschiedenen Handlungsgründen. Die Entscheidungsregeln lassen sich wie folgt beschreiben (Baumann 1996, 286ff.):

- Bei der Folgenorientierung stellt der Handelnde die ihm in einer Entscheidungssituation offenliegenden Möglichkeiten fest, ermittelt ihre wahrscheinlichen Folgen und wählt die-

jenige aus, die bei Abwägung aller Aspekte nach seinen Maßstäben die beste ist. „*Anders als im Modell des Homo oeconomicus werden aber keine Annahmen über den Inhalt der Bewertungskriterien eines Entscheiders gemacht, insbesondere nicht die Annahme, daß jeder Entscheider nur seinen Eigennutzen maximieren will*“ (Baurmann 1996, 287). D.h., hier können sowohl der eigene Nutzen als auch ideelle Werte verfolgt werden.

- b) Normbindung: Im Gegensatz zur Folgenorientierung handelt der Akteur hier ohne Rücksicht auf die vorauszusehenden Folgen allein nach Geboten oder Vorschriften. Es sind also nicht die Konsequenzen einer Handlung wichtig, sondern allein das Ausführen der Handlung.

Baurmann legt in diesem Zusammenhang Wert auf die Unterscheidung einer regelmäßigen und einer situativen Normbefolgung (ebd. 288). Auch bei einer folgenorientierten Entscheidung kann es natürlich zu einer normkonformen Handlung kommen, wenn der Akteur für den Einzelfall die möglichen Sanktionen einer Normverletzung in Rechnung stellt<sup>85</sup>. In diesem Fall liegt nach Baurmann eine situative Normbefolgung vor. Einer regelmäßigen Normbefolgung entspricht dagegen das normgebundene Handeln. Nach Baurmann ist in einer ökonomischen Welt die situative Normbefolgung die einzig denkbare. Während man gewöhnlich von sozialisationsbedingten Zwängen oder Fesseln spricht, die rationales Handeln behindern, spricht Baurmann schon an dieser Stelle von einer „Fähigkeit“ zum normgebundenen Handeln, die ein situativ nutzenmaximierender Akteur nicht hat (ebd. 290). Diese Einschätzung Baurmanns deutet bereits an, wohin die Reise geht.

Neben den genannten zwei Entscheidungsregeln der Folgenorientierung und der Normbindung weist Baurmann auf zwei Arten von Handlungsgründen hin (Baurmann 1996, 290ff.):

- a) Bei der Nutzenfundierung ist der Grund einer Handlung die egoistische Erzielung von subjektivem Nutzen. Diese Nutzenfundierung als Handlungsgrund ist – so Baurmann – nicht mit dem Präferenzprinzip bei Rational Choice gleichzusetzen, da sie enger definiert ist. Das Präferenzprinzip bei Rational Choice unterstellt für Baurmann grundsätzlich eine Nutzenfundierung – auch bei vordergründig selbstlosem Handeln, weil nach dem Prinzip der „offenbarten Präferenzen“ („*revealed preferences*“) diese definitorisch mit subjektivem Nutzen gleichgesetzt werden.<sup>86</sup>

---

<sup>85</sup> Allein durch Beobachtung kann also nicht entschieden werden, welche Entscheidungsregel der Akteur anwendet.

<sup>86</sup> Bei „*der heutigen Theorie rationaler Entscheidung ... ist es üblich, die von einer Person geäußerten oder bei ihrer Entscheidung tatsächlich ‚offenbarten‘ Präferenzen für bestimmte Güter definitorisch mit der Bewertung dieser Güter nach ihrem subjektiven Nutzen zu identifizieren. Präferenzen werden nach dieser Konzeption durch eine subjektive ‚Nutzenfunktion‘ repräsentiert, anstatt durch subjektive Nutzenvorstellungen determiniert bzw. generiert zu werden*“ (Baurmann 1996, 290, Hervorhebungen im Original, vgl. hierzu auch Abschnitt 4.4. der vorliegenden Arbeit).

- b) Wertfundierung: Grund einer Handlung ist hier die Verwirklichung ideeller Werte, deren Realisierung sich eine Person zum uneigennütigen Ziel ihrer Handlungen macht. Egoistisches Handeln ist hierbei ausgeschlossen.

Der von Baurmann gewählte Oberbegriff „Entscheidungsregeln“ für eine Folgenorientierung einerseits und eine Normbindung andererseits erscheint etwas unglücklich gewählt (hat aber Methode, wie in Abschnitt 4.6. der vorl. Arbeit deutlich werden wird), gehen doch Kommunitaristen und mit ihnen viele Soziologen davon aus, daß moralisch motivierte Handlungen nicht wählbar und gerade deswegen entscheidungs- bzw. nutzentheoretisch nicht faßbar sind. Das zweite von Baurmann getroffene Unterscheidungskriterium der Handlungsgründe in „egoistisch“ einerseits und „ideellen Werten verpflichtet“ andererseits unterstellt die Möglichkeit einer Objektivierung von Nutzenwerten und steht somit einer „echten“ SEU-Theorie gewissermaßen im Wege, denn die Bewertungen von Gütern oder Ereignissen können beim Akteur und dem unbeteiligten Beobachter durchaus unterschiedlich sein (vgl. hierzu Abschnitt. 4.4.).

#### Aus zwei mach vier

Weber faßt in seinem zweckrationalen Handlungstyp folgenorientiertes Handeln und am eigenen Nutzen orientiertes Handeln einerseits und bei seinem wertrationalen Handlungstyp normgebundenes Handeln und an ideellen Werten orientiertes Handeln andererseits zusammen. Dies entspricht den Menschenmodellen des Homo oeconomicus und des Homo sociologicus. Baurmann hält es nicht für sinnvoll, jeweils ein Paar Entscheidungsregeln und Handlungsgründe zu zwei Handlungstypen, dem Homo oeconomicus und dem Homo sociologicus zusammenzufassen und macht deshalb durch Kreuztabellierung aus den zwei Homini vier, wie wir in folgenden sehen werden.

Die Absicht, ideelle Werte zu verwirklichen, führt für Baurmann keineswegs zwangsläufig zu einem normgebundenen Handeln (Baurmann 1996, 296f.). Als Beispiel führt er Kants berühmte Fragestellung an, ob man lügen darf, wenn man von einem Meuchelmörder nach dem Aufenthaltsort eines unschuldigen Opfers gefragt wird. Die nach Kants kategorischem Imperativ abgeleitete Norm „Lüge niemals!“ läßt auch hier keine Ausnahme zu. Ein „wertrational normgebundener“ Mensch würde auch in diesem Fall eine wahre Auskunft geben. Genauso gut kann man aber – ganz uneigennützig und aus rein ideellen Werten heraus – in diesem Fall lügen. In diesem Fall handelt man aufgrund ideeller Werte (hier: Unschuldige zu töten ist unrecht) und zugleich folgenorientiert. Einen Akteur, der nach diesem Prinzip handelt, nennt Baurmann „Homo politicus“. Hiermit sei gezeigt, daß die Verbindung von Wertfundierung und Folgenorientierung nicht nur empirisch möglich, sondern unter Umständen auch rational geboten sei. Dadurch werde Webers Gleichsetzung wertfundierten Handelns mit dem „*unbedingten Eigenwert eines bestimmten Sichverhaltens rein als solchem und unabhängig von*

*Erfolg*“ unhaltbar. Weber selbst habe mit seiner Erörterung der Verantwortungsethik diesen Handlungstyp des Homo politicus genau beschrieben.

„Homo sapiens“ oder „dispositionellen Nutzenmaximierer“ nennt Baurmann selbstbewußt den von ihm favorisierten Handlungstyp (ebd. 301ff.). Er sitzt in der rechten, oberen Zelle und soll seinen Eigennutzen als Handlungsgrund haben und die Normbindung als Entscheidungsregel. Bisher erschien dieses Handlungsmodell allen an der wissenschaftlichen Diskussion beteiligten Parteien als ziemlich sinnlos. Für Baurmann jedoch ist dieser mögliche Handlungstypus nicht nur ein blutleeres, logisches Konstrukt, sondern die Lösung seines Problems der Verteidigung der Vision des Liberalismus vor dem Hintergrund des Problems der Aufrechterhaltung einer sozialen Ordnung. Bezüglich seines Handlungsmodells des Homo sapiens will Baurmann zeigen, daß a) normgebundenes Handeln unter bestimmten Bedingungen den Interessen des Akteurs am besten dient, b) daß ein solches Verhalten empirisch vorkommt und c) daß er mit Hilfe seiner neuen Konstruktion das Problem der sozialen Ordnung lösen kann (ebd. 308).

Tabelle 6: Michael Baurmanns (1996) Homini

		Entscheidungsregeln	
		folgenorientiert	normgebunden
Handlungsgründe	subjektiver Nutzen	Homo oeconomicus (zweckrational)	Homo sapiens (disposition. Nutzenmax.)
	ideelle Werte	Homo politicus (verantwortungsethisch)	Homo sociologicus (wertrational)

### Der dispositionelle Nutzenmaximierer

Was ist das nun für ein Mensch, der dispositionelle Nutzenmaximierer? Der klassische Homo oeconomicus ist ein situativer Nutzenmaximierer, weil er in jeder Handlungssituation die Alternative mit dem größten Erwartungsnutzen wählt. Er wird also z.B. ein Versprechen brechen, wenn er damit einen Gewinn erzielen kann.: „*Als situativer Nutzenmaximierer ist ein Homo oeconomicus nicht in der Lage, nach einer anderen Entscheidungsregel zu handeln*“ (Baurmann 1996, 325). Das Prinzip des dispositionellen Nutzenmaximierers hat für Baurmann gegenüber anderen Menschenbildannahmen folgende Vorteile:

- am methodologischen Individualismus wird festgehalten,
- ein Modell rationalen individuellen Handelns wird als Erklärungsgrundlage verwendet,
- die Prämisse der Nutzen- und Interessenfundiertheit bleibt unangetastet.

Er spricht von einer Familienähnlichkeit mit dem Homo oeconomicus. Der ökonomische Ansatz werde erweitert und nicht verabschiedet. „*Es ist also ein Konzept, das dem Menschen sowohl in seiner Eigenschaft als normbefolgendem als auch in seiner Eigenschaft als folgenorientiertem Wesen gerecht wird*“ (ebd. 326). Das Modell des dispositionellen Nutzenmaximierers vergrößert somit für Baumann die Möglichkeiten und Fähigkeiten eines rationalen Nutzenmaximierers (ebd. 327). Dem üblichen rationalen Akteur fehle die Selbstbindungsfähigkeit und er sei somit gleichsam gezwungen, immer seinen kurzfristigen Nutzen zu maximieren. Versprechen zu halten falle ihm mithin sehr schwer. Die Handlungsmöglichkeiten eines dispositionellen Nutzenmaximierers seien größer als die eines situativen Nutzenmaximierers und dadurch könnten mehr empirische Phänomene erfaßt werden.

Diese Behauptungen müssen in Frage gestellt werden: Wenn eine Person sich selbst in ihren Handlungsmöglichkeiten beschränkt, hat sie weniger Handlungsmöglichkeiten als vor der Beschränkung. Alles andere ist unlogisch oder wirklich weit hergeholt. Baummanns Vorgehen ist schon seltsam: er stellt uns zunächst vier Handlungstypen vor, die eine große Vielfalt empirischer Phänomene gut beschreiben können. Statt aber Hypothesen zu liefern, unter welchen strukturellen Bedingungen welcher Handlungstyp zu erwarten ist, entscheidet er sich für einen Handlungstyp (was ist mit den anderen, mehr oder weniger plausiblen Handlungstypen? Kommen die in der Realität denn auf einmal nicht mehr vor?), mit dessen Hilfe es möglich sein soll, das Problem der gesellschaftlichen Ordnung zu lösen, ohne die Grundannahmen der ökonomischen Theorie zu verletzen. Eigentlich sollte sich die Güte eines Menschenmodells doch am Kriterium der Wahrheit und Anwendbarkeit bemessen. Und nicht danach, ob das Problem der sozialen Ordnung damit gelöst werden kann oder ob es mit der ökonomischen Theorie vereinbar ist oder nicht.

Beispiele für typische Handlungen, die mit seinem dispositionellen Nutzenmaximierer gut erklärt werden können, sieht Baumann in der Geschichte des Odysseus und den Sirenen, bei Einhaltung einer Diät, beim regelmäßigen Sparen und bei der Unterbindung von Suchtverhalten. Die Selbstbindung an Regeln sei außerordentlich nützlich z.B. gegenüber potentiellen Entführern oder in Verhandlungen, bei denen gewisse Punkte als nicht verhandlungsfähig deklariert würden. So würde man erst gar nicht Opfer von Erpressern und bestimmte Verhandlungspositionen würden nicht aufgeweicht (ebd. 329f.).

An diesen Beispielen sieht man m.E. viel eher die Grenzen von Baumanns Ansatz: Bekundungen wie „Wir beugen uns keiner Erpressung“ oder „Wir verhandeln nicht mit Terroristen“ sind sprichwörtlich. Sie haben aber nur die psychologische Bedeutung, die gegnerische Seite mürbe zu machen. Lösegelder werden real dann in der Regel doch gezahlt. Ähnlich bei Verhandlungen mit „nicht-verhandelbaren“ Inhalten: derartige Deklarierungen (z.B. 100% Lohnfortzahlung im Krankheitsfall ist nicht verhandelbar) treiben nur den Preis in die Höhe. Wenn die Gegenleistung stimmt, ist real alles verhandelbar. Diese Beispiele zeigen auch, daß der radikal normgebundene Akteur am Ende – entgegen der Sicht Baummanns – oft wirklich der Dumme ist: wegen seiner Sturheit hat er vielleicht sein Kind verloren oder auch einen guten Tarifabschluß mit den Arbeitgebern ausgeschlagen. Baumann weist auf das Paradox des Hedonismus hin: gerade der Verzicht auf ruhelose Jagd nach persönlichen

Vorteilen kann persönliche Vorteile verschaffen (ebd. 330). Das ist sicher richtig, aber: muß man dazu ein dispositioneller Nutzenmaximierer sein?

Wegen dieser zweifelsfrei erwiesenen Bedingungen der Nützlichkeit normgebundenen Handelns hält es Baumann für begrifflich und logisch konsistent, den Typus normgebundenen Handelns in eine Typologie rationalen Handelns aufzunehmen (ebd. 331). Baumann ist davon überzeugt, daß sein Handlungsmodell in der Alltagsrealität eine bedeutende Rolle spielt. Auch das unreflektierte Befolgen von Regeln der Konvention, Sitte, Moral oder Tradition zählt er zu dem Erklärungsbereich seines Modells des dispositionellen Nutzenmaximierers (ebd.). Der dispositionelle Nutzenmaximierer folgt also einem vorher festgelegten Entscheidungspfad, von dem er dann später nicht mehr abweicht. Ist die Normbindung des dispositionellen Nutzenmaximierers revidierbar? Baumann präsentiert folgendes Beispiel: Der 90jährige „A“ schließt mit einem 20jährigen „B“ einen nicht einklagbaren Vertrag, auf daß sich „B“ nach dem Ableben von „A“ gegen einen im voraus gezahlten Geldbetrag um den Enkel des „A“ kümmere (ebd. 334). Nach Baumann wird der Vertrag erst gar nicht zustande kommen, wenn „A“ ahnt, daß „B“ kein dispositioneller Nutzenmaximierer ist. Sobald „B“ aber Interesse an weiteren Verträgen mit anderen, mit „A“ vergleichbaren Personen hat, die sein Handeln beobachten können, handelt er wieder in seinem eigenen Interesse, wenn er den Vertrag erfüllt. Baumann gibt allerdings zu, daß ein dispositioneller Nutzenmaximierer mit unrevidierbarer Normbindung *„selten wirklich von Vorteil ist“* (ebd. 336). Er räumt denn auch ein, daß ein Modell des dispositionellen Nutzenmaximierers mit einer revidierbaren Normbindung vorzuziehen ist. Seine Handlungsweisen werden dann immer im Einklang mit seinen Interessen sein, denn er wählt seine Entscheidungsregel nach seinem erwarteten subjektiven Nutzen aus (ebd. 340).

Dieses Modell hat aber wieder verblüffende Ähnlichkeit mit dem ganz normalen Homo oeconomicus. In dieser Formulierung ist Baumanns Akteur lediglich eine mittel- bis langfristig planende rationale Person, also eine Vorstellung, die alles andere als originell ist. Das Eingeständnis, daß ein dispositioneller Nutzenmaximierer mit unrevidierbarer Normbindung in einer sich ändernden Umwelt *„selten wirklich von Vorteil ist“*, deutet im Grunde darauf hin, daß der dispositionelle Nutzenmaximierer nur in kleinen, hoch integrierten und stabilen Gemeinschaften gedeihen kann, denn moderne Gesellschaften zeichnen sich doch gerade durch sich schnell ändernde soziale Umwelten aus.

### Adaptive Präferenzänderungen

Baumann stellt einen psychologischen Trägheitsfaktor in Rechnung, der besagt, daß Akteure sich bei sich ändernden strukturellen Bedingungen nicht sofort von ihren Normbefolgungsdispositionen trennen und einen gewissen Zeitraum benötigen, um sich mit ihren Entscheidungsregeln neu anzupassen. Baumanns „dispositioneller Nutzenmaximierer“ unterliegt einer „adaptiven“ und keiner strategischen Präferenzänderung. Seine Entscheidung über seine Ent-

scheidungsregel erfolgt also unbewußt<sup>87</sup>: „*Der psychische Prozeß einer Veränderung von Verhaltensdispositionen ist in der Regel kein entscheidungstheoretischer Vorgang, der einer willentlichen Kontrolle unterliegt. Wir können unsere Dispositionen nicht in der gleichen Weise auswählen wie Äpfel aus einer Kiste*“ (ebd. 342). Dafür aber immer zum Nutzen des Individuums: Das Modell des dispositionellen Nutzenmaximierers „*geht ‚nur‘ von der Annahme aus, daß die Ergebnisse von Persönlichkeitsveränderungen im Interesse der betreffenden Person sind und deshalb im wesentlichen so aufgefaßt werden können, als ob sie das kalkulierte Resultat einer nutzenmaximierenden Entscheidung sind*“ (ebd., Hervorhebung im Original). Dem ersten Zitat ist zuzustimmen, das zweite Zitat ist jedoch als problematisch anzusehen: Sind denn alle Persönlichkeitsveränderungen im Interesse der betreffenden Person? Was ist z.B. mit drogenbedingten Persönlichkeitsveränderungen und der daraus resultierenden Präferenz für Drogen? Was ist mit Persönlichkeitsveränderungen, die durch den Beitritt in eine sektiererische Religionsgemeinschaft ausgelöst werden?

### Abschließender Kommentar

Michael Baummanns Modell des dispositionellen Nutzenmaximierers ist aus folgenden Gründen nicht sehr überzeugend:

- a) Baummann unterstellt, ein rationaler Akteur müsse stets einzelfallbezogen handeln. „*Als situativer Nutzenmaximierer ist ein Homo oeconomicus nicht in der Lage, nach einer anderen Entscheidungsregel zu handeln*“ (Baumann 1994, 325). Er verengt hier künstlich die Handlungsmöglichkeiten eines nutzenmaximierenden Akteurs, indem er seinen Zeithorizont als kurzfristig festlegt, um dann seine Konstruktion des dispositionellen Nutzenmaximierers als Retter des ökonomischen Paradigmas vorzustellen. Dagegen ist es doch geradezu eine Selbstverständlichkeit, daß Akteure auch bestrebt sind, ihren langfristigen Nutzen zu maximieren. Die überaus fruchtbaren Konzepte des „Schattens der Zukunft“ bzw. der Wiedererkennung von Kooperationspartnern (vgl. Abschnitt 2.3.1.) wären sonst ja gar nicht denkbar und völlig sinnlos.
- b) Baummann unterstellt etwas blauäugig, normgebundenes Verhalten sei langfristig immer nützlich. Diese Annahme entspricht nicht den Tatsachen; gibt es doch vertrauenswürdige Personen, bei denen sich Kooperation lohnt und andere Akteure, bei denen sich Kooperation nicht lohnt. Es kommt eben immer auf die soziale Umwelt an. Bei lokalen Gemeinschaften, in Familien, Vereinen und im Freundeskreis ist kooperatives Verhalten sicher angebracht, in großen, anonymen Gruppen dagegen lohnt sich Kooperation auch langfristig nicht unbedingt. Bei vielen Trittbrettfahrerproblemen moderner Gesellschaften ist individuelle Defektion immer, auch langfristig, die beste, d.h. für das einzelne Individuum

---

<sup>87</sup> Lerntheoretische Erklärungen von Präferenzänderungen lehnt Baummann jedoch ab, vgl. Abschnitt 4.6. der vorl. Arbeit.

nützlichste Alternative (vgl. auch Abschnitt 2.3.2.). Durch sein Vorgehen neigt Baurmann dazu, das Trittbrettfahrerproblem zu verschleiern.

- c) In Baurmanns Darstellung erscheint es so, als würde ein egoistischer Nutzenmaximierer aus Einsicht in die Notwendigkeit in einem schöpferischen Akt zu einem moralischen Wesen mutieren. Das klingt sehr unrealistisch. Stattdessen ist anzunehmen, daß der Inhalt der moralischen Regeln allein von der sozialen Umwelt abhängt und die Internalisierung von Werten immer über alltägliche Interaktionen zu Bezugspersonen in der Lebenswelt des betreffenden Individuums stattfindet. In diese Richtung argumentiert auch Wolfgang Kersting (1998, 114ff.): *„Diese Selbsterschaffung eines moralischen Wesens aus reflektiertem Selbstinteresse ist unmöglich. Entweder wir sprechen die Sprache der Moral, entweder empfinden wir moralisch oder wir sprechen die Sprache des Interesses und achten auf unseren Vorteil“*. Es sei unsinnig zu sagen, man habe ein Interesse an Scham und Reue, weil sie als zu vermeidende Sanktionen die ebenfalls interessenorientierte Regelkonformität stärken. *„Es ist dem homo oeconomicus nicht möglich, sich in die Botmäßigkeit der von ihm selbst erfundenen Moralgötter zu geben, wenn er ihnen nicht glaubt. ... Die semantische Kluft zwischen der Sprache der rationalen Selbstoptimierung des Interesses und der Sprache moralischer Selbstverständigung ist unüberbrückbar. ... Viele Wege führen aus der Moral heraus, aber kein Weg führt in die Moral hinein.“*

### 3.2.2. Vertrauen auf Mutter Natur (Robert Frank)<sup>88</sup>

Zu Erröten mag oft peinlich und lästig sein, aber in Situationen, die Vertrauen verlangen, kann es nützen, als Erröter bekannt zu sein. Das ist eine aus Franks Theorie abgeleitete Aussage. Frank will scheinbar irrationales Verhalten, wie das Zeigen von Emotionen, nutzentheoretisch erklären: *„In diesem Artikel untersuche ich das bekannte Thema, daß scheinbar irrationales Verhalten manchmal erklärt werden kann, ohne den Rahmen der Nutzenmaximierung zu verlassen“* (Frank 1987, 593).

#### Vom Nutzen nutzloser Handlungen

Moralisches Verhalten setzt Frank weitgehend mit emotionalem Verhalten gleich, wobei er sich in der Tradition von Adam Smith's Werk „Theory of Moral Sentiments“ sieht (Frank 1992, 46ff.). Frank ist fasziniert von dem (scheinbaren) Paradox, daß *„in vielen Situationen das bewußte Verfolgen des Eigennutzes mit seinem Erreichen unvereinbar ist“* (ebd. 9).

---

<sup>88</sup> Die folgende Darstellung stützt sich auf Frank 1987: *„If homo oeconomicus could choose his own utility function, would he want one with a conscience?“* (Zitate von mir übersetzt) und Frank 1992 (1988): *„Die Strategie der Emotionen“*

Der Versuch, die Nützlichkeit von Handlungen, die scheinbar zu nichts nutzen, herauszuarbeiten, ist schon aus rein logischen Gründen eine heikle Angelegenheit. Dies möchte ich anhand von Franks einleitendem Beispiel der ledernen Aktentasche belegen. Zitat: *„Jones besitzt eine lederne Aktentasche, die 200 Dollar wert ist und die Smith unbedingt haben möchte. Wenn Smith sie ihm stiehlt, muß Jones sich entscheiden, ob er ihn anzeigen will. Falls er sich dafür entscheidet, muß er vor Gericht gehen. Er wird seine Aktentasche zurückbekommen, und Smith wird für 60 Tage hinter Gittern wandern, aber der Tag bei Gericht wird Jones 300 Dollar an entgangenen Einnahmen kosten. Da die entgangenen Einnahmen mehr wert sind als die Aktentasche, ist es eindeutig nicht in Jones' materiellem Interesse, Anzeige zu erstatten. ...Wenn also Smith weiß, daß Jones eine rein rationale, nur am Eigennutz orientierte Person ist, dann kann er die Aktentasche ungestraft stehlen. Jones könnte zwar mit einer Anzeige drohen, aber es wäre eine leere Drohung. Angenommen, Jones ist kein reiner Rationalist; angenommen, er wird wütend, wenn Smith ihm die Aktentasche stiehlt, und es macht ihm nichts aus, um der Gerechtigkeit willen die Einnahmen eines Tages zu verlieren. Wenn Smith weiß, daß Jones von seinem Gefühl und nicht von seiner Vernunft geleitet wird, dann wird er die Aktentasche nicht anrühren. Wenn Menschen von uns eine irrationale Reaktion auf den Diebstahl unseres Eigentums erwarten, werden wir selten zu einer solchen Reaktion gezwungen sein, weil es dann nicht in ihrem Interesse ist, uns zu bestehlen. Die Neigung zu irrationalen Reaktionen ist in diesem Fall nützlicher als die bloße Ausrichtung am materiellen Eigennutz.“ (Frank 1992, 9f., Hervorhebungen so nicht im Original). Es ist schon ein fragwürdiges Vorgehen, erst vorzurechnen, daß eine bestimmte Handlung vollkommen irrational ist und dann in einer weiteren Rechnung mit zusätzlichen Variablen zu zeigen, daß die irrationale Handlung letztlich bzw. langfristig doch rational ist. Bei derartigen Vergleichen geht Frank folgendermaßen vor:*

- a) er verändert die Anzahl der involvierten Personen: Bei der ersten „Rechnung“ scheint es außer Smith und Jones keine weiteren Akteure zu geben – der Aufwand der Anzeige lohnt sich also nicht. In der zweiten Nutzenrechnung tauchen auf einmal andere Menschen auf, die das Verhalten von Jones gegenüber Smith beobachten können.
- b) Er verändert die Variable „Zeithorizont“: Auch dies ist nicht überzeugend, denn wie langfristig ein Akteur plant, kann kaum ermittelt werden. Daß der erwartete Nutzen einer Person mit dem von ihr gesetzten Zeithorizont variiert, ist eine Selbstverständlichkeit (vgl. Abschnitt 2.3.1.).

Ein vollkommen rationaler Akteur „Jones“, der den langfristigen Verlauf der Dinge bzw. den Eindruck, den sein Verhalten auf Beobachter haben könnte, so sieht, wie Frank es beschreibt, wird „Smith“ aus den von Frank genannten Gründen anzeigen. Er wird dabei aber nicht wütend, sondern bleibt ganz „cool“.

## Das Festlegungsproblem

Etwas anders sieht das aus bei Verhandlungssituationen, bei denen es erforderlich ist, sich im voraus ohne die Möglichkeit externer Kontrollmechanismen zu verpflichten. Frank spricht dabei von einem Festlegungs- oder Verpflichtungsproblem (commitment problem) und stellt zur Verdeutlichung das Kidnapper-Beispiel von Thomas C. Schelling (1960, 43-44) vor. Ich zitiere den Sachverhalt dieses Beispiels bei Hartmut Kliemt (1993, 285), der ihn sehr anschaulich darstellt und dabei vom „Selbstbindungsproblem“ spricht: *„Nehmen sie an, sie sei-*

en von einem Kidnapper gefangen worden. Der Kidnapper habe nicht richtig aufgepaßt und ihm sei seine Maske vom Gesicht gerutscht, so daß sie ihn als einen ihrer entfernten Nachbarn erkennen konnten. Dem Kidnapper droht eine so hohe Gefängnisstrafe, daß er sie lieber töten und das Risiko einer Bestrafung für Mord eingehen würde, als hinzunehmen, von ihnen nach Freilassung angezeigt zu werden. Sie wissen das. Aus Einsicht in die Zwangslage des Kidnappers versprechen sie ihm hoch und heilig, daß sie ihn nach Freilassung nicht verraten werden. Da Sie jedoch rational sind und der Kidnapper weiß, daß Sie es sind, weiß er auch, daß sie nach Freilassung keinen Anreiz mehr haben werden, das Versprechen zu halten. Sie haben jeden Anreiz, ein Versprechen zu geben, doch überhaupt keinen, sich nach Versprechensabgabe, wenn die Situationsreize sich geändert haben, an das Versprechen zu halten“ (Kliemt 1993, 285, Hervorhebung im Original). Schelling hat zur Lösung dieses Dilemmas vorgeschlagen, im Beisein des Kidnappers selbst ein Verbrechen zu begehen, um dem Kidnapper ein Mittel in die Hand zu geben, für einen eventuellen Verrat Vergeltung zu üben. Nach Frank gibt es für solche Fälle glücklicherweise andere Lösungen. Seine These ist, daß bestimmte Emotionen als Festlegungsmittel dienen und so zur Lösung solcher Dilemmata beitragen (Frank 1992, 16): „Stellen sie sich z.B. eine Person vor mit der Fähigkeit, starke Schuldgefühle beim Brechen eines Versprechens zu erleben – also eine Person mit einem Gewissen.<sup>89</sup> Diese Person wird ihre Versprechen oft ehren, auch wenn materielle Anreize bestehen, sie zu brechen. Es ist genau diese Fähigkeit emotionaler Zwänge, rationale Kalkulationen zu überwinden, die sie zu Einrichtungen macht, die Verpflichtungen ermöglichen“ (Frank 1987, 594). Nach Frank kommt es also bei Kooperationen, die Vertrauen erfordern, allein darauf an, ob die betreffende Person ein Gewissen hat oder nicht. Das setzt aber Transaktionsbeziehungen voraus, deren (Zwischen-) Ergebnisse nicht kontrolliert werden können, denn dann könnte unkooperatives Verhalten ja leicht sanktioniert werden (TIT FOR TAT, vgl. Abschnitt 2.3.1.). Man muß schon arg konstruierte Beispiele bemühen, wie der Fall des sterbenden Mannes, der eine Pflegeperson für seinen Enkel sucht (vgl. Baumann 1996, 334, bzw. der vorige Abschnitt), um die Notwendigkeit einer Person „mit Gewissen“ bei Kooperationsbeziehungen zu begründen. Doch angenommen, es wäre so, verschiebt sich das Problem zu folgender Frage: Wie können potentielle Kooperationspartner erkennen, ob es sich um Personen mit Gewissen handelt oder nicht? Wie kann man ein Gewissen nach außen tragen und somit für andere sichtbar machen? Es genügt ja nicht, zu sagen: „Ich habe ein Gewissen. Vertraue mir“ (Frank 1987, 594). Für Frank kommen zur Lösung dieses Problems nur Signale in Frage, die wir nicht unter willentlicher Kontrolle haben.

---

<sup>89</sup> Es ist schon ein starkes Stück, von der „Fähigkeit, starke Schuldgefühle zu erleben“, zu sprechen. Schuldgefühle werden in der Regel als unangenehm empfunden. Viele Menschen sind wegen starker Schuldgefühle in psychotherapeutischer Behandlung.

## Was Hunger und Erröten gemeinsam haben

Mehrere physische Symptome emotionaler Erregung kommen dabei in Betracht: die eingenommene Haltung, die Atemfrequenz, die Geschwindigkeit und die Klangfarbe der Stimme, das Schwitzen, der Gesichtsausdruck, das Bewegen der Augen und viele andere beobachtbare Symptome, die mit dem emotionalen Zustand einer Person variieren und meist nicht willentlich kontrolliert werden können (Frank 1987, 595). Auf die Gesichtsmimik geht Frank (1992, 106ff.) näher ein: Gesichtsausdrücke, die für ganz bestimmte Gefühle typisch sind, seien in fast jeder Kultur bekannt. Frank nennt hier Wut, Angst, Schuldgefühle, Überraschung, Ekel, Verachtung, Trauer und Glück. Die Gesichtsmuskeln, die diese Gesichtsausdrücke bewirkten, seien nicht willkürlich zu kontrahieren. Erröten sei ein oft angeführtes Anzeichen für Schuldgefühle (ebd. 111), das mit Schüchternheit, Peinlichkeit und Scham zusammenhänge. Frank meint, wenn die natürliche Selektion Symptome, die Gefühle wie Angst, Freude und Trauer übermitteln, bewirkte oder zumindest zuließ, dann sollte man doch auch annehmen, daß dies für Symptome, die Gefühle von Schuld, also ein Gewissen anzeigen, zutrifft. Alle diese Symptome, die Gemütszustände nach außen tragen, sind nach Frank letztlich Mittel, die das Überleben bzw. die Reproduktion des Individuums sicherstellen sollen. Sie haben somit die gleiche Funktion wie das Schmerzgefühl, Hunger oder Durst. So ist das Hungergefühl z.B. ein Mittel, das uns immer mal wieder daran erinnert, etwas zu essen, um nicht dem Hungertod anheim zu fallen (Frank 1992, 52f.). Analog ist nach Frank das Erröten ein Mittel, potentiellen Kooperationspartnern anzuzeigen, daß es sich beim Erröter um eine vertrauenswürdige Person mit Gewissen handelt, um so eine – für die individuelle Reproduktion vielleicht entscheidende – Kooperation sicherzustellen. Frank geht es also um die Erklärung bestimmter Situationen, in denen Individuen die Möglichkeit hätten, andere zu betrügen, ohne Vergeltungsmaßnahmen befürchten zu müssen, es aber dennoch nicht tun. Für Frank illustrieren solche Situationen, daß es manchmal im Interesse einer egoistischen Person liegt, eine Nutzenfunktion zu haben, die ihr nahelegt, nicht zu betrügen. Und zwar auch unter der Sicherheit, nicht erwischt zu werden (Frank 1987, 593). Spätestens hier taucht aber folgendes Problem auf: wenn man allein durch seine vertrauenswürdige Erscheinung Gewinne einfahren kann, werden Opportunisten natürlich versuchen, diese vertrauenswürdige Erscheinung nachzuahmen. Diese Möglichkeit schließt Frank allerdings mit großer Wahrscheinlichkeit aus: für ihn sind die emotionalen Symptome in großen und ganzen – d.h. durchaus: statistisch gesehen – täuschungssicher (Frank 1987, 593). Eine Modellierung soll zeigen, daß Menschen, die sich als Menschen mit Gewissen outen können, tatsächlich Vorteile haben und damit auch evolutionär erfolgreich sind: nehmen wir an, es gibt zwei Arten von Menschen, die Ehrlichen und die Unehrlichen. Man steht vor der Wahl, zu kooperieren oder nicht. Es gibt nur ein Spiel und Defektion kann deshalb nicht bestraft werden. Dann unterscheidet Frank zwei Fälle: perfekte Signale, die die Ehrlichen eindeutig identifizieren und nicht perfekte Signale. Im ersten Fall würden nur die Zeichenträger miteinander kooperieren und damit erfolgreicher sein als die Unehrlichen. Die Population der Ehrlichen würde die Unehrlichen nach einiger Zeit ausrotten

(ebd. 596). Bei nicht perfekten Signalen – die realistischere Variante – entsteht nach Frank in der Population ein kompliziertes „Tugend-Laster-Gleichgewicht“, auf das hier nicht näher eingegangen werden kann. Frank kommt jedenfalls zu dem folgenden Ergebnis: die Ehrlichen haben – evolutionär gesehen – durchaus Chancen gegen die Unehrllichen (Frank 1987, 595-601; Frank 1992, 215-233, vgl. hierzu auch Kliemt 1993, 298-300). Es dürfte aber klar sein, daß alles vom Grad der Verlässlichkeit der Signale abhängt.

### Die Beurteilung von Franks Ansatz

Robert Franks (1987, 1992) Ansatz ist eng verwandt mit dem von Baurmann (1996). Dem Modell des dispositionellen Nutzenmaximierers bei Baurmann entspricht bei Frank das „Festlegungsmodell“. Frank ist wie Baurmann davon überzeugt, daß moralisches Verhalten – und zwar durchaus in der strengen Version, die wir in Kap. 2.2. definiert haben – demjenigen, der es an den Tag legt, langfristig nützt. Frank stellt dies klar, indem er das von ihm beschriebene Verhalten von Handlungen, die auf „aufgeklärter Klugheit“ und somit Egoismus beruhen, wie es z.B. die TIT FOR TAT - Strategie unter bestimmten Bedingungen nahelegt, abgrenzt (Frank 1992, 39). Frank unterstellt also, daß eine (bewußte) Kalkulation der Handlungsfolgen nicht durchgeführt wird. Auf die logischen Probleme dieser (langfristig) nutzentheoretischen Erklärung von (kurzfristig) nutzlosen Handlungen wurde hingewiesen. Doch gibt es auch Unterschiede: Baurmann weist sozialisationsbedingte Konditionierungsprozesse als Erklärung für (scheinbar, vordergründig, kurzfristig) nicht nutzenmaximierendes Verhalten zurück, weil es sich dabei um eine induzierte Präferenzänderung handele, die nicht nutzentheoretisch zu erklären sei. „Dies käme dann aber eher einer Niederlage als einer harmlosen Erweiterung des ökonomischen Ansatzes gleich“ (Baurmann 1996, 315). Baurmanns dispositioneller Nutzenmaximierer erschafft sich irgendwie selbst. Bei Frank dagegen ist der Mensch formbar und muß erzogen werden (Frank 1992, 206ff.). Frank wiederum sieht offensichtlich überhaupt keinen Widerspruch zwischen kulturell bedingten Konditionierungsprozessen und der Nutzentheorie: weil moralisches oder emotionales Verhalten ja – auf irgendeine erdenkliche Weise – immer nützt, sind auch die dazu hinführenden Konditionierungsprozesse nützlich. Frank ist bei seiner Erweiterung der Anwendbarkeit der Nutzentheorie aber so außerordentlich erfolgreich, daß er das Gefangenendilemma oder auch das Trittbrettfahrerproblem eigentlich schon weg definiert. Denn: im Grunde nützt uns die kooperative Handlung ja auch ... .

Zu dieser Argumentation der hintergründigen Nützlichkeit jeglicher Handlungen ein Zitat: „Es ist seit langem bekannt, daß es für die Gesellschaft als ganzes besser ist, wenn Menschen die legitimen Interessen ihrer Mitmenschen respektieren. Bisläng war aber nicht klar – am allerwenigsten den Verhaltenswissenschaftlern –, daß moralisches Handeln auch denjenigen Vorteile bringt, die es praktizieren“ (Frank 1992, 11). Ebenso diskutiert Frank das typische Trittbrettfahrerproblem „Steuern zahlen“ und meint, Steuerehrlichkeit könnte man als Investition in die Aufrechterhaltung einer ehrlichen Dis-

position auffassen. Der Wert dieser externen Auszahlung tugendhaften Verhaltens sei „wahrscheinlich“ größer als der Wert, der durch Steuerhinterziehung problemlos eingespart werden könnte (Frank 1992, 27).

Frank wechselt oft die Voraussetzungen, von denen er ausgeht: Mal ein iteriertes Spiel mit Wiedererkennung, mal ein einmaliges Spiel und mal ein iteriertes Spiel ohne Wiedererkennung. Zu den unwillkürlichen körperlichen Reaktionen ist zu sagen, daß in Verhandlungssituationen, bei denen eine Menge auf dem Spiel steht, jemand mit „Pokerface“ in den allermeisten Fällen bessere Karten hat als jemand, dem man seine Erregung gleich ansieht. Menschen, die ihre Emotionen nicht unter Kontrolle haben, werden oft als unbeherrschte Trottel angesehen, mit denen man lieber nicht kooperiert. Franks Übereifer, alle erdenklichen Verhaltensweisen als nützlich zu deklarieren, hebt die Voraussetzungen des Trittbrettfahrerproblems aus. Franks Ansatz – den man kurz mit dem Motto „Ehrlich währt am längsten“ zusammenfassen könnte – erscheint arg konstruiert, wobei er stets eine wohlwollende Umwelt voraussetzt. Dabei könnte die von Frank als so wertvoll angesehene emotionale Reaktion des Errötens auch auch als ein Hinweis darauf interpretiert werden, die betreffende Person leicht auszubeuten zu können.

Bei aller Kritik ist Frank jedoch in folgenden Punkten zuzustimmen:

- Die Betonung der Bedeutung von Emotionen wie Neid, Scham, Wut, Stolz und Liebe, die im traditionellen Eigennutzmodell keine Rolle spielen und ihre Einbeziehung in eine handlungstheoretische Analyse (Frank 1992, 24).
- Nicht nur der Kontext der Situationen ist wichtig, sondern auch die Charakterzüge der beteiligten Akteure (Frank 1992, 23).
- Der Mensch zeichnet sich durch große Formbarkeit aus (Frank 1992: 197, 207).
- Unsere Vorstellungen vom Eigennutzmodell tragen „auch zur Prägung der menschlichen Natur selbst bei“ (Frank 1992, 10). In einem Exkurs in Anschluß an Abschnitt 3.1. der vorliegenden Arbeit wurde die schwächere Annahme gemacht, die Popularisierung des Eigennutzmodells verändere die soziale Produktionsfunktion für Moralisten.

### 3.2.3. Wandlungsprozesse im Akteur (James Coleman)

Das 1990 erschienene Buch „Foundations of Social Theory“ von James S. Coleman ist in wenigen Jahren schon zu einem Standardwerk der Rational Choice Literatur geworden. Es befaßt sich vorwiegend mit dem Übergang von der Mikro-Ebene des Akteurs zu der Makroebene der Gesellschaft. Weil der elementare Akteur aber – unabhängig von der Komplexität der Strukturen – der Ursprung allen Handelns ist, erfordert jegliche Handlungstheorie eine Theorie des elementaren Akteurs. In Kapitel 19 mit der Überschrift „Das Selbst“ widmet sich Coleman

diesem Problem, das auch das Problem der vorliegenden Arbeit ist. Colemans „*extrem vereinfachende Abstraktion menschlicher Individuen*“ (1992, 233) stellt sich folgendermaßen dar: „*Sie sind hedonistische Geschöpfe, die in unterschiedlichem Ausmaß Befriedigung aus den Ergebnissen verschiedener Ereignisse und aus dem Erwerb oder Verbrauch verschiedener Ressourcen ziehen. Die Erwartung einer solchen Befriedigung veranlaßt einen individuellen Akteur, auf eine Weise zu handeln, die die Befriedigung verstärken soll*“ (ebd.).

Der Vorteil eines Akteurbegriffs, der diese minimale Struktur aufweist, liegt darin, daß er sich nicht nur auf natürliche Personen, sondern auch auf Körperschaften anwenden läßt. Der Nachteil liegt m.E. in der Voraussetzung, Körperschaften würden grundsätzlich so „funktionieren“ wie Menschen. Körperschaften sind im Gegensatz zu Menschen nicht konditionierbar und können deshalb auch keine Identität oder so etwas wie ein Gewissen ausbilden. Die Agenten und Manager, die (kommerzielle) Körperschaften zum Erfolg führen sollen, sind zwar menschliche Individuen, sie müssen aber in ihrer Rolle als Interessenvertreter allein den Gesetzen des Marktes folgen und können auf ihr Gewissen kaum Rücksicht nehmen. Wenn sie es doch tun, werden sie von der Körperschaft durch „profitablere“ Personen ersetzt.

### Objektselbst und Handlungsselbst

Coleman unterscheidet bei Akteuren zwischen einem Objektselbst und einem Handlungsselbst (Coleman 1992: 234f., 238ff.). Das Objektselbst (auch Rezeptor, bei Körperschaften Prinzipal) nimmt Signale aus der Umwelt auf und das Handlungsselbst (auch Aktivator, bei Körperschaften Agent) ergreift Handlungen gegenüber der Umwelt. Wenn das Objektselbst über die Umwelt Gewinne oder Verluste erfährt, kann der Akteur auf verschiedene Weise reagieren. Das Objektselbst empfindet Befriedigung (oder auch nicht) und das Handlungsselbst versucht, Befriedigung zu verschaffen. Der Agent macht keine Erfahrungen und führt nur Handlungen aus, indem er z.B. in den eigenen Arm kneift und das Objektselbst der betreffenden Person spürt den Schmerz. Das Objektselbst „*will alles erfahren*“, das Handlungsselbst „*will Bedeutendes tun*“ (Coleman 1992, 239). Das Handlungsselbst besitzt die Kontrolle über Ereignisse und das Objektselbst hat Interesse an bestimmten Ergebnissen von Ereignissen. Minderjährige z.B. haben nur ein Objektselbst, denn sie sind nicht befugt, in ihrem Interesse zu handeln, weil hier der Vormund entscheidet. Früher galt das auch für auch Frauen (Ehemann entscheidet), Leibeigene (Herr entscheidet), Mönche und Nonnen (Kirche entscheidet).

Bei Alasdair MacIntyres Weltbild (vgl. 3.1.2.) kann man auch davon sprechen, daß es kein Handlungsselbst gibt. Alle Handlungen sind von der Sozialstruktur bestimmt und vorgegeben. Der Mensch bleibt unmündig. Rechte und Pflichten hat er nur in seiner Eigenschaft als Rollenträger. Somit „entscheidet“ die soziale Struktur, da sie die betreffenden Rollen und Positionen vorgibt. Wie MacIntyre sagt: es gibt in dieser Welt keine Tragödien und keine Dilemmata, da nichts entschieden werden muß.

Der Akteur ist insofern uneinheitlich, als er im Interesse anderer handeln kann (z.B. seiner Kinder) oder die Kontrolle über seine Handlungen anderen übertragen kann, die er nur aus seiner Vorstellung kennt (z.B. auf Jesus) oder die ihm aus der Vergangenheit bekannt sind (z.B. ein lang verstorbener Elternteil, vgl. Coleman 1992, 235). Im ersten Fall ist das Objekt selbst vielfältig und im zweiten Fall ist das Handlungssubjekt vielfältig. Das Problem einer zielgerichteten Handlungstheorie liegt darin, daß man nicht genau weiß, von welchem Selbst bei der Maximierungshypothese auszugehen ist. Handelt die Person im Interesse ihrer Kinder oder weil sie an Jesus glaubt oder weil sie den Mahnungen ihrer Eltern folgt? Dieses Problem betrifft Formen des individuellen Wandels eines Akteurs. Übliche Theorien individuellen Wandels, wie Sozialisations- und Lerntheorien, gehen davon aus, daß der Wandel eines Akteurs nicht bewußt herbeigeführt wird. Das paßt Coleman nicht so recht in sein Konzept: er will Wandlungsprozesse im Akteur soweit als möglich bewußt und nutzenmaximierend modellieren: *„Es gibt natürlich Theorien individuellen Wandels, wie Sozialisationstheorie, Lerntheorie und verschiedene sozialpsychologische Theorien des Wandels. Das Problem liegt darin, daß man Wandel als bewußt herbeigeführt betrachtet und nicht annimmt, daß er aus irgendwelchen umweltabhängigen oder anderen externen Zwängen heraus entsteht“* (Coleman 1992, 235).

#### Wandlungsprozesse im Akteur<sup>90</sup>

Wie funktioniert Sozialisation? Wie entstehen Interessen? Eine Quelle für Interessen sind die primären Bedürfnisse des Organismus, eine weitere Quelle ergibt sich aus dem Versuch, intrinsisch befriedigende Dinge zu erreichen. Mittel, die zur Befriedigung der zentralen Bedürfnisse verwendet werden, können sich zu autonomen Bedürfnissen entwickeln. Coleman räumt ein, daß dieser Prozeß auf dem Prinzip der sekundären Verstärkung der Lerntheorie (vgl. Abschnitt 4.2.) beruht, wobei eine Assoziation mit einer primären Belohnung stattfindet. Bei Tieren klappt das nach Coleman oft nicht so gut wie bei Menschen, da hierzu gewisse kognitive Strukturen vorhanden sein müssen (Coleman 1992, 250). Coleman ist sich der Problematik, Prozesse inneren Wandels von Individuen in eine ökonomische Handlungstheorie einzu beziehen, bewußt und räumt das auch offen ein: *„Ein Grund für das Fehlen einer solchen Theorie [des psychologischen Wandels von Akteuren, KDL] ist die Schwierigkeit, eine Theorie zu entwickeln, die mit dem zentralen Handlungsprinzip, der Nutzenmaximierung, vereinbar ist. Wenn es nicht gelingt, Ziele eines Akteurs zu spezifizieren oder festzulegen, welche Güter und Ereignisse ihn seiner Meinung nach befriedigen oder von großem Nutzen für ihn sind, besteht keine Grundlage für eine Maximierung. Die Theorie rationalen, zielgerichteten Handelns ist eine Theorie der instrumentellen Rationalität, die eine Menge von Zielen oder Zwecken oder Nutzen voraussetzt. Wenn eine Theorie des inneren Wandels von Individuen zu rechtfertigen oder mit einem grundlegenden Handlungsprinzip vereinbar sein soll, muß sie*

---

<sup>90</sup> Vgl. Coleman 1992, 250ff.

das scheinbar Unmögliche vollbringen: Sie muß den Wandel von Nutzen (oder Zielen) ausgehend vom Prinzip der Nutzenmaximierung erklären“ (Coleman 1992, 251, Hervorhebung nicht im Original).

Colemans Ansatzpunkt einer Lösung dieses Problems stellt sich wie folgt dar: ein Akteur kann seine Interessen grundsätzlich auf zwei Arten maximieren: er kann versuchen, die Außenwelt zu verändern oder er kann versuchen, sich selbst umzustrukturieren. *„Es handelt sich dabei um psychische Veränderungen, die man sich durchaus als Gegenstück zu Handlungssystemen vorstellen kann und in denen der Akteur Befriedigung erlangt, indem er nicht Handlungen ergreift, um die Welt zu verändern, sondern indem er sich selbst verändert und danach mit der Welt zufrieden ist“* (ebd. 252). Diese psychischen Veränderungen entstehen wohl während des Sozialisationsprozesses. *„Im Grunde kann man sich dies als Krieg zwischen zwei Welten vorstellen – der äußeren Welt der Ereignisse und einer Welt im Innern des Akteurs“* (Coleman 1992, 252).

Hierzu paßt gut das Sprichwort: „Aus der Not eine Tugend machen“. Robert Frank äußert sich zu diesem Punkt kritisch (1992a, Übersetzung KDL): *„Aber das ist so, als wenn man sagen würde, wir wären glücklicher, wenn wir Geschmack für billiges Essen und Wohnen entwickelten“*. Das mag zwar etwas seltsam klingen, ist aber eine korrekte Interpretation von Colemans Überlegungen. Jemand mit sehr hohen Ansprüchen an Nahrungs- und Genußmitteln oder Wohnqualität wird tendenziell unzufriedener sein, wenn er sich diese Ansprüche aus finanziellen Gründen nicht erfüllen kann, als jemand, der diese Ansprüche nicht hat. Man könnte dies Anpassung an äußere Zwänge oder, mit einem negativen Unterton, auch Selbsttäuschung nennen. Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen liegt es nahe, das Handlungsprinzip der Nutzenmaximierung als Anpassungsprinzip zu formulieren: Die Anpassung von Individuen an die Umwelt durch den Versuch, Strukturen der Außenwelt und der Innenwelt zur Übereinstimmung zu bringen. Hierunter könnten sowohl eine aktive Veränderung der Umwelt durch zielgerichtete Handlungen als auch nicht bewußt steuerbare Vorgänge der Wandlung innerhalb eines Akteurs subsummiert werden. Damit würde auch kein neues Prinzip „erfunden“, sondern lediglich das in der Evolutionstheorie für alle Lebewesen geltende Prinzip übernommen und der „Nutzentheorie“ nur ein anderer Name verpaßt.

### Identifikation als Erweiterung des Objektselfst

Eine Form dieser Wandlungsprozesse drückt sich in Identifikationen des Objektselfst aus. Indem es Bindungen eingeht, erweitert sich das Objektselfst im Laufe des Lebens. Der Akteur kann auf mindestens fünf Arten eine Identifikation vornehmen (Coleman 1992, 252ff.):

1. wenn er handelt, um dem anderen einen Gewinn zu verschaffen. Beispiele sind die Identifikation von Eltern mit ihren Kindern und die (häufig berichtete) Identifikation des Knechtes mit seinem Herrn.
2. wenn der andere erfolgreich ist. Beispiele hierzu sind Fanclubs von Filmstars oder anderen erfolgreichen Personen. Coleman weist darauf hin, daß es keine Fanclubs von z.B.

Behinderten gibt. Die Identifikation mit einem Held hört auf, wenn der Held strauchelt. Wenn die Wirklichkeit nicht ab und zu unausweichlich wäre, könnte man die Erschaffung einer Traumwelt, in der man als schmucke Prinzen und Prinzessinnen lebt, als sehr rationale Angelegenheit bezeichnen.

3. wenn man von denselben Ereignissen betroffen wurde wie der andere. Je intensiver dabei die Erfahrung war, desto stärker ist die daraus folgende Identifikation. Beispiel hierfür sind die gemeinsamen Erfahrungen von Soldaten, die *„miteinander durch die Hölle gegangen sind“* (ebd. 254). Coleman sieht diesen Punkt als klassische Konditionierung an. Folgendes Zitat soll verdeutlichen, wie weit sich Coleman an diesem Punkt von einer rationalen Entscheidungstheorie entfernt: *„Dieser Prozeß mag ein Beispiel für klassische Konditionierung sein. Bei der Konditionierung stellt ein Ereignis für eine Versuchsperson eine primäre Verstärkung dar, indem es ihr eine bestimmte Reaktion entlockt. Ein zweites Ereignis oder Objekt kann darauf hin, nachdem eine kognitive Assoziation mit der primären Verstärkung stattgefunden hat (beispielsweise aufgrund einer zeitlichen oder räumlichen Nähe), bei der Versuchsperson dieselbe Reaktion hervorrufen. Dieses zweite Objekt kann ein anderer Akteur sein. Wenn eine Person über einen längeren Zeitraum hinweg mit einem anderen Akteur in enger Verbindung gestanden und dieselben Ereignisse erfahren hat, dann kann es vorkommen, daß die Person (gute oder schlechte) Dinge, die dem anderen widerfahren, so empfindet, als seien sie ihr selbst geschehen“* (ebd.).
4. wenn man stark von dem anderen abhängig ist: Identifikation von Kindern mit ihren Eltern.
5. wenn man dem anderen Kontrollrechte über seine eigenen Handlungen überträgt wie in der wahren Liebe: man freut sich, wenn der Partner glücklich ist und umgekehrt.

### Objektive und subjektive Interessen

Lassen sich objektive von subjektiven Interessen unterscheiden? Coleman erweitert Marx „objektive Interessen“ resultierend aus der Position von Akteuren im Verhältnis zu den Produktionsmitteln zu positional erzeugten mehrdimensionalen objektiven Interessen, die nicht nur Klassenzugehörigkeit, sondern auch z.B. Alter, Geschlecht, Religion oder Rasse mit einschließen (Coleman 1992, 243ff.). Das klingt einleuchtend: Alte Menschen sind an einer sicheren Rente interessiert und Frauen sind an Rechten interessiert, die Frauen besserstellen. Aber wer, außer dem Akteur selbst, kann genau sagen, was seine Interessen sind? Für das Konstrukt objektiver Interessen spricht die Tatsache, daß es Individuen gibt, deren Lebenschancen durch eine bestimmte Politik erheblich beeinträchtigt werden, die aber keinerlei Effekt wahrnehmen. Kollektivistische Ansätze wie Kommunitarismus und Sozialismus gehen eher von objektiven Interessen aus und individualistische Theorien, wie der Liberalismus bzw. die neoklassische ökonomische Theorie, gehen von subjektiven Interessen aus. Hier ist das leitende politische Ordnungsprinzip staatliche Lenkung und zentrale Planung und dort ist

es Demokratie und Markt. *„Diese beiden theoretischen Positionen bieten zwei entgegengesetzte Wege zu normativen Aussagen über die Gesellschaft an: Laut der ersten leiten sich normative Aussagen von der Perspektive des außenstehenden Beobachters ab, laut der zweiten leiten sie sich von der Perspektive der Akteure im System ab“* (ebd. 245).

Unter der Perspektive der vorliegenden Arbeit führen die von Coleman beschriebenen Identifikationsprozesse oder – vielleicht allgemeiner – Konditionierungsprozesse dazu, daß bestimmte Interessen von Akteuren erst im Laufe ihres Lebens erworben werden. Vor der Verinnerlichung sind diese Interessen Teil der Umwelt des betreffenden Individuums und damit „objektiv“. Eine Gruppenmoral z.B. vertritt die Interessen der Mitglieder dieser Gruppe. Nach ihrer Internalisierung sind diese Interessen Teil des betreffenden Individuums (ein Mitglied der Gruppe) und damit zu einem subjektiven Faktor geworden, den eine SEU-Theorie berücksichtigen muß. Durch die Identifikation mit der Gruppe dient das Individuum seinen eigenen Interessen am besten, wenn es den Interessen der Gruppe dient. Erst wenn diese Identifikation wegfällt, entsteht das sogenannte Trittbrettfahrerproblem. Kommunitaristen und viele klassische Soziologen gehen grundsätzlich von dem Vorhandensein einer solchen Identifikation aus (vgl. hierzu Abschnitt 3.1.).

## Fazit

Coleman entfernt sich in Kapitel 19 seines „opus magnum“ (Müller & Schmitt 1998, 7) sehr weit von einer rationalen Entscheidungstheorie. Er macht deutliche Anleihen bei der Lerntheorie, deren Verwendung er nur einige Jahre vorher kritisierte (Coleman 1975, 79, vgl. auch Abschnitt 4.1.). Coleman bleibt der Sichtweise des Akteurs treu und verläßt damit nie die Voraussetzungen einer SEU-Theorie. Er macht, im Gegensatz zu Autoren wie M. Baurmann, R. Frank oder R. Hardin, von der verlockenden Möglichkeit, (scheinbar) irrationales Verhalten durch das Hinzuziehen zusätzlicher, objektiver Variablen – wie Langfristigkeit, Beobachtbarkeit, freundlich gesinnte Umwelt – nachträglich zu rationalisieren, keinen Gebrauch. Stattdessen spricht Coleman von einer Identifikation von Akteuren mit konkreten Objekten (z.B. einem Kind) oder auch mit abstrakten Handlungszielen (Moral), welche dann die Grundlage für eine Maximierung bestimmter Ergebnisse von Handlungen, die nicht auf den Akteur selbst reduzierbar ist, sein kann. Colemans Vorgehen steht somit im Einklang mit der Argumentation der vorliegenden Arbeit.

### 3.2.4. Gary Beckers Ergänzungsprinzip<sup>91</sup>

Becker stellt die – zumal für einen Ökonomen – mutige Frage, wie Präferenzen entstehen und wie sie unser Verhalten beeinflussen. Vergangene Erfahrungen und soziale Einflüsse formen nach Becker zwei grundlegende Kapitalstöcke: Personkapital (*personal capital*) und Sozialkapital (*social capital*). Becker macht dabei den Versuch, vergangene Erfahrungen, die er nutzentheoretisch interpretiert, zur Erklärung von Präferenzen heranzuziehen. Becker hält die von Entscheidungstheoretikern in den letzten Jahren häufig untersuchten kognitiven Anomalien für weniger bedeutsam als Kindheits- und andere individuelle Erfahrungen. Die Aufmerksamkeit lag bei diesen Untersuchungen seiner Ansicht nach zu stark auf experimentell kontrollierten Bedingungen, während durch individuelle Erfahrungen geformte Präferenzen kaum beachtet wurden<sup>92</sup>. Deshalb will sich Becker auch hauptsächlich mit diesen vernachlässigten Zwängen befassen (Becker 1996a, 22). Becker hält an der Prämisse rationaler, d.h. vorwärtschauender, maximierender und konsistenter Wahlhandlungen fest, obwohl er den Einfluß von Gewohnheiten, der Kindheit und anderen Erfahrungen der Kultur und sozialen Interaktionen einbezieht, wobei er zugesteht, daß die Wahl(-handlung)en, die dieser weitere Ansatz impliziert, oft wenig Ähnlichkeit mit den Wahlen haben, von denen die traditionellen Ansätze rationalen Verhaltens ausgehen (ebd. 23).

Becker unterzieht alle Sozialwissenschaftler einer Kritik: Er wirft Soziologen und Anthropologen vor, sie würden ihre Analysen kultureller Zwänge nicht in einen mächtigen analytischen Rahmen einbetten (Becker 1996a, 3). Vielen modernen Ökonomen wirft Becker vor, sie gingen immer noch von der impliziten Voraussetzung aus, die Hauptdeterminanten von Präferenzen seien grundlegende biologische Bedürfnisse, wo doch selbst in materiell sehr armen Ländern Kultur und Symbole normalerweise großen Einfluß auf Verhalten hätten. Die tatsächlichen Wahlhandlungen in modernen Volkswirtschaften seien gar von Überlegungen beeinflusst, die fast nichts zu tun haben mit biologischen Bedürfnissen. „*Eher hängen diese Wahlen ab von der Kindheit und anderen Erfahrungen, von sozialen Interaktionen und kulturellen Einflüssen*“ (ebd.). Der einfache ökonomische Ansatz geht davon aus, daß Individuen ihren Nutzen maximieren und zwar durch die Befriedigung ihrer Präferenzen durch Konsum von Gütern und Dienstleistungen im hier und jetzt, unabhängig von Vergangenheit und Zukunft und dem Verhalten anderer Individuen. Dieser Ansatz hatte sich als eine wertvolle Vereinfachung bei der Erforschung vieler ökonomischer Fragestellungen zwar bewährt, „*doch eine große Zahl von Wahlhandlungen in allen Gesellschaften hängen sehr stark von vergan-*

---

<sup>91</sup> Die folgende Darstellung bezieht sich auf Becker (1996a): „*Preferences and Values*“, Becker & Murphy (1996 [1988]): „*A theory of rational addiction*“, Becker 1996b: „*Norms and the formation of preferences*“, sowie den Klassiker Stigler & Becker (1996 [1977]): „*De gustibus non est disputandum*“. Alle Übersetzungen stammen von mir.

<sup>92</sup> Becker spielt damit auf die zahlreichen sozialpsychologischen Untersuchungen an, die durch den berühmten Artikel von Kahnemann & Tversky (1979) ausgelöst wurden.

genen Erfahrungen und Zwängen ab“ (Becker 1996a, 4). Becker will sich deshalb hier mit Phänomenen beschäftigen, um die Ökonomen normalerweise einen großen Bogen machen: mit Gewohnheiten und Süchten, Einflüssen von peers und der Eltern, mit Werbung, Liebe und Sympathie. Dabei soll stets an der These der Nutzenmaximierung festgehalten werden. Gary Becker ist davon überzeugt, daß eine Erweiterung des Ansatzes der individuellen Nutzenmaximierung die Handlungen, die aus obigen Einflüssen resultieren, einschließen kann. Für Becker kommt kein alternativer Ansatz – kulturell, biologisch oder psychologisch – nahe an vergleichbare Einsichten und Erklärungskraft heran (ebd.). Im folgenden soll dieser Anspruch kritisch überprüft werden. Es wird sich zeigen, daß Gary Becker für seine hohen Ansprüche einen hohen Preis zahlen muß, denn seine „Lösung“ besteht letztlich darin, Konditionierungsprozesse mit nutzentheoretischem Vokabular zu umschreiben.

### Extending preferences

Beckers Strategie ist es, soziale Erfahrungen und Zwänge in Präferenzen zu transformieren, indem er zwei grundlegende Humankapitalstöcke annimmt, die er Personkapital (*personal capital*) und Sozialkapital (*social capital*) nennt (Becker 1996a, 4f.). Diese beiden Arten von Humankapital bestimmen – je nach ihrer Ausprägung – die Präferenzen einer Person.

- Personkapital „P“ soll die wichtigsten vergangenen Konsumtionen und andere persönliche Erfahrungen, die gegenwärtigen und zukünftigen Nutzen beeinflussen, beinhalten,
- Sozialkapital „S“ soll den Einfluß der vergangenen Handlungen der peers und anderen innerhalb eines sozialen Netzwerkes und Kontrollsystems beinhalten.

Beide sind Teil des Konzeptes des Humankapitals einer Person, das normalerweise nur Wissen, Ausbildung und andere Ressourcen, die Erträge auf einem Arbeitsmarkt abwerfen, beinhaltet. Die Methode, die zur Untersuchung von Humankapital entwickelt wurde, ist auch für die beiden neuen Kapitalarten zu verwenden (ebd. 5). Nutzen wird – unter Einschluß von Person- und Sozialkapital – nach einer erweiterten Nutzenfunktion („*extended utility function*“) neu definiert. Diese erweiterte Nutzenfunktion ist dann wieder für alle Menschen gleich. Gary Becker kann somit weiterhin behaupten, daß die Präferenzen (im Urzustand) bei allen Menschen gleich sind und Unterschiede erst im Laufe des Lebens durch individuelle Erfahrungen aufkommen. Der Nutzen zur Zeit  $t$  ist in der erweiterten Nutzenfunktion gleich:

$$U \text{ (erweitert)} = U (x_t, y_t, z_t, P_t, S_t),$$

wobei  $x$ ,  $y$ ,  $z$  verschiedene Güter repräsentieren, die während bestimmter Zeiträume konsumiert werden. Diese Güter sind bei allen Menschen verschieden und die individuelle, erweiterte Nutzenfunktion somit bei jedem Individuum einzigartig. Hierunter werden nicht nur gewöhnliche Güter „wie Äpfel und Kleider“ (ebd. 5) verstanden, sondern z.B. auch wahrgenommene Reklame, erfahrene Erziehung und im Grunde alle Ereignisse, die im Laufe des

Lebens auf ein Individuum einwirken. Die erweiterte Nutzenfunktion wird durch die Einführung der Variablen  $t$  auf der rechten Seite der Gleichung zeitunabhängig. Es ändern sich mit der Zeit nur die Kapitalstöcke  $P$  und  $S$ , die wiederum für persönliche Erfahrungen und soziale Einflüsse und Zwänge stehen. „Wenn erweiterte Nutzenfunktionen zur Grundlage des Verhaltens gemacht werden, wird das Studium der Präferenzen zu einem vitalen und aufregenden Beitrag zum Verstehen des ökonomischen und sozialen Lebens“ (ebd. 5). Doch gilt es auch hier, das von Becker eingeführte Konzept der Haushaltsproduktionsfunktion zu beachten: strenggenommen sind es nicht die Marktgüter, sondern die vom Akteur (Haushalt) produzierten Commodities, die Nutzen stiften, wie Gesundheit, Status, Reputation und Sinnenfreuden. Der Nutzen ist nur eine Funktion der Gegenwart, aber Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft sind durch Kapitalstöcke verbunden, die die Produktivität der Herstellung der Commodities bestimmen. Die heutige Veränderung von Person- und Sozialkapital ändert die Produktivität der Herstellung der Commodities in der Zukunft. Gegenwärtige Wahlhandlungen werden deshalb auch mit Blick auf ihre zukünftigen Auswirkungen auf Humankapitalstöcke getroffen. So trifft z.B. Mary lieber mit dem spröden Tom Verabredungen als mit dem charmanten Bill, weil sie glaubt, daß Tom später der bessere Ehemann sein wird. Die direkte Verbindung zwischen gegenwärtigem und zukünftigem Nutzen unterscheidet diese neue Analyse von konventionelleren: „Der Einfluß der Kindheit und anderer Erfahrungen auf Wahlhandlungen kann erklären, warum Reiche und Arme, Weiße und Schwarze, weniger und besser erzogene Personen, oder Personen, die in Ländern mit völlig verschiedenen Traditionen leben, Unternutzenfunktionen (subutility functions) haben, die oft radikal unterschiedlich sind. Aber ihre erweiterten Nutzenfunktionen (extended utility functions) mögen ganz ähnlich sein“ (ebd. 6). Becker weist darauf hin, daß er schon vor mittlerweile über 20 Jahren mit George Stigler zusammen im Jahre 1977 auf erweiterte Nutzenfunktionen hingewiesen hat und fügt hinzu: „Heute glaube ich,  $P$  und  $S$  sind nicht nur entscheidend für Suchtverhalten und anderes damals in „De Gustibus“ beschriebenes Verhalten, sondern auch für das meiste andere Verhalten in der modernen Welt und wahrscheinlich auch schon früher“ (ebd.)<sup>93</sup>. Im folgenden wird näher untersucht, was hinter den Variablen  $P$  und  $S$  steckt.

## Personkapital

Becker (1996a, 7f.) stellt eine Gleichung auf, mit der die Veränderung des Personkapitals über die Zeit dargestellt wird. Dabei führt er eine Wertminderungsrate von Personkapital ein. Der Personkapitalstock der nächsten Zeitperiode ist gleich dem dazugewonnenen Personkapital dieser Periode plus dem während dieser Periode nicht verminderten Personkapital, das zur Zeit schon vorhanden ist. In mathematischer Form:

---

<sup>93</sup> An dieser Stelle möchte ich darauf hinweisen, daß Becker auf das in Stigler / Becker 1996 (1977), 35 noch verwendete Argument der „Superoptimierung“ in den hier untersuchten Veröffentlichungen nicht mehr zurückgreift.

$$P_{t+1} = X_t + (1-dp) P_t ,$$

wobei  $dp$  die konstante Wertminderungsrate ist und  $X$  der Betrag, der in Personkapital investiert wurde.<sup>94</sup> Nach Becker ist diese Formulierung flexibel genug, um viele Formen des Verhaltens einzuschließen: so bilden sich z.B. durch Rauchen, Kirchbesuch und Tennis spielen bestimmte Personkapitalstöcke aus. Wer anfängt, zu rauchen, ändert sein Personkapital durch das Hinzukommen eines neuen Bedürfnisses – eben: zu rauchen –, wer in den Gottesdienst geht, ändert sein Personkapital vielleicht in Bezug auf eine größere Selbstbindungsfähigkeit und wer Tennis spielt, ändert sein Personkapital durch das Erlernen neuer motorischer Fähigkeiten. Sexueller Mißbrauch während der Kindheit und andere Erfahrungen beeinflussen Wahlhandlungen im Teenager- und Erwachsenenalter, indem sie die Bildung von Personkapital beeinflussen. Auch Scheidung, Arbeitslosigkeit und der Einfluß von Werbung bestimmen Wahlhandlungen, indem sie sich auf die Bildung von Personkapital auswirken. Vorwärts schauende Personen wissen, daß sie durch Wahlhandlungen in der Gegenwart ihr zukünftiges Personkapital beeinflussen können und nehmen den daraus antizipierten Nutzen oder Schaden vorweg. Deshalb verringert das Wissen um die Gesundheitsschädlichkeit das Rauchen und erhöht das Wissen um Gesundheitsvorsorge körperlich anstrengende Freizeitaktivitäten wie z.B. joggen. Was aber ist der allen diesen Phänomenen zugrundeliegende Mechanismus? Becker macht einen interessanten Vorschlag: Schon bestehendes Personkapital steigert das Verlangen nach einer weiteren Erhöhung des Personkapitals, weil sich der Grenznutzen<sup>95</sup> zusätzlicher Einheiten erhöht.

### Beckers Ergänzungsprinzip

Das macht in vielen Fällen durchaus Sinn: Das Vermögen zu lesen und zu schreiben ist Voraussetzung für eine gute Ausbildung und damit weitere Investitionen in Personkapital. Wer schon große Fähigkeiten besitzt, kann sich leichter weitere Fähigkeiten aneignen. Dieses „Ergänzungsprinzip“ („*complementarities*“) ist nach Becker auch besonders wichtig zum Verständnis von gewohnheitsmäßigem Verhalten oder Suchtverhalten (ebd. 8). Man sieht, daß auch eine Sucht als eine Form von Personkapital angesehen werden muß, denn: auch hier steigt der Grenznutzen zusätzlicher Einheiten. Eine Zigarette kann für einen Raucher eine große Belohnung darstellen, für einen Nichtraucher jedoch kaum. Diese Analogie von üblicherweise positiv gesehenen Zusammenhängen (Bildung, Wissen) und negativ gesehenen (Suchtverhalten) überrascht, ist aber zunächst einmal in sich schlüssig. Personkapital kann also auch – nach allgemeinem Empfinden – individuell negative Auswirkungen haben.

---

<sup>94</sup> Das Aufstellen dieser Gleichung ist ohne Risiko, denn sie kann empirisch wohl nie widerlegt werden.

<sup>95</sup> „Der Grenznutzen eines Gutes wird definiert als das Bedürfnis nach dem Konsum einer zusätzlichen Einheit eines Gutes“ (Hunt/Sherman 1993, Band 1, 153)

Spätestens hier wird deutlich, daß das Prinzip der Nutzenmaximierung bei Becker keinerlei empirischen Gehalt hat: Die aus dem vorhergehenden abgeleitete Aussage, daß z.B. ein Heroinabhängiger mit jedem weiteren Schuß seinen Nutzen maximiert, mag analytisch „wahr“ sein, an der Realität des Sprachgebrauchs geht sie jedoch vorbei. Will man am Prinzip der Maximierung festhalten, sollte man in derartigen Fällen vielleicht besser auf einen anderen Begriff als Nutzen zurückgreifen, möglichst einen Begriff, der in der Alltagssprache nicht vorkommt.

Der Begriff „Verstärkung“ (reinforcement), bekannt aus der Lerntheorie, beschreibt – so Becker (ebd.) – den gleichen Sachverhalt wie sein eben vorgestelltes „Ergänzungsprinzip“.<sup>96</sup> Verstärkung bzw. das Ergänzungsprinzip erklären demnach z.B. bei gewohnheitsmäßigem Verhalten und Suchtverhalten, warum der Wunsch zu rauchen stärker ist, wenn man vorher schon stark geraucht hat, warum manche Leute bevorzugt Kornflakes zum Frühstück essen, lügen, gewalttätig handeln, auch im hohen Alter noch sparen, warum Kinder religiöser Eltern oft auch religiös sind oder warum man beim Tod eines langjährigen Partners einen geistigen und körperlichen Zusammenbruch erleidet (ebd.).

In Stigler & Becker (1996 [1977]) werden unterschiedliche Präferenzen z.B. für Musik mit der Akkumulierung von hier noch nicht „Personkapital“, sondern „Konsumtionskapital“ erklärt. Die Wertschätzung von bestimmter Musik steigt mit dem musischen Kapital, das sich zusammensetzt aus der Zeit, in der man die Musik hört und anderem Wissen über musikalische Hintergründe (ebd. 28). Deshalb kann man sagen, daß der Grenznutzen des Musikkonsums durch den Anstieg des musischen Kapitals steigt (ebd. 31). Becker bleibt aber dabei, daß sich der Geschmack nicht ändert (ebd.), womit er sich vom allgemeinen Sprachgebrauch verabschiedet. Bei schädlichen Süchten hält Becker folgende Erklärung bereit: Das Zielgut Euphorie wird durch Drogen hervorgerufen und ein Anstieg des Konsums von Euphorie steigert die Kosten der Produktion künftiger Euphorie durch eine Reduktion des „Euphoriekapitals“, was wiederum daran liegt, daß die Nachfrage nach z.B. Heroin unelastisch ist (ebd. 33). Bei hoher Elastizität der Nachfrage liegt dagegen eine „nützliche“ Akkumulierung (wie z.B. nach guter Musik) vor, weil hier die Kosten der Produktion zukünftiger Euphorie gesenkt werden.

In einem späteren, ganz auf das Phänomen der Sucht ausgerichteten Artikel (Becker & Murphy 1996 [1988]) wird dieser Ansatz genauer ausgearbeitet und zudem eine neue Terminologie eingeführt: Die Autoren sprechen hier nicht mehr von der Elastizität der Nachfrage, sondern jetzt geht es darum, ob ruhige, feste, beständige Zustände des Verbrauchslevels („*steady-state consumption levels*“) eines konsumierten Gutes stabil oder instabil sind. Instabile Zustände des Verbrauchslevels („*unstable steady states*“, früher: unelastische Nachfrage) sind

---

<sup>96</sup> Becker sieht aber offensichtlich keine Notwendigkeit, weitergehende Erkenntnisse der Lerntheorie über Konditionierungsprozesse aufzugreifen bzw. zu würdigen.

zentral beim Verständnis rationaler Sucht (ebd. 50). Die Autoren definieren Sucht folgendermaßen: Eine Person ist süchtig nach einem Gut, wenn ein Anstieg des Verbrauchs dieses Gutes in der Gegenwart einen Anstieg des zukünftigen Verbrauchs zur Folge hat, also wenn der Grenznutzen eines Gutes mit seinem Verbrauch steigt (ebd. 57). Konkret fassen sie diese Definition allerdings sehr weit: Phänomene der Sucht sehen die Autoren in Bezug auf Alkohol, Kokain, Zigaretten, Arbeit, Essen, Musik, Fernsehen, Lebensstandard, andere Menschen und Religion (ebd. 50). Becker & Murphy stellen folgende Hypothese auf: sehr gegenwartsorientierte Personen sind viel anfälliger für schädliche Süchte als langfristig denkende, zukunftsorientierte Personen, weil bei gegenwartsorientierten Personen durch den kleinen „Schatten der Zukunft“ die negativen Folgen einer Sucht untergewichtet werden. Für solche kurzsichtigen („*myopic*“) Personen sei es deshalb rational, die zukünftigen Effekte ihres momentanen Verzehrs zu ignorieren (ebd. 59). Auch sehr kurzsichtiges, also nur den gegenwärtigen Nutzen maximierendes Verhalten, fällt für die Autoren unter die Definition von rationalem Verhalten. Besonders für ältere Leute sei kurzsichtiges Verhalten vernünftig (ebd.). Neben der Kurzsichtigkeit vieler Menschen gibt es einen weiteren (natürlich: rationalen) Grund, warum man zur Flasche greift oder ins Spielkasino geht – und zwar Stress verursachende Lebensereignisse wie Scheidung, Verlust des Arbeitsplatzes oder der Tod einer geliebten Person. Weil diese Ereignisse für die betreffenden Personen meist nutzenvermindernd wirken, versuchen sie, ihren verlorenen Nutzen durch die genannten Handlungen wieder wettzumachen (ebd. 66). Aber sind Süchtige deshalb glücklich? Becker & Murphy hierzu: „... *sie wären noch viel unglücklicher, wenn man sie am Verzehr der süchtig machenden Güter hindern würde*“ (ebd. 67).<sup>97</sup>

Daß Menschen Gewohnheitstiere sind und hinter allen diesen Phänomenen so etwas wie die Macht der Gewohnheit steckt, wußten schon Aristoteles und A. Smith, wie Becker (1996a, 9) freimütig einräumt. Becker nimmt an, daß gewohnheitsmäßiges Verhalten einen evolutionären Vorteil hatte.<sup>98</sup> „*Individuen helfen sich dabei, ihre Wünsche zu steuern, indem sie Kontrolle über zukünftige Kapitalstöcke ausüben, die zukünftige Nutzenbündel und Präferenzen festsetzen. So behelfen sich Individuen bei der Wahl ihrer eigenen Präferenzen...*“ (ebd. 9). Trotz der offensichtlichen Ähnlichkeit dieser Überlegung zu anderen Ansätzen grenzt Becker seine eigene Vorgehensweise scharf dagegen ab.

---

<sup>97</sup> M.E. sind wir hier an einem Punkt, an dem Ableitungen aus Rational Choice Annahmen zu normativen Aussagen werden. Rational Choice läßt es nicht zu, Menschen „zu ihrem Glück zu zwingen“. Eine wertfreie Handlungstheorie sollte nicht zu solchen Ableitungen führen.

<sup>98</sup> Becker nähert sich hier der Perspektive von Friedrich von Hayek bzw. Viktor Vanberg (1993, 1994) an, die von dem Konzept evolutionär erfolgreichen Verhaltens ausgehen (vgl. auch Abschnitt 3.2.6.).

## Parallelen zu anderen Theorien

Das letztgenannte Zitat erinnert an Konzepte zu einem endogenen Präferenzwandel (z.B. bei Jon Elster 1987, 106ff.), den Überlegungen von Thomas C. Schelling zu den zwei Selbsten in einer Person, die scheinbar abwechselnd das Kommando übernehmen,<sup>99</sup> den Überlegungen Amartya Sens zur Unterscheidung von Präferenzen und Metapräferenzen<sup>100</sup> oder den Beschreibungen von Hartmut Kliemt (1993, 284ff.) zum Selbstbindungsproblem. Sie kommt auch in die Nähe von Michael Baumanns (1996, 301ff., vgl. auch Abschnitt 3.2.1. der vorl. Arbeit) Konzept des dispositionellen Nutzenmaximierers und die Betonung der Gewohnheit erinnert an Hartmut Essers (1996, vgl. auch Abschnitt 3.2.5. der vorl. Arbeit) ap-Modus im Rahmen seiner Frame-Selection-Theory. Mit dem Beispiel einer Frau, die Männer fürchtet und haßt, weil sie in ihrer Kindheit sexuell mißbraucht wurde und zu einem Therapeuten geht, um „eine andere“ zu werden, wagt sich Becker sogar auf das psychologische Gebiet der Identitätsbildung. Becker (1996a, 9, meine Übersetzung und Hervorhebung): *„Individuen können unglücklich darüber sein, wer sie nicht sind wegen ihrer Kindheit oder anderer Erfahrungen jenseits ihrer Kontrolle, aber auch wegen der Auswirkungen ihrer eigenen Fehler auf ihre jetzigen Geschmäcker.“* Becker führt weitere Beispiele an und faßt zusammen: *„Eltern haben enormen Einfluß auf die Erfahrungen ihrer Kinder, besonders während der prägenden frühen Jahre und diese Kindheitserfahrungen können ihre Präferenzen und Wahlen als Erwachsene sehr beeinflussen“* (ebd. 11).

Deutlicher kann man Sozialisationsprozesse im Sinne von erlernten Konditionierungen m.E. nicht beschreiben. Einen Verweis auf den Behaviorismus bzw. die Lerntheorie sucht man bei Becker jedoch vergeblich. Beckers Ergänzungsprinzip ist nichts anderes als das Konzept der Verstärkung in der Lerntheorie – mit dem Unterschied, daß Beckers Konzept unpräziser ist und zudem dem allgemeinen Sprachgebrauch entgegensteht. Es ist unpräziser, weil Gary Becker das Assoziationsprinzip bzw. das, was George Homans „Reizhypothese“ nennt, unberücksichtigt läßt (vgl. hierzu die Abschnitte 4.1. und 4.2.).

## Kein Abrücken von der Annahme konsistenter Präferenzen

Die übliche ökonomische Annahme geht davon aus, daß der Diskontsatz (Abschlagsrate, also ein Maß, das angibt, um wieviel der zukünftige Nutzen geringer gewertet wird als der gegenwärtige Nutzen) auf zukünftigen Nutzen<sup>101</sup> konstant für jede Person ist. Diese Annahme mag eine gute anfängliche Vereinfachung sein, sie erklärt aber – so Becker – nicht, warum Diskontsätze sich ändern mit dem Alter, mit Einkommen, Erziehung und anderen Persönlich-

---

<sup>99</sup> „... the ways that people cope, or try to cope, with loss of command within or over themselves are much like the ways that one exercises command over a second individual“ (Schelling 1984, 84).

<sup>100</sup> „In quite a different context, it can provide the format for expressing what preferences one would have preferred to have (‘I wish I liked vegetarian foods more’, or ‘I wish I didn’t enjoy smoking so much’)“ (Sen 1979, 105).

<sup>101</sup> In Kap. 2.3.1. nannten wir dies „Schatten der Zukunft“ bzw. Diskontparameter w.

keitsmerkmalen. Er spricht von einer Fähigkeit, die Zukunft zu antizipieren<sup>102</sup> und nennt sie „imagination capital“ (ebd. 11). Drogen- bzw. Alkoholsucht vermindert die Fähigkeit, zukünftige Konsequenzen zu antizipieren, Religiosität dagegen vergrößert den Zeithorizont, besonders dann, wenn sie ein attraktives Jenseits verspricht (ebd.). Beides, sowohl Drogensucht als auch Religiosität sind, wie wir bereits wissen, Formen von Personkapital.

Becker ist trotz dieser großen Änderungsmöglichkeiten des Zeithorizontes innerhalb einer Person nicht gewillt, die Prämisse konsistenter (stabil, beständig, widerspruchsfrei) Präferenzen aufzugeben, wie dies etwa Elster oder Schelling tun (Becker 1996a, 12, Becker nennt diese Autoren explizit). Stattdessen erscheine das Handeln über längere Zeiträume nur inkonsistent wegen Änderungen des Personkapitalstocks (ebd.). Auch Sens (1979) Überlegung der Metapräferenzen weist Becker zurück und grenzt sich davon ab: moralische Urteile beeinflussen Wahlhandlungen nur, indem sie Person- und Sozialkapital beeinflussen. Rankings höherer Ordnung (Sen) seien „*weder nötig noch nützlich beim Verstehen von Verhalten, da Ethik und Kultur das Verhalten nach demselben generellen Prinzip beeinflussen wie andere Determinanten von Nutzen und Präferenzen*“ (ebd. 18).

C. Taylors Konzept der „schwachen/starken Wertungen“ (vgl. Abschnitt 3.1.3.) ist sehr ähnlich einer von Becker vorgestellten Überlegung von Hirschman (1992, 144), wonach Menschen die Fähigkeit haben, einen Schritt zurückzutreten und in einer Art Selbstbeobachtung ihre „*revealed*“ (bei sich selbst festgestellten) Wünsche und Präferenzen zu bewerten und sich zu fragen, ob sie diese wirklich wollen. Becker sieht hier eine enge Verbindung zum Phänomen der geänderten Präferenzen und lehnt diese Unterscheidung deshalb ab. Für ihn sind Menschen, die ihre „*geerbten*“ (Becker 1996, 21) Präferenzen nicht mögen, zwar unglücklich darüber, sie handeln jedoch nicht nach ihren „höheren“ Wünschen, weil aktuelle Kapitalstöcke ihre nutzenmaximierenden Wahlen festlegen. Denn folgten sie ihren höheren Wünschen, wären sie noch unglücklicher: „*Ihr Nutzen wäre geringer, vielleicht viel geringer, wenn ihre „gewünschten“ Präferenzen allein ihre Wahlen leiten würden. Auch wenn eine Person es überaus bedauert, daß sie eine Vorliebe für crack angenommen hat, weil ihre Eltern crack nahmen, wäre sie womöglich schlechter dran, wenn sie diesen Hintergrund ignorierte und die Droge nicht nähme*“ (ebd. 22). Nach Becker kann man Präferenzen nur über Investitionen in Humankapital ändern und nicht über einen inneren Beschluß.

Der neue „Homo Becker“ scheint also – zumindest an dieser Stelle – keinen freien Willen mehr zu haben. Und das bei einem Theoretiker, der das Konzept der rationalen Wahl so entscheidend voranbrachte! Gary Beckers stures Festhalten an konsistenten Präferenzen ist kaum nachzuvollziehen, denn

---

<sup>102</sup> Der aufmerksame Leser hat es vielleicht bemerkt: In Becker & Murphy (1996, 57f.) oder zwei Seiten vorher ist es umgekehrt. Dort ist die Fähigkeit, Konsequenzen zu antizipieren, die unabhängige Variable und Suchtverhalten die abhängige Variable. Nichtsdestotrotz ist die Hypothese, daß zwischen den genannten Variablen ein Zusammenhang besteht, interessant.

er muß ja durch sein Konzept der „extending preferences“ von sich ändernden Präferenzen ausgehen. Woran er sich festbeißt, ist, daß diese Änderungen durch externe Einflüsse bewirkt werden. Das ist aber allein durch die Tatsache, daß der Mensch spätestens seit seiner Geburt mit seiner Umwelt in Interaktion tritt, eine Selbstverständlichkeit. Wenn man – wie Becker es tut – trotz aller Einflüsse der Umwelt, die Becker ja freimütig einräumt, an dem Begriff „konsistenter Präferenzen“ festhält, wirkt das schon grotesk. Es handelt sich um einen Streit um Begriffe, bei dem es um Rechthaberei geht bzw. um den Versuch, eine theoretische Annahme (stabile Präferenzen), die längst an der Wirklichkeit gescheitert ist, durch sprachliche Kunstgriffe bzw. „konventionalistische Wendungen“ (Popper 1982, 50) um jeden Preis zu retten. Ich sehe Beckers Ansatz deshalb als einen Beitrag zu einer Theorie der individuellen Präferenzänderung an.

## Sozialkapital

Menschen haben ein Bedürfnis nach Respekt, Beachtung und Akzeptanz von seiten ihrer Familie, ihren Freunden und Gleichgesinnten und richten ihre Aktivitäten darauf aus, um ihnen zu gefallen (Becker 1996a, 12). *„Ein Teenager fängt an zu rauchen, einer Gang beizutreten und sein Studium zu vernachlässigen, weil seine Freunde rauchen, Mitglieder einer Gang sind und der Schule keine Beachtung schenken“* (ebd. 13). Da dieses Kapital die Einflüsse des sozialen Milieus widerspiegelt, hängt individuelles Sozialkapital in erster Linie nicht von den Wahlhandlungen des Akteurs ab, sondern von den Wahlhandlungen der Mitglieder seines sozialen Netzwerkes. Diese geringere Kontrollierbarkeit von Sozialkapital ist der Unterschied zum Personkapital, was sich auch in der sonst identischen Modellierung niederschlägt. Die Einflüsse anderer Personen auf den Nutzen einer Person bilden sich im Sozialkapital ab. Becker weist explizit darauf hin, daß der Besitz von Sozialkapital – genau wie der Besitz von Personkapital – auch negative Folgen haben kann: *„Ein Anstieg des Sozialkapitals kann Nutzen sowohl erhöhen als auch vermindern“* (ebd.). Eine kriminelle Gruppe Gleichaltriger vermindert den Nutzen für das betreffende Individuum, gute Nachbarschaftsbeziehungen z.B. erhöhen ihn.

Hier manövriert sich Becker abermals in eine schwierige Situation, weil er die SEU-Theorie hier zu verlassen scheint und von einem „objektiven“ Nutzen spricht. Warum sollte ein bis dato wohlerzogener Teenager die (offensichtlich) seinen Nutzen vermindernenden Präferenzen seiner neuen kriminellen Freunde übernehmen? Die SEU-Theorie würde dagegen nahelegen: weil ihm die soziale Anerkennung seiner Freunde zu diesem Zeitpunkt mehr Wert ist als z.B. seine Ausbildung. Das ist aber keine vollständige Erklärung, denn sofort tauchen weitere Fragen auf: warum legen bestimmte Menschen (welche?) zu bestimmten Zeitpunkten (welchen?) in bestimmten Situationen (welchen?) verschieden viel Wert auf soziale Anerkennung ihres sozialen Umfeldes? Eine identitätstheoretische Erklärung basierend auf dem Nutzenprinzip könnte in die folgende Richtung gehen: Der Teenager will, weil sich seine (sexuellen) Bedürfnisse aus entwicklungsphysiologischen Gründen ändern, seine Identität „Sohn“ zugunsten der Identität „anerkanntes Mitglied in der gang“ – zumindest vorübergehend – aufgeben, weil er diese neuen Bedürfnisse in der peer-group besser befriedigen zu können glaubt.

Verwandt mit dem Konzept des Sozialkapitals ist Kultur als eine Art kollektivierte Sozialkapital. Kultur und Traditionen sind gemeinsam geteilte Werte und Präferenzen, weitergegeben von einer Generation zur nächsten (ebd. 16). Kultur verändert sich nur langsam. Individuen haben noch geringeren Einfluß auf ihre Kultur als auf ihr Sozialkapital. Sie können ihre ethnische Zugehörigkeit, ihre Rasse und ihre Herkunft nicht ändern, Kultur ist den Individuen größtenteils vorgegeben (ebd.). „*Kultur übt einen beträchtlichen Einfluß auf Präferenzen und individuelles Verhalten aus, wobei umgekehrt individuelles Verhalten einen geringen Einfluß auf die Kultur hat*“ (ebd.). Becker nimmt allerdings das Beispiel des gescheiterten Kommunismus als Beleg für die Grenzen des Einflusses der Kultur über das Verhalten. Weil es in kommunistischen Regimen keine leistungsgerechten Lohnzahlungen gab, gewöhnten sich viele Menschen eine schlechte Arbeitsmoral an (ebd. 17). Ökonomische Aktivitäten selbst beeinflussen Präferenzen, nicht nur umgekehrt, was man z.B. daran erkennt, daß Lohnempfänger in fortgeschrittenen Industriegesellschaften pünktlicher zur Arbeit kommen oder die Sozialversicherung die Verbindungen von Kindern zu ihren älteren Eltern schwächt.

#### Ein Beispiel für Sozialkapital: Normen und die Formung von Präferenzen

Normen definiert Becker (1996b) als gemeinsame Werte einer Gruppe, die individuelles Verhalten – als Präferenzen internalisiert – beeinflussen. Normen können die Tendenz zu Trittbrettfahrertum bekämpfen, weil (durch den Abzug des strafenden Gewissens) der Nutzen dieser Handlung verringert wird. In jeder Gesellschaft wird Normen höchste Bedeutung beigegeben, doch gibt es keine allgemein akzeptierte Analyse ihres Wachstums und ihres Zerfalls. Warum werden Normen wie Ehrlichkeit internalisiert, wo sie doch oft dem Eigeninteresse entgegen stehen? Marxisten sagen, die herrschende Klasse unterziehe die unteren Klassen einer Gehirnwäsche, um sie zu einem ihnen wohl gesonnenen Verhalten zu veranlassen, also z.B. von gewaltsamen Übergriffen abzusehen (Becker 1996b, 225). Becker geht in diesem Beitrag davon aus, daß keine Gehirnwäsche stattfindet, sondern daß die Mitglieder der Unterklasse ihre Präferenzen gegen eine angemessene Kompensation freiwillig manipulieren lassen. Konkret stellt er sich das so vor: Reiche Familien sind an Ruhe und Ordnung und besonders an der breiten Akzeptanz von Privateigentum interessiert. Reiche Familien der Oberklasse haben insofern ein gemeinsames Interesse. Das sich zwischen ihnen auftuende Trittbrettfahrerproblem überwinden sie z.B. durch Verheiratung untereinander. Becker geht jedenfalls davon aus, daß die Oberklasse dadurch – im Gegensatz zur Unterklasse (ebd. 230) – effektiv kollektiv agieren kann. So können die Oberklasse begünstigende Gesetze und Privilegien durchgesetzt werden. Hier geht es Becker jedoch darum, zu zeigen, wie die Oberklasse erfolgreich Normen in der Gesellschaft etabliert (ebd. 226).

Menschen kommen gemeinsam in Kirchen zusammen, um ihre Kultur zu pflegen und zu feiern. Sie nehmen hier Abschied von ihren Toten. Dort werden Werte und Normen wie Respekt

vor den Eltern und Heiligkeit des Lebens erlernt. Empirische Untersuchungen zeigen, daß junge Menschen, die regelmäßig in die Kirche gehen, weniger Straftaten begehen und ehrlicher gegenüber der Regierung sind. Gary Becker äußert in diesem Zusammenhang eine gewagte Überlegung: *„Menschen würden nicht Kirchen besuchen, wo sie Normen annehmen, die ihren Nutzen vermindern, wenn sie nicht dafür angemessen entschädigt werden würden. ... Weil die Oberklasse von Normen profitiert, die ihre ökonomische und soziale Position sichern, unterstützt sie [finanziell, KDL] den Bau von Kirchen, den Klerus und andere Ausgaben der Kirche“* (ebd. 227). Empirische Untersuchungen (allerdings beide unveröffentlicht) – so Becker – unterstützten diese Vermutung. Becker formalisiert:

$$U = U(X, N, Y),$$

wobei  $U$  die Nutzenfunktion der Mitglieder der Unterklasse ist,  $X$  private Güter sind, die sie beim Kirchbesuch erlangen,  $N$  die Normen, die dort geschaffen werden und  $Y$  andere Güter repräsentieren. Becker geht davon aus, daß die Leute nur dann in die Kirche gehen, wenn die Kosten, die ihnen durch die Eintrichterung der Normen entstehen, geringer sind als der private Nutzen, den sie als Mitglieder einer Kirchengemeinde haben. Die Situation ist für Becker analog zu der beeinflussenden Werbung bei spannenden Filmen im Fernsehen oder anderen durch Werbung finanzierten Gütern (ebd. 228). Man könne sich dem Einfluß der Werbung auch dort nie ganz entziehen. Für Becker ist der Gang in die Kirche bzw. Religiosität ein Geschäft, bei dem letztlich alle Beteiligten Vorteile davontragen. Besonderen Wert legt Becker auf die Freiwilligkeit, d.h. das bewußte Eingehen dieses Geschäfts durch die Unterklasse: *„Die anderen Klassen sind damit einverstanden, für sie schädliche Normen als ihre Präferenzen zu absorbieren, weil sie eine genügend hohe Kompensation dafür erhalten“* (ebd. 228f.). Aber, so könnte man sich fragen, warum sparen sich die Beteiligten nicht den Umweg über Kirche und Klerus – einen Zwischenhändler sozusagen – , indem die Oberklasse die Unterklasse direkt für ihr Wohlverhalten entschädigt? Beckers Antwort: Diese Vereinbarung wäre schwer umzusetzen, weil die Mitglieder der Unterklasse ja ihren freien Willen behalten und es sich – opportunistisch und undankbar, wie Menschen nun mal sind – doch wieder anders überlegen könnten. *„Normen [angemessener wäre m.E. hier der Begriff „Werte“, KDL] reduzieren die Wahrscheinlichkeit eines solchen opportunistischen Verhaltens, weil sie Teil der Präferenzen einer jeden Person sind und deshalb können sie nicht ignoriert werden, wenn es gerade nützlich erscheint“* (ebd. 229). Becker weist auf die Bedeutung sozialer Interaktion für normgerechtes Verhalten hin. Akteure bestätigen und korrigieren sich gegenseitig bei ihren Einstellungen und dem daraus resultierenden Verhalten. Eine bezüglich Normen homogene Gruppe schafft somit einen Druck auf das Individuum, die Verhaltensnormen einzuhalten. Nur bei den Untersten der Unterklasse gibt es Probleme, denn: Die obere Unterklasse besitzt schon gewisse langlebige materielle Güter, die sie geschützt sehen will. Sie profitiert deshalb teilweise auch schon von den Normen, die helfen, z.B. Eigentum zu respektieren. Bei den

ganz Besitzlosen sieht die Nutzenrechnung nochmals etwas anders aus: sie von einer Internalisierung zu überzeugen, ist besonders teuer, da die „Gewinnspanne“ für kriminelles Verhalten besonders hoch ist. Hier muß die Oberklasse laut Becker zu Zwang und Gewalt greifen (ebd.).

Kurz zusammengefaßt: Der Nutzen aus dem von den Reichen – durch erfolgreiche Überwindung des Trittbrettfahrerproblems durch Verheiratung – gesponserten religiösen Gemeinschaftsleben für die Armen ist also höher als der Nutzen, den die Armen hätten, wenn sie die Reichen bestehlen, erpressen usw. würden. Die Armen rechnen das durch und kommen zu dem Ergebnis: „Wow, ein guter Deal. Lassen wir uns also Werte eintrichtern!“ Am Ende haben dann alle was davon: die Reichen werden nicht bestohlen und die Armen haben Seelenfrieden und ein schönes Gemeinschaftshaus. Nur die ganz Armen spielen da nicht mit. Gegen sie hilft deshalb nur Polizeigewalt. Das ist schon eine außergewöhnlich abenteuerliche Argumentation.

## Zusammenfassung

Der Artikel „De gustibus non est disputandum“ von Stigler & Becker 1996 (1977) – bzw. nur seine Überschrift – wurde und wird oft zitiert und seine Aussage kontrovers diskutiert (Etzioni 1999, 153). Daß Gary Becker in den darauf folgenden Jahren – wie die in diesem Abschnitt vorgestellten Veröffentlichungen zeigen – eine andere Richtung einschlug oder aber, anders ausgedrückt, die von ihm untersuchten Geschmäcker doch großen Veränderungen über die Zeit unterliegen, wenn man seine Texte aufmerksam liest, wird in der wissenschaftlichen Diskussion offenbar nicht zur Kenntnis genommen. Das liegt vielleicht auch an Gary Beckers eigener Einschätzung seiner neueren Überlegungen: für ihn stellen sie keinen Widerspruch zu dem programmatischen Artikel von 1977 dar. In diesem Abschnitt sollte auf die Problematik einer solchen Ansicht hingewiesen werden. Tatsache ist: Becker geht von erheblichen Präferenzänderungen im Laufe eines Lebens aus. Er behauptet nur, daß im „Urzustand“ alle Präferenzen gleich sind (tabula rasa) und diese später durch Umwelteinflüsse geformt werden. Wie bei seinen Ausführungen deutlich wird, geht er von einer großen Formbarkeit des Menschen durch seine Umwelt aus. Becker verknüpft seine Einsichten aber nicht mit den seit vielen Jahren ausgereiften Erkenntnissen der Lerntheorie bzw. des Behaviorismus, sondern formuliert seine – im Prinzip sicher nicht falschen, wenn auch aus der Luft gegriffenen – Hypothesen mit einem eigentümlichen Vokabular, welches es begrifflich immer erlaubt, innerhalb der von ihm nach wie vor vertretenen Nutzentheorie zu bleiben.<sup>103</sup>

---

<sup>103</sup> Vgl. hierzu auch die Einschätzung Viktor Vanbergs (1998, 145, Hervorhebungen im Original): „... bei näherem Hinsehen zeigt sich, daß er [Gary Becker, KDL] das Konzept der Restriktionen so weit faßt, daß darunter keineswegs nur ‚externe‘ Verhaltensbeschränkungen fallen, sondern auch Charakteristika von Personen, die zwar durch externe Restriktionen erklärbar sein mögen, denen Akteure in der Vergangenheit – d.h. in ihrer Lerngeschichte – ausgesetzt waren, die aber in der aktuellen Situation nur als direkter Beobachtung nicht zugängliche Dispositionseigenschaften wirksam werden.“

### 3.2.5. Die Frame Selection Theory (Hartmut Esser)<sup>104</sup>

Nach Esser haben nahezu alle modernen soziologischen Theorien letztlich einen Mikrobezug auf Akteure (1996, 1). Zur Frage, wie eine für soziologische Erklärungen geeignete Handlungstheorie aussehen muß, meint Esser, Rational Choice biete eine „*wenigstens methodologisch adäquate Mikrofundierung soziologischer Erklärungen*“. Das Hauptproblem bei Rational Choice sei die Tatsache, daß es zahlreiche in ihrer Art typische Situationen gibt, in denen sich Akteure mehr oder weniger systematisch anders verhalten als es nach einer (einfachen) rationalen Nutzentheorie zu erwarten ist. Der Kern aller dieser sogenannten Anomalien ist die besondere Definition der Situation, „*die erst die Präferenzen und Erwartungen strukturiert, von denen dann erst die Selektion eines Handelns ausgehen könne*“. Diese Definition ist immer subjektiv, wie schon 1928 die Eheleute Thomas mit folgendem Satz klarstellten: „*Wenn Menschen Situationen als real definieren, dann sind sie auch in ihren Konsequenzen real*“ (Thomas und Thomas 1928, 572, meine Übersetzung, im folgenden „Thomas-Theorem“ genannt). Weber, Parsons und Mead hätten – wie Esser betont – auf diese Tatsache immer wieder hingewiesen und hier den zentralen Unterschied zur utilitaristischen und objektivistischen Ökonomie gesehen<sup>105</sup>. Auch Esser stimmt zu, daß die gleiche objektive Situation von verschiedenen Akteuren ganz anders gesehen werden könne. Das Thomas-Theorem sei im Grunde auch nur eine andere Formulierung für das Konzept des subjektiven Sinnes von Max Weber. Die von Esser vertretene SEU-Theorie oder auch WE-Theorie (Subjective Expected Utility bzw. Wert-Erwartungs-Theorie) könne mit dem Subjektivitätsproblem durchaus umgehen (Esser 1996, 4). Um dies zu zeigen, will Esser die Beziehungen zwischen den objektiven Merkmalen der Situation und den subjektiven Interpretationen herausarbeiten, wobei er davon ausgeht, daß Menschen in ihrer subjektiven Sichtweise „*die Überkomplexität der Informationen in einer Situation durch eine rahmende Definition eines leitenden Gesichtspunktes*“ vereinfachen (ebd. 6). Esser verknüpft dabei – um eine Verbindung zur Realität aufrecht zu erhalten – die subjektive Rahmung oder Definition einer Situation mit dem in Abschnitt 2.3.5. vorgestellten Konzept der sozialen Produktionsfunktionen. Das Konzept der sozialen Produktionsfunktionen „*ist der Schlüssel für das Verständnis der eigenartigen Objektivität sozialer Situationen auch angesichts der Gültigkeit des Thomas-Theorems und der Vorstellung vom subjektiven Sinn allen Handelns*“ (ebd.).

Das von den Akteuren zu bewältigende Problem bei der Definition der Situation besteht darin, welcher (durch die soziale Produktionsfunktion objektiv definierte) Code bzw. welches Leitmotiv gerade gilt. Zentral ist dabei die Tatsache, daß einmal erworbenes Kapital an Zwischengütern (z.B. eine Stasi-Medaille) durch eine „Revolution“ der institutionellen Definition

---

<sup>104</sup> Hartmut Esser stellt die hier knapp umrissenen Überlegungen in ähnlicher Form in zahlreichen Veröffentlichungen vor (z.B. Esser 1990, 1991, 1996, 1999a, 1999b). Ich orientiere mich vorwiegend an Esser (1996).

<sup>105</sup> Daran angelehnt ist auch der Aufbau der vorl. Arbeit: die utilitaristische und objektivistische Ökonomie in Kapitel 2 und die neueren Versuche von Nutzentheoretikern, diese subjektive Sichtweise bzw. die in 2.2. vorgestellte Definition von moralischem Handeln zu rekonstruieren, in Kapitel 3, wo wir uns gerade befinden.

der Nutzenproduktion (Umwandlung der DDR in die BRD) seinen Wert verlieren oder sogar zum Unwert werden kann (ebd. 9). Ob es nun um die Unterscheidung von froher Familienfeier und Trauerfeier oder um die Verfassung eines Staates (wo bin ich: BRD oder DDR?) geht: die „richtige“ Rahmung der Situation ist entscheidend und umso wichtiger, je mehr auf dem Spiel steht (ebd.11).

Wie können die Akteure das beschriebene Problem bewältigen? Hier bedient sich Esser Erkenntnissen der kognitiven Psychologie, die zeigen, daß Menschen mentale Modelle der Situation und gewisse Strategien der Informationsverarbeitung bei der Verarbeitung von Situationseindrücken selektieren. Viele Begriffe bezeichnen in diesem Zusammenhang gleiche Sachverhalte: Modell, Image, Prototyp, mental model, Einstellung und attitude sollen die subjektive Sichtweise bezüglich der Situation verdeutlichen. Begriffe wie Modus, Heuristik und Strategie bezeichnen dagegen die Art der Informationsverarbeitung. Die Modi der Informationsverarbeitung sind verschieden aufwendig, ihre Kalkulationszeit ist unterschiedlich, wobei Esser sich Russell H. Fazio's sog. „MODE-Modell“ (Fazio 1990) anschließt: je stärker und je ungestörter die Aktivierung eines Rahmens, um so weniger rational ist der Modus der Informationsverarbeitung. Und die Aktivierung eines Modells ist umso stärker, je besser vom Akteur in der Vergangenheit gespeicherte Modelle der Situation auf die aktuelle Situation passen. Typische Merkmale von Situationen haben nach Esser eine evolutionär erfolgreiche Rolle gespielt und tun es immer noch: *„Eine geballte Faust zeigt ganz unzweifelhaft das Modell „Fight or Flight“ an. Und wer jetzt zuviel nachdenkt, hat ein Problem“* (ebd. 14). Für die Wahl des Modus gibt es nach Fazio zwei Kriterien: Motivation und Opportunität. Esser schlägt explizite Regeln für die Wahl des Modells und des Modus vor (ebd. 17).

### Framing: die Rahmung der Situation

Nach Esser „definiert“ Framing die Situation doppelt: durch Selektion eines bestimmten Modells der Situation und eines Modus, mit dem dieses Modell betrachtet wird (ebd.), wobei er Framing als *„die kluge Antwort des menschlichen Organismus auf das Problem der bounded rationality“* betrachtet. Für Esser ist das Framing als subjektive Definition der Situation eine Art „Entscheidung“ des Akteurs. Er unterscheidet zwei Fälle: a) die komplette Auferlegung des einmal gewählten Modells der Situation – hierunter fällt z.B. Max Webers bekannte Unterscheidung in normenorientiertes, affektuelles, traditionales und wertrationales Handeln – und b) die rationale Reflexion eines einmal selektierten Modells. Esser spricht von hohen Kosten der „falschen“ Wahl des Rahmens, wie sie z.B. bei der Verwechslung einer kirchlichen Prozession mit einem Karnevalsanzug aufkommen könnten. Er unterscheidet bei der Heuristik der Informationsverarbeitung zwischen dem ap-Modus und rc-Modus. Der ap-Modus steht für „automatic processing“: hier wird nicht lange nachgedacht, die Situation als „Standardsituation“ erkannt und der „Autopilot“ eingeschaltet. Anders beim rc-Modus (Rational

Choice): hier wird genau überlegt, worum es eigentlich geht und wie man strategisch am besten vorgehen kann. Die Wahl des Modus ist dabei als „innerliches Tun“ (Bezug Weber) zu interpretieren. Diese innerlichen Selektionen folgen nach Esser aber wieder der SEU-Theorie (ebd. 18ff.). Wenn das vom Akteur selegierte Modell der Situation genau paßt, also subjektive und objektive Strukturen übereinstimmen, findet kein Modellwechsel statt, auch bei hohen Kosten bzw. opportunistischen Versuchungen. Es genügt allerdings nach Esser allein das Ahnen einer besseren Alternative, um in den rc-Modus einzutreten. Dann wägt der Akteur ab, wie vielversprechend es ist, weiter über einen alternativen Frame nachzudenken oder einfach so weiterzumachen, wie bisher. Die innere Entscheidung hierzu könne analog zum Verzicht auf weitere Informationssuche nach dem von Riker und Ordeshook (1973, 22f.) vorgelegten Konzept modelliert werden. Um die Festlegung eines Akteurs auf einen Rahmen bzw. seinen Eintritt in eine innere Reflexion genauer erklären zu können, schlägt Esser eine eigene Modellierung vor, mit der eine Störung des „matches“ (damit ist die Passung des Prototyps des Modells mit den Objekten der Situation gemeint, Esser 1996, 25) auch über eine Zunahme der Opportunitätskosten bei der Modell-Selektion eintreten kann. Das heißt, der Akteur merkt nach einiger Zeit, daß der Nutzen, den er aus seinen Handlungen zieht, unzureichend ist und prüft daraufhin, ob das von ihm verwendete mentale Modell der Situation überhaupt angemessen ist. Insofern spielen bei der Definition der Situation nicht nur kulturelle Vorstellungen, sondern auch Knappheiten und Preise eine Rolle (ebd. 26). Esser geht also nicht der (vergangenheitsbetonten) Frage nach der Entstehung bestimmter mentaler Prototypen oder Modelle, die dem Akteur zu Verfügung stehen, nach, sondern der zukunftsbetonten Frage, was welche Selektion dem Akteur nützt<sup>106</sup>. Zur Entstehung von mentalen Modellen sagt Esser folgendes: *„Akteure speichern jene Modelle der Situation ab, die ihnen durch das beobachtbare Handeln anderer Akteure am naheliegendsten und am nützlichsten erscheinen. Diese Modelle werden wieder aktiviert, wenn sich die Situation wiederholt“* (ebd. 27). Sprache fungiert dabei als wirksamste Form des Anzeigens prototypischer Modelle. Aber auch Symbole wie Lieder, Hymnen, Fahnen und Rituale rahmen eine Situation. *„Auf diese Weise wird die Konformität zu Institutionen – zu Normen und Rollen – ganz anders erklärbar als über die kalkulierende Furcht vor Sanktionen“* (ebd. 28). Mit dem Verfall von Institutionen und der Zunahme von Opportunitätskosten beginnt nach Esser der schleichende Prozeß der kalkulierenden Konformität, die die moderne Welt so in Unruhe versetzt. *„Die fortwährende, von den Akteuren wechselseitig geschaffene „Definitionsleistung der Gruppe“ und die sinnerzeugende Kraft von „interaktion rituals“ von Kollektiven sind es, die für die „chronic attitude accessibility“ bei den Individuen sorgen. Isolierte Akteure können sich die Fraglosigkeit ihrer Einstellungen nicht erzeugen. Deshalb geht es dem modernen Menschen ja in dieser Hinsicht – der Stabilisierung des Sinns – so vergleichsweise schlecht“* (ebd. 29, Hervorhebungen im

---

<sup>106</sup> Vanberg spricht hierbei von einer „*Explanation by design*“, der er die von ihm favorisierte „*Explanation by process*“ gegenüberstellt (vgl. folgenden Abschnitt 3.2.6.).

Original, vgl. die Ähnlichkeiten in der gesellschaftlichen Bestandsaufnahme mit C. Taylor 1994, 40ff. bzw. Abschnitt 3.1.3 der vorl. Arbeit).

### Rationales Handeln als Modell und als Modus

Rationales Handeln kann nach Esser also unter zwei Aspekten betrachtet werden: einmal als ein spezielles Modell, welches dem Akteur gewissermaßen normativ vorschreibt, rational zu handeln (Bezug Parsons) oder aber als Modus, wie Rational Choice bisher annahm (ebd. 30). Nach Esser unterliegt aber auch die Modellwahl letztlich wieder der Theorie des rationalen Handelns. *„Die Übereinstimmung von interaktiv entstandenen und danach abgespeicherten, kulturell definierten Prototypen mit den Objekten einer Situation ist ja nichts als eine Erwartung, daß auch die aktuelle Situation wie üblich und das vorgestellte Modell das richtige sei“* (ebd.). Die ökonomische Handlungstheorie habe die subjektive Definition der Situation immer übersehen und deshalb die Einfachheit ihrer Theorie mit vielen Anomalien erkaufen müssen. Die soziologischen Handlungstheorien hätten sie dagegen als allein maßgebliche Größe angesehen. Esser sieht in diesem seinem vorgestellten Modell alle anderen Theorien integrierbar.

H. Esser verfolgt somit eine andere Strategie als M. Baumann, R. Frank oder R. Hardin, die versuchen, die Nutzenerwartungen der Akteure zu objektivieren und entgeht somit dem Einwand klassischer Soziologen, Rational Choice könne wertrationales (moralisches) Handeln nicht erfassen. Er geht dabei allerdings nicht so weit wie J. Coleman oder G. Becker, die praktisch von Präferenzbildungs- bzw. Präferenzänderungsprozessen ausgehen. Esser nimmt so eine mittlere Position zwischen Baumann und Frank auf der einen und Coleman und Becker auf der anderen Seite ein.

Kritiker von Rational Choice haben auf die Versuche, wertrationales Handeln in eine nutzentheoretische Erklärung zu integrieren, reagiert. So schreibt z.B. Johannes Berger (1999, 320): *„Um die Anerkennung von Verpflichtungen als eigenständiger Handlungsgrundlage zu vermeiden, haben Rational-Choice-Theoretiker dem Rationalverhalten eine Interpretation gegeben, die auch noch „commitment“ als einen Spezialfall des Eigeninteresses umfaßt. Gewiß läßt sich die Idee der Interessenverfolgung so umdefinieren, daß alles, was ein Individuum tut, seinen Interessen dient“*. Allerdings sei *„diese Begriffsstrategie mit hohen Kosten verbunden. Es macht aus dem Rationalverhalten eine Trivialität oder Tautologie“* (ebd.). Diesem Vorwurf können sich Nutzentheoretiker m.E. nur entziehen, wenn sie einräumen, daß wertrationales und ähnliches Handeln nicht immer im Interesse des Individuums liegt, insbesondere wenn die subjektive Sichtweise der Situation auf vergangenen Konditionierungsprozessen beruht, die von der betreffenden Person unbemerkt „wirken“. Insofern kann auch – wie z.B. Etzioni (vgl. 3.1.1.) oder Berger in obigem Zitat meint – eine eigenständige Handlungs-

grundlage angenommen werden, nämlich das auf Konditionierungsprozessen beruhende Assoziationsprinzip in Abgrenzung von einem Entscheidungsprinzip. Da aber auch der (unwillkürlichen) Bildung von Assoziationen ein (evolutionäres) Nutzenprinzip zugrunde liegt, muß die Nutzentheorie nicht fallen gelassen werden. Aufgegeben werden muß lediglich der Anspruch, daß jede Handlung, die ein Individuum ausführt, auch zu seinem eigenen Nutzen ist, da das Assoziationsprinzip bei rasch ändernden Umwelten fehlerhaft arbeitet (vgl. Abschnitt 4.5.).

### 3.2.6. Regelbefolgung und Rational Choice (Viktor Vanberg)<sup>107</sup>

Rational Choice und die Befolgung von Regeln sieht Vanberg nicht als unvereinbare Gegensätze und will deshalb die beiden Perspektiven in einem theoretischen Rahmen integrieren. Die Aufgabe, die Vanberg sich stellt, erinnert an den Erklärungsanspruch der im vorigen Abschnitt vorgestellten Frame-Selection-Theory (FST) von H. Esser. Dort wird die Befolgung von Regeln das Ausführen von Habits und Scripts genannt. Wie wir sehen werden, grenzt sich Vanberg jedoch in einem bestimmten Punkt davon ab. Vanbergs Überlegungen stehen in der Tradition von Friedrich von Hayek.

#### Fall-zu-Fall-Maximierung, Regelbefolgung und die Probleme

Für Vanberg liegt das Defizit der orthodoxen Version von Rational Choice weder in dem zugrundeliegenden methodologischen Individualismus noch in der Annahme der Maximierung des Eigennutzens. Der Fehler beruhe stattdessen auf einer unnötig engen Interpretation von rationalem Verhalten als einer Fall-zu-Fall-Maximierung im Gegensatz zu einer Auffassung von rationalem Verhalten als Verhaltensregelmäßigkeiten in Bezug auf wiederkehrende Situationen (Vanberg 1993, 175f.). Wiederkehrende Situationen sind dabei Situationen, die bezüglich bestimmter Aspekte anderen Situationen in der Vergangenheit und Zukunft ähnlich sind. Die Logik einer Regelbefolgungsperspektive besagt, daß beobachtete Regelmäßigkeiten im Verhalten Folge einer generellen Disposition sind, wenn Personen verschiedene Situationen derselben Kategorie zuordnen. Die Kategorien von Situationen, die die Akteure bilden, und damit auch die daraus resultierenden Handlungen sind beeinflusst von ihren vorangegangenen Erfahrungen. Um das Konzept der Nutzenmaximierung aufrechtzuerhalten, will Vanberg die Idee der Regelbefolgung (*notion of rule-following*) einführen, bei der rationales Verhalten von einer Fall-zu-Fall-Maximierung abgegrenzt werden soll: „*Der Vorschlag, den ich*

---

<sup>107</sup> Die folgende Darstellung stützt sich in erster Linie auf Vanberg 1993: „*Rational Choice, Rule-Following and Institution*“, ferner auf Vanberg 1994: „*Kulturelle Evolution und die Entstehung von Regeln*“ und Vanberg 1998: „*Zur ökonomischen Erklärung moralischen Verhaltens*“. Alle Übersetzungen stammen von mir.

*... mache, läuft darauf hinaus, daß man die Annahme eigeninteressierenden – also auf die eigenen Vorteile abzielenden – Verhaltens beibehält, daß man aber das relevante Vorteilskalkül nicht auf der Ebene fallweiser Einzelentscheidungen (case-by-case maximizing) ansiedelt, sondern auf der Ebene von Verhaltensdispositionen i.S. von routinierten Verhaltensmustern, die standardisierte Problemlösungen für bestimmte Typen von Situationen darstellen“ (Vanberg 1998, 142).*

Dies ist – wie wir in Abschnitt 3.2.1. sahen – das Hauptargument Michael Baurmanns bei der Erklärung moralischen Verhaltens. Deshalb treffen auch die gleichen Einwände zu: es wird ein langer Zeithorizont sowie eine freundliche soziale Umwelt vorausgesetzt. Desweiteren werden moralische Handlungen dann als Handlungen, die Klugheitsregeln folgen, aufgefaßt, die letztendlich doch konsequenzenorientiert ausgeführt werden und den betreffenden Individuen nützen. Damit hat man aber strenggenommen die Definition moralischer Handlungen (vgl. Abschnitt 2.2.) schon wieder verlassen. Doch Vanberg bleibt an diesem Punkt nicht stehen.

Vanberg greift auf Arbeiten von Ronald A. Heiner zurück, wenn er die Argumente erläutert, warum nicht perfekte Akteure von der Befolgung von Regeln profitieren, anstatt zu versuchen, ihr Verhalten von Fall zu Fall zu maximieren (Vanberg 1993, 177). Ob im Einzelfall die Befolgung von Regeln oder die Fall-zu-Fall-Maximierung vielversprechender sei, hänge vor allem von drei Variablen ab: der Komplexität der Situation, der Kompetenz des Akteurs und der Qualität der Regel. Die „Regel“ „Wähle immer die beste Alternative!“, sei für einen schlecht informierten bzw. schlecht Information verarbeitenden Akteur nicht immer die beste Wahl. Folgendes Beispiel soll das verdeutlichen: Bei einer unübersichtlichen Kreuzung ist die Regel: „Fahre nur bei grün!“ wahrscheinlich besser als die Fall-zu-Fall-Maximierung: „Fahre, wenn kein Auto kommt!“. Man kann somit einen „Typ-1-Irrtum“ – eine Abweichung von der Regel wäre besser gewesen – von einem „Typ-2-Irrtum“ – die Einhaltung der Regel wäre besser gewesen – unterscheiden.

Vanberg hält nicht viel vom „Konzept der Super-Optimierung“ im Sinne der Einbeziehung der Entscheidungskosten in das Optimierungskalkül, denn dies sei ein infinites Regreß: Wenn man entscheiden wolle, ob es sich lohnt, zu überlegen, also zu entscheiden, müsse man sich erst mal entscheiden, ob man sich entscheidet zu entscheiden (ebd. Fußnote 5). Vanberg will stattdessen dem „als-ob-Nutzenmaximierungspostulat“ einen evolutionären Rahmen entgegensetzen, der im folgenden dargestellt werden soll.

Auch Herbert Simon zieht Vanberg zur Stützung seines Ansatzes heran: Mehr als 30 Jahre habe Simon argumentiert, dem neoklassischen Modell liege eine unrealistische Auffassung der kognitiven Fähigkeiten des Menschen zugrunde. Sein Alternativkonzept, eine „*bounded, procedural or adaptive rationality*“ ist nach Vanberg im Grunde eine Lerntheorie, die versuche, das aktuelle Verhalten als Folge von vergangener Erfahrung aufzufassen (Vanberg 1993,

179f.). Simon wies auf die Einbeziehung der subjektiven Sichtweise der Situation hin, sowie darauf, daß sowohl Wissen als auch Verarbeitungsfähigkeit begrenzt sind. Die Selektionsmechanismen bei der Informationsaufnahme und -verarbeitung seien dabei das Produkt der Erfahrung des Akteurs. Vanberg unterstützt auch Simons Unterscheidung zwischen einem programmiertem und nicht-programmiertem Verhalten.<sup>108</sup> Letzteres sei allerdings empirisch kaum zu finden. Alte Programme würden – wenn sie nicht mehr taugen – gegen neue ausgetauscht.

### Regelbefolgung und die Grenzen der Vernunft (Friedrich von Hayek)

Neben der Referenz von Heiner und Simon stützt sich Vanberg in besonderem Maße auf Friedrich von Hayek: Vanberg weist auf eine frühe Kritik von Hayek am allwissenden Homo oeconomicus hin, wo er auch schon auf den Unterschied zwischen subjektiven und objektiven Daten aufmerksam machte (ebd. 181). Die begrenzte Macht unseres Verstandes impliziere die Notwendigkeit des Verhaltens nach Regeln und unser Vertrauen auf Regeln sei ein Trick, den wir gelernt hätten, weil unser Verstand nicht fähig sei, die komplexe Realität zu meistern. Nach Vanberg ist dies das zentrale Thema in Hayeks Werk. Regeln erleichtern das Treffen von Entscheidungen in komplexen Situationen und grenzen das ein, was wir in Betracht ziehen sowie unsere Wahlmöglichkeiten. Das heißt auch: wir mißachten Fakten, die wir wissen könnten und erwägen mögliche Handlungen nicht. Auch nach Hayek fahren wir mit Regelbefolgung besser als mit Fall-zu-Fall-Entscheidung. Aber welche Regeln befolgen wir und wo kommen sie her? Für Hayek gibt es zwei Ursprünge von Regeln: genetisch vermittelte Regeln und über die Kultur erlernte Regeln.

Die Anhäufung und Übertragung von Wissen durch die Kultur betrachtet Vanberg als Prozeß kollektiven Lernens. *„Er ist kollektiv in dem Sinne, daß die Aufbewahrung von Wissen und Erfahrung weitgehend nicht in menschlichen Gehirnen stattfindet, sondern in kulturellen Traditionen, die Individuen annehmen, ohne sich ihrer Bedeutung bewußt zu sein und in Kulturprodukten, die sie nutzen lernen, ohne zu wissen, warum sie funktionieren“* (Vanberg 1994, 18f.). Von entscheidender Bedeutung sei dabei das Erlernen der Sprache: aber nicht in erster Linie wegen der Vermehrung von explizitem Wissen, sondern wegen des impliziten Lernens, das dabei stattfindet, indem wir bestimmte Anschauungen und Theorien über die Welt unreflektiert übernehmen. So lernten wir Dinge auf bestimmte Weise zu klassifizieren, ohne die betreffenden Erfahrungen selbst gemacht zu haben, was dazu führe, daß wir ein gewisses Bild von der Welt, bzw. einen Rahmen unseres Denkens mit uns führten, innerhalb dessen wir uns, ohne es zu wissen, bewegten. Hayeks Aussagen stützten dabei nicht durchgängig die Vorstellung eines Prozesses, in dem Individuen mit alternativen Verhaltensweisen experimentie-

---

<sup>108</sup> Diese Überlegung beruht auf der gleichen Idee wie die Unterscheidung von ap-Modus und rc-Modus bei der im vorigen Abschnitt vorgestellten Frame Selection Theory von H. Esser.

ren und diejenigen Verfahren übernehmen, die für ihre Zwecke vorteilhaft sind. Kulturelle Evolution selektiere nach Regeln und Traditionen, die die Gruppen, in denen sie angewandt werden, erfolgreich machen (ebd. 23). Es setzten sich Praktiken durch, nicht, weil sie dem Individuum einen erkennbaren Vorteil verschafften, sondern weil sie die Überlebenschance der Gruppe erhöhten, der es angehöre. Nach Hayek selektiere die kulturelle Evolution zugunsten von Regeln und Traditionen, die für die Gruppe von Vorteil, möglicherweise aber den Wünschen der beteiligten Individuen entgegengesetzt seien. Dagegen bringe es Vorteile, Mitglied der Gruppe zu sein, in der diese Regeln angewandt werden. Hayek griff dabei sogar auf die Theorie der Gruppenselektion zurück, indem er behauptete, daß die kulturelle Evolution weitgehend auf Basis der Gruppenselektion operiere, wobei das öffentliche Gut-Problem gelöst werden könne (ebd. 25).

Die von Viktor Vanberg rekonstruierten Überlegungen Friedrich von Hayeks stehen weitgehend im Einklang mit den in der vorliegenden Arbeit vorgestellten Überlegungen zur Bedeutung der Sprache von John Searle: Die von uns benutzten Begriffe formen unsere Anschauungen und Theorien über die Welt. Sie geben uns Denkstrukturen oder einen Rahmen des Denkens vor, den wir nur schwer verlassen können. Es sind nach Searle die institutionellen Tatsachen, die wir erst einmal akzeptieren müssen, um uns orientieren und verständigen zu können. Die Überlegung, daß kulturelle Evolution zugunsten von Regeln abläuft, die für die Gruppe und nicht für das Individuum von Vorteil sind, ist ein Gedanke, der das Phänomen der uneigennütigen Verfolgung von Gruppenzielen seitens der Gruppenmitglieder plausibler machen kann. In Abschnitt 2.3.2. werden einige sozialstrukturelle Merkmale von Gruppen vorgeschlagen, die das Auftreten dieses Phänomens begünstigen.

### Explanation by Design versus Explanation by Process

Worin besteht denn nun genau der Unterschied zwischen dem von Vanberg zurückgewiesenen „Suchkosten-Optimierungs-Modell“ und dem von ihm selbst – und den von ihm zitierten Klassikern offensichtlich auch – favorisierten evolutionären Rahmen? Vanberg unterscheidet eine teleologische Erklärung durch Plan, Absicht („*explanation by design*“) von einer nicht-teleologischen Erklärung durch Prozeß („*explanation by process*“, Vanberg 1993, 184). Charles Darwins Evolutionstheorie und die gesamte evolutionäre Perspektive zeigen, wie scheinbar geplante Entwürfe durch ungeplante Prozesse erklärt werden können. „*Bei der Darwinschen Anpassung handelt es sich um die Fähigkeit eines Organismus, erfolgreich mit wiederkehrenden Problemen in seiner Umwelt zurechtzukommen*“ (Vanberg 1994,10). Rational Choice erkläre Handlungen dagegen teleologisch. Will man die Erwartungen der Akteure erklären, muß man nach Vanberg auf einen Lernprozeß zurückgreifen, der vergangene Erfahrungen in aktuelle Erwartungen übersetzt. Auf solche Lernprozesse will Vanberg die evolutionär-verhaltenstheoretische Perspektive anwenden. Es geht dabei um die Erklärung, wie das Verhaltensrepertoire von Personen, also das Set von Praktiken, Strategien und Routinen, geformt wird und sich verändert. Nach Vanberg ist evolutionäre Anpassung von hinten getrie-

ben, Fehler und Irrtümer haben hier eine systematische Rolle beim Lösen von Problemen. Evolutionäres Wissen ist immer Wissen über vergangene Umwelten (Vanberg 1993, 186). Was früher als gut angepaßt galt, paßt heute vielleicht nicht mehr. „*In dem Maße, in dem sich die Problemumwelt verändert, mag sich das, was adaptiv war, als nutzlos oder gar als dysfunktional erweisen*“ (Vanberg 1994, 12). Vanberg unterscheidet drei Lern- oder Evolutionsprozesse: die genetische Verhaltensanpassung, die bei (niederen) Tieren die Hauptrolle spielt, individuelles Lernen beim Menschen und kulturelle Evolution bei den (moralischen) Regeln (Vanberg 1993, 187). Die Sprache als wichtigstes Klassifikationssystem zählt Vanberg zur kulturellen Evolution: Begriffe (verbale Klassifikationen) beinhalten oft Theorien über angemessenes Verhalten bezüglich klassifizierter Phänomene (ebd., Fußnote 22).

Die herausragende Fähigkeit zum Lernen stellt Vanberg als Besonderheit des Menschen heraus, der viel weniger genetisch festgelegt ist als andere Arten. Vanberg sieht sich somit auch in der Tradition von George Homans, der jahrelang versuchte, seine Kollegen zu überzeugen, daß Lerntheorie eine gewinnbringende Grundlage für die gesamte Sozialwissenschaft sei. Nimmt man die gegebene Lernumgebung der Individuen, in denen Präferenzen und Erwartungen geformt wurden, dann kann man – so Vanberg – damit auch gut „Anomalien“ erklären. Das generalisierte Modell passe für biologische Evolution und kulturelle Evolution. Vanberg nennt sein Modell „*Theory of adaptive rationality*“ und spricht gleichzeitig von „*behaviorally conditioned individuals*“ (Vanberg 1993, 191).

Hier ist anzumerken, daß Michael Baurmann eine Einbeziehung von Konditionierungsprozessen ablehnt, weil er damit das ökonomische Paradigma untergehen sieht (Baurmann 1996, 313ff.). Durch die explizite Würdigung der Lerntheorie als Bestandteil seiner Handlungstheorie kommt Vanberg von den in diesem Abschnitt vorgestellten Autoren der in der vorliegenden Arbeit vertretenen These am nächsten. Vanberg bleibt aber bei sehr allgemeinen Formulierungen und läßt sich nicht – wie z.B. Gary Becker – auf konkrete Beispiele ein, was ihn weniger angreifbar macht. Auch auf die potentiellen Widersprüche zwischen einer Lerntheorie und einer Entscheidungstheorie geht Vanberg nicht ein (vgl. hierzu Abschnitt 4.6.).

#### **4. Ergebnisse und Schlußfolgerungen: ein Plädoyer für eine wieder stärkere Einbeziehung der Lerntheorie in sozialwissenschaftliche Erklärungen**

Im folgenden sollen die Sichtweisen und Konzepte der bisher vorgestellten Autoren teilweise integriert werden, indem für das im letzten Kapitel behandelte Problem, wie auch nicht an seinen realen, objektiven Konsequenzen orientiertes Handeln (in Abschnitt 2.2. als „moralisches Handeln“ definiert) handlungstheoretisch befriedigend zu erfassen ist, ein eigener – aber natürlich nicht völlig neuer – Lösungsansatz unterbreitet wird. Die behavioristische Lerntheorie – und hier besonders das Konzept der sekundären Verstärkung – bietet hierzu verblüffend einfache Möglichkeiten der Beschreibung und Erklärung. In 4.2. soll in ihre grundlegenden Zusammenhänge eingeführt und Bezug zu den bisher diskutierten Theorien genommen werden. In 4.3. wird mit Hilfe einer konsequent subjektiv ausgerichteten Sichtweise versucht, die Ergebnisse eines nicht an seinen realen Konsequenzen orientierten Tuns in interaktiven Dilemmaspielverläufen zu modellieren und damit direkt an Abschnitt 2.3.1. angeknüpft. Diese Simulation wird zu Ergebnissen führen, die mit empirischen Beobachtungen korrespondieren. In 4.4. wird die von vielen Diskussionsteilnehmern bei Nutzentheorien kritisierte Tendenz zu tautologischen Aussagen untersucht und der hier vorgeschlagene Ansatz einer lerntheoretischen Erweiterung als Argumentationshilfe gegen den Tautologievorwurf vorgeschlagen. In 4.5. und 4.6. geht es um die Frage nach dem Verhältnis von Lerntheorie und Nutzentheorie und die interessanten Ableitungen und Hypothesen, die sich daraus ergeben, jedoch im Rahmen der vorliegenden Arbeit nur angedeutet werden können. Schließlich wird eine spezielle Erweiterung des zumindest im deutschsprachigen Raum zur Zeit führenden Menschenmodells von Rational Choice vorgeschlagen. Zunächst soll jedoch das Forschungsprogramm von George C. Homans vorgestellt werden, dessen grundsätzliche theoretische und methodologische Auffassungen den in diesem Kapitel vorgestellten Überlegungen sehr nahe kommen.

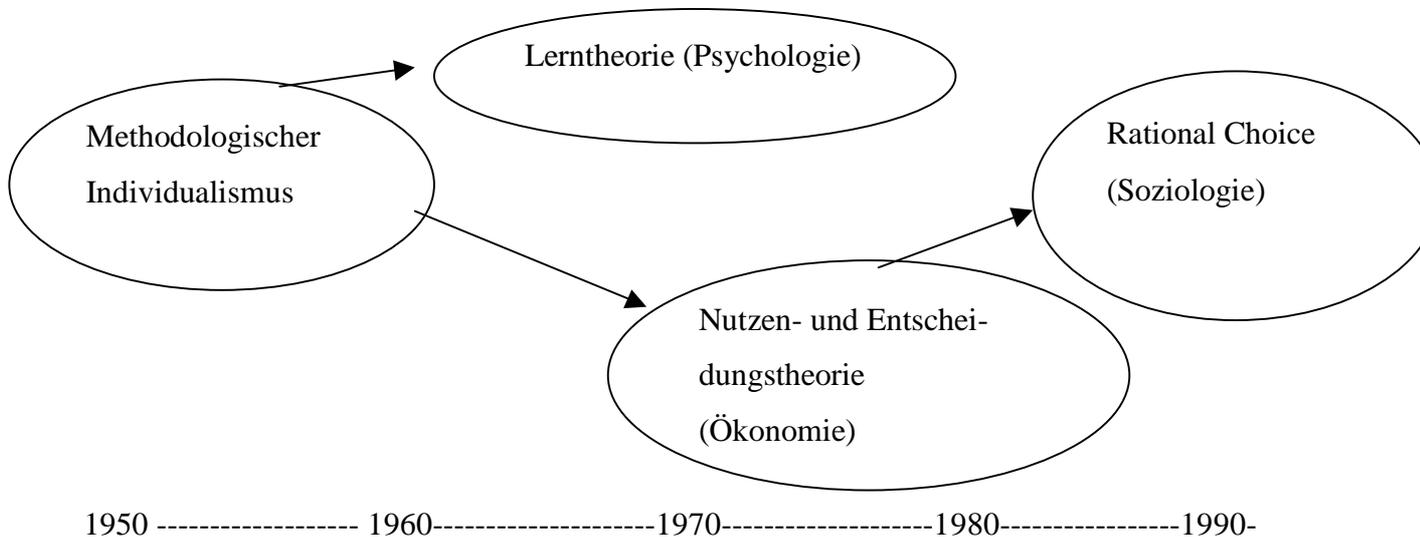
##### **4.1. George Homans individualistischer Ansatz**

George C. Homans wies wie kein anderer Soziologe immer wieder auf die allgemeine sozialwissenschaftliche Anwendbarkeit lerntheoretischer Gesetze hin. Im folgenden werden Homans Ideen und die ihm widerfahrene Kritik vorgestellt. Diese Kritik wird anschließend in Frage gestellt.

## Homans als Pionier der modernen individualistischen Soziologie

Homans gilt als der Pionier der modernen individualistischen Soziologie (Opp 1985, 215). Für Homans sind die allgemeinsten Gesetze aller Verhaltenswissenschaften die der Verhaltenspsychologie. Bei dem von ihm vorgeschlagenen Forschungsprogramm sind Lerntheorie und Nutzentheorie nicht getrennt. Homans (1967, 39) hält die Grundannahmen von Lerntheorie und Nutzentheorie für ziemlich ähnlich: *„Das, was man das Modell der rationalen Entscheidung des menschlichen Verhaltens genannt hat, deckt sich teilweise mit dem Inhalt der verhaltenspsychologischen Lehrsätze“* (Homans 1969, 44). *„Viele Sozialwissenschaftler ... denken, Rational Choice und Verhaltenspsychologie seien radikal verschiedene Arten von Theorien. Das sind sie nicht und der Behaviorismus ist die umfassendere der beiden Theorien“* (Homans 1990, 80, eigene Übersetzung). Homans Verhaltenshypothesen – das war damals das Neue – sollten zur Lösung soziologischer Probleme angewendet werden. Er war ein großer Kritiker von Parsons und dem von ihm vertretenen Funktionalismus. Homans Thesen stießen vor allem aus drei Gründen auf harsche Kritik (vgl. Opp 1985, 216f.): Einmal wurde er abgelehnt, weil er Soziologie auf Psychologie zu reduzieren schien und viele Soziologen fürchteten, sie könnten überflüssig werden. Homans verstand Reduktion dagegen ganz im Sinne von „Erklärung“. Der zweite Grund der Ablehnung war, daß er sich fast nur mit Kleingruppen beschäftigt hat. Drittens wurde ihm angelastet, daß er die Lerntheorie von Burrhus F. Skinner, der sich bei seinen Experimenten vorwiegend auf Ratten und Tauben stützte, in seine Hypothesen aufnahm. Menschliches Verhalten kann doch nicht anhand von Ratten erklärt werden! K.D. Opp hält diesen Vorwurf für nicht gerechtfertigt: *„Auch ein oberflächliches Lesen von Homans Aussagen zeigt, daß sie nicht behavioristisch sind insofern, daß sie Motive und Absichten ausschließen“* (ebd.). Das Grundprinzip einer individualistischen Handlungstheorie ist für Opp der methodologische Individualismus, der behauptet, daß Makrophänomene aus individuellen Handlungen erklärt werden sollten. Innerhalb des methodologischen Individualismus kann man aber zwischen der Art der individualistischen Theorie unterscheiden: hier Lerntheorie und dort Nutzentheorie. Seit Mitte der siebziger Jahre hat sich das Interesse von Lerntheorie auf Nutzentheorie verlagert (Opp 1985, 217). Viele Vertreter von Rational Choice gehen mehr (z.B. Coleman 1992, 250ff.) oder weniger stillschweigend (z.B. Esser 1999, 359ff.) davon aus, daß die Nutzentheorie die Lerntheorie schon beinhaltet und lerntheoretische Mechanismen demnach nutzen- oder gar entscheidungstheoretisch modelliert werden können. Diese Autoren sprechen – im Gegensatz zu Homans – Rational Choice eine höhere Allgemeinheit als der Lerntheorie zu.

Abb. 7: Historische Entwicklung individualistischer Ansätze (vgl. Opp 1985)



### Homans Auffassung einer erklärenden Sozialwissenschaft

Nach Homans beschäftigen sich alle Sozialwissenschaften mit dem gleichen Gegenstand: dem Verhalten des Menschen (Homans 1969, 18). Die Unterschiede zwischen Sozial- und den übrigen Wissenschaften sind nicht qualitativer, sondern gradueller Art. Die Soziologie leidet aus der Sicht von Homans an manisch-depressiver Psychose, weil – im Gegensatz zu Naturwissenschaften – ihre Ziele weiter gesteckt sind und ihr Selbstvertrauen geringer ist (ebd. 20). Homans hat eine kritisch-empirische Auffassung von Wissenschaft und warnt davor, es sich innerhalb eines bestimmten theoretischen Paradigmas gemütlich einzurichten und dabei den Blick auf die Realität zu verlieren. Das wäre für ihn das Ende der Wissenschaft: „...wenn der Wahrheitsbeweis für die Korrelation letztlich in den Gegebenheiten selbst liegt und die Gegebenheiten nicht völlig vergewaltigt werden – wenn die Natur, wie sehr man sie auch auf die Folter spannen mag, immer noch Nein! sagen kann – dann haben wir es mit einer Wissenschaft zu tun“ (ebd. 19). Eine Theorie muß für Homans in erster Linie erklären können: „Die Theorie eines Phänomens ist eine Erklärung des Phänomens, und nichts, was nicht eine Erklärung ist, verdient den Namen einer Theorie“ (ebd. 33). Eine Erklärung besteht in dem Nachweis, daß sich die Entdeckung als logische Schlußfolgerung bzw. Deduktion aus einem Lehrsatz unter bestimmten Bedingungen ergibt. Homans faßt wissenschaftliche Theorie als eine Art Spiel auf: Sieger ist, wer die meisten empirischen Befunde aus der kleinsten Anzahl allgemeiner Gesetze ableiten kann (ebd. 36).

Die besondere Schwierigkeit soziologischer Erklärungen sieht Homans in ihrem oft geschichtsbedingten Charakter. Die Schwierigkeit der Sozialwissenschaft liegt demnach vor allem darin, zu zeigen, wie das Verhalten verschiedener Menschen, das die gleichen generellen Hypothesen veranschaulicht, im Laufe der Zeit zu unterschiedlichen Resultaten führt, wenn Verhaltensweisen aus der Vergangenheit die gegenwärtigen auf komplizierten Wegen beeinflussen. Man kritisiere die Sozialwissenschaften oft, „weil ihnen etwas nicht gelingt, was eine respektable Naturwissenschaft nicht einmal versuchen würde“ (ebd. 86). Das Wichtige in den Sozialwissenschaften sei nicht, immer neue Entdeckungen zu machen, sondern sie in einen theoretischen Zusammenhang zu bringen und „zu zeigen, wie sie sich unter den verschiedensten Bedingungen aus einigen wenigen allgemeinen Prinzipien ergeben“ (ebd. 94). Das Problem ist somit nicht die Entdeckung, sondern die Erklärung. Entdeckungen, so Homans, werden viele gemacht, wichtig ist es, sie in einen Zusammenhang zu bringen. Homans wurde oft vorgeworfen, ein Reduktionist zu sein, da er Lehrsätze der Soziologie auf Lehrsätze der Psychologie reduziere (ebd. 77). Homans trifft das nicht: für ihn sind Deduktion und Reduktion weitgehend dasselbe (ebd. 76).

Homans warnt auch vor „nicht-operablen“ Definitionen. Eine operable Definition ist z.B. „Häufigkeit“ in folgendem Satz: „Je größer der Wert ist, den ein Mensch in dem Ergebnis seiner Handlung erkennt, um so häufiger wird er die Handlung ausführen“ (ebd. 24). Rolle und Kultur sind für Homans nicht-operable Definitionen. Warum trinken Chinesen keine Milch? Wegen der Kultur! Das genügt Homans nicht. Das ist für ihn nur Erklärung durch einen Begriff. Und: „Erklärung durch einen Begriff ist keine Erklärung“ (ebd. 25). Dem ist entgegenzuhalten, daß daraus eine Erklärung wird, wenn man folgenden allgemeinen Lehrsatz aufstellt: Die Präferenzen und Geschmäcker der Menschen sind formbar. Normalerweise übernehmen sie die überlieferten Traditionen bezüglich kulinarischer Vorlieben über Konditionierungsprozesse fraglos und automatisch von ihrer sozialen Umwelt. Mit Hilfe von Homans sog. Reizhypothese (s.u.) läßt sich dieses Phänomen gut erfassen.

### Zum Verhältnis von Lerntheorie und Entscheidungstheorie

Oft wird die Anwendung behavioristischer Verhaltensannahmen mit dem Argument abgelehnt, sie ließen keinen Raum für zielgerichtetes Handeln (z.B. Coleman 1975, 79). Homans bestreitet dies: „Der Behaviorismus läßt Ziele und Absichten nicht unberücksichtigt, er benennt sie nur anders. Die Absicht besteht in dem erwarteten Ergebnis einer erlernten Handlung oder einer Kette solcher Handlungen, die Erwartung ist dabei bestimmt von der Erfahrung des Akteurs mit diesen oder ähnlichen Handlungen“ (Homans 1990, 84f., meine Übersetzung). Dagegen wirft Homans Coleman vor, er nehme individuelle Ziele als gegeben an und halte Rational Choice und Behaviorismus für radikal unterschiedliche Theorien. Tatsächlich sei aber Rational Choice nur eine abgespeckte („stripped down“) Version eines (weit definierten) Behaviorismus (ebd. 85). Homans räumt ein, daß man nicht das komplette Instrumentarium des Behaviorismus brauche, um alle sozialen Phänomene zu erklären – für die

meisten würde Rational Choice ausreichen (ebd.). Homans faßt Rational Choice – nicht zu unrecht – als Entscheidungstheorie auf und rekonstruiert sie mit folgenden Worten ganz ähnlich der SEU- oder Wert-Erwartungstheorie: *„Wenn eine Person sich zwischen alternativen Richtungen des Handelns zu entscheiden hat, wird sie diejenige Handlung wählen, bei der, soweit sie es wahrnehmen kann, der mathematische Wert  $p$  mal  $v$  am größten ist. Dabei ist  $p$  die Wahrscheinlichkeit, daß die Handlung eine bestimmte Belohnung einbringen wird, und  $v$  ist der Wert, den diese Belohnung für die Person hat“* (Homans 1969, 44). Dem Effekt des Wertes in der Entscheidungstheorie entspricht nach Homans das, was die Verhaltenspsychologie in der Werthypothese erfaßt. Der Effekt der Wahrscheinlichkeit ist für Homans analog dazu in der Erfolgshypothese erfaßt. Die Entscheidungstheorie hat für Homans insofern engere Grenzen als die Lerntheorie, als sie die Wahrnehmungen einfach als gegeben hinnimmt und sie nicht – wie die Lerntheorie es tut – mit den vorausgegangenen Erfahrungen verknüpft (ebd. 45). Ebenso nehme sie die Werteinschätzung als gegeben an und verknüpfe sie nicht *„mit der vorangegangenen Entbehrung und mit dem Prozeß, in dem neue Werteinschätzungen gelernt worden sind. Außerdem ist auch völlig unklar, wie die Entscheidungstheorie das emotionale Verhalten beurteilen würde. Aber um die Grenzen der Entscheidungstheorie brauchen wir uns nicht weiter zu kümmern, solange wir sie nicht als eine Alternative zur Verhaltenspsychologie ansehen“* (ebd.). Viele der heutigen Vertreter von Rational Choice bzw. der ökonomischen Verhaltenstheorie tun aber genau das, wovor Homans warnte: Sie sehen die Entscheidungstheorie als eine Alternative zur Verhaltenspsychologie an, entweder indem sie lerntheoretische Prinzipien ignorieren (Becker 1996a, vgl. auch Abschnitt 3.2.4. der vorl. Arbeit) oder sie als Erklärungsinstrumente zurückweisen (Baurmann 1996, Boudon / Bourricaud 1992, vgl. auch Abschnitt 4.6. der vorl. Arbeit).

Auch die beiden anderen Aspekte, die Homans in obigem Zitat erwähnt, möchte ich nochmals unterstreichen: Die Entscheidungstheorie kann keine Angaben über die Entstehung von Präferenzen (außer den Präferenzen für sog. primäre Zwischengüter, vgl. 2.3.5.) machen und sie kann Emotionen nicht erklären (Robert Franks Versuch, Emotionen nutzentheoretisch zu erklären, überzeugt nicht). Beide Phänomene – Präferenzentwicklung und Emotionen – sind Tatsachen menschlichen Verhaltens, bei denen Kommunitaristen wie C. Taylor und A. MacIntyre realistische Entwürfe liefern können. Sie stützen sich dabei aber, so meine These, beschreibend auf lerntheoretische Mechanismen – eben die, die Homans noch für selbstverständlich hielt und die Entscheidungstheoretiker später unter den Tisch fallen ließen. Hervorzuheben ist dabei, daß C. Taylor und A. MacIntyre wiederum Konditionierungsprozesse mit keinem Wort erwähnen. Das hat wiederum vermutlich zwei Gründe: einmal lehnen sie den methodologischen Individualismus überhaupt ab und zum zweiten halten sie eine psychologische Theorie, die sich zum großen Teil auf Versuche mit Tieren stützt, nicht akzeptabel für eine Erklärung von Phänomenen, bei denen „menschlicher Geist“ doch eine zentrale Rolle spielt.

### Ist Homans Vorgehen psychologistisch oder banal?

Die Tatsache, daß psychologische Lehrsätze für das Verhalten von Individuen gelten, bedeutet nicht, daß soziale Phänomene mit Begriffen der Persönlichkeitslehre erklärt werden sollen. „Aber die psychologischen Lehrsätze brauchen wir, um die Persönlichkeit selbst zu erklären, wenn sie uns mehr interessiert als gesellschaftliche Trends. Es ist die lange Kette von Belohnungen und Bestrafungen, die auf einzelne Handlungen unter wechselnden Umständen erfolgt sind, die Kette, die sich an ein spezifisches genetisches Erbe des Individuums anschließt und in seiner frühesten Kindheit beginnt, ... . Gewiß gibt es nichts – z.B. bei Freud ... – was zu den Entdeckungen der Verhaltenspsychologie in Widerspruch stehen würde. ... Jedenfalls ist eine Persönlichkeitstheorie keine Alternative zu einer „sozialen“ Theorie des menschlichen Verhaltens. Sowohl soziale Trends als auch die individuelle Persönlichkeit können mit demselben System allgemeiner Lehrsätze erklärt werden“ (Homans 1969, 60). Homans geht nicht von der Voraussetzung aus, daß Menschen isolierte Individuen sind, sondern davon, daß das menschliche Verhalten sozial ist und immer gewesen ist. Nach Homans sind die Effekte der Resultate menschlichen Verhaltens auf das menschliche Verhalten die gleichen wie die Resultate der physischen Umgebung auf das menschliche Verhalten (ebd.). Er betont damit in Gegnerschaft zu Durkheim, daß es keiner speziell soziologischen Hypothesen zur Erklärung menschlichen Verhaltens bedarf. Homans bekennt sich zum methodologischen Individualismus (ebd. 61). Die ablehnende Haltung Karl R. Poppers gegenüber dem, was Popper Psychologismus<sup>109</sup> nennt, kann Homans nicht nachvollziehen, da er nicht an die Möglichkeit der Entdeckung eines soziologischen Lehrsatzes glaubt, der sich nicht aus psychologischen Lehrsätzen ableiten läßt. Insofern ist für Homans der methodologische Individualismus immer in gewisser Weise ein „Psychologismus“ (ebd. 63).

Auch mit dem Vorwurf der Banalität verhaltenspsychologischer Lehrsätze setzt sich Homans auseinander. So bereite auf der einen Seite die Entdeckung exakter mathematischer Prinzipien der Sozialwissenschaft die größten Schwierigkeiten, auf der anderen Seite führe die allgemeine Vertrautheit der Menschen mit den Prinzipien menschlichen Verhaltens zu einer Geringschätzung der Sozialwissenschaft (ebd. 69). Für Homans brauchen die Prinzipien der Sozialwissenschaften nicht erst entdeckt zu werden, sondern müssen nur als das erkannt werden, was sie sind (ebd. 71). Die Soziologie habe ein Problem mit dem Selbstbewußtsein, weshalb sie sich an die Thesen von Durkheim klammere. Homans dagegen betont die Einheit der Sozialwissenschaften. Weil Homans überzeugt davon ist, daß die fundamentalen Gesetze des Verhaltens schon bekannt sind, sieht er die Hauptaufgabe der Sozialwissenschaften weniger in weiteren Entdeckungen als darin, die „Myriaden empirischer Befunde“ (ebd. 74) aus den fundamentalen Hypothesen abzuleiten. „Was uns not tut, ist äußerste intellektuelle Ehrlich-

---

<sup>109</sup> Popper hält das Bestreben, Soziologie aus der Psychologie (soziale Gesetze lassen sich letztlich auf psychologische Gesetze reduzieren) abzuleiten, für Psychologismus (Popper 1992, Band 2, 113), vgl. auch Abschnitt 4.6. der vorl. Arbeit.

keit, auch die selbstbeachtigende Ehrlichkeit, das zuzugeben, was offen zutage liegt“ (Homans 1969, 96). Wie aber lauten die fundamentalen verhaltenspsychologischen Hypothesen, von denen Homans spricht?

### Die fünf verhaltenstheoretischen Hypothesen

Homans wählt bei der Vorstellung seiner fünf Verhaltenshypothesen beispielhaft den Rahmen der Aktivität eines Anglers. Er betont, daß es sich dabei um eine Einheit willentlichen Verhaltens handelt und nicht um eine Reflexhandlung wie beim Kniereflex (Homans 1972, 61ff.).

1. Die Erfolgshypothese: *„Je häufiger die Aktivität einer Person belohnt wird, mit um so größerer Wahrscheinlichkeit wird diese Person die Aktivität ausführen“* (ebd. 62). Der Angler, der seine Rute auswirft, erwartet also einen Erfolg, der im Anbeißen eines Fisches besteht. Wir können deshalb davon ausgehen, daß er schon in früheren Situationen erfolgreich geangelt hat. Im allgemeinen, so Homans, wird die Aktivität nicht mehr ausgeführt, wenn die Belohnung wegfällt. Das ist aber oft dann nicht der Fall, wenn die Belohnung vorher sehr unregelmäßig auftrat. Am Beispiel eines Anglers wird das gut deutlich: viele Angler mühen sich auch dann ab, wenn sie nur sehr wenig Erfolg haben, was daran liegt, daß Angeln meist nur in unregelmäßigen Abständen belohnt wird. Der Fachterminus für dieses sowohl bei Tieren als auch bei Menschen gut bestätigte Phänomen heißt unter Behavioristen „Löschungsresistenz bei intermittierender Verstärkung“ (Zimbardo 1983, 196ff.).
2. Die Reizhypothese: *„Wenn in der Vergangenheit ein bestimmter Reiz oder eine Menge von Reizen eine Aktivität begleitet hat, die belohnt worden ist, dann wird eine Person um so eher diese oder eine ähnliche Aktivität ausführen, je ähnlicher die gegenwärtigen Reize den vergangenen sind“* (Homans 1972, 63). Wenn ein Fisch an einer schattigen Stelle anbeißt, wird der Angler in Zukunft wahrscheinlich wieder eine schattige Stelle bevorzugen. Der Schatten ist in diesem Falle der Reiz. Die entscheidende Variable ist die Reizähnlichkeit. Hier kann es schnell kompliziert werden, denn Dinge können sich auf verschiedene Weise ähneln und entscheidend ist allein die Wahrnehmung des Akteurs. Wichtig ist hierbei noch, daß der Reiz und die Belohnung zeitlich eng beieinander liegen müssen. Homans betont folgende Implikationen der ersten beiden Hypothesen: das Verhalten einer Person ist erlernt und die erlebte Vergangenheit eines Menschen hat auf sein gegenwärtiges Verhalten großen Einfluß. Das gilt sowohl für frühere Belohnungen seiner Aktivitäten als auch für die sie begleitenden Umstände. Vergangenheitserfahrungen in der frühen Kindheit und auch unbewußte Erfahrungen (unbewußt insofern, als daß die betreffende Person nicht darüber reden kann) schließt Homans dabei ausdrücklich ein (ebd. 63).
3. Die Werthypothese: *„Je wertvoller die Belohnung einer Aktivität für eine Person ist, desto eher wird sie die Aktivität ausführen“* (ebd. 64). Wenn geangelter Fisch seine einzige Nahrungsquelle darstellt, wird der Angler seiner Aktivität eine sehr hohe Bedeutung bei-

messen und sich dabei wahrscheinlich sehr anstrengen. Die Werthypothese bezieht sich immer auf den Wert pro Belohnungseinheit. Für Belohnung kann man auch Bestrafung einsetzen und die betreffenden Werte sind immer relativ. Das Maß einer Belohnung für eine bestimmte Aktivität kann nur in Bezug auf das Maß der Belohnung einer alternativen Aktivität verglichen werden (Der Angler könnte in dieser Zeit z.B. auch mit seinen Freunden Karten spielen). Dieser Überlegung korrespondieren in der ökonomischen Nutzentheorie die sog. Opportunitätskosten (vgl. Abschnitt 2.3.4.) *„Die Wahrscheinlichkeit, daß ein Mensch die Aktivität ausführt, hängt also vom Nettowert ab, d.h. der Differenz zwischen der Belohnung und den Kosten“* (ebd. 65), wobei Homans unter Kosten sowohl das auf dem Weg zum Angelplatz möglicherweise zu durchquerende Gestrüpp als auch die eben erwähnten Opportunitätskosten für nicht realisierte alternative Aktivitäten versteht. Homans sieht in der Formulierung der Werthypothese die Gefahr einer Tautologie, aber nur dann, wenn der Wert der Belohnung nicht unabhängig von dem Umfang der für sie aufgewendeten Aktivität gemessen werden kann. In den meisten Fällen ist dies nach Homans aber möglich: bei organischen Bedürfnissen wie Hunger kann der Wert der Belohnung mit Hilfe der Zeitspanne der Nahrungsdeprivation gemessen werden und bei vielen anderen Belohnungen kann auf herrschende soziale Produktionsfunktionen zurückgegriffen werden (vgl. Kap. 2.3.5.). Homans benutzt diesen Begriff zwar nicht, das von ihm angeführte Beispiel zeigt aber, daß er genau das meint: Warum verwendet ein Angler mehr Zeit für den Fang von Lachs als für den Fang von Forellen? Die (tautologische Null-)Aussage, Lachs sei für ihn eben wertvoller, ist ja wirklich keine soziologisch besonders interessante Erklärung. *„Aber wenn wir wüßten, daß er im Osten der Vereinigten Staaten lebt und daß es bei Sportanglern in dieser Gegend mehr Prestige einbringt, Lachs anstatt Forellen zu fangen, dann würden uns diese Tatsachen ein Maß für seine relative Wertschätzung der beiden liefern ..., und dieses Maß wäre von dem Umstand unabhängig, ob der Angler mehr den einen oder mehr den anderen fängt“* (Homans 1972, 67, Hervorhebung nicht im Original).

4. Entbehrungs-Sättigungs-Hypothese: *„Je öfter eine bestimmte Person in der nahen Vergangenheit eine bestimmte Belohnung erhalten hat, desto weniger wertvoll wird für sie jede zusätzliche Belohnungseinheit“* (ebd. 66). Kritiker haben Homans einen inneren Widerspruch zwischen der Reizhypothese und der Entbehrungs-Sättigungs-Hypothese vorgeworfen (vgl. Trapp 1986). Durch die Tatsache, daß Homans hier die nahe Vergangenheit betont, scheint mir der Vorwurf nicht gerechtfertigt. Auch zu der Entbehrungs-Sättigungs-Hypothese gibt es eine Analogie in der ökonomischen Theorie: das Gesetz des abnehmenden Grenznutzens: das erste Schnitzel schmeckt immer besser als das zweite oder dritte.
5. Frustrations-Aggressions-Hypothese: *„Wenn die Aktivität einer Person nicht wie erwartet belohnt oder unerwartet bestraft wird, wird die Person ärgerlich, und im Ärger sind die Ergebnisse aggressiven Verhaltens belohnend“* (Homans 1972, 69). Homans wollte mit

dieser Hypothese wenigstens teilweise emotionales Verhalten mit einbeziehen. Dabei ist auch zu beachten, daß die Frustrations-Aggressions- Hypothese in den sechziger Jahren sehr populär war und heute in dieser Form kaum noch Verwendung findet.

### Absolut unentbehrlich: die ersten drei Hypothesen

Ich halte die ersten drei Hypothesen für absolut unentbehrlich. Entscheidungs- und Nutzentheoretiker, besonders Vertreter der WE-Theorie, begnügen sich mit den Hypothesen eins und drei, also der Erfolgs- und der Werthypothese. Die Entbehrungs-Sättigungs-Hypothese berücksichtigen sie in Form des Gesetzes des abnehmenden Grenznutzens eher beiläufig. Die Erfolgshypothese entspricht bei ihnen der subjektiven Einschätzung darüber, mit welcher Wahrscheinlichkeit eine bestimmte Handlung zum gewünschten Ziel führt. Es ist das kleine „p“, das in ihren Gleichungen immer für „probability“ steht, bzw. das große „E“, das für „Erwartung“ steht. Die Werthypothese von Homans bringen sie in dem kleinen „v“, das für „value“ steht, bzw. in dem großen „W“, das für „Wert“ steht, unter. Die Formbarkeit des Menschen über Konditionierungsprozesse, die in Homans Reizhypothese zum Ausdruck kommt, lassen sie unter den Tisch fallen. Warum? Weil sie fürchten, daß die Einbeziehung von Sozialisationsprozessen Modellierungen von Handlungen enorm erschweren, wenn nicht gar unmöglich machen würde (in Kap. 4.3. soll dagegen gezeigt werden, daß derartige Modellierungen durchaus möglich bleiben). Die Wirtschaftswissenschaften konnten es sich eher leisten, auf die Berücksichtigung von typischen Sozialisationsprozessen zu verzichten, weil sie immer große Gruppen im Auge hatten, bei denen diese Effekte eine vergleichsweise untergeordnete Rolle spielen. Im Bereich der kleinen Gruppen oder Lebenswelten – darauf machten die Kommunitaristen (beabsichtigt oder nicht) aufmerksam – spielen Sozialisationseffekte dagegen eine entscheidende Rolle. Die Soziologie kann sich aber bei ihren Analysen nicht auf große Gruppen beschränken. Die Nichtbeachtung von Sozialisationsprozessen bei Analysen, in denen auch soziale Nahumwelten eine Rolle spielen, wird – so die hier vorgestellte Hypothese – immer etwas entstellte Ergebnisse hervorbringen.

### Siegwart Lindenberg's Kritik an George Homans

S. Lindenberg (1991) unterscheidet bei der Vorstellung seiner „Methode der abnehmenden Abstraktion“ Psychologie und Soziologie aufgrund ihres jeweils unterschiedlichen analytischen und theoretischen Primats. Der analytische Primat bezeichnet die Phänomene, die die jeweilige Wissenschaft untersuchen will und der theoretische Primat betont das, was methodologisch dabei im Zentrum stehen soll. Bei der Soziologie liegt nun nach Lindenberg der analytische Primat auf der Untersuchung sozialer Systeme und der theoretische Primat auf etwas, was Lindenberg recht einfallslos „individuell-2“ nennt. Die Psychologie interessiert sich dagegen ausschließlich für die psychischen Systeme und theoretisiert Phänomene, die Lindenberg „individuell-1“ nennt (Lindenberg 1991, 52):

Tabelle 7: Lindbergs (1991, 52) Unterscheidung von individuell-1 und individuell-2

	<b>Psychologie</b>	<b>Soziologie</b>
<b>Analytischer Primat</b>	psychische Systeme	soziale Systeme
<b>Theoretischer Primat</b>	individuell-1	individuell-2

Der theoretische Primat liegt nur aus methodologischen Gründen und nicht aus inhaltlichen Interessen beim Individuum (methodologischer Individualismus), da individuell-2 Theorien nur zum Zwecke der Erklärung sozialer Systeme erhalten müssen (ebd. 53). Diese individuell-2 Theorien müssen also geeignet sein, auf dem Aggregatniveau zu erklären. Lindenberg kritisiert an Homans Verhaltenspsychologie, sie sei eine „individuell-1 Theorie“ und mithin nicht aggregierbar, weil sie a) zu viele Informationen brauche. Die Lerntheorie sei zu informationsintensiv, man brauche z.B. idealiter das Wissen um vergangene Verstärkersequenzen. Und b), weil sie sich zu weit vom kollektiven Niveau entferne. Beispielhaft demonstriert Lindenberg das an der Erklärung der Gewinnmaximierung als ein menschliches Motiv: Wolle man dieses Motiv „à la individuel-1“ (ebd. 53) erklären, wäre „alle Aufmerksamkeit auf die innere Dynamik der Person gerichtet und auf Fragen der Persönlichkeitsentwicklung“ (ebd.). „Abnehmende Abstraktion“ ist nach Lindenberg gleichbedeutend mit „einer Problematisierung zu dem Zweck, die Theorie realistischer zu machen“, wobei die Gesamtheit der benötigten Zusatzannahmen (Brückenhypothesen) größer wird (ebd. 49ff.).

#### Die individuell-2 Erklärung als soziale Produktionsfunktion

Eine individuell-2 Interpretation verweist dagegen auf die gegebene soziale Produktionsfunktion, die a) Gewinnmaximierung ermöglicht und in der b) Gewinne (in Form von Geld) ein begehrtes primäres Zwischengut darstellen. Lindenberg drückt das etwas umständlicher so aus: „Gewinn ist das (institutionell gegebene) Recht auf das Residual (also die Differenz von Einnahmen und Ausgaben), und für Personen, die dieses Recht haben, wird Gewinn zu einem instrumentellen Ziel, um alle möglichen anderen Ziele (die nicht spezifiziert, aber durch den Gewinn realisierbar sind) zu erreichen. Weil jede Person versucht, ihren Nutzen zu maximieren, wird die Person bestrebt sein, Gewinn zu maximieren, wenn es sozialstrukturell gegeben ist, daß der Nutzen dieser Person (hauptsächlich) vom Gewinn abhängt“ (ebd. 53-54, alle Klammern im Original).

Die individuell-2 Erklärung für z.B. normgerechtes Verhalten wäre – so können wir analog annehmen – wiederum ein Verweis auf die gegebene soziale Produktionsfunktion, die es eben gerade opportun erscheinen läßt, sich normkonform zu verhalten. Wir sind damit wieder bei einer Erklärung unter der Berücksichtigung von lediglich objektiven, synchronen Merkmalen der Situation, wie sie in Abschnitt 2.3. „Die Antworten von Rational Choice auf das Problem

der sozialen Ordnung“ vorgestellt wurde. Man kommt damit, wie wir sahen, schon sehr weit und es ist durchaus diskussionswürdig, ob es sich für bestimmte Zwecke lohnt, diese Beschränkung aufzuheben. Das bedeutet aber auch: moralisches Handeln – so, wie wir es in Kap. 2.2. definiert haben – kann das individuell-2 Instrumentarium<sup>110</sup> weder formulieren noch erklären. Die Kritiker einer ökonomischen Heuristik, besonders klassische Soziologen und Kommunitaristen, werden dann – auch nicht ganz zu Unrecht – nie verstummen. Gary Bekers neuerer Ansatz (Abschnitt 3.2.4.) geht z.B. über eine individuell-2 Erklärung weit hinaus. George Homans – vor allem, wie wir sahen, über seine Reizhypothese – natürlich auch: das ist ja gerade die Kritik Lindenberg's an Homans. Wie schon erwähnt, könnten Vertreter der Position Lindenberg's entgegen, daß moralisches Handeln, wie es hier definiert ist, so selten vorkomme und seine Auswirkungen auf soziale Systeme so gering seien, daß es sich nicht lohne, deswegen eine so schön einfache Theorie komplizierter zu machen. In diesem Sinne ist auch folgende Regel zu verstehen: „*Modelliere immer so einfach wie möglich und so kompliziert wie nötig!*“ (Lindenberg 1991, 49; Esser 1993, 139f.). Was man unter „einfach“ und „nötig“ verstehen will, ist freilich eine andere Diskussion und bleibt im Zweifelsfall jedem selbst überlassen.

### Der hier vertretene Standpunkt

lautet wie folgt:

- Es ist nicht sinnvoll, menschliches Verhalten in individuell-2 und individuell-1 Phänomene aufzuspalten und die Soziologie auf individuell-2 Aspekte zu beschränken. Eine gute (weil: wahre) Handlungstheorie ist für alle Sozialwissenschaften von Bedeutung. Es ist völlig egal, welche Disziplinen darauf im einzelnen zurückgreifen, weil es nur eine Wahrheit gibt und nicht zwei. Die Aufteilung individuell-1 und 2 ist konträr zu Homans Vision, alle Sozialwissenschaften mit Hilfe einer Handlungstheorie zusammenzuführen.
- Die Psychologie kann sich gar nicht allein auf die inneren Prozesse des Menschen konzentrieren, weil die Psyche des Menschen kein geschlossenes System ist. Es ist deshalb für die Psychologie nicht ratsam, die Untersuchung der sozialen Umwelt des Menschen zu vernachlässigen.
- Die Kritik von Lindenberg an Homans wird zurückgewiesen. Es ist nicht nötig, zur Anwendung lerntheoretischer Gesetze über idiosynkratische Verstärkersequenzen Bescheid zu wissen. Wird z.B. das kollektive Verhalten ethnischer Gemeinschaften untersucht, kann man durchaus davon ausgehen, daß die Sozialisationsprozesse aller Mitglieder einer Gemeinschaft in den interessierenden Kategorien ähnlich verlaufen. Mit welcher Gemeinschaft identifizieren sich die Mitglieder der Gemeinschaft X am ehesten? Mit der Gemein-

---

<sup>110</sup> Bei der „*individuell-2-Theorie*“ (Lindenberg 1991, 55) handelt es sich „*um den Kern der Nutzentheorie, den man mit dem Akronym RREEMM andeuten kann*“ (ebd.). Zur Diskussion dessen, was sich hinter diesem Kürzel verbirgt, vgl. Abschnitt 4.6. der vorl. Arbeit.

schaft X, der Gemeinschaft Y oder der Gemeinschaft Z? Man bemüht sich keine Schattenmethodologie, um die Antwort: „Gemeinschaft X“ zu wählen. Auch lerntheoretische Gesetze sind insofern problemlos aggregierbar. Das Wissen um vergangene Verstärkersequenzen bei jeder einzelnen Person, wie Lindenberg (1991, 53) es für individuell-1 Theorien unterstellt, braucht man dabei nicht.

- Die Lerntheorie ist demnach nützlich bei der Modellierung des Mikro-Makro-Übergangs – beim Übergang von der Makro- zur Mikroebene ist sie sogar unentbehrlich: Nur die Lerntheorie erklärt, wie und warum Menschen Strukturen ihrer sozialen Umwelt verinnerlichen und selbst dann noch danach handeln, wenn sich diese Umwelt schon wieder verändert hat. Ein Phänomen, das für individuell-2 Theorien unerklärbar bleibt.

#### 4.2. Grundlagen und Möglichkeiten der Lerntheorie<sup>111</sup>

Verhaltenstheoretiker der behavioristischen Lernforschung gehen davon aus, daß alle dauerhaften Veränderungen des menschlichen Verhaltens Folgen identifizierbarer, externer Ursachen sind<sup>112</sup> (Veith 1996, 221). Schon Aristoteles wird unter der Bezeichnung „Assoziatismus“ die Erkenntnis zugeschrieben, „daß zwischen den durch Erfahrung erworbenen Ideen üblicherweise dann Verbindungen und Assoziationen entstehen, wenn eine enge zeitliche Beziehung zwischen den einzelnen Elementen besteht“ (Veith 1996, 223). Diese assoziationsistische Idee griffen auch die Empiristen um Thomas Hobbes und John Locke im 17. und 18. Jahrhundert wieder auf (ebd.). Dieser „klassische“ Aspekt der Lerntheorie mag die hier vertretene Forderung, das Assoziationsprinzip „gleichberechtigt“ neben dem Entscheidungsprinzip unter dem Dach einer nutzentheoretischen Handlungstheorie einzuführen, untermauern.

##### Klassisches Konditionieren

Die neuere Lernforschung beginnt mit den Arbeiten des russischen Physiologen Iwan Pawlow und des amerikanischen Tierpsychologen Edward Lee Thorndike (Veith 1996, 231). Pawlows Experiment ist auch – zumindest vom Namen her – einer größeren Öffentlichkeit geläufig: der unbedingte Stimulus oder Reiz des Futters (UCS = unconditioned stimulus) löst beim Hund zunächst eine unbedingte Reaktion aus, nämlich den Speichelfluß (UCR = unconditioned response). Wird zeitlich kurz vor dem unbedingten Reiz des Futters ein anderer, bis dahin neutraler Reiz – nämlich der Glockenton – dargeboten und das Ganze einige Male wiederholt,

---

<sup>111</sup> Die folgenden Ausführungen stützen sich in erster Linie auf das neuere Lehrbuch zu Sozialisationstheorien von Hermann Veith 1996, *Theorien der Sozialisation*; das psychologische Lehrbuch von Philip G. Zimbardo 1983, *Psychologie*, sowie die „Klassiker“ John W. Atkinson 1964, *Einführung in die Motivationsforschung* und Andrzej Malewski 1967, *Verhalten und Interaktion*.

<sup>112</sup> Aber auch der Ökonom Gary Becker sieht das ja, wie wir in Abschnitt 3.2.4. sahen, ganz ähnlich.

dann löst schon der Glockenton beim Hund den Speichelfluß aus und der Reiz des Glockentons wird damit zum konditionierten Reiz, abgekürzt CS für „conditioned stimulus“. Die Reaktion selbst – der Speichelfluß des Hundes – bleibt die gleiche, heißt aber, wenn sie vom Glockenton ausgelöst wird, konditionierte Reaktion oder CR für „conditioned response“ (Zeiler 1976, 65f.; Zimbardo 1983, 175-187). Die konditionierten Reaktionen nehmen ihren Ausgang von angeborenen Reiz-Reflexmustern, wobei ursprünglich indifferente Reize die reaktionsauslösenden Funktionen unkonditionierter Reize übernehmen. Schon Pawlow sah in sprachlichen Stimuli – also bestimmten Begriffen – eine besondere, nur dem Menschen eigene Form von bedingten, also konditionierten Reizen (CS), die jederzeit bestimmte Reaktionsmuster aktivieren können<sup>113</sup> (Veith 1996, 236). Auch für das Zustandekommen der bedingten Reflexe hatte Pawlow sowohl eine physiologische (wie?) als auch eine finale (wozu?) Erklärung parat: durch das Herstellen temporärer neuronaler Verbindungen kann der Organismus eine Feinabstimmung des Verhaltens unter den Bedingungen einer sich ständig verändernden physischen und sozialen Reizwelt vornehmen (ebd.). Selbst die Einsicht, daß derart „*automatisierte Erregungsverarbeitungseinheiten*“ (Veith 1996, 238, bei Pawlow im Original „*dynamische Stereotypen*“ [Pawlow 1936, 212]) insofern ökonomisch sind, „*als der Organismus später nur noch wenig Energie aufwenden muß, um die einkommenden Erregungen weiterzuleiten*“ (ebd.) stammt von Iwan Pawlow<sup>114</sup>.

E.L. Thorndike (1874 – 1949) definierte Lernen als eine vom Organismus hergestellte Verbindung (Assoziation!) zwischen einer bestimmten Situation und einem bestimmten Reaktionsmuster (Veith 1996, 240.). Er wies darauf hin, daß besonders vom Organismus positiv empfundene Folgen (Belohnungen) einer besonderen Reaktionsweise auf einen gegebenen Reiz eine solche Assoziation bekräftigen. Falle die Verbindung von Reiz und Reaktion dagegen mit einem Zustand der Unbefriedigung (Bestrafung) zusammen, so nehme die Stärke der Verbindung ab. Er nannte diesen Sachverhalt das „Effektgesetz“ (*law of effect*) und betonte die damit verbundene Herausbildung von Gewohnheiten. Thorndike sah darin einen für Organismen nützlichen Mechanismus in ihrem Existenzkampf: Verhaltensweisen, die ihre belohnende Funktion nicht (mehr) erfüllten, würden durch andere, der Bedürfnisbefriedigung besser dienende Reaktionen ersetzt (Malewski 1967, 46). Thorndike läutete damit das sogenannte operante Konditionieren – auch bekannt als das Prinzip des Lernens am Erfolg – ein.

---

<sup>113</sup> Vgl. hierzu die Ausführungen von Charles Taylor, bestimmte Begriffe würden bestimmte Gefühle und Stimmungen in uns auslösen und seien demnach mehr als nur Bezeichnungen für Dinge (Kap. 3.1.3.). Wir verstehen Taylors Beobachtung jetzt besser: bestimmte Begriffe lösen in uns bestimmte Stimmungen aus, weil wir – wie Pawlow schon sagte – darauf konditioniert sind. Ganz ähnlich interpretiert diese „evaluative“ Bedeutung von Begriffen auch Opp (1972, 91ff.), wobei er sich auf experimentelle Ergebnisse von A.W. Staats (1964) stützt.

<sup>114</sup> Hiermit hat Pawlow das Konzept der „Superoptimierung“ bei Esser 1996 bzw. Riker & Ordeshook 1973 schon vorweggenommen.

## Operantes Konditionieren

Der Hauptvertreter des operanten Konditionierens ist allerdings Burrhus F. Skinner (1904 – 1990). Er führt den Begriff des operanten Verhaltens und der Verstärkung ein. Ein operantes oder auch instrumentelles<sup>115</sup> Verhalten ist ein vom Organismus freiwillig gezeigtes, zufälliges Verhalten, dessen Folgen irgendwie auf die Umwelt einwirken. Zum Vergleich: die Speichelabsonderung des Pawlowschen Hundes war weder zufällig noch bewirkte sie, daß das Futter kam. Eine Verstärkung wird definiert als ein Reiz, der die Wahrscheinlichkeit der Verhaltenshäufigkeit einer Reaktion erhöht. Man könnte genauso gut auch sagen, daß eine Verstärkung auf den Organismus belohnend wirkt. Diese Definition ist Skinner aber zu unwissenschaftlich, weil „Belohnung“ ja in seiner Bedeutung mit „Empfindung“ oder gar „Lust“ zusammenhängt und solche mentalen Ereignisse waren Skinner ein Greuel, weil sie sich der direkten Beobachtung entziehen. Organismen (auch Menschen) führen – z.B. beim Versuch der Lösung von Problemen – zufällig bestimmte Verhaltensweisen aus und merken sich dabei die Verhaltensweisen, die zum Erfolg führen. Der Erfolg einer bestimmten, operanten Reaktion ist dabei ihr Verstärker, der die Wahrscheinlichkeit ihres Auftretens erhöht. Hat man eine bestimmte Verhaltensweise als erfolgversprechend abgespeichert, kann man eine Vielzahl von Verhaltensweisen nach folgendem Muster beschreiben:

$$S_D \rightarrow R \rightarrow S_R$$

Ein diskriminativer Stimulus, wie z.B. ein Coca-Cola-Automat, führt zu einer operanten Reaktion, wie z.B. das Einwerfen einer Münze. Dieses Verhalten wiederum führt zu einer positiven Verstärkung ( $S_R$  = stimulus reinforced): Man trinkt die Cola und löscht den Durst (vgl. Zimbardo 1983, 195).

## Sekundäre Verstärkung

Von einer sekundären, erlernten oder auch generalisierten Verstärkung spricht man, wenn der diskriminative Stimulus  $S_D$  selbst verstärkend wirkt, also wenn im obigen Beispiel schon der Anblick eines Getränkeautomaten eine belohnende Wirkung auf den durstigen Menschen hat. Das Konzept der sekundären Verstärkung kann eine Vielzahl alltäglicher Verhaltensweisen befriedigend erklären. Wenn z.B. der Genuß bestimmter Speisen mit von dem betreffenden Individuum anerkannten Normen unvereinbar ist, wird ein Schuldgefühl hervorgerufen, wodurch der Genuß dieser Speisen eine bestrafende Funktion annimmt. Allein bezüglich des Verzehrs von Fleisch lassen sich viele Beispiele nennen: Für einen Vegetarier ist der Genuß von Fleisch bestrafend, für einen orthodoxen Juden der Genuß von Schweinefleisch und für einen praktizierenden Katholiken möglicherweise der Genuß von Fleisch an einem Freitag.

---

<sup>115</sup> Die Feinheiten der Unterscheidung von operantem und instrumentellem Verhalten interessieren hier nicht (vgl. hierzu Zimbardo 1983, 189)

Der (bewußte) Verzehr von Menschenfleisch wiederum hat wohl – Kannibalen ausgenommen – für alle Menschen einen bestrafenden Charakter (Malewski 1967, 67f.). Die erklärenden Mechanismen hinter diesen Phänomenen beruhen auf Konditionierung und damit dem Assoziationsprinzip: Man kann sie in zwei Lehrsätzen zusammenfassen (ebd.):

- *„Fallen irgendwelche ursprünglich neutralen oder sogar belohnenden Reize häufig mit einem anderen Reiz, der eine bestrafende Funktion hat, zusammen, dann nehmen diese vorher neutralen bzw. belohnenden Reize bestrafenden Charakter an.“*
- *„Fallen irgendwelche vorher neutralen Reize sehr häufig mit irgendeinem belohnenden Reiz zusammen, dann nehmen diese neutralen Reize selbst eine belohnende Funktion an.“*

Das Konzept der sekundären Verstärkung berührt auch Handlungen, die in Zusammenhang mit sozialen Produktionsfunktionen (Esser 1999, 91ff., vgl. auch Abschnitt 2.3.5. der vorl. Arbeit) betrachtet werden können, in einem gewissen Punkt aber über diese hinausreichen. Es geht dabei um Phänomene wie z.B. das Verhalten von Dagobert Duck, der Geld um seiner selbst willen mag (Oberziel) und nicht mehr als Zahlungsmittel (primäres Zwischengut) betrachtet oder das Verhalten des „Deutschen an sich“, der sein Auto liebt und vergißt, daß es eigentlich nur ein Mittel (primäres Zwischengut) zur Erlangung von sozialer Anerkennung (Oberziel) darstellt, mit dem man sich nebenbei auch fortbewegen kann. In der Sprache der sozialen Produktionsfunktionen werden primäre Zwischengüter zur Erlangung von Oberzielen (Hartmut Esser) bzw. Commodities (Gary Becker) benötigt. Diese Theorien müssen, weil sie die individuelle Lerngeschichte von Akteuren nicht berücksichtigen, immer von der bewußten und instrumentellen Anwendung von Mitteln zur Erreichung von Oberzielen ausgehen. In vielen Fällen, wie z.B. Geiz in hohem Alter oder irrationalen Leidenschaften, liegt allerdings eine Ziel-Mittel-Verschiebung vor, die mit dem Konzept der sozialen Produktionsfunktionen nicht mehr befriedigend erklärt werden kann. Durch eine spezielle genetische Hardware, die der Mensch mit allen lernfähigen Organismen teilt, werden dabei nach dem Prinzip der sekundären Verstärkung Mittel zur Erreichung von Zielen selbst zu Zielen des Handelns. Die sekundäre Verstärkung wiederum läßt sich auf das Assoziationsprinzip reduzieren.

Bei der Übernahme von moralischen Regeln und Werten läuft ein analoger Vorgang ab: Regeln, die sowohl individuell als auch kollektiv von Vorteil sind oder waren, wie z.B. TIT FOR TAT, die zehn Gebote oder die Tugenden bei Alasdair MacIntyre (Kap. 3.1.2.), die also ursprünglich nicht mehr als Mittel zu einem größeren Nutzen darstellten, werden um ihrer selbst willen beachtet und gepriesen. Mit dem Konzept der sekundären Verstärkung können demnach nicht an Konsequenzen orientierte (deontologische) Handlungen methodologisch befriedigend erfaßt werden. Eine Handlung, die ursprünglich nur Mittel zum Zweck war, wird durch psychische Prozesse innerhalb des Individuums zum Selbstzweck. Damit kann der Anspruch der klassischen Soziologie, wertorientiertes oder moralisches – in jedem Falle aber:

nicht an seinen Konsequenzen orientiertes Handeln – zu berücksichtigen (Berger 1999: 310, 316f.), auch theoretisch befriedigend erfüllt werden. Man muß nicht mehr unterstellen, die betreffenden Handlungen würden den Individuen letztlich doch zum Nutzen gereichen. Denn mit dieser Unterstellung stellt man sich stets bereits wieder jenseits des Problems, welches man eigentlich erklären wollte.

### Reizgeneralisierung und Reizdifferenzierung

Verwandt mit dem Konzept der sekundären Verstärker ist die Reizgeneralisierung. Ein Kind, das von einem Hund gebissen wurde, meidet womöglich außer Hunden auch noch andere Tiere; ein Mensch, der in seiner Jugend eine ablehnende und negative Haltung gegenüber seinen Eltern gebildet hat, kann ähnliche Gefühle auch gegenüber seinem Vorgesetzten hegen und ein Patient, der sich in Psychotherapie befindet, kann Verhaltensmuster, die er im Umgang zu anderen, ihm bedeutsamen Bezugspersonen entwickelt hat, auf den Therapeuten übertragen (alle Beispiele von Malewski 1967, 58). Alle diese Beispiele veranschaulichen die Wirkungsweise einer Reizgeneralisierung. Es wird eine funktionale Äquivalenz von Stimuli vorausgesetzt, welche zwar ähnlich, aber nicht identisch sind (Atkinson 1964, 279). Im Falle des Pawlowschen Hundes ist denkbar, daß nicht nur ein Glockenton den Speichelfluß auslöst, sondern z.B. auch eine Kingel, weil der Hund das Geräusch als ähnlich wahrnimmt. Umgekehrt können Tiere zwischen ähnlichen Reizen zu unterscheiden lernen: wenn der Hund nach dem Glockenton Futter erhält und nach dem Klingelton z.B. einen Stromschlag an der Futterstelle, wird er diese unterschiedlichen Reize schnell erkennen und entsprechend reagieren. Diesen Vorgang nennt man Reizdifferenzierung. Oft wird zwischen Reiz- und Reaktionsgeneralisierung bzw. –differenzierung noch unterschieden (Zimbardo 1983, 177f.). Die obigen Beispiele von Malewski beinhalteten beide Aspekte.

### Fehlfunktionen unseres Lernprogramms: Schizokinesis

Besonders das von Thorndike formulierte Effektgesetz (es werden genau die Reaktionen verstärkt, die der Organismus als nützlich empfindet) vermittelt den Eindruck, daß tierisches und menschliches Verhalten von einer Reihe einfacher Prinzipien gesteuert werden, die wirkungsvoll ein müheloses Überleben garantieren und insbesondere mit dem Nutzenprinzip vollkommen in Einklang stehen (vgl. hierzu auch Esser 1999, 359ff.). Das scheint jedoch nur die halbe Wahrheit zu sein (Zimbardo 1983, 183f.): Es liegen Untersuchungen bei Schafen (Liddell 1934) und Menschen (Zeaman & Smith 1965) vor, die zeigen, daß es nach der Löschung einer beobachtbaren konditionierten Reaktion (CR) in einem Konditionierungsexperiment passieren kann, daß andere begleitende Reaktionen, die nicht so leicht beobachtbar sind, wie z.B. die Herzfrequenz, nicht gelöscht werden, sondern unabhängig weiterbestehen. Solche Reaktionen können zu einer permanenten Lernunfähigkeit und lebenslangen Störung der Persönlichkeit führen (Zimbardo 1983, 183). W. H. Gantt (1966, die deutsche Übersetzung folgt Zimbardo

1983, 183f., die Hervorhebung ist von mir) formuliert das so: „Die Tatsache, daß es schwierig ist, konditionierte Reaktionen zu löschen, macht das Individuum, wenn es älter wird, zu einem regelrechten Antiquariat. ... Es ist mit vielen Reaktionen belastet, die nichts mehr nützen, ja manchmal sogar seinem Leben schaden. Dies trifft besonders für den kardiovaskulären Bereich zu, und gerade diese konditionierten Reaktionen sind die widerstandsfähigsten. Eine Person kann auf eine alte Niederlage oder eine längst nicht mehr existierende Situation reagieren, und sie ist sich gewöhnlich nicht bewußt, wie die Erhöhung ihrer Herzfrequenz oder ihres Blutdrucks zustande kommt. Das Ergebnis kann ein chronischer Hochdruck sein, der wiederum die Erklärung für manches Herzversagen ist.“ Dieses Phänomen der Aufspaltung der Komponenten einer komplexen konditionierten Reaktion und ihrer Verselbständigung nennt Gantt Schizokinesis. Die CR hat also oft Einfluß auf die physiologischen Vorgänge innerhalb einer Person, auch wenn keinerlei äußerliche Reaktionen auf die Stimulierung sichtbar sind. Und diese physiologischen Vorgänge sind manchmal alles andere als nützlich.

#### Klassisches und operantes Konditionieren: zwei verschiedene Prinzipien?

Im Grunde lassen sich beide Arten des Lernens, sowohl das klassische Konditionieren bei Pawlow als auch das operante Konditionieren bei Skinner auf ein allgemeines Prinzip zurückführen: Die Assoziation von Reizen und Reaktionen aufgrund ihres zeitlichen Zusammentreffens (vgl. auch Veith 1996, 251f.). Klassisches und operantes Konditionieren scheinen nur zwei Seiten derselben Medaille bzw. zwei Perspektiven desselben Vorgangs zu sein: hier die Perspektive des unbeteiligten Beobachters und hier die Perspektive des beteiligten Akteurs. Folgendes Beispiel soll das verdeutlichen (vgl. Zimbardo 1983, 202f.): Man stelle sich ein kleines Kind beim Essen vor. Seine Mutter füttert es lächelnd und das Kind sondert Speichel ab und lächelt zufrieden zurück. Die klassische Konditionierung interpretiert das so: das Lächeln der Mutter (CS) führt künftig zu Speichelfluß und zum Zurücklächeln (CR) des Kindes. Nach der operanten Konditionierung könnte sich die Sache auch so abgespielt haben: Das Kind lächelt und speichelt und wird dafür von seiner Mutter mit Nahrung belohnt (verstärkt). Die operante Konditionierung beschreibt die ganze Situation also im Grunde aus der Sicht eines Betroffenen. Die operante Reaktion bei der operanten Konditionierung könnte genauso gut der konditionierte Stimulus CS der klassischen Konditionierung sein. D.h., wir werfen eine Münze in den Cola-Automaten, wenn wir ihn als solchen identifiziert haben, weil wir glauben, das könnte dazu führen, daß er eine Flasche Cola auswirft. Genauso könnte der Pawlowsche Hund glauben, daß er Speichel absondern muß, wenn er eine Glocke hört, um sein Futter zu erhalten. Beim Übergang von einer Konditionierungsart zur anderen findet also lediglich ein Perspektivenwechsel statt.

## Latentes Lernen: Überwindung der klassischen Lerntheorie?

Eine berühmte Untersuchung von Hugh C. Blodgett (1929) aus dem Jahre 1925 wird von Rational Choice nahestehenden Autoren (Bohnen 1975, Esser 1999) gerne zitiert, um auf die Grenzen der klassischen Lerntheorie, die ja eher von einem passiven und reagierenden Organismus ausgeht, hinzuweisen und das aktive und agierende Element im Verhalten von Akteuren zu betonen. Blodgett hat folgendes herausgefunden (vgl. Atkinson 1964, 231 ff.): Hungrige Ratten aus drei verschiedenen Gruppen mußten durch ein Labyrinth laufen. Ratten der einen Gruppe wurden nach erfolgreicher Bewältigung der Aufgabe mit Futter belohnt, Ratten der anderen Gruppen dagegen nicht. Die mit Futter belohnten Ratten zeigten den erwarteten, typischen und kontinuierlichen Fehlerabfall bei ihren Versuchen, den richtigen Weg zu finden. Die Ratten, die kein Futter bekamen, gingen dagegen – auch wie erwartet – kaum zielstrebig durchs Labyrinth. Aus der Sicht der klassischen Lerntheorie unerwartet ist allerdings das folgende Ergebnis: schon nach der ersten Belohnung mit Futter zeigten Ratten, die vorher ohne Belohnung durchs Labyrinth liefen, eine ähnlich geringe Fehlerquote wie Ratten, die vorher kontinuierlich belohnt wurden. Dies beweist, daß die Ratten auch ohne Belohnung „lernten“ und widerspricht somit in gewisser Weise dem Effektsatz von Thorndike (es werden genau die Reaktionen verstärkt, die der Organismus als nützlich empfindet). Blodgett formulierte die resultierende Frage so: *„Zeigt dieses plötzliche Absinken der Fehlleistungen nach der Belohnung ein sogenanntes (während der Nichtbelohnungsphase gegebenes) latentes Lernen an – ein Lernen, das sich erst zeigt, nachdem die Belohnung verabreicht wurde?“* (Blodgett 1929, 122 ; Übersetzung und Hervorhebung nach Atkinson 1964, 232).

Insbesondere Edward C. Tolman versuchte, die Ergebnisse dieses und anderer, ähnlicher Experimente in den dreißiger Jahren theoretisch in den Griff zu bekommen. Ausgehend von seinen Überlegungen kristallisierte sich schließlich das S-O-R Modell als kognitive Weiterentwicklung des S-R Modells heraus (Atkinson 1964, 241; Esser 1999, 376ff.). Alfred Bohnen (1975, 35ff.) weist auf eine interessante Idee hin, die Ergebnisse von Blodgett und die Überlegungen Tolmans und im Anschluß daran insbesondere von David C. McClelland und John W. Atkinson (1948) für empirische Untersuchungen nutzbar zu machen: Da die Tendenz, ein bestimmtes zielgerichtetes Verhalten zu zeigen, offensichtlich abhängig ist von dem Wert der erwarteten Belohnung (bei den Ratten: Futter), spiele die Motivstärke oder Motivation bei der Erklärung von Verhalten eine entscheidende Rolle. Diese wiederum könne über sogenannte projektive Testverfahren gemessen werden: bei der Vorlage von Bildern sollen die Testpersonen oder Befragten spontan sagen, was ihnen dazu einfällt, also ihrer Phantasie, ihren Tagträumen und Assoziationen freien Lauf lassen (Bohnen 1975, 38). In der genannten Untersuchung von McClelland und Atkinson (1948) ging es um die Messung von Hunger, eines nicht erlernten Motives. Viele andere menschliche Motive sind jedoch erlernt. Sie spiegeln den Einfluß unterschiedlicher Erziehungsmaßnahmen und damit letztlich auch unterschiedlicher sozialstruktureller Gegebenheiten wider (ebd. 37). Das heißt aber auch, daß Motive wiederum

über Konditionierungsprozesse erlernt werden, erlernte Motive also nicht unabhängig von der klassischen Lerntheorie erklärt werden können. Wir können an dieser Stelle nicht näher auf die interessante Problematik eingehen und halten zusammenfassend fest: Das Phänomen des latenten Lernens betont die Bedeutung des „denkenden“ Organismus in der S-O-R Kette und ist eine willkommene Ergänzung, aber keine Widerlegung der klassischen Lerntheorie.

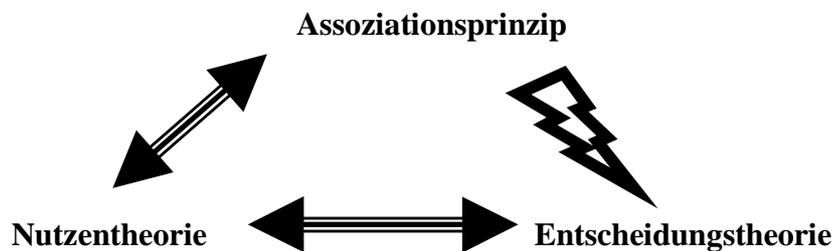
### Ökonomie, Entscheidungstheorie und Lerntheorie

Mit seinem Konzept der „extended preferences“ faßt Gary Becker seinen Nutzenbegriff so weit, daß bei der Bestimmung rationalen Verhaltens auch die individuelle Lerngeschichte – oder nach Becker: die vergangenen Konsumtionen eines Individuums – berücksichtigt werden müssen (vgl. Kap. 3.2.4.). Das ist nicht abwegig: auch Konditionierungsprozesse beruhen ja auf externen Anreizen (Belohnungen) und externen Restriktionen (Bestrafungen). Insofern ist tatsächlich alles mit externen Variablen zu erklären: die soziale Umwelt des Individuums ist ja – trivialerweise – immer extern. Die Verallgemeinerung des ökonomischen Ansatzes führt geradewegs in den Behaviorismus: positives Einkommen bzw. Nutzen wird zu Belohnung bzw. positivem Verstärker und negatives Einkommen bzw. Kosten werden zu Bestrafung bzw. negativem Verstärker. Nimmt man noch das Assoziationsprinzip dazu, nach dessen Regeln Konditionierungsprozesse ablaufen, und argumentiert, es sei von (evolutionärem) Nutzen, indem es lebensbedrohliche Ereignisse unauslöschbar im Gedächtnis abspeichere oder auch kostensparende Habitualisierungen ermögliche, hat man Behaviorismus und Nutzentheorie zur Übereinstimmung gebracht.

Ein Problem stellt jetzt nur noch die Entscheidungstheorie dar. Wie paßt sie in obiges Konstrukt noch hinein? Rational Choice scheint hier vor einem Problem zu stehen, denn zwischen Nutzentheorie, Entscheidungstheorie und Assoziationsprinzip gibt es Spannungen: Zwar läßt sich die Nutzentheorie sowohl mit der Entscheidungstheorie als auch mit dem Assoziationsprinzip vereinbaren. Nicht vereinbar sind aber die Entscheidungstheorie und das Assoziationsprinzip. Wenn man davon ausgeht, daß alle menschlichen Handlungen auf Entscheidungen beruhen, kann man bei „irrationalen“ Handlungen immer noch sagen: der Akteur hat eben andere Präferenzen. Aus seiner Sicht ist die Handlung rational. Die Entstehung der Präferenzen selbst kann man aber nicht mehr entscheidungstheoretisch erklären, sondern nur noch nach dem Assoziationsprinzip. Die Lösung des Problems könnte darin liegen, der Entscheidungstheorie ihren allgemeinen Status zu entziehen und es einfach zuzulassen, daß Menschen sich oft nicht entscheiden, sondern zum Lernen „gezwungen“ sind. Es sind letztlich recht simple Tatsachen, wie z.B. daß wir nicht willentlich etwas vergessen können, was wir erfahren haben oder unsere eigenen Affekte und Gefühle nicht beschließen können (vgl. Elster 1987, 143ff.), die der Allgemeingültigkeit der Entscheidungstheorie letztlich den Garaus machen. Im Zusammenhang mit der Entstehung von Präferenzen bei Prozessen, die der klassi-

schen Konditionierung ähnlich sind, werden diese scheinbar nebensächlichen Anomalien zu einem ganz zentralen Punkt bei der Erklärung menschlichen Verhaltens, da jede Maximierung auf vorhandenen Präferenzen aufbauen muß. Die Theorie der sozialen Produktionsfunktionen kann dieses Problem prinzipiell nicht lösen. Wenn ein Akteur gewisse Präferenzen ausgebildet hat, die nach der Theorie der sozialen Produktionsfunktionen lediglich primäre Zwischengüter darstellen, wurde aus einem UCS ein CS. Aus der Sicht des Akteurs handelt es sich dann nicht mehr um Zwischengüter, sondern um Endziele. Verschiebungen dieser Art mögen nutzentheoretisch erklärt werden können („aus der Not eine Tugend machen“, vgl. Coleman 1992, 252 bzw. Abschnitt 3.2.3. der vorl. Arbeit), aber eben nicht entscheidungstheoretisch.

Abb. 8: graphische Darstellung der Beziehungen von Nutzentheorie, Assoziationsprinzip und Entscheidungstheorie



#### 4.3. Spieltheorie mit moralischen Spielern

Rational Choice unterstellt bei menschlichen Handlungen stets einen eigennützigen Hintergrund. Wenn ein (moralischer) Spieler bei einem Dilemma-Spiel wiederholt kooperiert, auch wenn sein Gegenspieler defektiert, unterstellt ein Nutzentheoretiker nach der Idee der „revealed preferences“ (vgl. 4.4.) möglicherweise, daß für den betreffenden Spieler die Strafe seines Gewissens teurer ist als die von ihm erfahrenen Verluste aus dem Dilemma-Spielverlauf. Das mag wohl so sein. Man gerät mit einer derartigen Argumentation aber in Widerspruch zu den angenommenen und für beide Parteien gleichen „objektiven Auszahlungen“ im Spielmodell. Bei der Unterstellung von psychischen Kosten bei einem oder beiden Spielern muß man auch die Auszahlungen verändern, denn die Interaktionspartner spielen dann ein aus ihrer Sicht anderes Spiel, als der unbeteiligte Beobachter es annimmt. Für einen moralischen Spieler kann die Spielsituation nicht aus einem größeren Zusammenhang isoliert werden, denn seine Wahrnehmung der Spielsituation ist stets an seinen Glauben an (immaterielle) Werte gebunden<sup>116</sup>, die üblicherweise in der Modellierung von Spielsituationen nicht

---

<sup>116</sup> Ich unterstelle dies zumindest dann, wenn er sein schlechtes Gewissen reflektiert und rationalisiert

berücksichtigt werden. Vanberg (1998, 145) drückt das z.B. so aus: „Wenn man sich darüber Rechenschaft gibt, daß nicht nur die Präferenzen, sondern auch die Theorien der Menschen über die Welt zu den subjektiven handlungsbestimmenden Variablen gehören, dann kann man nicht mehr mit dem Anspruch hausieren gehen, daß man nur auf beobachtbare Restriktionen abstellende, robuste Erklärungen für Verhaltensunterschiede und Änderungen bietet“. Auch das in Zusammenhang mit Hartmut Essers Frame-Selection-Theory in Kap. 3.2.5. vorgestellte Thomas-Theorem – wenn Akteure Situationen als real wahrnehmen, dann sind sie auch in ihren Konsequenzen real – paßt gut zu diesem Sachverhalt. Von Hartmut Kliemt wiederum stammt die ausdrückliche Anregung, interne Sanktionen in ökonomische Modellierungen einzubauen (Kliemt 1993, 296f.). Lázló Méro (1998, 51f.) ist der Ansicht, daß das Gefangenendilemma nur denkbar ist, wenn man den Akteuren Egoismus unterstellt und z.B. das PDG sich unter der Voraussetzung des Kantschen Imperativs von selbst auflöse. Die Unterscheidung von individueller und kollektiver Rationalität (Kahan 1974, Rapoport 1989, 295<sup>117</sup>) führt m.E. in die gleiche Richtung: Das klassische PDG löst sich auf. Im folgenden soll dagegen versucht werden, aufgrund der objektiven Auszahlungen des in Kap. 2.3.1. vorgestellten PDGs die Auszahlungen von verschiedenen Spielertypen, also von subjektiv unterschiedlichen Auszahlungsperspektiven, abzuschätzen und diese Spieler mit ihren modifizierten subjektiven Auszahlungen gegeneinander antreten zu lassen, um anschließend zu prüfen, mit welchen Spielkombinationen zu rechnen ist. Bei einer Modellierung des Gefangenendilemmas mit moralischen Spielern kommen interessante Einsichten zutage, die auch empirisch so beobachtet werden. Besonders deutlich wird, daß Moral im Grunde immer zwei Seiten hat: eben eine „gute“, aber auch eine „schlechte“ Seite. Zunächst noch ein kurzer Überblick von empirischen Ergebnissen, Überlegungen und Ideen, die mit der anschließend vorgestellten Modellierung zusammenhängen.

### Individuelle Differenzen in Gefangenendilemma-Spielen

Sozialpsychologen haben die Rolle individueller Differenzen bei den Wahlentscheidungen in PDGs empirisch untersucht. Dabei wurden vor allem drei soziale Wertorientierungen theoretisch und empirisch unterschieden (vgl. McClintock 1978):

- Kooperation als die Orientierung, den Kollektivnutzen zu maximieren
- Individualismus als die Orientierung, den Eigennutzen zu maximieren
- Wettbewerb als die Orientierung, den relativen Vorteil gegenüber dem anderen zu maximieren

Man hat also empirisch anhand von Versuchspersonen herausgefunden, daß eine individualistische Orientierung keine Selbstverständlichkeit ist. Doch sowohl zu Kooperative als auch zu

---

<sup>117</sup> „... the concept of ‚rationality‘ is ambiguous, if the context in which it is applied is not specified. It seems necessary to distinguish between individual and collective rationality.“ (Rapoport 1989, 295, Hervorhebungen im Original)

Wettbewerbsorientierte schaden sich selbst: die Kooperativen lassen sich ausbeuten und die Wettbewerbsorientierten ersticken jeden Kooperationsversuch durch ihre eigene Ausbeutung und können dadurch entgangene Kooperationsgewinne nicht realisieren.<sup>118</sup> Kelly & Thibaut (1978) nehmen an, daß Akteure die objektive Auszahlungsmatrix in ihrer Vorstellung transformieren und danach die Maximierung an ihren transformierten, subjektiven Auszahlungsmustern ausrichten. (Auch in der anschließenden Modellierung transformieren die Spieler die objektiven Auszahlungsmuster.) Daneben gibt es zum Einfluß von moralischen Debatten auf die Entscheidungen in PD-Spielen empirische Untersuchungen: Dawes (1980) konnte nachweisen, daß in Gruppen, in denen vor Spielbeginn über die Moralität von Kooperation und Defektion diskutiert wurde, mehr kooperative Wahlen getroffen werden als in Vergleichsgruppen. Dies zeigt, daß Moral bei der Entscheidung, zu kooperieren oder nicht, eine gewisse Rolle spielt.

### Auszahlungen, die nicht von dieser Welt sind<sup>119</sup>

Bei der folgenden Modellierung gehe ich von der grundsätzlichen Annahme des Egoismus nicht ab, unterscheide aber zwischen „diesseitigen“ und „jenseitigen“ Egoisten, wobei ich mit den jenseitigen Egoisten die moralischen Spieler meine. In der Differenzierung der Sozialpsychologen entspricht die individualistische Orientierung dem diesseitigen Egoisten und sowohl die (zu) kooperative als auch die (zu) wettbewerbsorientierte Orientierung dem jenseitigen Egoisten. Beide Orientierungen schaden ihren Trägern, indem sie zu suboptimalen Ergebnissen führen. Die zu kooperative Orientierung nimmt alle potentiellen Kooperationspartner als „Freunde“ wahr und wird deshalb leicht ausgebeutet. Die zu wettbewerbsorientierte Orientierung sieht in allen potentiellen Kooperationspartnern „Feinde“ und verhindert damit zu ihrem eigenen Schaden langfristige Kooperationsbeziehungen. In den Worten der Frame-Selection-Theory (Esser 1996) haben die jenseitigen Egoisten jeweils eine von der Realität etwas abweichende Wahrnehmung, weil sie durch einen Frame gefiltert wird. Versteht man unter Moral immer eine Gruppenmoral, wofür vieles spricht (vgl. Kap. 2.2. und 3.1.) und unterscheidet zwischen gleicher und ungleicher Population, dann wird der moralische Akteur oder jenseitige Egoist – je nachdem, ob er einen potentiellen Interaktionspartner als Mitglied der eigenen Population („Freund“) oder als Nicht-Mitglied („Feind“) ansieht – zu einem Akteur mit kooperativer oder mit wettbewerbsorientierter Orientierung. Den Typ des diesseitigen Egoisten nennen wir – wie üblich – Homo oeconomicus und den Typ des jenseitigen Egoisten nennen

---

<sup>118</sup> Diese drei Orientierungen werden in etwas anderer Form auch in der anschließenden Modellierung mit moralischen Spielern auftauchen.

<sup>119</sup> Das Verständnis des folgenden Abschnitts setzt die Kenntnis der in Kapitel 2.3.1. vorgestellten Grundlagen voraus.

wir Homo sociologicus. Beides sind aber unrealistische Idealtypen, weshalb ich sie kreuzen und das Ergebnis „Homo Etzioni“ nennen werde<sup>120</sup>. Hierzu noch einige Erläuterungen:

Nimmt man die Argumentation im Zusammenhang mit psychischen Kosten, internen Sanktionen und Präferenzänderungen durch vergangene Erfahrungen bei Vertretern der Nutzentheorie (Becker, Coleman) sowie die Ausführungen zu moralischen Handlungen im Zusammenhang mit den Konzepten Tugend (MacIntyre) und Identität (C. Taylor) ernst, muß man bei Akteuren von einer unterschiedlichen Wahrnehmung objektiver Auszahlungsmuster ausgehen. Man kann somit – ganz nach Kelly & Thibaut (1978) – von einer subjektiven Transformation der objektiven Auszahlungsmuster sprechen. Es ist demnach anzunehmen, daß – jedenfalls in den Köpfen von Individuen – neben der realen, materiellen Welt noch eine geistige Welt existiert, in der, genauso wie der realen Welt, Ressourcen umverteilt werden. Ob man an diesem Verteilungsprozeß teilnimmt oder nicht, ist eine Sache des persönlichen Glaubens an diese geistige Welt.<sup>121</sup> Glaubt man nicht daran, kann diese geistige Welt einem zwar nichts wegnehmen, aber man kann von ihr auch nichts bekommen.

Folgende Überlegung soll das verdeutlichen. Sehr religiöse Menschen mögen vielleicht – so zumindest eine weit verbreitete Annahme – bei fleischlichen Genüssen eine geringere Befriedigung als Hedonisten empfinden, dafür werden sie für die Erfüllung dessen, was sie für ihre Pflicht halten, intrinsisch reichhaltig belohnt. Psychoanalytiker würden hier wohl von Sublimierung sprechen. Insofern ist es nicht unbedingt „irrational“, an eine geistige Welt zu glauben, sondern kann bei der Bewältigung alltäglicher Zwänge durchaus hilfreich sein, wobei von einer bewußten Entscheidung sicher nicht auszugehen ist. Mit dem Begriff „jenseitiger Egoist“ assoziiert man vielleicht Religiosität. Das Phänomen der nur vorgestellten, geistigen, immateriellen Belohnungen tritt aber nicht nur bei religiösen Menschen auf: Man denke z.B. an das Phänomen der Bedeutung der Treue in romantisch-sexuellen Beziehungen. Die Kenntnis von einer Affäre des Partners erschüttert die sich auch auf andere Bereiche erstreckende Kooperationsbeziehung eines Paares oft ganz erheblich. Umgekehrt löst der Glaube an die Treue des Partners auch große Glücksgefühle aus. Beides ist m.E. nur möglich, wenn man an den Auszahlungen bzw. Umverteilungen einer imaginierten, „geistigen“ Welt teilhat.

Glaubt man daran, empfindet man (eigene und, s.o., manchmal auch fremde) „gute“ Taten als Belohnung und „schlechte“ Taten als Bestrafung. Was gute und was schlechte Taten sind, definiert das Kollektiv (in vielen Fällen ist das die Sprachgemeinschaft, vgl. Abschnitt 2.2.

---

<sup>120</sup> Dies deshalb, weil Amitai Etzioni ganz explizit von einem „Mischungsverhältnis“ zwischen moralischem und hedonistischem Verhalten bei Individuen ausgeht. *„Die Menschen versuchen nicht, ihr Vergnügen zu maximieren, sondern ein Gleichgewicht zwischen zwei Hauptzwecken herzustellen – nämlich ihr Wohlbefinden zu fördern und moralisch zu handeln“* (Etzioni 1994, 163f., Hervorhebung im Original, vgl. auch Abschnitt 3.1.1. der vorl. Arbeit).

<sup>121</sup> Ob man auch hier von einer Wahl sprechen kann oder nicht, ist umstritten. Kommunitaristen bestreiten es, Liberale im allgemeinen und Entscheidungstheoretiker im speziellen gehen tendenziell davon aus. Für MacIntyre (1987) ist die Ablehnung des Glaubens an ein Telos des Menschen (und damit an eine geistige Welt) durch die moderne, naturalistische (Sozial-)wissenschaft nur eine kulturell bedingte Übereinkunft. Sie sei lediglich eine Begleiterscheinung unserer „gescheiterten“ Kultur und durch nichts zu rechtfertigen.

sowie den anschließenden Exkurs über Sprache), dem man sich zugehörig fühlt und von dem man die Vorstellungen von Moral – also die Auszahlungen der geistigen Welt – letztlich über Konditionierungsprozesse übernommen hat. Innerhalb von Mitgliedern des Kollektivs ist Kooperation eine „gute Tat“. Gegen Personen, die als Nicht-Mitglieder, also als „fremd“ angesehen werden, ist dagegen Defektion die „gute Tat“. Nicht-Mitglieder können z.B. „böse Feinde“, „Außerirdische“ oder „Untermenschen“ sein.

Diese Unterscheidung ist nicht neu. Robert Axelrod (1987, 132ff.) stellt eine ähnliche Überlegung an, indem er die kollektiven Folgen abwägt, die aus kooperationsfreundlichen Einstellungen gegenüber Gruppenmitgliedern und kooperationshemmenden Einstellungen gegenüber Nicht-Mitgliedern resultieren. Der Philosoph Werner Becker (1993, 4) unterscheidet zwischen moralischen Normen der Konkurrenz und moralischen Normen der Kooperation. Nach Russell Hardin (1995, 8) kann Identifikation mit der eigenen Gruppe zu Offenheit gegenüber Mitgliedern der eigenen Gruppe und zu Feindschaft gegenüber anderen führen. Richard Münch (1992, 150f.) differenziert zwischen „in-group“ und „out-group“ in Zusammenhang mit der Entstehung von Vertrauensbeziehungen. Nach Esser (1999x, Kap. 50) tauchte diese bei Soziologen gern verwendete Unterscheidung erstmals im Jahre 1913 bei William G. Sumner auf. Was die folgende Modellierung von all diesen Überlegungen unterscheidet, ist zunächst die analytische Trennung von eigennutzorientiertem Verhalten und in-group / out-group Verhalten und die anschließende Zusammenführung, was zu drei verschiedenen Typen von Akteuren führt.

Im folgenden wird versucht, diese geistige Welt, deren Auszahlungen es nur in den jeweiligen subjektiven Sichtweisen der vergeistigten Akteure gibt, in eine spieltheoretische Modellierung mit einzubeziehen. Die Voraussetzungen der Spieltheorie bleiben davon unberührt: alle Spieler sind Egoisten (insofern, daß sie nach materiellen oder immateriellen (vorgestellten, geistigen) Ressourcen streben) und sich ihrer Interdependenz bewußt, wenn sich auch die jenseitigen (vergeistigten) Egoisten nicht besonders darum scheren, weil die Auszahlungen, die aus dieser Interdependenz resultieren, ja immer materiell sind und auf die geistigen Auszahlungen keinen Einfluß haben. Zur Modellierung wollen wir annehmen, daß „gute“ Taten intrinsisch mit zwei Einheiten belohnt (+2) und „schlechte“ Taten mit zwei Einheiten bestraft (-2) werden, der Einfluß der geistigen Welt also vier Einheiten beträgt ( $|2| + |-2| = 4$ ). Warum gerade vier? Weil die Ressourcen der geistigen Welt zur besseren Vergleichbarkeit der Effekte in etwa der Größenordnung der Ressourcen der objektiven, realen Welt entsprechen, dabei aber – um realitätsnah zu bleiben – eher etwas weniger bedeutend sein sollen. Bei den objektiven Ressourcen ist die Differenz der höchsten und der niedrigsten Auszahlung fünf ( $0 + 5 = 5$ ). Man könnte den Einfluß der Moral natürlich auch geringer ansetzen. Dann wären die auftretenden Effekte schwächer. Es gibt aber viele bekannte Phänomene, bei denen der Einfluß der Moral offensichtlich größer ist als der Einfluß der objektiven Ressourcen. Man denke z.B. nur an Selbstmordattentäter oder Kamikazeflieger.

Nochmals betont werden soll, daß sowohl Belohnungen als auch Bestrafungen für moralische Spieler rein geistig sind. Es wird also davon ausgegangen, daß die Sanktion keinerlei materielle Bestandteile hat (wie sie es hätte, wenn das Kollektiv zusätzlich sanktionieren würde). Es ist eine reine Sanktion des eigenen Gewissens. Natürlich würden diese Effekte auch dann auftreten, wenn externe Sanktionen von anderen Gruppenmitgliedern möglich wären und die Akteure diese Sanktionen nicht verinnerlicht hätten. Darum geht es hier aber nicht. In der Realität wirken beide Faktoren gemeinsam. Hier soll nur gezeigt werden, wie die Auszahlungen einer imaginierten Welt Einfluß auf reale Handlungen nehmen.

### Die verschiedenen Spielertypen

Wir möchten hier drei Spielertypen mit unterschiedlichen Nutzenfunktionen oder Präferenzordnungen unterscheiden. Die Nutzenfunktion eines Spielers in Kap. 2.4.1. war definitiv festgelegt: T (Temptation) vor R (Reward) vor P (Punishment) vor S (Soccer). Die in der Spieltheorie üblicherweise verwendeten Begriffe machen aber – wenn überhaupt – nur dann Sinn, wenn man diesseitige Egoisten unterstellt. Dennoch sollen – der Gewohnheit wegen – die Abkürzungen weiter verwendet werden. Sie stehen jetzt aber ganz formal für:

- T : wenn der Gegner kooperiert und ich defektiere
- R: wenn wir beide kooperieren
- P: wenn wir beide defektieren und
- S: wenn der Gegner defektiert und ich kooperiere

Neben dem Homo oeconomicus als diesseitigen Egoisten, dessen Präferenzordnung wie üblich  $T > R > P > S$ , wobei  $T = 5$ ,  $R = 3$ ,  $P = 1$  und  $S = 0$  ist, spielen folgende Spielertypen mit, die von den typischen PD-Spielen abweichende Präferenzordnungen besitzen.

### Der Homo sociologicus als jenseitiger Egoist

Der Homo sociologicus ist im Grunde nicht von dieser Welt. Er kann mit der Realität nichts anfangen und nimmt seine Individualität nicht wahr. Er tut das, was er tun muß und hat keine eigenen Bedürfnisse und keinen eigenen Willen. Seine Präferenzordnung hat je nach kultureller Vorgabe zwei Ausprägungen:

- a) Kooperation ist die „gute“ Tat. Daraus folgt automatisch, daß Defektion die schlechte Tat ist. Ausprägung a) gilt bei allen Individuen, die als Mitglieder der eigenen Population identifiziert werden. Die zugehörige Präferenzordnung ist demnach:  $R = S > T = P$ , wobei die Auszahlungen, wie oben festgesetzt  $R = S = 2$  und  $T = P = -2$  sind.
- b) Kooperation ist die „schlechte“ Tat. Daraus folgt automatisch, daß Defektion die gute Tat ist. Ausprägung b) gilt bei allen Individuen, die als Nicht-Mitglieder der eigenen Population identifiziert werden. Die zugehörige Präferenzordnung ist demnach:  $T = P > R = S$  mit  $T = P = 2$  und  $R = S = -2$ .

Man sieht: Die einzige Leistung, die dem Homo sociologicus abverlangt wird, ist es, zwischen Mitgliedern und Nicht-Mitgliedern der eigenen Population unterscheiden zu können.

Spieltheoretiker könnten einwenden, daß aus der Sicht des Homo sociologicus nach erfolgreicher Durchführung seiner Diskriminationsleistung eine parametrische Situation und keine strategische Situation vorliege und damit eine wichtige Bedingung der Spieltheorie verletzt sei. Ich halte hier entgegen, daß objektiv eine strategische Situation vorliegt, der reine Homo sociologicus sie aber nicht wahrnimmt und deshalb ihre Folgen nicht in seine Kalkulation einbezieht. Es ist eben ein deontologisches<sup>122</sup>, d.h. nicht an Konsequenzen, sondern an Regeln orientiertes Tun, wie es Kommunitaristen sowohl normativ fordern (besonders R. Bellah und A. Etzioni, vgl. Kap. 2.1.) als auch deskriptiv voraussetzen und explanativ anwenden (vor allem C. Taylor und A. MacIntyre, vgl. Kap. 3.1.). Außerdem stellt dieses Modell nur ein formales Extrem dar, das in einer realen Welt kaum vorkommen dürfte und deshalb nur heuristischen Wert hat.

### Der Homo Etzioni

Die in Anlehnung an Amitai Etzioni vorgeschlagene Mischform von Homo oeconomicus und Homo sociologicus erscheint als der menschlichste, d.h. im Alltag am häufigsten anzutreffende Spielertyp. Wir wollen ihn deshalb „Homo Etzioni“ nennen. Seine Präferenzordnung wird bestimmt, indem man die Werte von Homo oeconomicus und Homo sociologicus addiert, denn in der Brust des Homo Etzioni schlägt die Kraft von zwei Herzen. Er hat das Gewissen des Homo sociologicus und das opportunistische Eigeninteresse des Homo oeconomicus. Deshalb gibt es bei ihm auch zwei mögliche Ausprägungen seiner Nutzenfunktion:

- a) Kooperation ist die „gute“ Tat, dann lautet die Präferenzordnung:  $R > T > S > P$ , denn  $R = 3+2 = 5$ ,  $T = 5-2 = 3$ ,  $S = 0+2 = 2$  und  $P = 1-2 = -1$ . Das bedeutet, daß der Homo Etzioni zu den Seinen sehr freundlich ist und am liebsten mit ihnen kooperiert. Objektive und imaginierte Auszahlungen stehen gewissermaßen im Widerspruch zueinander. Die Versuchung, jemanden zu übervorteilen, wird durch sein schlechtes Gewissen vermindert und der Ärger, übervorteilt worden zu sein, wird durch das belohnende Gefühl, im Einklang mit den herrschenden Normen gehandelt zu haben, geringer.
- b) Kooperation ist die „schlechte“ Tat, dann lautet die Präferenzordnung:  $T > P > R > S$ , denn  $T = 5+2 = 7$ ,  $P = 1+2 = 3$ ,  $R = 3-2 = 1$  und  $S = 0-2 = -2$ . Hier ist es umgekehrt: Objektive und imaginierte Auszahlungen stehen im Einklang miteinander. Für T, also die Versuchung, den anderen hereinzulegen, gibt es jetzt mit sieben Punkten die höchste Auszahlung. Sie setzt sich zusammen aus den Auszahlungen aus dem üblichen Gefangenendilemma (5 Punkte) plus zusätzlich noch dem Lob seines Gewissens, da er ja etwas gemeinschaftlich Erwünschtes getan hat (2 Punkte). Das allergrößte für einen Homo Etzioni

---

<sup>122</sup> Kommunitaristen argumentieren oft gegen John Rawls (1975) und seine „deontologische Ethik“. Rawls nennt seine Anschauung in erster Linie deshalb deontologisch (regelorientiert), weil er sich in der Tradition Kants fühlt und nicht für einen Utilitaristen gehalten werden will. Diese Tatsache führt oft zu der – falschen – Annahme, Kommunitaristen würden keine deontologische Ethik vertreten. Kommunitaristen aber sind von einer utilitaristischen, also konsequenzenorientierten Moral noch viel weiter entfernt als Rawls.

ist es somit, einen „Feind“ über den Tisch zu ziehen bzw. zu schlagen. Die reale Welt und die imaginierte Welt sind völlig im Einklang und das bedeutet nichts anderes als: Das, was man sowieso schon gerne tut, ist jetzt sogar noch erwünscht! Plünderung, Demütigung, Vergewaltigung und Mord im Krieg und bei sogenannten ethnischen Säuberungen sind Beispiele dafür. Ein gewissenloser Egoist würde vielleicht auch diese Greuelthaten ausführen, aber ohne diese zusätzlichen Anreize, die den Homo Etzioni mit seiner besonderen Begeisterung zur Tat schreiten lassen.

### Ergebnisse der Spiele

Geht man davon aus, daß es sich bei den Spielern um Mitglieder einer Sozietät handelt, muß man beim Homo sociologicus und beim Homo oeconomicus jeweils die Ausprägung a) – Kooperation als die „gute Tat“ – voraussetzen. Handelt es sich bei dem Kooperationspartner um ein Mitglied einer fremden Population, müssen wir die Auszahlungen für Defektion als „gute Tat“ annehmen. Der Homo oeconomicus achtet nicht auf solche askriptiven Merkmale. Er denkt nur an seinen eigenen Vorteil. Diese Differenzierungen wollen wir im folgenden nachvollziehen und dabei zehn verschiedene Spiele modellieren, wobei jeweils gegeneinander antreten:

1. Homo oeconomicus gegen Homo sociologicus, gleiche Population
2. Homo oeconomicus gegen Homo sociologicus, ungleiche Population
3. Homo oeconomicus gegen Homo Etzioni, gleiche Population
4. Homo oeconomicus gegen Homo Etzioni, ungleiche Population
5. Homo sociologicus gegen Homo Etzioni, gleiche Population
6. Homo sociologicus gegen Homo Etzioni, ungleiche Population
7. Homo sociologicus gegen sich selbst, gleiche Population
8. Homo sociologicus gegen sich selbst, ungleiche Population
9. Homo Etzioni gegen sich selbst, gleiche Population
10. Homo Etzioni gegen sich selbst, ungleiche Population

Bei allen Spielen wird unterstellt, daß die Kooperationspartner bei ihrem Zusammentreffen sich nur als Mitglieder der eigenen und als Mitglieder der fremden Population erkennen können, nicht aber, ob es sich um Homini Etzioni, sociologici oder oeconomici handelt.

Die Ergebnisse zeigen folgendes:

Tabelle 8: Homo oeconomicus gegen Homo sociologicus, gleiche Population

		Spieler 1	
		Kooperation	Defektion
Spieler 2	Kooperation	3 / 2	0 / -2
	Defektion	5 / 2	1 / -2

Bei einem Zusammentreffen eines Homo oeconomicus gegen Homo sociologicus (aus der gleichen Population) gibt es einen eindeutigen Gleichgewichtspunkt: der diesseitige Egoist defektiert, der jenseitige Egoist kooperiert. Beide fahren damit ihre höchstmögliche Punktzahl ein. An dieser Konstellation wird sich auch nach der x-ten Wiederholung des Spiels nichts ändern. Der Homo oeconomicus ist sehr zufrieden mit der Beziehung. Er erhält den größtmöglichen Nutzen zu geringsten Kosten. Der Homo sociologicus nimmt bezüglich der Beziehung – wie eigentlich bei einem Geschöpf ohne eigenen Willen zu erwarten ist – eine indifferente Haltung ein. Er ist allerdings eher „zufrieden“, denn er erfüllt die ihm auferlegte Norm und das ist für ihn das einzige, was zählt. Die Beziehung des Homo sociologicus zum Homo oeconomicus ist der eines Sklaven, der seinen Herrn verehrt, recht ähnlich.

Tabelle 9: Homo oeconomicus gegen Homo sociologicus, ungleiche Population

		Spieler 1	
		Kooperation	Defektion
Spieler 2	Kooperation	3 / -2	0 / 2
	Defektion	5 / -2	1 / 2

Auch hier gibt es einen eindeutigen Gleichgewichtspunkt: beiderseitige Defektion. Der Homo oeconomicus ist unzufrieden mit der Beziehung und wird deshalb versuchen, weitere Zusammentreffen mit dem unfreundlichen Homo sociologicus zu meiden. Der homo sociologicus steht der Beziehung wieder indifferent bis zufrieden gegenüber. Hier allerdings betrachtet er sein Gegenüber als einen Feind, mit dem es verboten ist, zu kooperieren. Die Auszahlung von zwei Punkten des guten Gewissens für regelkonformes Handeln ist dem Homo sociologicus auf jeden Fall sicher.

Die Existenz eines derart vergeistigten und willenslosen Spielers ist allerdings in einer realen Welt eher unwahrscheinlich. Deshalb sind in folgender Matrix die Auszahlungen von Spieler zwei als eines „Homo Etzioni“ aufgetragen, eine Mischform also, die sowohl moralisch handelnd ihrem Gewissen folgt, als auch auf die (diesseits) Konsequenzen ihres Handelns achtet.

Tabelle 10: Homo oeconomicus gegen Homo Etzioni, gleiche Population

		Spieler 1	
		Kooperation	Defektion
Spieler 2	Kooperation	3 / 5	0 / 3
	Defektion	5 / 2	1 / -1

Hier ist davon auszugehen, daß der Homo Etzioni kooperiert und der Homo oeconomicus – zumindest bei einem einmaligen Zusammentreffen – defektiert, da er dafür fünf Punkte erhält anstelle von drei. Der Etzioni-Spieler wird aber weitere Zusammentreffen mit diesseitigen Egoisten meiden, weil er mit anderen „Homini Etzioni“ weit besser zurechtkommt, wie wir noch sehen werden. Sollte es zu einem iterierten Spiel mit Wiedererkennung kommen, defektiert auch mal der Etzioni-Spieler (und erhält drei Punkte), aber besonders wohl fühlt er sich dabei nicht, da sein schlechtes Gewissen ihn doch etwas quält und zwar um den Betrag von zwei Einheiten. Er zieht diesen Zustand aber immer noch seiner einseitigen Ausnutzung vor (bei der er zwei Punkte erhält). Der (freundliche) Homo Etzioni verkörpert somit eine Strategie, die mit TIT FOR TWO TATS verwandt ist (vgl. Kap. 2.3.1.). In einer kooperationsbereiten Umgebung ist eine solche Strategie durchaus sehr erfolgreich (vgl. Axelrod 1984, 35). Die „Moral“ des „Homo Etzioni“: „Kooperiere mit gleichen!“ erfüllt somit durchaus den Zweck, Kooperation zu erleichtern und damit das Ergebnis auf der kollektiven Ebene zu verbessern – vorausgesetzt, alle halten sich daran. Dies ist aber in der Realität nicht der Fall, wofür beispielhaft die hier vorgestellte Spielerkonstellation steht. Ein eindeutiges Gleichgewicht ist hier nicht zu erwarten. Der Homo oeconomicus wird immer mal wieder defektieren, da die Versuchung bei ihm zu groß ist.

Tabelle 11: Homo oeconomicus gegen Homo Etzioni, ungleiche Population

		Spieler 1	
		Kooperation	Defektion
Spieler 2	Kooperation	3 / 1	0 / 7
	Defektion	5 / -2	1 / 3

Hier gibt es ein stabiles Gleichgewicht bei beidseitiger Defektion. Auch ein sehr großer Schatten der Zukunft kann das nicht ändern, solange der Homo Etzioni seinen irrationalen Haß gegenüber dem Mitglied einer fremden Population nicht ablegt. In der Realität entspricht diese Situation der einer Verhandlung von Pragmatikern mit Fundamentalisten. Gute Argumente sind wirkungslos, solange die ankonditionierten Störfeuer nicht abklingen. Man könnte sagen, der Homo Etzioni (und natürlich noch viel mehr der Homo sociologicus) verhält sich wie ein Gesinnungsethiker und der Homo oeconomicus verhält sich wie ein Verantwortungsethiker (Weber 1994, 79ff.).

Tabelle 12: Homo Etzioni gegen Homo sociologicus, gleiche Population

		Spieler 1	
		Kooperation	Defektion
Spieler 2	Kooperation	5 / 2	3 / -2
	Defektion	2 / 2	-1 / -2

Hier stellt sich ein stabiles Gleichgewicht bei beidseitiger Kooperation ein. Der Homo Etzioni hat aber mehr davon (fünf Punkte gegenüber zwei), da er ja im Gegensatz zum Homo sociologicus die realen Erträge einer erfolgreichen Kooperation zu schätzen weiß.

Tabelle 13: Homo Etzioni gegen Homo sociologicus, ungleiche Population

		Spieler 1	
		Kooperation	Defektion
Spieler 2	Kooperation	1 / -2	-2 / 2
	Defektion	7 / -2	3 / 2

Das Ergebnis ist nicht weiter überraschend: beiderseitige Defektion.

Tabelle 14: Homo sociologicus gegen sich selbst, gleiche Population

		Spieler 1	
		Kooperation	Defektion
Spieler 2	Kooperation	2 / 2	2 / -2
	Defektion	-2 / 2	-2 / -2

Bei zwei jenseitigen Egoisten sieht man einen eindeutigen Gleichgewichtspunkt: Kooperation. Die Auszahlungen lassen aber erahnen, daß besondere Freude bei den Beteiligten nicht aufkommt, denn mit den objektiven, realen Früchten ihrer Kooperation können sie ja nichts anfangen, weil ihnen der Sinn (das Interesse) dafür definitionsgemäß fehlt. Da die beiden Spieler in einer realen Welt kooperieren, kann man davon ausgehen, daß ihre Kooperation auch in der realen Welt objektive Werte schafft. Die jenseitigen Egoisten können sie aber nicht für sich nutzbar machen und deshalb tauchen sie auch nicht in ihren Auszahlungen auf.

Tabelle 15: Homo sociologicus gegen sich selbst, ungleiche Population

		Spieler 1	
		Kooperation	Defektion
Spieler 2	Kooperation	-2 / -2	-2 / 2
	Defektion	2 / -2	2 / 2

Hier analog das umgekehrte Bild: stabile Defektion bis in alle Ewigkeit.

Tabelle 16: Homo Etzioni gegen sich selbst, gleiche Population

		Spieler 1	
		Kooperation	Defektion
Spieler 2	Kooperation	5 / 5	2 / 3
	Defektion	3 / 2	-1 / -1

Treffen zwei Etzioni-Spieler zusammen, kooperieren sie auf Anhieb, auch, wenn sie schon vorher wissen sollten, daß sie nie wieder zusammentreffen. Wenn es sich um alte Bekannte handelt, kooperieren sie natürlich auch. Gelegentliche Defektionen werden leichter verziehen, weil der Homo Etzioni immer noch zwei Punkte für sein gutes Gewissen bekommt und andererseits wird der Anreiz, zu defektieren, durch die Kosten des schlechten Gewissens erheblich gesenkt (von fünf auf drei Punkte). Man sieht außerdem: die Etzioni-Spieler erhalten mehr Punkteinheiten als die diesseitigen Egoisten: fünf statt drei Einheiten bei beidseitiger Kooperation. Diese zusätzlichen Punkte kommen aus der vorgestellten, geistigen Welt: Die Spieler freuen sich darüber, z.B. gegenüber einem Unbekannten „*das Richtige getan zu haben*“ (Etzioni 1994, 109) oder auch z.B. über die „Freundschaft an sich“ bei einem langjährigen Kooperationspartner (Freundschaft als ein zu erstrebender Wert). Dem Homo sociologicus gegenüber hat der Homo Etzioni den Vorteil, daß er die objektiven, realen Ergebnisse der Kooperation sehr wohl zu schätzen und zu genießen weiß. Ganz anders sieht das aber aus bei zwei einander unfreundlich gesinnten Homini Etzioni.

Tabelle 17: Homo Etzioni gegen sich selbst, ungleiche Population

		Spieler 1	
		Kooperation	Defektion
Spieler 2	Kooperation	1 / 1	7 / -2
	Defektion	-2 / 7	3 / 3

Ein stabiles Gleichgewicht bei der Defektion, wobei keine Aussicht auf Besserung besteht, solange sich die Auszahlungen in den Köpfen der Menschen nicht ändern. Diese Akteure hasen sich ganz offensichtlich gegenseitig. Es ist aufschlußreich, sich zu vergegenwärtigen, daß

die objektiven Auszahlungen sich auch hier nicht geändert haben. Könnten die Parteien ihre irrationale Voreingenommenheit ablegen, würden sie von ihrer Kooperationsbeziehung profitieren, ganz wie es der Homo oeconomicus, der keinen Haß – aber auch keine Liebe – kennt, stets tut bzw. versucht.

#### 4.4. Bekannte Probleme bei Rational Choice Erklärungen

Kritiker von Rational Choice werfen der Theorie oft Zirkularität, empirische Leere, tautologische Aussagen und ihren Vertretern immunisierendes Vorgehen vor (z.B. Berger 1999: 206f., 320f.; Braun 1998, 157f.; Egger & De Campo 1997, 315; Etzioni 1994; Kaletsch 1998, 60ff.; Srubar 1992, 161). Selten wird die Kritik so ausführlich vorgetragen wie bei Amitai Etzioni (1994). Seine Argumente sollen deshalb im folgenden präsentiert werden. Anschließend wird die besonders im Zentrum der Kritik stehende „Theorie der offenbarten Präferenzen“ in Verbindung mit kritischen Warnungen auch aus dem Lager der Ökonomen vorgestellt. Nach einer kurzen Darstellung wissenschaftstheoretischer Kriterien an eine Theorie von Imre Lakatos werden zunächst nutzentheoretische Erklärungen auf der Kollektivebene und anschließend EU- und SEU-Theorien auf diese Kriterien hin untersucht, wobei an Hand des Beispiels einer rationalen Erklärung von Sekten die Unzulänglichkeit einer reinen EU-Erklärung verdeutlicht werden soll. Das SEU-Konzept wird endlich als das zu favorisierende Modell vorgeschlagen, allerdings mit einer lerntheoretischen Erweiterung, die Vorhersagen von typischen Bewertungen und Erwartungen ermöglichen soll, auch – aber nicht nur – um den gegen sie erhobenen Tautologievorwurf gegenstandslos zu machen. Am Ende dieses Abschnittes wird ein systematischer Überblick von Arten von nutzentheoretischen Erklärungen stehen.

##### Der an die Nutzentheorie gerichtete Tautologievorwurf nach Etzioni

Amitai Etzioni (1994) formuliert eine scharfe Kritik an einer allumfassenden Definition von Rationalität. Die Maximierungsregel bei Rational Choice, nach der Menschen bei allen Handlungen stets ihren Nutzen maximieren, sei eine leere Hülle und zirkulär, mithin eine Tautologie (Etzioni 1994, 46f., 69f.). Mit einem Beispiel aus der Mathematik will Etzioni ihre Inhaltsleere verdeutlichen: man könne leicht beweisen, daß  $\frac{3}{8}$  weniger sind als  $\frac{2}{3}$ , denn der gemeinsame Nenner  $\frac{1}{24}$  ist leicht zu bilden, weil alle Werte ohne Inhalt und somit vergleichbar sind. Bei einem Vergleich von 3 Brötchen und 2 Schweinskotelett ist dies nicht möglich. Ein gemeinsamer Nenner müßte zunächst definiert werden, z.B. über Attribute wie Kalorien, Vitamine oder moralischen Wert. Hierüber bestehen allerdings sehr unterschiedliche Ansichten. Die Vergleichbarkeit von Gütern ist ohne willkürliche Definition nicht gewährleistet.

Der Vorwurf, eine allgemeine Nutzenhypothese sei empirisch gehaltlos, wird nicht nur von Kommunitaristen wie Etzioni, sondern von praktisch allen Kritikern von Rational Choice geäußert und von einigen Rational Choice Vertretern auch freimütig eingeräumt (Simon 1985, 300; Lindenberg 1981, 26; vgl. Kelle/Lüdemann 1995, 251). Vorschläge zur Lösung dieses Problems sind das Konzept der Brückenannahmen mit der Methode der abnehmenden Abstraktion und die Heuristik sozialer Produktionsfunktionen (Lindenberg 1989, 1991; Esser 1993: 120, 134f.; im Überblick Kelle & Lüdemann 1995: 252ff., vgl. auch Abschnitt 2.3.5. der vorliegenden Arbeit). Ein allen diesen Ansätzen gemeinsames Prinzip liegt in der Preisbildung von Gütern auf einem freien Markt durch Angebot und Nachfrage, die die Präferenzen der Akteure widerspiegeln sollen. Ein Problem dabei ist freilich, daß es freie Märkte nur in der Theorie gibt, ein weiteres Problem ist die Grenzziehung des Marktes. (Weltmarktpreise für Getreide sind für einen Menschen in einem entlegenen afrikanischen Dorf eher irrelevant.)

Etzioni (1994, 175ff.) warnt vor undifferenzierten Definitionen von Rationalität, die sehr allgemein und deshalb „*meistens tautologisch und bestenfalls höchst unproduktiv*“ sind. Damit spielt er auf eine beliebte Vorgehensweise von Nutzentheoretikern an, die Handlungen, die auf den ersten Blick irrational erscheinen, durch Einführung neuer Kategorien doch rational erscheinen lassen. Da derartige Definitionen ohne jede Differenzierungskraft nicht mehr zwischen rational und irrational unterschieden, könnten sie ihrer Hauptpflicht, der Lieferung von Erklärungen, nicht mehr nachkommen. Etzioni bringt das Beispiel eines Autokäufers, der nach zwei Besuchen bei verschiedenen Händlern aufhört, nach einem besseren Geschäft zu suchen. In diesem Fall würden Ökonomen unterstellen, daß der Käufer die zusätzlichen Suchkosten gegenüber den potentiellen Ersparnissen beim Finden eines günstigeren Angebotes abgewogen habe, und nicht, daß er nicht rational gehandelt habe (ebd. 261ff.). Wenn alles andere versage, würden einige kaum meßbare Faktoren wie psychische Kosten hinzugezogen, um irgendwie zu argumentieren, daß die Aktion, wie absurd sie auch zunächst erscheinen mag, letztlich doch rational sei. „*Das Ergebnis ist oft eine eher gezwungene Argumentation, wie man sie in wissenschaftlicher Literatur eher seltener findet als in scholastischer oder im Talmud und in den Schriften von Marx*“ (ebd. 262). In diesem Zusammenhang verwahrt sich Etzioni auch gegen die Ansicht, daß jegliche Werbung – selbst solche, die ganz offensichtlich auf psychologische Beeinflussung des Verhaltens von Konsumenten abziele –, lediglich informiere, wie neoklassische Ökonomen argumentieren. Etzioni kommt zu dem Schluß, daß „*die Definition [von Rationalität] mehr als dürftig ist und von der normativen Verpflichtung getragen wird, die Rationalität um jeden Preis zu verteidigen*“ (ebd. 265).

Etzionis Kritik an der Erklärung des Verhaltens eines Autokäufers, der (irrationalerweise) nur zwei Autohändlern Besuche abstattet und sich dann zum Kauf entscheidet, richtet sich gegen das Konzept der „Superoptimierung“ (Begriff von Vanberg 1993, 177). Etzionis Kritik an der Hinzuziehung psychischer Kosten bei der Erklärung von Handlungen wendet sich gegen die auch in der vorliegenden Arbeit vertretene Lösung, daß durch Identifikationsprozesse auch über die eigene Person hinausreichende Präferenzen verfolgt werden. Das Phänomen der psychischen Kosten ist für soziologische

Zwecke als gleichbedeutend mit dem Phänomen der Präferenzänderung anzusehen. Es ist nur eine andere Formulierung, denn wenn die Verfolgung eines Zieles einer Handlung mit psychischen Kosten verbunden ist, kann man auch sagen, daß die Verfolgung dieses Zieles nicht präferiert wird. Der Unterschied liegt eigentlich nur darin, ob der betreffende Akteur die psychischen Kosten als solche wahrnimmt und vielleicht sogar versucht, dagegen anzukämpfen, wie es bei neurotischen Personen der Fall sein kann oder ob der Akteur einen inneren Konflikt nicht wahrnimmt. Im ersten Fall müßte man von psychischen Kosten sprechen und im zweiten Fall von Präferenzänderung. Diese rein psychologische Unterscheidung soll hier aber nicht weiter vertieft werden. Etzionis Kritik an der Annahme psychischer Kosten richtet sich im übrigen auch gegen sich selbst, denn Etzioni geht bei seinen „normativ-affektiven Faktoren“ selbst von psychischen Kosten aus (vgl. Abschnitt 3.1.1.).

### Etzionis Kritik an einer subjektivistischen Definition von Rationalität

Etzioni stellt seine eigene Definition von Rationalität vor: Der Entscheidungsprozeß soll als planvolles, überlegtes Handeln charakterisiert werden, also auf der Basis von Sammeln und Verarbeiten von Informationen und auf dem Ziehen korrekter Schlüsse. *„Das heißt, rationale Entscheidungsfindung basiert auf einer Aufgeschlossenheit gegenüber empirischer Evidenz und auf wohl begründeter Vernunft (Logik)“* (ebd. 267). Etzioni hält eine subjektivistische Definition von Rationalität (aus der Sicht der betreffenden Person ist die Handlung rational) für *„eine beinahe, wenn nicht vollständige Tautologie“* (ebd. 269). Das von Subjektivisten hierzu häufig zitierte Beispiel des Cargo-Kultes (ein Ritual von Eingeborenen, die Proviant abwerfende Flugzeuge für Götter halten) läßt Etzioni nicht gelten: *„Wenn der Cargo-Cult rational ist, was für eine Handlung muß eine Person dann setzen, um sich als nicht-rational zu qualifizieren?“* (ebd.). Stattdessen schlägt er Rationalität vom Standpunkt eines objektiven Beobachters vor. Etzioni stört es auch, daß viele Ökonomen sich nicht um die Bewußtheit von Entscheidungsprozessen scheren. Rationale Handlungen sind für Etzioni immer auch bewußte Handlungen, weshalb er vorschlägt, den Begriff „Entscheidung“ nur im Sinne von „überlegt“ zu verwenden, den Begriff „Wahlakt“ dagegen allgemein. Etzioni: *„Es scheint schwer verständlich, warum ein Faktor, der so folgeschwer ist, nicht in ein Paradigma integriert wird, es sei denn, es geschieht aus einer normativen Verpflichtung, jede Person per definitionem als rational zu betrachten, selbst wenn sie ohne Vorbedacht handelt“* (ebd. 276, Hervorhebung im Original) .

Etzioni argumentiert hier gegen die Theorie der offenbarten Präferenzen (s.u.) und vertritt demnach – wenn man so will – eine EU-Theorie einer rationalen Handlung und lehnt eine SEU-Theorie ab. Hierzu ist anzumerken, daß die Verwendung des Begriffes „rational“ in der Tat oft nicht mehr angemessen ist, wenn von einer SEU-Theorie ausgegangen wird. Ein stures Festhalten an dem Ausdruck „rationales Handeln“ ist dann nicht zu rechtfertigen. Darum geht es jedoch nicht in erster Linie. Die SEU-Theorie kann vielmehr als eine positive Heuristik (Lakatos 1974, 129) verstanden werden, die vorgibt, die subjektive Sichtweise von Akteuren nachzuvollziehen, oder, um einen mittlerweile ideologisierten Begriff zu verwenden, diese subjektive Sichtweise zu „verstehen“. Die SEU-Theorie ist insofern auch

konsequenterweise eher als eine SEU-Hypothese zu verstehen, die empirisch nicht falsifizierbar ist. Dies ist dann aber nicht von vornherein eine Tautologie, wenn man zur Erklärung der Motive der betreffenden Akteure wiederum „Gesetze“, und zwar hier die Gesetze der Lerntheorie, hinzuzieht. Mit den Gesetzen der Lerntheorie können wir die subjektive Sichtweise der Akteure erklären, vorher müssen wir jedoch ihre Wahrnehmung der Welt über Frames (Esser) und – wenn nötig – auch ihre Bewertungen bzw. Präferenzen über ihre „*extended utility functions*“ (Becker) verstehen.

### Revealed preferences

Der Ökonom und Nobelpreisträger Amartya K. Sen (1979, 91) faßt die oben behandelte Kritik in andere Worte. Die Definition von Präferenzen als „offenbarte Präferenzen“ eröffnet die Möglichkeit, die Interessen einer Person so zu definieren, daß – egal, was sie tut – sie bei jedem Wahlakt als ihre Interessen verfolgend angesehen werden kann. Die Reduktion des Menschen auf ein „*egoistisches Tier*“ (ebd.) hängt dabei von der Definition des Nutzens ab, wie Sen folgendermaßen veranschaulicht: „*Wenn man beim Wählen von „x“ beobachtet wird, während man die Möglichkeit „y“ nicht wahrnimmt, wird behauptet, man habe eine Präferenz für „x“ gegenüber „y“ offenbart. Der persönliche Nutzen wird dann als eine einfache numerische Repräsentation dieser Präferenz definiert, die einen höheren Nutzen einer präferierten Alternative anzeigt*“ (ebd., Übersetzung KDL). Man nennt eine solche Auffassung von Rationalität bzw. Nutzen auch „theory of revealed preferences“. Sen steht einer solchen Definition durchaus kritisch gegenüber, da sie die Gefahr einer Tautologie birgt. Nach Sen würde eine Umfrage unter führenden Ökonomen bezüglich dieses Problems zu folgendem Ergebnis kommen: einige würden behaupten, daß Rational Choice nicht falsifizierbar ist, andere, daß Rational Choice falsifizierbar ist, aber bis jetzt nicht falsifiziert wurde und eine dritte Fraktion wäre der Ansicht, daß Rational Choice falsifizierbar und auch erwiesenermaßen falsch ist (ebd. 94).

Auch Paul A. Samuelson, nach Hunt & Sherman (1993, Bd. 1, 118) einer der bedeutendsten Ökonomen dieses Jahrhunderts, nahm zu dem Tautologieproblem bei ökonomischen Erklärungen Stellung (1983, 91f.): „*Das Ergebnis kann sehr leicht eine zirkuläre Argumentation sein und ist es in vielen Formulierungen zweifellos auch. Sehr oft wird nicht mehr festgestellt, als daß die Menschen sich benehmen, wie sie sich benehmen, ein Theorem, das keinerlei empirische Implikationen hat, da es keine Hypothese enthält und mit jedem wahrnehmbaren Verhalten übereinstimmt, weil es auch von keinem widerlegt werden kann.*“ Sowohl Etzioni (1994, 265, von dort zitiert) als auch Sen (1979, 93) weisen auf diese Aussage Samuelsons hin.

Hans Albert (1972, 58f.) meint, die mit ungeheurem Aufwand an Scharfsinn ausgearbeitete Nutzentheorie könne oft lediglich die Faktizität der Entscheidung feststellen, die sie eigentlich erklären sollte. Mit Hilfe des ihr eigenen Begriffsapparates könne sie jede Wahlhandlung

nachträglich als nutzenmaximierend interpretieren, nicht aber vorhersagen. Albert (1967, 338) nennt den Versuch, ökonomische Aussagen und Modelle durch Anwendung konventionalistischer Strategien gegen die Erfahrung zu immunisieren, „Modell-Platonismus der reinen Ökonomie“.

Schoemaker (1982, 530) unterscheidet zwischen deskriptiven, vorhersagenden, nachträglich erklärenden („*postdictive*“) und normativen EU-(expected utility) Ansätzen. Der nachträglich erklärende EU-Ansatz zeichnet sich dabei dadurch aus, daß er nicht widerlegbar ist: *„Die essentielle Prämisse der nachträglich erklärenden EU Sichtweise ist, daß jedes beobachtete menschliche Verhalten optimal (im Sinne der EU-Theorie) ist, vorausgesetzt, es ist zutreffend modelliert. Scheinbare Suboptimalitäten werden ex post facto erklärt, indem neue Erwägungen eingeführt werden (z.B. Kosten, Maße, Zwänge, etc.), um die betreffenden Anomalien optimal werden zu lassen“* (ebd. 539, Übersetzung KDL).

Alle in diesem Abschnitt erwähnten Autoren sind keine Gegner von Rational Choice bzw. der ökonomischen Theorie. Es handelt sich um kritische Hinweise aus den eigenen Reihen, die daher besonders ernst genommen werden müssen. Es bleibt festzuhalten, daß zumindest bei einem Teil der ökonomischen Erklärungsversuche menschlichen Verhaltens der Tautologievorwurf nicht ohne weiteres von der Hand zu weisen ist.

### Progressive und degenerative Problemverschiebung und das Konzept des Schutzgürtels

Nachdem festgestellt wurde, daß bei Rational Choice Erklärungen manchmal eine gewisse Zirkularität nur schwer abzustreiten ist, wollen wir nun versuchen, eine wissenschaftstheoretische Beurteilung vorzunehmen. Nach Imre Lakatos (1974, 113f.) ist eine wissenschaftliche Theorie für einen „*raffinierten Falsifikationisten*“ akzeptabel oder wissenschaftlich nur dann, *„wenn sie einen bewährten empirischen Gehaltsüberschuß über ihren Vorgänger (oder Rivalen) besitzt, d.h. wenn sie zur Entdeckung von neuen Tatsachen führt“*. Dies ist dann der Fall, wenn sie neuartige Tatsachen voraussagt, aber gleichzeitig den nicht widerlegten Gehalt der alten Theorie enthält. Lakatos ist davon überzeugt, daß kein experimentelles Ergebnis je eine Theorie töten kann (ebd. 114). Hilfhypothesen oder geeignete Umdeutung der Termini könnten jede Theorie retten. Falsifikation einer Theorie um jeden Preis hält Lakatos auch für kein sinnvolles Ziel der Wissenschaft. Stattdessen sollten den theoretischen Adjustierungen, mit denen man eine Theorie retten kann, gewisse Bedingungen auferlegt werden. Insbesondere über den Punkt, an dem *„der Mangel an Einfachheit im Schutzgürtel theoretischer Adjustierungen“* (ebd.) dazu führt, die Theorie aufzugeben, sollte eine gewisse Einigkeit bestehen. Popper (1982) nennt die Hilfhypothesen, die unzulässigerweise zur Rettung einer Theorie herangezogen werden, „Ad-hoc-Hypothesen“, „sprachliche Kunstgriffe“ oder „konventionali-

stische Wendungen“ (Lakatos 1974, 115). Lakatos nennt die Anwendung derartiger Mittel zur Rettung einer Theorie eine degenerative Problemverschiebung. Hilfhypothesen könnten jedoch auch zu einer Verbesserung der Theorie führen. Ist dies der Fall, spricht Lakatos von einer theoretisch progressiven Problemverschiebung. Die Bedingung einer theoretisch progressiven Problemverschiebung ist erfüllt, wenn bei der Anpassung an Anomalien jede Theorie einer Reihe  $T_1, T_2, T_3, \dots$  einen Gehalt besitzt, die dem nicht widerlegten Gehalt ihrer Vorgängerin entweder gleicht oder ihn übertrifft und damit neue und bis dahin unerwartete Tatsachen voraussagt (ebd.).

Alle wissenschaftlichen Forschungsprogramme können nach Lakatos durch ihren „harten Kern“ charakterisiert werden, um den sich ein Schutzgürtel von Hilfhypothesen bildet (ebd. 129). Das Forschungsprogramm selbst besteht u.a. aus methodologischen Regeln. Sie schreiben Forschungswege vor, die man vermeiden soll (negative Heuristik) und solche, die man verfolgen soll (positive Heuristik). Die negative Heuristik von Forschungsprogrammen verbiete, so Lakatos, den „*Modus tollens*“ auf deren „harten Kern“ zu richten. Statt dessen muß der Schutzgürtel aus Hilfhypothesen „*dem Stoß der Überprüfungen*“ (130) standhalten, um den darunter liegenden Kern zu verteidigen. „*Ein Forschungsprogramm ist erfolgreich, wenn all dies zu einer progressiven Problemverschiebung führt; erfolglos ist es dagegen, wenn es zu einer degenerativen Problemverschiebung führt*“ (ebd.). Das Kriterium einer progressiven Problemverschiebung, nach Lakatos die Fähigkeit einer Theorie, neue und bis dahin unerwartete Tatsachen vorauszusagen, soll nun auf die typischen Schutzgürtel von Hilfhypothesen von Varianten der Nutzentheorie zur Überwindung von Anomalien angewendet werden.

## SEU-Theorie

Schoemaker (1982, 537f.) unterscheidet zwischen einer „*subjective expected utility theory*“ und einer „*subjective weighted utility theory*“. Die erste ist nur insofern als eine Erweiterung der EU-Theorie anzusehen, als man erkannte, daß Versuchspersonen bei Laborexperimenten die Wahrscheinlichkeit des Eintreffens bestimmter Ereignisse nicht richtig einschätzen und diesem Umstand durch den Zusatz „subjektiv“ Rechnung trug. Die Präferenzen bzw. Bewertungen selbst können dabei noch mit den Annahmen einer EU-Theorie identisch sein. Bei der „*subjective weighted utility theory*“ werden dagegen auch die Präferenzen als subjektiv angenommen. Diese Unterscheidung von Schoemaker wird allerdings kaum noch getroffen und der Begriff SEU-Theorie wird heute für beide Möglichkeiten benutzt (Esser 1999, 251ff.). Damit kann die SEU-Theorie als naher Verwandter der „Theorie der offenbaren Präferenzen“ angesehen werden (vgl. hierzu auch Kelle & Lüdemann 1995, 251f.). Vertreter der SEU-Theorie vermeiden aber – entgegen dem Eindruck, den die hypothetische Umfrage von Sen vermittelt – meistens klare Aussagen, ob sie eine empirische oder eine analytische Annahme ist, also ob die SEU-Hypothese widerlegbar ist oder nicht. Nach Ingo Pies (1998a, 9) ist bei

Gary Becker die Rationalitätsannahme lediglich als ein Kunstgriff zur Komplexitätsreduktion zu verstehen. Die Rationalitätsannahme sei ein analytisch leistungsfähiges Instrument und keine Rationalitätshypothese. Sie formuliere keine empirische Aussage, sondern sei ein theoretisches Konstrukt, mit dessen Hilfe sich empirische Aussagen analytisch herleiten ließen<sup>123</sup>. Wir wollen im folgenden die Vor- und Nachteile einer solchen Position diskutieren, also einer Position, die davon ausgeht, daß die Hypothese der individuellen Nutzenmaximierung bzw. der SEU-Theorie ein analytisches Instrument und damit unwiderlegbar ist. Wir werden – um das vorwegzunehmen – zu dem Ergebnis kommen, daß eine solche Auffassung unter einer bestimmten Bedingung tatsächlich Sinn macht, auch wenn sie zunächst unwissenschaftlich zu sein scheint. Diese Bedingung lautet wie folgt: Die generelle SEU-Annahme darf nicht zu einem unproduktiven Abbruch einer Erklärung führen. Es muß anschließend erklärt oder zumindest eine Hypothese vorgelegt werden, warum eine bestimmte Handlung im Interesse einer Person liegt oder nicht. Damit werden die Präferenzen einer Person zur abhängigen Variablen: Präferenzen und Präferenzänderungen müssen erklärt werden. Wie wir gesehen haben (vgl. 3.2.4.), führt z.B. Gary Becker dieses Programm auch konsequent durch, wobei wir seinen Auffassungen im einzelnen nicht immer zustimmen können. Der von Becker eingeschlagene Weg muß aber als prinzipiell richtig angesehen werden. Im folgenden soll erläutert werden, warum die SEU-Theorie nicht sinnvoll zu widerlegen ist, ihre Annahme aber dennoch Sinn macht.

### Ist die SEU-Theorie empirisch widerlegbar?

Man kann die SEU-Annahme nicht empirisch widerlegen, weil es unmöglich ist, einen subjektiv empfundenen Nutzen zu messen. Befragung führt hier nicht weiter, was an einem dreistufigen Beispiel erläutert werden soll: Man stelle sich vor, man frage einen Heroinsüchtigen, warum er sich regelmäßig Heroin spritze und ob das insbesondere für ihn von Nutzen sei. Er würde das sicher bestreiten und darauf verweisen, daß er nicht anders könne, weil sein Wille zu schwach sei oder ähnliches. Wenn man sich hier aber mit einer Widerlegung der SEU-Theorie abfinden würde, müßte man auch in Fällen moralischen oder rollenkonformen Handelns die SEU-Theorie aufgeben. Als Beispiel stelle man sich eine Person vor, die in einer (von anderen Menschen) nicht beobachtbaren Situation altruistisch handelt, also unsere Definition von einer moralischen Handlung (vgl. 2.2.) erfüllt. Auf die Frage, warum sie so handelte und in vergleichbaren Situationen wieder so handeln würde, käme sicher nicht als Antwort: „weil es mir nützt“, sondern wohl eher: „weil es die Pflicht eines anständigen Menschen ist, so zu handeln. Und ich bin ein anständiger Mensch.“ Verabschiedet man sich auch in solchen Fällen von der SEU-Theorie, wird es schwierig, in Fällen, in denen Handlungen von

---

<sup>123</sup> Pies verweist bei seiner Erläuterung nicht auf Zitate von Becker selbst. Das läßt darauf schließen, daß die Angaben von Pies lediglich seine Rückschlüsse aus der de facto Vorgehensweise von Becker sind. Es wäre somit durchaus denkbar, daß Gary Beckers eigene Stellungnahme dazu anders ausfallen würde.

anderen Menschen beobachtbar und damit sanktionierbar sind, Eigennutz zu unterstellen. Ein SEU-Theoretiker könnte sagen: „Sie haben nur normkonform gehandelt, weil sie (externe) Sanktionen fürchteten.“ Doch der normkonforme Akteur kann erwidern: „Nein ich hätte auch unbeobachtet so gehandelt, weil es die Pflicht eines anständigen Menschen ...“. Mit welchem Recht könnte ein SEU-Theoretiker dies bestreiten? Diese Kette von drei Beispielen sollte zeigen, daß die SEU-Theorie empirisch nicht überprüfbar ist. Ihre Annahme ist aber dennoch sinnvoll, weil wir nur durch sie die Handlungen der Akteure „verstehen“ können, um ein in vielen Auseinandersetzungen ideologisiertes Wort zu verwenden. Es ist die subjektive, interpretative Dimension menschlichen Handelns, auf deren Bedeutung die Gegner „naturalistischer Handlungserklärungen“ immer wieder – zu Recht – hingewiesen haben. Doch selbst für diese subjektive Dimension menschlichen Handelns, die immer zuerst „verstanden“ werden will, gibt es eine (objektive) Erklärung. Diese Erklärung können die Gesetze der Lerntheorie liefern (vgl. Abschnitt 4.2. der vorl. Arbeit).

### Nutzentheoretische Erklärungen auf der Kollektivebene

Nutzentheoretische Erklärungen können auf der kollektiven oder auf der individuellen Ebene angesiedelt sein. Eine individualistische Vorgehensweise schließt Erklärungen allein auf der Systemebene im Grunde aus. Dennoch soll an dieser Stelle auf einige kollektivnutzentheoretische Erklärungsversuche von Anomalien eingegangen werden. Es geht um die rational schwer erklärbaren Phänomene, warum Juden kein Schweinefleisch essen, warum Kinder in Afrika beschnitten werden und warum Hindus keine Kühe schlachten: So wird behauptet, daß das Verbot des Genusses von Schweinefleisch den Juden nützt, da ihre Erkrankung an Trichinose verhindert wird (Levy 1988, 80; Schmidtchen & Mayer 1993, 330). Auch das in Indien verbreitete Verbot der Hindu, Kühe zu schlachten und selbst die für viele afrikanischen Kinder tödlichen Beschneidungsriten haben ihren kollektiven Nutzen: Hier wird der Fortbestand der Rinder und ihrer lebenswichtigen Funktionen als Lasttiere und der Bereitstellung von Dung als Brennmaterial als Lebensgrundlage zukünftiger Generationen gesichert und dort bewirkt eine Verringerung der Geburtenquote, daß Population und Nahrungsgrundlage im Gleichgewicht gehalten werden (Harris 1978, 16; Schmidtchen & Mayer 1993, 332).

Solche Erklärungen sind überaus willkürlich und zirkulär. Sie ermöglichen keinerlei neue Vorhersagen. Denkbar ist allerdings das Vorherrschen rationaler Erwägungen bei der Entstehung einiger kultureller Regeln. So könnte das Verbot, Schweinefleisch zu essen, tatsächlich auf eine zeitlich weit zurückliegende, bedeutende Fleischvergiftung zurückzuführen sein. Dadurch wird die aktuelle Geltung dieses Gebotes aber nicht nachträglich rational oder nützlich. Daß Menschen sich an derartige Gebote (auch unbeobachtet) halten, ist nur lerntheoretisch – wie z.B. durch das Konzept der sekundären Verstärkung – zu erklären.

## EU-Erklärungen und SEU-Erklärungen

Auf der individuellen Ebene lassen sich EU-Erklärungen von SEU-Erklärungen unterscheiden. „Expected utility“ Erklärungen haben die Eigenschaft, den Nutzen, den Individuen aus ihren Handlungen ziehen, zu objektivieren. Das grundsätzliche Problem bei EU-Erklärungen ist, daß die den Akteuren zur Verfügung stehende Information, ihre persönlichen und doch typischen Befangenheiten und Vorlieben nicht berücksichtigt werden können. Nichtsdestotrotz werden EU-Erklärungen immer noch, meist implizit, angewendet. Übliche „Tricks“ bei zeitgenössischen EU-Erklärungen von Anomalien (Baurmann 1996, Frank 1987, 1992, Hardin 1995) sind die Einführung neuer Variablen, das Aufstellen impliziter Voraussetzungen und spieltheoretische Uminterpretationen der sozialen Situation: Es werden in einem ersten Schritt bestimmte Handlungen als scheinbar irrational dargestellt, um sie in einem zweiten Schritt durch die Einbeziehung weiterer Variablen – wie langer Zeithorizont, Beobachtbarkeit der Handlung durch Dritte und Unterstellung einer „freundlichen“ Umwelt – nachträglich als rational zu rekonstruieren. Die zur Rekonstruktion herangezogenen Variablen sind insofern objektiver Natur, als sie nicht aus der individuellen Lerngeschichte des betreffenden Akteurs stammen. Diese Art der Erklärung ist keine SEU-Erklärung, da die subjektive Sichtweise des Akteurs nicht berücksichtigt wird. Aus folgenden Gründen handelt es sich hierbei m.E. um eine degenerative Problemverschiebung: Der Gehalt der Theorie wird nicht erweitert und es können keine neuen Vorhersagen getroffen werden. Es werden lediglich soziale Situationen uminterpretiert und zwar so, daß Kollektivgutprobleme theoretisch gelöst werden können. So deklariert z.B. Hardin (1995, 49ff., vgl. auch Abschnitt 2.3.2. der vorl. Arbeit) Kooperationsprobleme zu Koordinationsproblemen. Da bei Koordinationsproblemen normkonformes Handeln viel leichter rational erklärt werden kann, wird die Anomalie auf diese Weise aufgelöst. Baurmann und Frank behaupten, „moralisches“ Handeln bzw. ein Gewissen führe dazu, nicht bei jeder Gelegenheit zu defektieren und würde deshalb langfristig den betreffenden Individuen nützen. Sie sprechen von einer „Fähigkeit zur Selbstbindung“. Davon abgesehen, daß nichts dagegen spricht, wenn auch vollkommen rationale Akteure ihre Handlungen im Griff haben und nicht bei der erstbesten Gelegenheit ihre Freunde betrügen, muß bei einer solchen Argumentation eine freundliche Umwelt vorausgesetzt werden (vgl. die Abschnitte 3.2.1. und 3.2.2. der vorl. Arbeit). Die Experimente von Axelrod (1987, vgl. auch Abschnitt 2.3.1. der vorl. Arbeit) zeigen, daß zu „freundliche“ Strategien von einer feindlichen Umwelt ausgenutzt werden und langfristig zugrunde gehen. Eine Voraussetzung, die der Wirkung einer freundlichen Umwelt noch vorgelagert ist, besteht in der Beobachtbarkeit von bestimmten individuellen Handlungen durch Dritte bzw. das Kollektiv. Wohltaten, die nicht bemerkt werden, mögen gut für das eigene Gewissen sein. Positive Rückmeldungen der sozialen Umwelt sind hier aber nicht zu erwarten.

Nicht alle EU-Erklärungen sind derart verwundbar gegen den Tautologievorwurf. So wird zwar auch bei den Konzepten der Spieltheorie und der sozialen Produktionsfunktionen von einem „objektiven“

Nutzen ausgegangen. Die spieltheoretische Durchdringung von abstrakten sozialen Situationen ermöglicht jedoch wertvolle soziologische Einsichten. Vorsicht ist aber immer dann geboten, wenn reale soziale Situationen abstrakten sozialen Situationen zugeordnet werden und Rückschlüsse über die Rationalität individueller Handlungen gezogen werden. Das Konzept der sozialen Produktionsfunktionen nimmt zwei „Oberziele“ für alle Menschen als objektiv gegeben an: physisches Wohlbefinden und soziale Anerkennung. Es besagt, in einer gegebenen Gesellschaft nach den Mitteln (primäre Zwischengüter) zu suchen, wie diese Oberziele erreicht werden können und nimmt an, daß sich die konkreten Präferenzen der Menschen auf diese Zwischengüter ausrichten. Die Theorie der sozialen Produktionsfunktionen ist ein wertvolles analytisches Instrument und empirisch prüfbar. Sie kann allerdings moralisches Handeln, wie es in Abschnitt 2.2. definiert wurde, nicht erfassen. Bevor wir uns der Beurteilung des Gehalts von SEU-Theorien zuwenden, noch ein Beispiel einer „unvollständigen“ EU-Erklärung, bei der das Trittbrettfahrerproblem besonders geschickt verschleiert wird.

### Die Unvollständigkeit einer rationalen Erklärung von Sekten

Laurence R. Iannaccone (1997) will erklären, warum Menschen in Sekten eintreten. Iannaccone geht davon aus, daß religiöse Gemeinschaften oder Sekten besondere kollektive Güter bereitstellen, die für Mitglieder von großem Nutzen sind. Iannaccone (ebd. 109f.) zählt hierzu die gemeinsame Hoffnung auf die Zukunft, Hilfen für den Alltag und Versicherung gegen Unglück. „*Sie unterstützen Arme und Kranke. Ihre Netzwerke helfen beim Aufbau geschäftlicher Unternehmungen, langfristiger Freundschaften und beim Finden von geeigneten Heiratspartnern*“ (ebd. 109, Übersetzung KDL). Auch bei der Kindererziehung sind die religiösen Gemeinschaften hilfreich, die in Sekten aufgezogenen Kinder sind, wie Iannaccone mit empirischen Studien belegen kann, weniger kriminell, sie konsumieren weniger Drogen als andere Jugendliche und die Scheidungsraten in Sekten sind geringer. Es konnte nachgewiesen werden, daß Religiosität und Mitgliedschaft in einer Sekte die Zufriedenheit steigert, gesundes Verhalten fördert und Menschen vor emotionalem und physischem Stress schützt (ebd. 110). Dies sind zweifellos beeindruckende Argumente, die für eine Mitgliedschaft in einer Sekte sprechen<sup>124</sup>. Iannaccone geht deshalb davon aus, daß Personen, die Mitglied in einer Sekte werden, keine anderen Präferenzen haben als andere Leute. Sekten stellen ein Kollektivgut zur Verfügung, das ganz normale Bedürfnisse befriedigt (ebd. 109). Man sieht leicht, daß Iannaccone eine EU-Erklärung für eine Mitgliedschaft in einer Sekte anstrebt.

Die für Iannaccone entscheidende Frage ist die, wie Sekten es schaffen, das Kollektivgutproblem zu lösen. Im Zentrum steht dabei für Iannaccone der Grad des „Opfers“ an Lebensqualität, das die Sekte von einem Mitglied abverlangt (ebd. 104). Mormonen z.B. verbieten Kaffee und Alkohol, Adventisten sind Vegetarier, die Zeugen Jehovas dulden keine Bluttransfusionen (ebd. 105). Diese Vorschriften scheinen absolut unproduktiv zu sein und zu nichts zu

---

<sup>124</sup> Natürlich gibt es auch gute Gründe, die gegen den Eintritt in eine Sekte sprechen. Auch sie werden von Iannaccone erwähnt. Wir wollen hier aber nicht darauf eingehen.

nützen. Und wenn die Mitgliedschaft in einer Sekte Opfer verlangt, warum sollten dann rationale Akteure Mitglied werden? Die Lösung liegt für Iannaccone darin, daß diese Opfer, die die Mitglieder erbringen müssen, es der Sekte ermöglichen, die Kollektivgüter zu schaffen und zu erhalten. Dies soll durch das Anheben der allgemeinen Verpflichtungsbereitschaft („*raising overall levels of commitment*“) und der aktiven Teilnahme an religiösen Aktivitäten geschehen. Die Hürde der hohen Eintrittskosten hält nach Iannaccone potentielle Trittbrettfahrer von einem Eintritt in die Sekte ab. Große Kirchengemeinden könnten dagegen das Trittbrettfahrerproblem nicht lösen. Die „*unproduktiven Kosten*“ (ebd. 106) stellen für die Sekten eine Lösung dieses Problems dar, weil sie potentielle Trittbrettfahrer von vornherein abschreckten. Diese Kosten dürften allerdings auch nicht zu hoch sein und dadurch Mitglieder fernhalten. Es gibt demnach einen optimalen Punkt an „Eintritts- bzw. Mitgliedskosten“ zwischen zwei Extremen: sind die von den Mitgliedern abverlangten Opfer zu gering, verliert die Sekte ihren unverwechselbaren Charakter und kann die kollektiven Güter nicht mehr bereitstellen, weil sie das Trittbrettfahrerproblem nicht lösen kann. Sind die Eintrittskosten dagegen zu hoch, wird die Aufnahme neuer Mitglieder zu sehr behindert und die Sekte droht an Mitgliederschwund auszusterben (ebd. 107f.).

Iannaccone Einschätzung, Sekten seien hoch integrierte Gemeinschaften und verfügten über bedeutendes soziales Kapital, ist zuzustimmen. Seine Argumentation ist aber nicht unproblematisch: Er sieht auf der kollektiven Ebene Eigenschaften, die für Mitglieder der Gruppe von Nutzen sind. Daraus schließt er, daß es für ein Individuum rational und nützlich ist, Mitglied der Gruppe zu sein. Er macht die Tatsache des hohen sozialen Kapitals einer Sekte zu seiner unabhängigen Variablen und erklärt somit die abhängige Variable des Eintrittes eines rationalen Akteurs in eine Sekte durch die nicht zu bestreitenden objektiv vorliegenden Anreize. In den Worten einer „soziologischen Erklärung“ (Esser 1993, 39ff.) nimmt Iannaccone die Tatsache des hohen Kapitals einer Sekte als Randbedingung. Soweit noch keine Kritik, denn man muß ja irgendwo mit seiner Erklärung anfangen und kann nicht die Randbedingung gleich noch mit erklären (vgl. Esser 1997, 325). Iannaccone muß dann aber in einem zweiten Schritt auch erklären können, warum die in die Sekte eingetretene rationale Person nicht zum „free rider“ wird. Die von Iannaccone vorgeschlagene „Lösung“ des Trittbrettfahrerproblems in Sekten ist allerdings nicht schlüssig. Nehmen wir an, ein rationaler Akteur überlegt sich, ob er Mitglied in Sekte X werden soll. Er wägt die Eintritts- bzw. Mitgliedskosten der Sekte X gegenüber dem Nutzen, den er durch ein bereitgestelltes Kollektivgut erhält, ab. Kommt er zu dem Ergebnis, daß die Kosten die Vorteile überwiegen, wird er der Sekte nicht beitreten. Ist er dagegen davon überzeugt, daß die Vorteile der Mitgliedschaft die Kosten überwiegen, wird er der Sekte beitreten. Unser rationaler Akteur bleibt innerhalb der Sekte aber ein free rider. Iannaccone kann keinen wirklich plausiblen Grund anführen, warum unser rationaler Akteur auf einmal die Verfolgung seines Eigennutzes aufgeben sollte. Iannaccone schreibt nur, die Verpflichtungsbereitschaft eines neuen Mitglieds würde durch die Eintrittshürden erhöht.

Aber warum eigentlich? Durch das „Zahlen der Mitgliedsgebühr“ wird es keineswegs individuell rational, die Ziele der Gruppe zu verfolgen. Im Gegenteil: unser rationaler Akteur hätte guten Grund für eine gewisse Anspruchshaltung, denn schließlich hat er ja sein Eintrittsopfer „bezahlt“<sup>125</sup>.

In der vorliegenden Arbeit wird dagegen davon ausgegangen, daß die Interaktionsdichte und damit die Verhaltenskontrolle in Sekten grundsätzlich höher ist als in großen Kirchen, da es sich um kleine Gruppen handelt (vgl. Olson 1968 und Abschnitt 2.3.2.). Schon alleine deswegen ist das Trittbrettfahrerproblem hier leichter in den Griff zu bekommen. Wäre das die ganze Wahrheit, blieben die unnützen Eintritts- und Mitgliedskosten jedoch unerklärt, denn sie wären dann ja in jeder Hinsicht nutzlos. Wahrscheinlich haben die „Opfer“ oder Beitragszahlungen, von denen Iannaccone spricht, einen anderen „Sinn“ als von Iannaccone vermutet. Die hier vorgeschlagene Hypothese geht von einer gruppenidentitätsbildenden Wirkung der von allen Mitgliedern verlangten Opfer aus. Der entscheidende Schlüssel zur Lösung des Trittbrettfahrerproblems – auch in den Fällen, in denen externe Kontrolle anderer Mitglieder nicht möglich ist – scheint in einer identitätstheoretischen Konstruktion zu liegen. Ein Mormone z.B. weiß: ich bin eine Person, die kein Coffein und keinen Alkohol zu sich nimmt – eben ein Mormone. Als Mormone habe ich eine Reihe weiterer Pflichten, die ich befolgen muß (die wir nicht im einzelnen kennen). Personen, die sich mit ihrer Gemeinschaft identifizieren, handeln auch ohne externe Kontrolle normkonform. Der Sinn der „unproduktiven Kosten“ liegt also in einer Gruppenidentität ermöglichenden Abgrenzung von Nicht-Mitgliedern. Diese Gruppenidentität wiederum führt zur individuellen Verfolgung von „uneigennütigen“ Gruppenzielen.

Rational Choice kann ohne die Annahme lückenloser externer Kontrollen<sup>126</sup> das Trittbrettfahrerproblem nicht lösen. Existieren solche Kontrollen, bedarf es zur Lösung des Trittbrettfahrerproblems weder besonderer Beitrittskosten noch einer (daraus folgenden) Identifikation von Mitgliedern mit den Gruppenzielen. Existieren solche Kontrollen nicht, kann Rational Choice ohne Zuhilfenahme von – letztlich – Präferenzänderungen die Lösung des Trittbrettfahrerproblems nicht erklären. Das ist eine wichtige These dieser Arbeit.

### Das Konzept der Superoptimierung

Den Unterschied zwischen einer „expected utility theory“ und einer „subjective expected utility theory“ drückt in sehr nüchternen Worten James Coleman (1991, 22, Hervorhebung im Original) aus: *„Daß vieles üblicherweise als nicht rational oder irrational bezeichnet wird, liegt, anders ausgedrückt, einfach daran, weil die Beobachter nicht die Sichtweise des Akteurs entdeckt haben, von der aus die Handlung rational ist“*. Untrennbar mit einer SEU-Theorie verbunden ist das Konzept der „Superoptimierung“ (Begriff von Vanberg 1993, 177f.). Es wird vertreten z.B. von: Esser (1996), Riker & Ordeshook (1973), Stigler & Becker 1996 (1977). Hierbei wird unterstellt, eine tiefere gedankliche Durchdringung der handlungs-

---

<sup>125</sup> Von der Frage, wie das kontrolliert wird, einmal ganz abgesehen. Iannaccone macht darüber keine Angaben.

<sup>126</sup> Vgl. Abschnitt 1.3.

generierenden Situation seitens der Akteure „lohne“ sich nicht, da sie zu viele kognitive Ressourcen erfordere. Stattdessen greife der Akteur bei der Wahrnehmung der Situation über einen Frame auf bereits vorgefertigte und in der Vergangenheit bewährte Gewohnheiten, Daumenregeln oder Habits zurück. Diese Erklärung ist eine SEU-Erklärung, denn die Frage, warum der Akteur auf einen Frame zurückgreift oder wann er die Suche nach besseren Handlungsalternativen abbricht, wird neben situationsabhängigen Variablen auf persönliche Eigenschaften und dabei insbesondere die Wahrnehmung der Situation seitens des Akteurs zurückgeführt. Das Konzept der Superoptimierung ist m.E. allerdings eine unvollständige SEU-Erklärung, denn die Fragen, warum Akteure in bestimmten Situationen (welchen?) auf bestimmte Frames (welche?) zurückgreifen und es in anderen Situationen, bei denen es genauso sinnvoll wäre, nicht tun, bleiben unbeantwortet.

Die „Antwort“, der Akteur würde immer dann auf einen Frame zurückgreifen, wenn es ihm nützt bzw. wenn er die rationale Durchdringung der Lage „teurer“ einschätzt als mögliche suboptimale Folgen seiner framegeleiteten Handlungswahl, hilft dabei nicht viel weiter.

### Eine Erweiterung der SEU-Theorie um lerntheoretische Aspekte

Dagegen sind lerntheoretische Hilfshypothesen durchaus in der Lage, die Theorie an dieser Stelle gehaltvoller zu machen: Bei der Wahrnehmung von Situationen greift der Akteur auf erlernte mentale Modelle zurück, mit denen er seine Beobachtungen abgleicht. Er „wählt“ dann ein ihm bekanntes Modell aus, von dem er glaubt, es liege in der Realität vor. Dieses Modell ist meist mit einem Verhaltensprogramm verknüpft, welches dann ausgeführt wird.

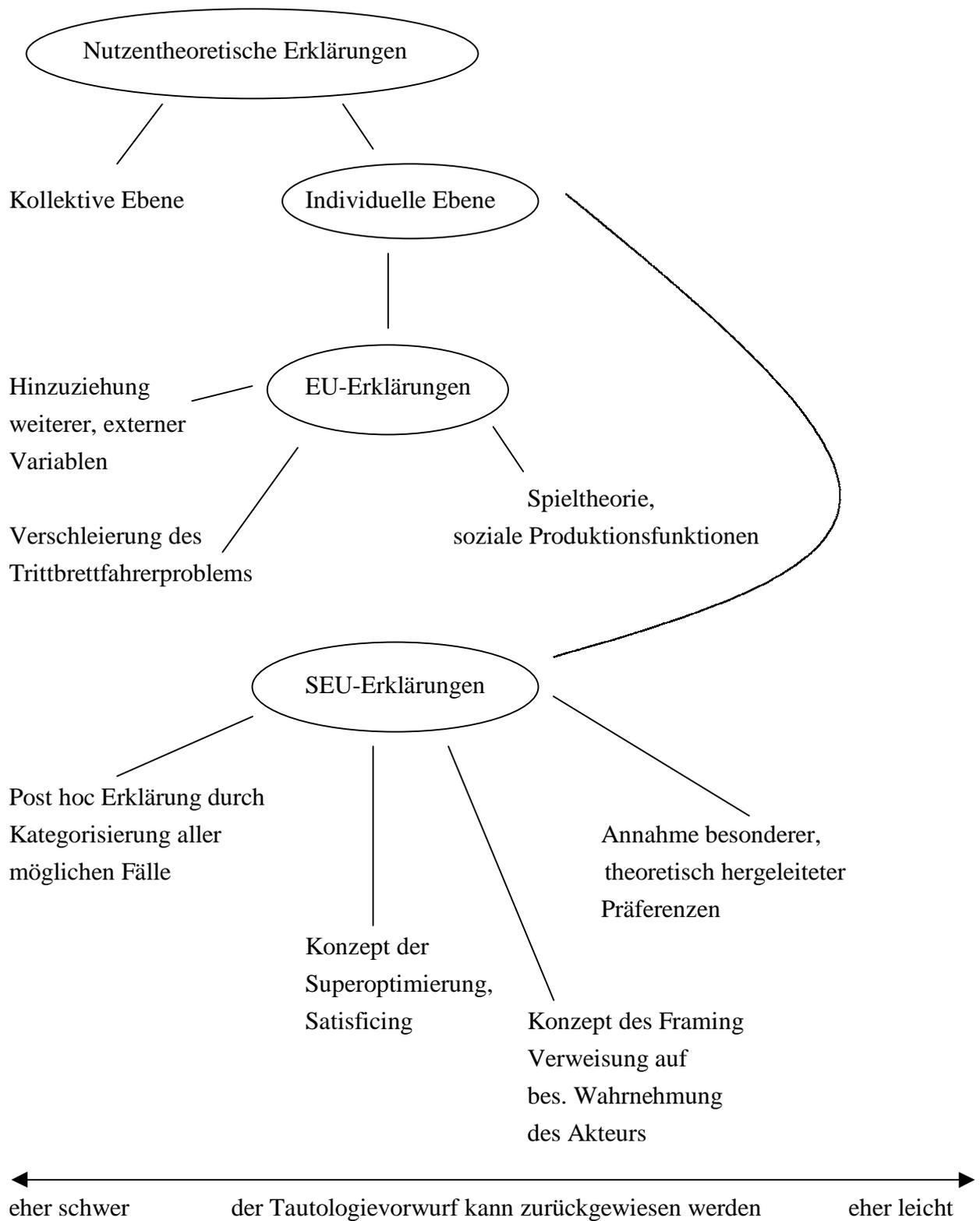
Von einer bewußten, rationalen Wahl wie z.B. bei einer strategischen Entscheidung kann man hier sicher nicht ausgehen. Die Auswahl der mentalen Modelle erfolgt wohl eher assoziativ. Auch Charles Taylor als Vertreter des Kommunitarismus müßte dieser Überlegung zustimmen, denn er schreibt, durch das Erzählen bzw. in Worte fassen einer sozialen Situation würde uns bewußt, was zu tun sei (Taylor 1994, 112ff., vgl auch Abschnitt 3.1.3. der vorl. Arbeit). Das in Worte fassen einer sozialen Situation ist aber im Grunde nichts anderes als die Aktivierung eines Frames und des damit verbundenen Verhaltensprogrammes, da die Sprache ja, wie wir in Kapitel 2 „Exkurs über Sprache“ sahen, voll von normativ besetzten Begriffen ist, die uns kollektive Vorstellungen dessen, was zu tun ist, bereitstellen.

Die Einbeziehung lerntheoretischer Erkenntnisse ermöglicht genauere Prognosen: So geht es z.B. bei der Räumung illegaler israelischer Siedlungen auf palästinensischem Gebiet im Rahmen eines Friedensvertrages in den Augen der Siedler und vieler orthodoxer Juden nicht um den Materialwert der betreffenden Häuser samt Einrichtung, sondern um viel mehr: es geht in ihren Augen um Sieg oder Niederlage im Kampf des israelischen Volkes gegen die Palästinenser. Deshalb erscheinen Reaktionen von orthodoxen Siedlern unbeteiligten Beobachtern unangemessen und irrational. Mit Hilfe einer lerntheoretisch unterfütterten Theorie kann man

– wenn man nur ein wenig die Inhalte jüdischer Religion kennt – einen großen Widerstand der genannten Bevölkerungsgruppen vorhersagen. Eine weitere Vorhersage betrifft z.B. Jugendliche, die in einer orthodoxen jüdischen Familie erzogen wurden: Wir nehmen an, daß sie bei ihrer Wahrnehmung sozialer Situationen zwischen Israelis und Palästinensern auf andere Frames zurückgreifen als weltlich erzogene Jugendliche aus Familien in Tel Aviv. Lerntheoretische Ergänzungen bewirken demnach eine Erweiterung des Gehaltes einer rationalen Handlungstheorie und stellen keine Immunisierungsstrategie dar.

Von der Annahme von typischen Sichtweisen und Frames typischer Bevölkerungsgruppen ist es kein großer Schritt mehr zu typischen Präferenzen. Personen, die sich mit Dingen ihrer Umwelt identifizieren, haben andere Präferenzen als Personen, die dies nicht tun oder sich mit anderen Dingen identifizieren. Es ist tatsächlich davon auszugehen, daß – um auf das obige Beispiel zurückzugreifen – ein orthodoxer Jude beim Anblick eines Bulldozers, der ein illegal errichtetes jüdisches Häuschen abreißt, mehr Schmerz empfindet als ein weltlicher Jude. Es ist auch davon auszugehen, daß sich ein Fan eines Fußballvereines wirklich an dem Sieg seiner Mannschaft ergötzt und bei einer Niederlage nicht nur er, sondern in der Folge vielleicht sogar seine ganze Familie darunter leidet. Ein Fußballfan hat eben andere Präferenzen als jemand, der sich nicht für Fußball interessiert. Wie in Kapitel 3 gezeigt werden konnte, haben Gary Becker und James Coleman im Prinzip diesen Weg der Präferenzverschiebung eingeschlagen, auch wenn besonders Gary Becker dies stets verneint.

Abb. 9: Eine Typologie nutzentheoretischer Erklärungen und ihre Verwundbarkeit durch den Tautologievorwurf



#### 4.5. Identität oder was nützt dem Pawlowschen Hund seine konditionierte Reaktion?

In diesem Abschnitt soll ein Zusammenhang zwischen angeborenen Verhaltensprogrammen, der Entstehung von sozialer Identität und den daraus resultierenden Präferenzänderungen hergestellt werden. Desweiteren wird über Auswirkungen der sozialen Struktur auf das vorherrschende Handlungsprinzip spekuliert.

##### Angeborene Lehrmeister

Die Voraussetzung alles Lernens sind angeborene Verhaltensprogramme, die Konrad Lorenz „angeborene Lehrmeister“ genannt hat (Lorenz 1988, Kap. 6). Es handelt sich hierbei um „*das offene Programm der Verhaltensmechanismen, das jedem Individuum von der stammesgeschichtlichen Entwicklung seiner Vorfahrenreihe auf den Lebensweg mitgegeben wird ...*“ (ebd. 123). Lorenz spricht deshalb von einem „offenen“ Programm, weil es so konstruiert ist, „... daß sich die offengelassenen, veränderlichen Teile auf solche Umweltgegebenheiten beziehen, deren Beschaffenheit und zeitliches wie räumliches Auftreten nicht voraussagbar, wohl aber im Leben des Individuums genügend konstant sind, um die Speicherung der sie betreffenden Information wünschenswert zu machen“ (ebd.). Das Gesagte gilt dabei nicht nur für Menschen, sondern für alle höher entwickelten Organismen. Dort haben sich diese Verhaltensprogramme herausgebildet, weil sie in einem evolutionären Prozeß über viele Jahrtausende nützliche, „fitness“ steigernde oder arterhaltende Wirkung bewiesen. Diese angeborenen Lehrmeister sind es auch, die besonders im Rahmen der Evolutionären Erkenntnistheorie (Vollmer 1990) als das biologische Pendant zu der Kantschen Definition des Apriorischen gelten: „*Die angeborenen Lehrmeister sind dasjenige, was vor allem Lernen da ist und da sein muß, um Lernen möglich zu machen*“ (Lorenz 1988, 125). Ein Beispiel für die Funktion der angeborenen Lehrmeister ist das Verhalten von Bergziegen, die beim Hören des Donners in Erwartung eines Gewitters eine schützende Höhle aufsuchen. Diese Verhaltensweise ist nicht angeboren, sondern erlernt. Voraussetzung für diese Lernprozesse sind die genannten angeborenen Verhaltensprogramme<sup>127</sup>. Ziegen zeigen dasselbe Verhalten auch bei Bergsprengungen, was auf „Fehlfunktionen“ dieses Programms hinweist. Darum geht es im folgenden.

##### Lernen als Anpassung an die Umwelt und daraus resultierende Fehlleistungen

Lernen ist ein sehr effektives Verhaltensprogramm, das es ermöglicht, innerhalb der Lebensspanne eines Individuums (und nicht erst durch das genetische Prinzip von Mutation und Se-

---

<sup>127</sup> Unter „angeborenen Lehrmeistern“ versteht Lorenz aber nicht nur die Voraussetzungen von Lernprozessen, sondern noch viele andere angeborene Anpassungsmechanismen, besonders im Bereich der Wahrnehmung, die allerdings auch alle eine bestimmte Umwelt „erwarten“ (vgl. Vollmer 1990)

lektion) sich der Umwelt anzupassen. Allen Lernprozessen liegt das Prinzip der Assoziation zugrunde. Konrad Lorenz definiert Assoziation in diesem Zusammenhang als „*das Ausbilden einer neuen Verbindung zwischen zwei Nervenvorgängen, die vor diesem individuellen Lernvorgang unabhängig voneinander funktionierten*“ (Lorenz 1988, 101, ähnliche Beschreibungen finden sich bereits bei Pawlow 1972, 131ff., zuerst 1933). Dieses „Lernprogramm“ geht allerdings immer von einer gleichförmigen, strukturierten Umwelt aus, also davon, daß sich alles wiederholt oder auch von Ursache-Wirkungs-Beziehungen. Schon Hume hat darauf aufmerksam gemacht, daß regelmäßige Wiederholungen logisch keinen ursächlichen Zusammenhang haben, wir jedoch mit dieser Vorstellung, es wäre so, gut leben könnten.

Philosophisch ausgedrückt handelt es sich dabei um das sogenannte Induktionsproblem (vgl. Ferber 1998, 62f.). David Hume nennt als Prinzip, nach dem wir von dem, was wir wissen, auf das, was wir noch nicht wissen, schließen, schlicht Gewohnheit. Wir wissen nicht, ob die Sonne morgen wieder aufgeht und das Brot morgen wieder nährt, aber wir sind praktisch sicher, denn es war ja schon immer so. Auch der Philosoph und Mathematiker Bertrand Russell drückt mit seinem Beispiel des einfältigen Huhns im Grunde das gleiche Phänomen aus: Das Huhn erwartet, daß die Person, die es bisher gefüttert und vor Wetter und Feinden geschützt hat, es auch zukünftig tun wird. Doch diese Annahme endet für das Huhn eher tragisch, wie Russell bemerkt: „*Der Mann, der das Huhn zeit seines Lebens täglich gefüttert hat, dreht ihm zuletzt stattdessen den Hals um und beweist damit: differenziertere Ansichten über die Gleichförmigkeit der Natur wären für das Huhn nützlich gewesen*“ (Russell 1912, 98, zitiert nach Ferber 1998). Wilhelm Busch faßt dieses Prinzip in einem einfachen Reim zusammen: „*Schon den Säugling belehrte die Erfahrung: sobald er schrie, bekam er Nahrung*“.

Dieser Mechanismus nützt uns, weil die Natur normalerweise tatsächlich gleichförmig und strukturiert ist. In der modernen, vom Menschen veränderten Welt und ganz besonders in einem Forschungslabor ist das aber nicht so, was Lorenz mit folgendem Zitat ausdrückt: „*Das verlässlich regelmäßige „post hoc“, das die Voraussetzung für die arterhaltende Leistung der bedingten Reaktion ist, kommt in der freien Natur nie ohne ursächliche Zusammenhänge vor, die dann leicht zu durchschauen sind. Sie obwalten aber prinzipiell auch dann, wenn ein Experimentator regelmäßig vor der Fütterung des Pawlowschen Hundes die Essensglocke ertönen läßt. Allerdings entzieht sich die kausale Determination im Verhalten des Forschers vorläufig noch unserer Analyse*“ (Lorenz 1988, 135). Was die Empiristen noch nicht wußten und die Behavioristen nicht wissen wollen (Lorenz 1988, 137), ist, daß der unsere Lernvorgänge ermöglichende Apparat, „*der uns a priori gegeben ist und durch den das individuelle Gewinnen von Erfahrung erst möglich wird, schon eine gewaltige Menge von stammesgeschichtlich erworbener und im Genom gespeicherter Information zur Voraussetzung hat*“ (ebd.). Hierzu gehört eben auch die zeitweise Fehlinformation der Kausalität von zeitlich aufeinander folgenden Ereignissen.

## Lernen als Nutzenmaximierung?

Es ist deshalb nicht unproblematisch, bei Lernprozessen generell von Nutzenmaximierung auszugehen: wenn man dies dennoch tut, kann man sich m.E. nur auf die – unter natürlichen Bedingungen – nützliche Funktion eines angeborenen Verhaltensprogramms beziehen. Denn z.B. für den Pawlowschen Hund ist seine ankonditionierte Reaktion absolut nutzlos. Sie wäre es aber nicht, wenn in der freien Natur kurz nach einem Glockenton stets Futter vom Himmel fallen würde und der Speichelfluß seine natürliche Funktion – die Erleichterung des Verschlingens und Verdauens von Futter – dann auch erfüllen könnte. Die nutzenmaximierende Funktion kann ein angeborenes Verhaltensprogramm nur unter natürlichen, also gleichförmigen Umweltbedingungen erfüllen. Wenn man evolutionstheoretisch argumentiert, ist ein hinter allen angeborenen Verhaltensprogrammen liegendes Nutzenprinzip sicher nicht von der Hand zu weisen. Der Nutzen besteht dabei immer in einer Anpassung an die Umwelt, um ein Überleben und damit die Weitergabe des Genoms zu gewährleisten. Insofern läßt sich auch die behavioristische Lerntheorie, die auf einem in vielen Fällen falsch funktionierenden Lernprogramm beruht, mit dem Nutzenprinzip vereinbaren. Nicht mehr mit dem Assoziationsprinzip vereinbar ist aber ein streng entscheidungstheoretischer Ansatz.

Das Verhaltensprogramm selbst, also die Fähigkeit oder auch den Zwang zu Assoziationen, können wir nicht willentlich steuern. Wir können unsere Assoziationen nicht selektieren. Eine emotionale Reaktion, einhergehend z.B. mit einer Erhöhung des Blutdrucks, kann aufgrund eines bestimmten Reizes, der die Erinnerung an ein Ereignis aus unserer Vergangenheit auslöst, auftreten, auch ohne daß uns die Zusammenhänge bewußt sind (Gant 1966, Zimbardo 1983, 183; vgl. auch Abschnitt 4.2. der vorliegenden Arbeit). Es bleibt oft nur der Versuch, sich „rational“ zu beruhigen, indem man sich z.B. vorsagt: die Aufregung ist unangebracht, oder auch: nur nichts anmerken lassen. Das Insistieren auf der Hypothese der unbedingten Wahl und der Nutzenmaximierung erscheint in derartigen Fällen realitätsfern (vgl. hierzu auch Baurmann 1996, 312ff.; Boudon / Bourricaud 1992, 513ff. bzw. den folgenden Abschnitt 4.6.).

## Das Verhältnis von Zeitspanne und Anpassungsprinzip

Beim Vergleich von niederen und höheren Organismen fällt auf, daß einfache Lebewesen eine vergleichsweise kurze individuelle Lebensspanne haben und ihr Anpassungsprinzip ganz oder teilweise auf Mutations- und Selektionsprozessen beruht. Die Selektion des Verhaltens erfolgt dabei über genetische Programme. Bei höher entwickelten Tieren tritt die Fähigkeit, Erfahrungen abzuspeichern, also zu lernen, hinzu, z.B. bei Möwen, die Fischerboote umkreisen. Allein dem Menschen scheint es jedoch vorbehalten, durch Überlegung und Abwägung getroffene Entscheidungen zu fällen und damit besonders flexibel auf kurzfristige Änderungen

seiner Umwelt zu reagieren. Diese Fähigkeit setzt offensichtlich besonders hohe kognitive Ressourcen voraus.

Tabelle 18: Das Verhältnis von Zeitspanne und Anpassungsprinzip

	Mutation + Selektion	Lernen	Rationale Wahl
Viele Generationen	X		
Eine Generation		X	
Situation			X
Aufwendigkeit des Anpassungsprinzips	Gering	Mittel	Hoch

Vom Nutzen eines Verhaltensprogrammes für ein Individuum kann deshalb sinnvoll nur mit Bezug auf seine Umwelt gesprochen werden. Aufgrund der sehr langen Generationenfolge beim Menschen scheidet bei ihm Anpassung durch Mutation und Selektion aus. In einer langfristig gleichförmigen, statischen Umwelt – wie in einfachen Stammesgesellschaften oder Dorfgemeinschaften<sup>128</sup> – ist Lernen sicherlich eine sehr effektive Art der Anpassung. Die rationale Wahl, also das ständige Abwägen zwischen Handlungsalternativen ist hier nicht gefragt, denn Traditionen schreiben alles vor und sind auch tatsächlich meist aus individueller Sicht das Günstigste, was man tun kann. Für den Menschen war das für Jahrtausende seine natürliche Umwelt. Erst „The Great Transformation“ (Polanyi 1995, zuerst 1944) schaffte neue, immer noch in Veränderung begriffene Umweltbedingungen, die nunmehr die rationale Wahl als bestes Anpassungsprinzip zur Folge haben. Für diesen gesellschaftlichen Umbruch gibt es viele Umschreibungen, die nach der hier entfalteten Hypothese alle mit diesem auf der individuellen Ebene liegenden Vorgang des Wechsels des leitenden Handlungsprinzips – von „lernen“ zu „entscheiden“ – einhergehen.<sup>129</sup> Émile Durkheim (1977, zuerst 1893) nannte den Unterschied zwischen statischer und dynamischer Umwelt segmentäre vs. organische Gesellschaften, Jürgen Habermas (1981, Band 2, 171ff.) Lebenswelt vs. System, James Coleman (1992) ursprünglich (primordial) vs. geplant (modern), Ferdinand Tönnies (1926, zuerst 1887) Gemeinschaft und Gesellschaft, Dieter Claessens (1980) das Konkrete und das Abstrakte, Karl Popper (1992, zuerst 1957) geschlossene und offene Gesellschaft und Mancur Olson (1968) kleine und große Gruppe. Hierzu auch die folgende Tabelle:

<sup>128</sup> Das sind die Voraussetzungen, von denen Kommunitaristen wie A. MacIntyre (1987: 54, 350) ausgehen (vgl. auch Abschnitt 3.1.2. der vorl. Arbeit).

<sup>129</sup> Das heißt natürlich nicht, daß sich „früher“ alle Menschen nach der Lerntheorie verhielten und „heute“ alle Menschen rational entscheiden. Es wird nur vermutet, daß eine Veränderung der strukturellen Gegebenheiten (hier: instabilere soziale Umwelten) auch auf die Änderung der Effektivität eines individuellen Verhaltens- bzw. Handlungsprinzips zurückwirkt und sich die Menschen an diese neuen Bedingungen durch mehr „rationales Handeln“ anpassen.

Tabelle 19: Der Zusammenhang von Gesellschaftsform und Handlungstheorie

Die Gesellschaftsform um- schreibende Autoren	Vorherrschendes Handlungsprinzip	
	Lerntheorie	Entscheidungstheorie
Claessens	konkret	abstrakt
Coleman	primordial (ursprünglich)	modern (geplant)
Durkheim	segmentär / mechanisch	organisch
Habermas	Lebenswelt	System
Olson	kleine Gruppe	große Gruppe
Popper	geschlossen	offen
Tönnies	Gemeinschaft	Gesellschaft

Prekär kann es für menschliche Individuen werden, wenn sich innerhalb kurzer Zeit ihre soziale Umwelt radikal verändert. Lebten sie zeitlebens in einer stabilen und gleichförmigen sozialen Umwelt, können sie bei gesellschaftlichen Umbrüchen (z.B. die Umwandlung der DDR in die BRD) oft nicht die notwendige Flexibilität aufbringen. Sie versuchen dann stets das, was sie in der alten Umwelt „gelernt“ haben, in der neuen Umwelt anzuwenden, was nicht mehr die erwarteten Ergebnisse zeitigt. Natürlich haben auch diese Individuen Werte und Erwartungen, die multiplikativ zu einer WE-Theorie verknüpft werden können. Die WE-Theorie wird dadurch nicht „falsch“. Nur gehen die Bewertungen und Erwartungen dieser fehlangepaßten Individuen dann dermaßen an der Realität vorbei, daß von einem Nutzen für die Akteure nicht mehr sinnvoll gesprochen werden kann. Es hängt – um die Hypothese weiter zu führen – sicher von individuellen Merkmalen wie z.B. Alter oder Bildung ab, ob den betreffenden Akteuren eine Anpassung ihrer Bewertungen und Erwartungen und der daraus resultierenden Handlungen gelingt. Ist dies der Fall, dann ist es sicher nicht abwegig, zu sagen, sie „hätten sich verändert“ und „seien nicht mehr dieselben wie früher“. Diese Personen haben mit der Änderung ihrer Bewertungen und Erwartungen durchaus ihre „Identität“ gewechselt, ganz ähnlich den Beschreibungen von C. Taylor und A. MacIntyre, die „Identität“ mit bestimmten Bewertungen und Erwartungen verknüpfen (vgl. die Abschnitte 3.1.2. und 3.1.3. der vorl. Arbeit). Was ist denn nun aber genau unter Identität zu verstehen und worin besteht der Zusammenhang zwischen Identität und sozialer Umwelt?

### Identität und Gruppenmitgliedschaft

Paul B. Hill und Rainer Schnell (1990) versuchen, Identität handlungstheoretisch zu rekonstruieren. Nach einem Überblick über klassische Versuche der theoretischen Erfassung des Phänomens der Identität, insbesondere von Mead und Goffman und ihrer Interpreten, kom-

men sie zu dem Schluß, daß wegen der Ungenauigkeit der vorherrschenden Formulierungen eine Erklärung sozialer Phänomene bzw. eine empirische Umsetzung der Konzepte nicht möglich ist (ebd. 26-34). Aus diesem Grund schlagen sie eine eigene Definition von Identität vor. „Identitätsbewußtsein“ bezeichnet für sie die kognitive Repräsentation der Wahrnehmung der Kontinuität der eigenen Person im Zeitverlauf. Inhalte dieser kognitiven Repräsentationen sind dabei typische „*in früheren Situationen bewährte Reaktionsmuster*“ (ebd. 42). Gleichbedeutend damit seien die in der sozialpsychologischen Literatur zu findenden Begriffe „habits“, „traits“ und „scripts“. In der vorliegenden Arbeit wurde schon des öfteren der Begriff „Frame“ benutzt, der ähnliches ausdrückt.

Diese Überlegungen gehen sicher in die richtige Richtung. Die Autoren machen allerdings kaum Angaben über den Entstehungsmechanismus derartiger stabiler kognitiver Repräsentationen, und sie versäumen, auf ihre typischen Inhalte einzugehen. Zu ihrem Entstehungsmechanismus wird hier auf die Wirkungsweise der im vorigen Abschnitt erläuterten „angeborenen Lehrmeister“ verwiesen: Verhaltensprogramme, die wir nicht willentlich steuern können, bewirken die Entstehung von Identität. Aber was ist bzw. wie drückt sich Identität aus? Können sich Menschen mit allen Dingen identifizieren oder gibt es bestimmte Kategorien, auf die fast immer zurückgegriffen wird?

Das Entscheidende an Identitätsinhalten ist ihre Ableitung aus einer Gruppenmitgliedschaft, wie vor allem in der sozialpsychologischen Standardliteratur ausdrücklich betont wird. Nach Rupert Brown (1996, 562) ist unser Gefühl der Identität eng verbunden mit verschiedenen Gruppenmitgliedschaften. Er weist auf eine empirische Untersuchung (Kuhn & McPartland 1954) hin, in der Personen sich die Frage „Wer bin ich?“ stellen und beantworten sollten. Dabei kam heraus, daß Selbstbeschreibungen sich oft entweder explizit auf Gruppenbindungen beziehen („Ich bin Juventus-Turin-Fan“) oder implizit über den Bezug auf die Berufsgruppe („Ich bin Minenarbeiter), auf das Geschlecht („Ich bin eine Frau“) oder auf die Nationalität („Ich bin ein Franzose“). Alle diese Kategorien sind letztlich Gruppenmitgliedschaften (Brown 1996, 562). Der bekannte Sozialpsychologe Henri Tajfel (1982, 101ff.) definiert soziale Identität als den Teil des Selbstkonzeptes eines Individuums, „*der sich aus seinem Wissen um seine Mitgliedschaft in sozialen Gruppen und aus dem Wert und der emotionalen Bedeutung ableitet, mit der diese Mitgliedschaft besetzt ist*“ (ebd. 102). Tajfel behauptet zwar nicht, mit dieser Definition würden alle denkbaren Bedeutungen des komplexen und unscharfen Begriffes „Identität“ erfaßt, betont aber, „*daß das Bild, das Personen über sich in Beziehung zur sie umgebenden sozialen und physischen Welt haben, ..., zumindest in einigen Aspekten durch ihre Mitgliedschaft in bestimmten sozialen Gruppen oder Kategorien beeinflusst wird*“ (ebd., Hervorhebung im Original). Soziale Identität hat zur Folge, daß sich die Mitgliedschaft in einer Gruppe positiv oder negativ auf das Selbstbild auswirkt (ebd. 101) und der Erwerb der Vorstellung von einem Wertunterschied zwischen der eigenen und anderen Gruppen ist nach Tajfel ein integraler Bestandteil des allgemeinen Sozialisationsprozesses (ebd. 102).

Die in der vorliegenden Arbeit vordringliche Fragestellung ist, wie sich soziale Identität auf die Handlungswahl von Individuen auswirkt. Hierzu folgende Überlegung: Für die meisten sozialen Gruppen existiert ein Kollektivgut, für welches die „Logik kollektiven Handelns“ (vgl. Abschnitt 2.3.2.) gilt. Ein „Minenarbeiter“ ist an einer Gehaltserhöhung aller Minenarbeiter interessiert, er will aber als Privatmann keine Beiträge für die Minenarbeitergewerkschaft zahlen und er will mehr Lohn als sein Kollege bekommen, wenn er mehr leistet als dieser. Eine „Frau“ ist an Gesetzen zur Besserstellung von Frauen im Beruf interessiert, es lohnt sich aus ihrer Sicht aber nicht, sich politisch dafür einzusetzen. Ähnlich irrational ist es für einen „Franzosen“, sich für die „Grande Nation“ einzusetzen. Tatsache ist aber, daß viele Personen genau diese Dinge tun, was für eine rationale Handlungstheorie eine Anomalie darstellt. Eine mögliche „Lösung“ dieser Anomalie liegt darin, zu behaupten, derartige Aktivitäten lohnten sich letztendlich doch, da die betreffende Gruppe z.B. finanziell lukrative Positionen zur Verfügung stelle, die von den engagierten Akteuren dann besetzt werden könnten (Hardin 1995, 62). Eine derartige Argumentation halte ich für eine degenerative Problemverschiebung (Lakatos 1974, 130, vgl. Abschnitt 4.4.). Stattdessen wird folgende Hypothese vorgeschlagen: Je mehr sich eine Person mit einer Gruppe identifiziert, desto eher ist sie bereit, („objektiv gemessene“) persönliche Verluste in Kauf zu nehmen, um den Nutzen der betreffenden Gruppe zu mehren. Eine Operationalisierung der Variablen „persönliche Verluste“ erscheint dabei schwieriger als der Variablen „Grad der Identifikation“, denn es tritt möglicherweise das Problem des Auseinanderfallens der subjektiven Sichtweise des Akteurs und der objektiven Sichtweise des Beobachters auf. Sind „persönliche Verluste“, die man mit „Zeitaufwand für der Gruppe dienende Tätigkeiten“, „Verlust eines Privatlebens außerhalb der betreffenden Gruppe“ oder „fehlende materielle Entschädigungen für Gruppentätigkeiten“ messen könnte, wirklich individuelle Kosten, auch wenn die betreffende Person dies bestreitet? Denn das ist ja gerade das Eigenartige an dem Phänomen der Identität und der Identifikation: Es liegen andere Präferenzen bzw. Nutzenkriterien vor als vom Beobachter unterstellt.<sup>130</sup> Personen, die sich stark mit der betreffenden Gruppe identifizieren, nehmen diese Kosten möglicherweise nicht wahr. Durch den expliziten Hinweis, daß es sich in der obigen Hypothese um „objektive“ Kosten handeln muß, bleibt ihre Überprüfbarkeit jedoch gewährleistet, wenn man sich vorher auf eine Operationalisierung festlegt. Vorschläge hierzu wurden bereits erwähnt.

---

<sup>130</sup> Zu Überlegungen, warum es für ein Individuum von Nutzen sein kann, sich mit verschiedenen Dingen zu identifizieren vgl. Coleman 1992, 252ff. bzw. Abschnitt 3.2.3. der vorl. Arbeit.

#### 4.6. Rational Choice und Sozialisation

Rational Choice kann gut erklären, warum z.B. viele Menschen in öffentlichen Verkehrsmitteln schwarzfahren, warum viele dazu neigen, Sozialsysteme zu mißbrauchen, Versicherungsbetrug zu begehen oder warum Appelle, die Umwelt zu schonen, oft wenig nützen (zum letzten Beispiel vgl. Esser 1993, 68ff.). Rational Choice hat aber große Schwierigkeiten, zu erklären, warum viele Individuen die oben genannten Dinge nicht tun, obwohl eine objektiv gerechnete Kosten-Nutzen-Abwägung dafür sprechen würde, da in den meisten Fällen die Wahrscheinlichkeit, bei der Ausführung der genannten Handlungen entdeckt und sanktioniert zu werden, sehr gering ist.

Betrachtet man die obigen Beispiele, könnte der Eindruck entstehen, Rational Choice sei nur in der Lage, die „schlimmen“ Folgen sozialen Wandels zu erklären.<sup>131</sup> Das ist natürlich nicht der Fall: Rational Choice tut sich auch schwer bei der Erklärung von üblicherweise negativen Folgen der Entstehung und des Fortbestands von kollektiver bzw. kultureller Identität, die z.B. zu Nationalismus und ethnischen Konflikten führt, da der Nutzen für das Individuum, die Interessen der Gruppe zu vertreten, nur schwer individuell rational erklärt werden kann (vgl. Abschnitt 2.3.2.).

Die Erklärungsversuche von Rational Choice Vertretern bestehen oft darin, weitere Variablen in die Nutzenberechnung einfließen zu lassen und danach zu behaupten, die oben genannten Handlungen seien doch nützlich (Baurmann 1996, Frank 1987, 1992, vgl. Abschnitte 3.2.1. und 3.2.2. der vorl. Arbeit) oder durch kategoriale Umstellungen das Trittbrettfahrerproblem analytisch aus der Welt schaffen (Hardin 1995, 49ff.). Beide Möglichkeiten wurden im Verlauf der vorliegenden Arbeit mehrfach zurückgewiesen. Berufen sich Nutzentheoretiker auf die SEU-Theorie, erscheint mir das vielversprechender. Hier wird argumentiert, der Akteur würde die Wahrscheinlichkeiten falsch einschätzen, oder aber, die Person bewerte die Situation anders als der unbeteiligte Beobachter. Die Erklärungen, warum objektive und subjektive Sichtweise derselben Situation so stark differieren, sehen dann z.B. folgendermaßen aus:

- entweder die Person schätzt die Situation aufgrund zu stark vereinfachender Daumenregeln falsch ein, z.B. „ich begehe keinen Versicherungsbetrug, denn das kommt bestimmt ans Licht“
- es werden innere Sanktionen angenommen, wie z.B. „Ich will nicht schwarz fahren, weil ich mich dann schlecht fühle“, oder, was aus soziologischer Perspektive dasselbe ist,
- andere individuelle Präferenzen als üblicherweise von einer Rational Choice Erklärung unterstellt, herangezogen, z.B. „Ich habe die Präferenz, mir eine Fahrkarte zu kaufen“.

---

<sup>131</sup> So benutzt zum Beispiel Alan Sica (1992, 259) zur Charakterisierung von James Colemans Sozialtheorie die mittelalterliche Wendung „male fides“ und übersetzt sie mit „bad faith“.

Das Problem bei allen diesen Erklärungen ist aber, daß sie – nimmt man die Nutzentheorie ernst – selbst auch wieder nutzentheoretisch erklärt werden müssen (vgl. Coleman 1992, 251 oder Abschnitt 3.2.3. der vorl. Arbeit). Eine solche Theorie muß die Möglichkeit der Internalisierung von Werten und Normen, also letztlich Präferenzänderungen bzw. Präferenzverschiebungen, zulassen, und damit auf die Eigenschaften der Weltoffenheit des Menschen und seine Formbarkeit durch seine soziale Umwelt zurückgreifen. Es geht dabei um Identifikations- bzw. Sozialisationsprozesse im weitesten Sinne, bei denen Strukturen der sozialen Umwelt verinnerlicht werden. Deshalb soll im folgenden zunächst das Verhältnis von Rational Choice und Sozialisationstheorien näher untersucht werden.

### Sozialisationstheorien

haben viele Gesichter und können nach verschiedenen Aspekten klassifiziert werden. Man kann sie unter historischen Gesichtspunkten und Fragestellungen einordnen (Veith 1996), zwischen psychologischen und soziologischen Theorien aufteilen (Hurrelmann 1989) oder den Schwerpunkt der Unterscheidung auf eine aktive und eine passive Rolle des Individuums bei der Verarbeitung der Umwelteinflüsse legen (Boudon & Bourricaud 1992). Zur Vermittlung der Vielzahl der Konzeptionen, die sozialisationstheoretisch als relevant gelten, im folgenden ein kurzer Überblick:

Veith (1996, 5ff.) zieht eine Linie von Durkheim bis Habermas und stellt unter der Überschrift „*Sozialer Zwang und verinnerlichte Moral*“ die Ansätze von Emile Durkheim, Sigmund Freud und Georg Simmel vor, unter „*Soziale Kontrolle und individuelles Lernen*“ den Behaviorismus, die marxistische Philosophie der Sowjetpsychologie und die anthropologische Theorie Arnold Gehlens, unter „*Soziale Integration und autonome Persönlichkeitsentwicklung*“ die Ansätze von George Herbert Mead, Talcott Parsons und der Frankfurter Schule und schließlich als jüngste Entwicklungen die Theorien von Jean Piaget und Jürgen Habermas unter der Überschrift „*Soziale Interaktion und generalisierte Handlungsfähigkeiten*“.

Hurrelmann (1989) unterscheidet die psychologischen Theorien Lerntheorie, Psychoanalyse, Entwicklungstheorie und ökologische Theorie. Bei den soziologischen Theorien unterscheidet er Systemtheorie, Handlungstheorie und Gesellschaftstheorie. Unter „Entwicklungstheorie“ versteht Hurrelmann den Ansatz von Jean Piaget (ebd. 30ff.) und unter „Ökologische Theorie“ eine Art psychologischer Systemtheorie (ebd. 34ff.). Bei den soziologischen Ansätzen werden unter „Systemtheorie“ die Ideen von Parsons und Luhmann zusammengefaßt (ebd. 40f.), unter „Handlungstheorie“ versteht Hurrelmann das Werk von George Herbert Mead (ebd. 48f.) und mit „Gesellschaftstheorie“ faßt er Marxismus, Frankfurter Schule und das Werk von Jürgen Habermas zusammen.

Hier ist nicht der Ort, die Sinnhaftigkeit dieser oder jener Klassifikation zu diskutieren. Was bei obigem kurzen Überblick über die theoretischen Bezüge zweier sozialisationstheoretischer Standardwerke allerdings auffällt, ist das völlige Fehlen nutzen- bzw. entscheidungstheoretischer Theorieangebote. Passen Entscheidungstheorie und Sozialisationstheorie nicht zusammen? Diese Theorien scheinen tatsächlich eine natürliche Abneigung gegeneinander zu haben, was im folgenden anhand von Ausführungen der „Nutzentheoretiker“ Raymond Boudon & Francois Bourricaud sowie Michael Baurmann verdeutlicht werden soll.

### Sozialisation und Nutzenmaximierung

Boudon & Bourricaud (1992) legen in ihrem Handbuch „Soziologische Stichworte“ den Fokus bei dem Begriff „Sozialisation“ auf eine ganz andere Dimension als z.B. Veith oder Hurrelmann: sie stellen das Paradigma der Konditionierung dem Paradigma der Interaktion gegenüber (ebd. 513ff.). Als ein exemplarisches Anwendungsbeispiel für das Interaktionsparadigma sehen die Autoren die Arbeiten Piagets über das moralische Urteil an. Konditionierungsprozesse würden einen passiven Akteur voraussetzen, indem sie *„mechanische und unter Umständen ferngesteuerte und außengelenkte Verhaltensweisen“* (ebd. 514) implizierten und deshalb nicht zu einer Handlungstheorie passen. Das Interaktionsparadigma lasse es dagegen zu, *„Sozialisation als einen adaptiven Prozeß aufzufassen“*, bei dem das Individuum eine aktive Rolle einnimmt (ebd.). Desweiteren sei das interaktive Paradigma vereinbar mit der *„grundlegenden Optimierungshypothese, der zufolge jedes Individuum in der jeweils gegebenen Situation versucht, sein Verhalten so gut als möglich auf seine von ihm so oder so wahrgenommenen Präferenzen und Interessen abzustimmen“* (ebd.). Außerdem ermögliche das Interaktionsparadigma *„die schwerlich haltbare Schlußfolgerung zu umgehen, die sich manchmal aus dem Konditionierungsschema ergibt, daß nämlich die ‚sozialen Strukturen‘ und die Sozialisation, die durch sie bedingt ist, die Mitglieder bestimmter sozialer Gruppen dazu veranlassen können, eher den Präferenzen anderer als ihren eigenen zu folgen oder ihren eigenen Interessen entgegengesetzte Verhaltensweisen auszubilden, kurz, sich so zu verhalten, als wären sie Masochisten und Altruisten“* (ebd.). Nach Ansicht von Boudon & Bourricaud wird allgemein unter Soziologen Sozialisationsprozessen ein zu großes Gewicht beigemessen. Dysfunktionale Erscheinungen, wie z.B. das Phänomen der geringen Bildungsnachfrage bei sozial benachteiligten Familien, würden oft vorschnell und bequem mit Sozialisationseffekten erklärt (ebd. 516).

Den Ansichten von Boudon & Bourricaud muß hier widersprochen werden. Nach der SEU- oder WE-Theorie ist es unmöglich, seinen eigenen Interessen entgegengesetzte Verhaltensweisen auszubilden bzw. eher den Präferenzen anderer als den eigenen Präferenzen zu folgen. Diese – wenn man so will (vgl. Abschnitt 4.4.) – rein definitorische Festlegung ist äußerst sinnvoll: Man wird hierdurch gezwungen, von Präferenzänderungen auszugehen. Wenn jemand (z.B. ein Masochist) eine Präferenz für Schmerzen hat, ist das zunächst einmal hinzunehmen. Ich sehe darin auch keine schwerlich haltbare

Schlußfolgerung. Man könnte hier anmerken, daß derartige Extrembeispiele jeglicher soziologischer Relevanz entbehrten. Dem ist entgegenzuhalten, daß schon Emile Durkheim von sehr blutigen und aus unserer Sicht grausamen Ritualen bei Eingeborenen berichtet, die mit extatischer Begeisterung begangen werden (Durkheim 1981, 441ff.), woraus er soziologische Schlüsse zog. Desweiteren mag es zutreffen, daß Soziologen oft vorschnell Sozialisationsprozesse als Erklärung heranziehen. Es kann aber andererseits auch nicht als Lösung angesehen werden, Sozialisationseffekte generell in Abrede zu stellen, denn dann können bestimmte soziale Phänomene nicht befriedigend erklärt werden. Dies ist eine zentrale Aussage der vorliegenden Arbeit.

Michael Baurmann (1996, 312ff.) teilt mit Boudon & Bourricaud die Befürchtung, die Einführung von induzierten Präferenzänderungen im Rahmen von Sozialisationsprozessen könnte eine auf Nutzenmaximierung aufbauende Handlungstheorie in Schwierigkeiten bringen. Die Möglichkeit von Präferenzänderungen müsse theorieimmanent gewährleistet sein. Bei induzierten Präferenzänderungen erklärten Erkenntnisse der empirischen Psychologie den Wandel von Präferenzen. In diese Richtung gingen Psychoanalyse, Lerntheorie und Dissonanztheorie. Induzierten Präferenzänderungen würden Vorgänge im psychischen System entsprechen, die der Einflußnahme der betroffenen Person entzogen sind, also insbesondere frühkindliche Sozialisations- und Konditionierungsprozesse. Wenn man mit Hilfe solcher Theorien veränderten Präferenzstrukturen beikommen wolle, habe man es mit einer dem ökonomischen Ansatz exogenen Erklärung zu tun. Die Präferenzänderung könne dann nicht als das Resultat eines Vorgangs verstanden werden, an dessen Ende ein größerer Nutzen für das betreffende Individuum steht (ebd. 314). Dann müßte man auf einen erheblichen Teil des ursprünglich umfassenden Erklärungsanspruchs eines ökonomischen Forschungsprogramms verzichten. Im Ansatz der induzierten Präferenzänderung sieht Baurmann eine Niederlage für den ökonomischen Ansatz. Er dagegen will an der Prämisse des eigeninteressierten Verhaltens festhalten. Eine nicht-ruinöse Erweiterung des ökonomischen Ansatzes unter Einschluß interner Sanktionen müsse für den Handelnden nutzenfundiert erklärt und damit endogenisiert werden (ebd. 315). Baurmann sieht zwei Wege einer interessengeleiteten Präferenzänderung: adaptive und strategische Präferenzänderung. Beide lassen sich nach Baurmann mit den theoretischen Instrumenten eines ökonomischen Ansatzes erfassen und interpretieren (ebd. 318). Es stünden dann als Alternativen, die einem rationalen Entscheider offenstehen, auch unterschiedliche Präferenzstrukturen zur Auswahl.

Es widerspricht allen wissenschaftstheoretischen Erkenntnissen und den daraus abgeleiteten Forderungen, eine – womöglich wahre oder zumindest nicht widerlegte – Theorie nur deshalb nicht zu berücksichtigen, weil eine andere – womöglich falsche – Theorie damit nicht zurechtkommt. Erstaunlich ist dabei die Dreistigkeit, mit der die ablehnende Haltung gegenüber Konditionierungsprozessen bei den obigen Autoren mit diesem Argument begründet wird. Neben diesem nutzenmaximierungstheoretischen Einwand werden gegen die Einbeziehung von Sozialisations-theorien üblicherweise noch zwei weitere Einwände angeführt: der Vorwurf des Psychologismus und der theoretischen Willkür bzw. des Eklektizismus.

### Der Vorwurf der theoretischen Willkür

kann abgewiesen werden, wenn man die (Rand-)Bedingungen angibt, unter denen auf eher ökonomische (synchrone) oder eher psychologische (diachrone) Aspekte einer allgemeinen Handlungstheorie zurückgegriffen werden muß. Wie aber sehen die betreffenden Randbedingungen aus? Zur Herleitung verdeutliche man sich die Fragestellung, unter welchen gesellschaftlichen Umständen Akteure mehr oder weniger Akteure dazu neigen, die Option des Trittbrettfahrers zu wählen? Die hypothetische Antwort nach der Theorie von Mancur Olson und den Überlegungen zu den sozialstrukturellen Bedingungen von Kooperation (vgl. Kap. 2.3.2.) lautet: innerhalb kleiner, hoch integrierter, traditioneller Gemeinschaften ist das Trittbrettfahrertum weniger ausgeprägt als in pluralistischen, individualisierten und anonymen Gesellschaften. Man wird deshalb bei der Erklärung von sozialen Phänomenen bzw. ihrer Vorhersage in kleinen Gemeinschaften eher eine auf dem lerntheoretischen Assoziationsprinzip (Sozialisation) beruhende Handlungstheorie anwenden und in großen Gesellschaften eher das Entscheidungsprinzip einer rationalen Wahl. Man kann der Erklärung über Lern- und Sozialisationsprozesse theoretisch zwar immer ausweichen, indem man argumentiert, daß die Anreiz- und Kontrollstrukturen in hoch integrierten Gemeinschaften grundsätzlich anders sind als in Großgesellschaften (d.h. man argumentiert, in hoch integrierten Gemeinschaften sei die Wahrscheinlichkeit, „erwischt“ zu werden, immer höher als in anonymen Gesellschaften) und die Menschen hier wie dort aus rein rationalen Nutzenerwägungen handeln. Diese Argumentation und die damit verknüpfte Theorie hat m.E. zwei große Schwächen: sie kann zum einen moralisches Handeln, wie es in Abschnitt 2.2. definiert wurde, nicht erfassen und verfehlt damit die Normativität des Sozialen (Berger 1999, 310) und zum anderen ist die Erklärung, Individuen bildeten in hoch integrierten Gemeinschaften durch Identifikationsprozesse ein Gewissen oder auch spezifische Präferenzen aus, als realistischer anzusehen als die Annahme, Individuen würden stets berechnend und hedonistisch handeln (vgl. Kap. 3). Das Nutzenprinzip wird damit nicht automatisch ad acta gelegt, denn es ist durchaus davon auszugehen, daß „gewissenhaftes“ Handeln den Individuen in dem stabilen sozialen Umfeld einer überschaubaren Gruppe mit den genannten Eigenschaften üblicherweise nützt<sup>132</sup>.

---

<sup>132</sup> Das ist auch die Bedingung für die Stichhaltigkeit von Baumanns Überlegungen (vgl. Abschnitt 3.2.1.). In einer anonymen Gesellschaft ist es dagegen höchst fragwürdig, ob derart moralisches Verhalten dem einzelnen Individuum wirklich nützt.

Tabelle 20: Strukturelle Randbedingungen für die Anwendung spezieller Nutzentheorien

Nutzentheorie	
Lerntheorie	Entscheidungstheorie
<ul style="list-style-type: none"><li>- kleine Populationen,</li><li>- Anzeichen einer Identifikation der Akteure mit dem Kollektiv</li><li>- religiöser Hintergrund,</li><li>- lebensweltlich verankert</li><li>- keine Wahlmöglichkeiten bezüglich der Zugehörigkeit zu einer Gruppe</li><li>- face to face Kontrolle üblich</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- große Populationen</li><li>- keine Anzeichen der Identifikation von Akteuren mit dem Kollektiv</li><li>- bürokratische Prinzipien</li><li>- unpersönliche Organisation</li><li>- es existieren Wahlmöglichkeiten der Zugehörigkeit zu einer Gruppe</li><li>- face to face Kontrolle nicht möglich</li></ul>

### Der Vorwurf des Psychologismus<sup>133</sup>

Psychologismus ist nach Popper das Bestreben, soziale Gesetze auf psychologische Gesetze zu reduzieren (Popper 1992, Band 2, 113ff.). Mit Psychologismus oder psychologischen Gesetzen meint Popper konkret die Annahme von menschlichen Instinkten unter der Berufung auf die menschliche Natur, wie sie z.B. beim Inzesttabu oder der Angst vor Schlangen geläufig sei. Popper lehnt dies ab. Keine Handlung ließe sich durch Beweggründe allein erklären. Stets müsse die soziale Umgebung und soziale Institutionen mit berücksichtigt werden. Jede psychologische oder behavioristische Analyse setze die Soziologie voraus, die deshalb nicht von der psychologischen Analyse völlig abhängen könne (ebd. 114). Die Soziologie müsse autonom sein. Er beruft sich dabei auf Marx und dessen Lehre, daß das gesellschaftliche Sein das Bewußtsein bestimme und nicht umgekehrt (ebd. 113) und erläutert dies damit, daß „*die Bedürfnisse, Hoffnungen, Ängste, Erwartungen, die Beweggründe und das Trachten menschlicher Individuen*“ (ebd. 117f.) das Erzeugnis des Lebens in der Gesellschaft seien.

Aber genau das besagt doch eine lerntheoretische Sozialisationstheorie: Strukturen der sozialen Umwelt werden verinnerlicht. Selbstverständlich setzt eine behavioristische Analyse eine soziale Umwelt voraus. Ohne die Glocke als Teil der experimentellen Anordnung hätte der Pawlowsche Hund nie eine Präferenz für den Glockenton entwickelt. Natürlich hat der Hund keinen angeborenen Instinkt, beim Hören einer Glocke zu speicheln. Das ist doch gerade die große Errungenschaft des Behaviorismus: Das Aufzeigen eines Mechanismus, wie Teile der sozialen Umwelt von Individuen verinnerlicht wer-

---

<sup>133</sup> Vgl. hierzu auch Abschnitt 4.1. der vorl. Arbeit

den. Instinkte gehören gerade nicht zu den Erklärungsinstrumenten des Behaviorismus. Hier scheint ein Mißverständnis vorzuliegen.

Die Formulierung psychologischer Gesetze innerhalb einer soziologischen Handlungstheorie bedeutet deshalb auch nicht, die Berücksichtigung der sozialen Situation zu vernachlässigen. Sie bleibt stets im Blickfeld, denn von strukturellen Bedingungen, insbesondere Gruppengröße, Gruppenhomogenität und Gruppenabgrenzung, hängt es ja – so die hier vertretene These – gerade ab, wie weit diese psychologischen bzw. behavioristischen Gesetze berücksichtigt werden müssen. Eine zentrale anthropologische Eigenschaft des Menschen – seine Formbarkeit – kann aus einer diffusen Abneigung gegen die Einbeziehung psychologischer Prozesse innerhalb von Individuen nicht unberücksichtigt bleiben. Die Beschränkung einer soziologischen Analyse auf gegenwärtige (synchrone) Situationen und damit „individuell-2“ Erklärungen (vgl. Lindenberg 1991, 52f. und Abschnitt 4.1. der vorl. Arbeit) führt zu einem Ausschluß von „moralischen Handlungen“ (Abschnitt 2.2.) aus dem Erklärungsbereich der Soziologie. Das kann eigentlich von keinem Vertreter des Faches gewollt werden.

Um auf den Anfang dieses Abschnitts zurückzukommen, kann vereinfacht resümiert werden: Die Handlungstheorie von Rational Choice betrachtet die situationalen Merkmale und erklärt, warum Menschen schwarzfahren, und die Handlungstheorie des Kommunitarismus erklärt „psychologisch“ unter Berücksichtigung diachroner Aspekte, warum Menschen Fahrkarten kaufen. In der Wirklichkeit kommen aber beide Phänomene vor. Man braucht deshalb eine Theorie, die beide Erklärungen integriert. Hierzu noch der folgende Abschnitt:

### Das zweite „M“

Esser (1993, 231ff.) bzw. Lindenberg (1985, 103ff.) stellen mehrere handlungstheoretische Varianten des „Homo sociologicus“ sowie ein einfaches Modell des „Homo oeconomicus“ vor und verwerfen sie alle wieder (vgl. hierzu auch Abschnitt 1.2. der vorl. Arbeit). Sie favorisieren schließlich das sogenannte RREEM-Man-Modell (oder kurz auch RREEM-Modell), welches mit den gesamten Hintergründen der *Conditio humana* vereinbar sei (Esser 1993, 237). Die Abkürzungen stehen für Resourceful, Restricted, Evaluating, Expecting und Maximizing, welche die wichtigsten Eigenschaften des Menschen beinhalten sollen. Demnach besitzen Menschen einen großen Ideenreichtum (resourceful), sie haben aber immer nur beschränkte Informationen zur Verfügung, ihre Intelligenz ist begrenzt und sie sind den Restriktionen ihrer Umwelt ausgesetzt (restricted). Weiter wird davon ausgegangen, daß Menschen bestimmte Dinge und Ereignisse bewerten (evaluating) und ihr Eintreffen mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit erwarten (expecting) und schließlich stets ihren Nutzen maximieren (maximizing).

In diesem Menschenbild gibt es auf die Formbarkeit des Menschen durch Sozialisationsprozesse keinen expliziten Hinweis. Dies scheint jedoch die wichtigste (implizite) Eigenschaft des kommunitaristischen bzw. (klassisch) soziologischen Menschenmodells zu sein. Dabei ist dieser „Wesenszug“ des Menschen mindestens genauso gut anthropologisch begründet wie die anderen oben genannten Eigenschaften: Kein Tier hat eine so lange und so prägende Sozialisationsphase wie der Mensch. Nur Menschen können Geschichten erzählen und begreifen (MacIntyre 1987, 288, vgl. auch Abschnitt 3.1.2. der vorl. Arbeit) und sind nicht nur zugänglich, sondern auch außerordentlich bedürftig nach Sinn und Bedeutungszusammenhängen bei der Bewältigung ihres Alltags. Charles Taylor drückt dies in der Fähigkeit des Menschen aus, sich selbst interpretierend gegenüber zu treten (Taylor 1988, 49; 1994, 67f.; vgl. auch Abschnitt 3.1.3. der vorl. Arbeit). Aber nicht nur Kommunitaristen sollen hier zitiert werden, auch James Coleman (1992, 251ff., vgl. auch Abschnitt 3.2.3. der vorl. Arbeit) macht für die Assoziationsfähigkeit beim operanten Konditionieren kognitive Strukturen zur Voraussetzung, die in dieser Form nur der Mensch mitbringt. Die Assoziationsfähigkeit des Menschen ist für Coleman wiederum entscheidend für Identifikationsprozesse, die er an mehreren Stellen seines hier zitierten Werkes ausführlich beschreibt.

In einem anthropologisch begründeten Menschenmodell muß deshalb die Formbarkeit des Menschen explizit berücksichtigt werden. Formbar, nachgiebig, anpassungsfähig heißt „malleable“. Wenn man das zweite „M“, welches für „Man“ steht, zu einem Platzhalter für „Malleable“ macht, wird aus dem RREEMM-Modell ein RREEMM-Man-Modell. Erst jetzt können theoretisch sinnvoll (und ohne sich dem – diesmal umgekehrten – Vorwurf der Schattenmethodologie auszusetzen) Brückenhypothesen aus der gemeinsamen Biographie von Personen einer Population abgeleitet werden. Es können auch Bedingungen angegeben werden, wann das zweite „M“ mehr oder weniger wichtig wird. Bei sozialwissenschaftlichen Fragestellungen, die kleine, homogene, abgeschlossene Gruppen betreffen, wird die Eigenschaft „malleable“ sehr bedeutungsvoll. Geht es um große, moderne, anonyme Gesellschaften, dann steht ihre Bedeutung eher im Hintergrund (vgl. hierzu auch Abschnitt 4.5.).

In den beiden „E“, die für „evaluating“ und „expecting“ stehen, so könnte man behaupten, würden doch bestimmte Bewertungen und Erwartungen schon berücksichtigt. Das mag sein, aber es fehlt im RREEMM-Modell die Möglichkeit, den Inhalt eben dieser Bewertungen und Erwartungen theoretisch herzuleiten, wenn sie nicht den – objektiv vorliegenden – sozialen Produktionsfunktionen entsprechen. Wie wir im Verlauf dieser Arbeit gesehen haben, sind nicht alle denkbaren Präferenzen auf zur Zeit herrschende soziale Produktionsfunktionen zurückzuführen, sondern in vielen Fällen auf längst vergangene soziale Produktionsfunktionen in der Erinnerung der betreffenden Individuen. Präferenzen und Bewertungen unterliegen nach der hier formulierten Hypothese nicht nur strukturellen gesellschaftlichen Bedingungen der Gegenwart, sondern auch der Vergangenheit.

Die beiden Menschenmodelle, also der herkömmliche RREEM-Man und der hier vorgestellte RREEMM-Man, könnten auch einer empirischen Prüfung unterzogen werden: Eine aus dem RREEMM-Man-Modell abgeleitete Prognose wären – auch heute noch – unterschiedliche Mentalitäten von Menschen aus der ehemaligen DDR und Westdeutschland.<sup>134</sup> Das herkömmliche RREEM-Man-Modell prognostiziert dagegen eine rasche Angleichung der Werte und der Handlungen von Ostdeutschen an die „Kultur“ der Westdeutschen, da ja das politische und wirtschaftliche System der BRD komplett übernommen wurde.

## Schluß

Die Schlußfolgerung der vorliegenden Arbeit besteht keineswegs in einem einfachen Rückzug auf verhaltenstheoretische Konzeptionen von George C. Homans oder (noch viel weniger) von Karl-Dieter Opp (1972). Diese Autoren berücksichtigen die enormen Möglichkeiten von auf entscheidungstheoretischer Grundlage beruhenden Konzeptionen der Spieltheorie, der sozialen Produktionsfunktionen sowie sozial- bzw. kognitionspsychologischer Erkenntnisse nicht ausreichend, wobei Opp (1972) nicht einmal die in der vorliegenden Arbeit als zentral angesehene Eigenschaft der Lerntheorie, diachrone Präferenzbildungsprozesse auf der Grundlage des Konzeptes der sekundären Verstärkung zu erklären, ausreichend würdigt. Ökonomische Konzepte, die sich mit synchronen Aspekten der Situation begnügen und von entscheidungstheoretischen Prämissen ausgehen, sind fruchtbar und sinnvoll. Sie können aber eine spezielle, nicht an realen Konsequenzen orientierte Handlungsmotivation, die in Abschnitt 2.2. „moralisches Handeln“ genannt wurde, nicht erfassen. Von genau dieser Handlungsmotivation gehen aber sowohl Kommunitaristen als auch klassische Soziologen vorwiegend aus. Hierbei müssen die subjektiven Sichtweisen und damit auch die Bewertungen und Präferenzen der Akteure erschlossen bzw. „verstanden“ werden. Doch selbst diese subjektiven Sichtweisen können (objektiv) erklärt werden; aber eben nicht entscheidungstheoretisch, sondern nur mit Hilfe lerntheoretischer Gesetzmäßigkeiten.

---

<sup>134</sup> Jüngste empirische Untersuchungen der Umfrageforschung weisen bezüglich der Frage nach unterschiedlichen Wertvorstellungen zwischen Ost- und Westdeutschen teilweise widersprüchliche Ergebnisse auf (Meulemann 1998). M.E. ist das Instrument Befragung aber bei der Messung von Mentalitäten im Sinne tief sitzender Bewertungen grundsätzlich kritischer zu hinterfragen.

## Literatur

- Albert, Hans 1967: Marktsoziologie und Entscheidungslogik: ökonomische Probleme in soziologischer Perspektive, Neuwied (Luchterhand)
- Albert, Hans 1972: Ökonomische Ideologie und politische Theorie, Göttingen (Schwartz)
- Apel, Karl-Otto 1993: Das Anliegen des anglo-amerikanischen „Kommunitarismus“ in der Sicht der Diskursethik, in: Micha Brumlik (Hrsg.), Gemeinschaft und Gerechtigkeit, Frankfurt am Main (Fischer), 149-172
- Atkinson, John William 1975: Einführung in die Motivationsforschung, Stuttgart (Klett), zuerst 1964: An Introduction to Motivation, New York
- Axelrod, Robert 1987: Die Evolution der Kooperation, München (Oldenbourg), zuerst 1984: The Evolution of Cooperation, New York
- Balog, Andreas & Manfred Gabriel (Hrsg.) 1998: Soziologische Handlungstheorie: Einheit oder Vielfalt?, Opladen (Westdt. Verl.)
- Balog, Andreas 1998: Soziologie und die Theorie des Handelns, in: Balog, Andreas & Manfred Gabriel (Hrsg.): Soziologische Handlungstheorie: Einheit oder Vielfalt?, Opladen (Westdt. Verl.), 25-54
- Baurmann, Michael 1993: Recht und Normen als soziale Tatsachen, in: Analyse und Kritik 15, 36-61
- Baurmann, Michael 1996: Der Markt der Tugend: Recht und Moral in der liberalen Gesellschaft, Tübingen (Mohr)
- Becker, Gary S. & Kevin M. Murphy 1996 (1988): A Theory of Rational Addiction, in: Becker, Gary S.: Accounting for Tastes, Harvard University Press, 50-76, zuerst 1988 in: Journal of Political Economy 96, no. 4, 675-700
- Becker, Gary S. 1982: Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen (Mohr)
- Becker, Gary S. 1982a (1965): Eine Theorie der Allokation der Zeit, in: ders.: Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen 97-129, zuerst 1965 in: Economic Journal 75, Nr. 299, 493-517
- Becker, Gary S. 1982b (1968): Kriminalität und Strafe: ein ökonomischer Ansatz, in: ders.: Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen, 97-130
- Becker, Gary S. 1982c (1973): Zur neuen Theorie des Konsumentenverhaltens“ (zusammen mit R.T. Michael), in: ders.: Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen 145-166), zuerst 1973 in: Swedish Journal of Economics, Bd. 75, 378-395
- Becker, Gary S. 1982d (1976): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, in: ders.: Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen 1-15
- Becker, Gary S. 1996a: Preferences and Values, in: Becker, Gary S.: Accounting for Tastes, Harvard University Press, 3-23
- Becker, Gary S. 1996b: Norms and the Formation of Preferences, in: Becker, Gary S.: Accounting for Tastes, Harvard University Press, 225-230
- Becker, Werner 1993: Die beiden Grundtypen der Moral, Erlangen und Jena, (Palm und Enke)

- Bellah, Robert N., Richard Madsen, William M. Sullivan, Ann Swidler, Steven M. Tipton 1987: *Gewohnheiten des Herzens: Individualismus und Gemeinsinn in der amerikanischen Gesellschaft*, Köln (Bund-Verl), zuerst 1985: *Habits of the heart: individualism and commitment in American life*, Berkeley (University of California Press)
- Bellah, Robert N., Richard Madsen, William M. Sullivan, Ann Swidler, Steven M. Tipton 1991: *The Good society*, New York
- Berger, Johannes 1998: Das Interesse an Normen und die Normierung der Interessen. Eine Auseinandersetzung mit der Theorie der Normentstehung von James S. Coleman, in: Müller, Hans Peter und Michael Schmid (Hrsg.): *Norm, Herrschaft und Vertrauen. Beiträge zu James S. Colemans Grundlagen der Sozialtheorie*, Opladen (Westd. Verlag), 64-78
- Berger, Johannes 1999: *Die Wirtschaft der modernen Gesellschaft: Strukturprobleme und Zukunftsperspektiven*, Frankfurt (Campus)
- Bernays, P. 1959: Bemerkungen zu Ludwig Wittgensteins „Bemerkungen über die Grundlagen der Mathematik“, in: *Ratio* 3, 1-18
- Blodgett, Hugh C. 1929: The effect of the introduction to reward upon the maze performance of rats, *University of California Publications in Psychology* 4, 113-134
- Bohnen, Alfred 1975: *Individualismus und Gesellschaftstheorie: eine Betrachtung zu zwei rivalisierenden soziologischen Erkenntnisprogrammen*, Tübingen (Mohr)
- Boudon, Raymond 1980: *Die Logik gesellschaftlichen Handelns: eine Einführung in die soziologische Denk- und Arbeitsweise*, Neuwied (Luchterhand)
- Boudon, Raymond und Francois Bourricaud 1992: *Soziologische Stichworte. Ein Handbuch*, Opladen (Westd. Verl.), zuerst: *Dictionaire Critique de la Sociologie*, Paris 1982
- Bourdieu, Pierre 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckel, Reinhard (Hrsg.): *Soziale Ungleichheiten, Soziale Welt Sonderband 2*, Göttingen, 183-198
- Braun, Norman 1998: Der Rational Choice Ansatz in der Soziologie, in: Pies, Ingo und Martin Leschke (Hrsg.): *Gary Beckers ökonomischer Imperialismus*, Tübingen (Mohr Siebeck), 147-173
- Brown, Rupert 1996: Beziehungen zwischen Gruppen, in: *Sozialpsychologie*, hrsg. von W. Stroebe, M. Hewstone und G.M. Stephenson, Berlin u.a., 545-576
- Brumlik, Micha (Hrsg.) 1993: *Gemeinschaft und Gerechtigkeit*, Frankfurt am Main (Fischer)
- Burt, Ronald 1992: *Structural Holes. The social Structure of Competition*, Cambridge (Harvard University Press)
- Cladis, Mark S. 1992: *A Communitarian Defense of Liberalism. Emile Durkheim and Contemporary Social Theory*, Stanford
- Claessens, Dieter 1980: *Das Konkrete und das Abstrakte*, Frankfurt am Main (Suhrkamp)
- Coleman, James S. 1975: *Social Structure and a Theory of Action*, in: Peter Blau (ed.), *Approaches to the Study of Social Structure*, New York (Free Press), 76-93
- Coleman, James S. 1991: *Grundlagen der Sozialtheorie, Band 1: Handlungen und Handlungssysteme*, München (Oldenbourg)
- Coleman, James S. 1992: *Grundlagen der Sozialtheorie, Band 2: Körperschaften und die moderne Gesellschaft*, München (Oldenbourg)
- Coleman, James S. 1992a: The problematics of social theory. Four reviews of „Foundations of Social Theory“, in: *Theory and Society* 21, 263-283

- Coleman, James S. 1993: The Role of Rights in a Theory of Social Action, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft (JITE) 149/1, 213-232
- Dahrendorf, Ralf 1959: Homo sociologicus: ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle, Köln (Westdt. Verl.)
- Dawes, R. M. 1980: Social dilemmas, in: Annual Review of Psychology 31, 169-193
- Demeulenaere, Pierre 1994: Buchbesprechung in: L'année sociologique 44, 404-411
- Deutsch, M. 1960: The effect of motivational orientation upon trust and suspicion, in: Human Relations 13, 122-139
- Durkheim, Émile 1976: Die Regeln der soziologischen Methode, hrsg. und eingeleitet von René König, Darmstadt (Luchterhand), zuerst 1895
- Durkheim, Émile 1977: Über die Teilung der sozialen Arbeit, Frankfurt am Main (Suhrkamp), zuerst 1893
- Durkheim, Émile 1981: Die elementaren Formen des religiösen Lebens, Frankfurt am Main (Suhrkamp), zuerst 1912
- Egger, Marianne & Alberto de Campo 1997: Was Sie schon immer über das Verhalten in sinkenden U-Booten wissen wollten. Eine Replik zu Hartmut Essers Aufsatz „Die Definition der Situation“, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 49, 306-317
- Elster, Jon 1986: Introduction, in: ders. (Hrsg.): Rational Choice, Oxford
- Elster, Jon 1987: Subversion der Rationalität, Frankfurt/Main (Campus)
- Elster, Jon 1989: The Cement of Society. A Study of Social Order, Cambridge, u.a.
- Esser, Hartmut 1990: „Habits“, „Frames“ und „Rational Choice“, in: Zeitschrift für Soziologie 19, 231-247
- 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 1993: Soziologie: allgemeine Grundlagen, Frankfurt (Campus)
- Esser, Hartmut 1996: Die Definition der Situation, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 48, 1-34
- Esser, Hartmut 1997: Panik an Bord? Eine Antwort auf die Replik „Was sie schon immer über das Verhalten in sinkenden U-Booten wissen wollten“, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 49, 318-326
- Esser, Hartmut 1999: Soziologie: spezielle Grundlagen, Band 1, Frankfurt (Campus)
- Esser, Hartmut 1999a: Die Optimierung der Orientierung, in: Straub, Jürgen & Hans Werbik (Hrsg.): Handlungstheorie: Begriff und Erklärung des Handelns im interdisziplinären Diskurs, Frankfurt (Campus), 113-136
- Esser, Hartmut 1999b: Die Situationslogik ethnischer Konflikte, in: Zeitschrift für Soziologie 28, 245-262
- Esser, Hartmut 1999x: Soziologie: spezielle Grundlagen, Bände 2-6, noch unveröffentlichtes Manuskript, Mannheim
- Esser, Hartmut & Friedrichs, Jürgen (Hrsg.) 1990: Generation und Identität: theoretische und empirische Beiträge zur Migrationssoziologie, Opladen (Westdt. Verl.)

- Esser, Hartmut / Klenovits, Klaus / Zehnpfennig, Helmut 1977: Wissenschaftstheorie, Band 1: Grundlagen und analytische Wissenschaftstheorie, Band 2: Funktionsanalyse und hermeneutisch-dialektische Ansätze, Stuttgart (Teubner)
- Etzioni, Amitai 1994: Jenseits des Egoismus-Prinzips: ein neues Bild von Wirtschaft, Politik und Gesellschaft, Stuttgart (Schäffer-Poeschel), zuerst 1988: The moral dimension: toward a new economics, New York
- Etzioni, Amitai 1995: Die Entdeckung des Gemeinwesens: Ansprüche, Verantwortlichkeiten und das Programm des Kommunitarismus, Stuttgart (Schäffer-Poeschel)
- Etzioni, Amitai 1997: Die Verantwortungsgesellschaft: Individualismus und Moral in der heutigen Demokratie, Frankfurt (Campus)
- Etzioni, Amitai 1999: Essays in socio-economics, Berlin u. Heidelberg (Springer)
- Fazio, Russel H. 1990: Multiple Processes by which Attitudes Guide Behavior : The MODE-Modell as an Integrative Framework, in: Mark P. Zanna (Hrsg.): Advances in Experimental Social Psychology, San Diego und London, Academic Press, 55-109
- Ferber, Rafael 1998: Philosophische Grundbegriffe: Eine Einführung, München (Beck)
- Fishbein, Martin & Ajzen, Icek 1975: Believe, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research, Reading, Mass.
- Forst, Rainer 1994: Kontexte der Gerechtigkeit: politische Philosophie jenseits von Liberalismus und Kommunitarismus, Frankfurt am Main (Suhrkamp)
- Frank, Robert H. 1987: If homo oeconomicus could choose his own utility function, would he want one with a conscience?, in: The American Economic Review, Vol. 77, No.4, 593-604
- Frank, Robert H. 1992: Die Strategie der Emotionen, München (Oldenbourg), zuerst 1988: Passions within reason: the strategic role of the emotions, New York
- Frank, Robert H. 1992a: Melding Sociology and Economics: James Coleman's Foundations of Social Theory, in: Journal of Economic Literature, Vol. XXX, 147-170
- Frankena, William K. 1994 (1963): Analytische Ethik, hrsg. von Norbert Hoerster, München (DTV)
- Frankfurt, Harry M. 1971: Freedom of the Will and the Concept of a Person, in: Journal of Philosophy 67, 5-20
- Frege, Gottlob 1967: Kleine Schriften, hrsg. von Ignacio Angelelli, Hildesheim (Olms), zuerst 1892: Begriff und Gegenstand, in: Vierteljahresschrift für wissenschaftliche Philosophie 16
- Gabriel, Manfred 1998: Einheit oder Vielfalt der soziologischen Handlungstheorie: Einleitende Vorbemerkungen, in: Balog, Andreas & Manfred Gabriel (Hrsg.): Soziologische Handlungstheorie: Einheit oder Vielfalt?, Opladen (Westdt. Verl.), 7-24
- Gantt, W.H. 1966: Reflexology, Schizokinesis and Autokinesis, in: Conditional Reflex 1, 57-68
- Granovetter, Mark 1973: The Strength of Weak Ties, in: American Journal of Sociology 78, 6, S. 1360-1380
- Güth, Werner 1999: Spieltheorie und ökonomische (Bei-)Spiele, Berlin und Heidelberg (Springer)
- Habermas, Jürgen 1981: Theorie des kommunikativen Handelns, 2 Bände, Frankfurt a. M. (Suhrkamp)
- Hardin, Garrett 1968: The Tragedy of the Commons, in: Science, Vol. 162, 1243-1248
- Hardin, Russell 1995: One for All. The Logik of Group Conflict, Princeton
- Harris, M. 1978: Cows, Pigs, Wars, and Witches. The Riddles of Culture, New York

- Haug, Sonja 1997: Soziales Kapital. Ein kritischer Überblick über den aktuellen Forschungsstand, Mannheimer Zentrum für europäische Sozialforschung (MZES), Arbeitsbereich II, Arbeitsbericht Nr. 15
- Hill, Paul B. und Rainer Schnell 1990: Was ist Identität? in: Esser, Hartmut & Friedrichs, Jürgen (Hrsg.), Generation und Identität. Theoretische und empirische Beiträge zur Migrationssoziologie, Opladen (Westdeut. Verlag), 25-42
- Hirsch, Fred 1980: Die sozialen Grenzen des Wachstums: eine ökonomische Analyse der Wachstumskrise, Reinbek bei Hamburg (Rowohlt), zuerst 1977: Social limits to growth Cambridge, Mass.
- Hirschman, Albert O. 1992: Rival Views of Market Society and Other Recent Essays, Cambridge, MA
- Hoerster, Norbert 1994: Einleitung, in: William K. Frankena, Analytische Ethik, hrsg. von Norbert Hoerster, München (DTV), zuerst 1972, 7-15
- Homans, George C. 1964: Bringing Men Back In, American Sociological Review 29, 809-818
- Homans, George C. 1968: Elementarformen sozialen Verhaltens, Köln, zuerst 1961: Social Behavior. Its Elementary Forms
- Homans, George C. 1969: Was ist Sozialwissenschaft?, Köln (Westdt. Verl.)
- Homans, George C. 1972: Grundfragen soziologischer Theorie, (hrsg. und mit einem Nachwort versehen von Viktor Vanberg, Opladen (Westdt. Verl.)
- Homans, George C. 1990: Rational-Choice Theory and Behavioral Psychology, in: Craig Calhoun u.a. (Hrsg.), Structures of Power and Constraint. Papers in Honor of Peter M. Blau, Cambridge u.a., 77-89
- Honneth, Axel (Hrsg.) 1993: Kommunitarismus: eine Debatte über die moralischen Grundlagen moderner Gesellschaften, Frankfurt am Main (Campus)
- Honneth, Axel 1995: Nachwort, in: Charles Taylor, Negative Freiheit? Zur Kritik des neuzeitlichen Individualismus, Frankfurt am Main (Suhrkamp) 295-314
- Hornstein, Harvey A. 1976: Cruelty and Kindness, Englewood Cliffs, NJ
- Hornstein, Harvey A. / Masor, Hugo N. / Sole, Kenneth 1971: Effects of Sentiment and Completion of a Helping Act on Observer Helping. A Case for Socially Mediated Zeigarnik Effekts, in: Journal of Personal and Social Psychology, Vol. 17, 107-112
- Hummell, Hans J. & Opp, Karl-Dieter 1971: Die Reduzierbarkeit von Soziologie auf Psychologie, Braunschweig (Vieweg)
- Hummell, Hans, J. 1991: Moralische Institutionen und die Ordnung des Handelns in der Gesellschaft. Die „utilitaristische“ Theorietradition und die Durkheimsche Herausforderung, in: Klaus Ebert (Hrsg.), Alltagswelt und Ethik. Beiträge zu einem sozialetischen Problemfeld. Wuppertal, 245ff.
- Hunt, Emery K. & Sherman, Howard J. 1993: Volkswirtschaftslehre. Einführung aus traditioneller und kritischer Sicht, Band 1: Mikroökonomie, Band 2: Makroökonomie, Frankfurt/NewYork (Campus)
- Hurrelmann, Klaus 1989: Einführung in die Sozialisationstheorie: über den Zusammenhang von Sozialstruktur und Persönlichkeit, Weinheim (Beltz)
- Iannaccone, Laurence R. 1997: Toward an Economic Theory of „Fundamentalism“, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft (JITE), Vol. 153, No.1, 100-116
- Joas, Hans 1997: Die Entstehung der Werte, Frankfurt am Main (Suhrkamp)

- Junge, Matthias 1998: Die kommunitaristische Herausforderung der Moralsoziologie, in: Lüschen, Günther (Hrsg.), *Das Moralische in der Soziologie*, Opladen, 93-106
- Kahan, J. 1974: Rationality, the prisoner's dilemma, and population, in: *Journal of social issues*, 4, 189-210
- Kahnemann, Daniel & Amos Tversky 1979: Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, in: *Econometrica* 47, 263-291
- Kaletsch, Stefan 1998: *Menschenbild, Moral und wirtschaftliche Entwicklung*, Münster
- Kallscheuer, Otto 1997: *Kommunitarismus? Anregungen zum Weiterlesen*, in: Zahlmann, Christel (Hrsg.): *Kommunitarismus in der Diskussion: eine streitbare Einführung*, Berlin (Rotbuch), 124-151
- Kappelhoff, Peter 1992: Die Auflösung des Sozialen, in: *Analyse und Kritik* 14, 221-238
- Kelle, Udo & Christian Lüdemann 1995: „Grau Freund, ist alle Theorie ...“ Rational Choice und das Problem der Brückenannahmen, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 47, 249-267
- Kelley, H.H. & J.W. Thibaut 1978: *Interpersonal Relations: A Theory of Interdependence*, New York (Wiley)
- Kersting, Wolfgang 1998: Der Markt: das Ende der Geschichte?, in: Norbert Brieskorn und Johannes Wallacher (Hrsg.): *Homo oeconomicus: Der Mensch der Zukunft?*, Stuttgart u.a. (Kohlhammer)
- Kirsch, Guy 1998: Moral und Rational Choice, in: Lüschen, Günther (Hrsg.), *Das Moralische in der Soziologie*, Opladen, 169-187
- Kliemt, Hartmut 1991: Der Homo oeconomicus in der Klemme. Der Beitrag der Spieltheorie zur Erzeugung und Lösung des Hobbesschen Ordnungsproblems, in: Esser, Hartmut / K.G. Troitzsch (Hrsg.): *Modellierung sozialer Prozesse: neuere Ansätze und Überlegungen zur soziologischen Theoriebildung*, Bonn, Informationszentrum Sozialwissenschaften, 179-204
- Kliemt, Hartmut 1993a: Ökonomische Analyse der Moral, in: Ramb, Bernd-Thomas und Manfred Tietzel (Hrsg.): *Ökonomische Verhaltenstheorie*, München (Vahlen), 281-310
- Kliemt, Hartmut 1993b: Quo vadis homo oeconomicus? in: *Homo Oeconomicus*, Band 10, Teil 1, 1-41, Teil 2, 167-201
- Kolakowski, Leszek 1982: *Religion*, London (Fontana)
- Kromrey, Helmut 1990: *Empirische Sozialforschung*, Opladen (Leske u. Budrich)
- Kuhn, M.H. & McPartland, T.S. 1954: An empirical investigation of self-attitudes. *American Sociological Review* 19, 68-76
- Küng, Hans 1998: Der globale Markt fordert ein globales Ethos, in: Hans Küng, Karl-Josef Kuschel (Hrsg.): *Wissenschaft und Weltethos*, München (Piper), 18-39
- Lakatos, Imre 1974: Falsifikation und die Methodologie wissenschaftlicher Forschungsprogramme, in: Lakatos, I. / A. Musgrave (eds): *Kritik und Erkenntnisfortschritt*, Braunschweig
- Lambert, Klaus Dieter 1997: *Akteure und Ressourcen, Interesse und Kontrolle*. Colemans „Grundlagen der Sozialtheorie“ in der soziologischen Diskussion der letzten Jahre, Magisterarbeit Heidelberg, unveröffentlicht
- Lancaster, K.J. 1966: A New Approach to Consumer Theory, in: *The Journal of Political Economy* 74: 132-157

- Lange, Paul van / W. Liebrand / D. Messick / H. Wilke 1992: „Introduction and Literature Review“, in: W. Liebrand / D. Messick / H. Wilke: *Social Dilemmas*, Oxford 1992
- Levy, D. 1988: *Utility Enhancing Consumption Constraints*, in: *Economics and Philosophy* 4, 69-88
- Liddell, H.S. 1934: *The conditioned reflex*, in: F. A. Moss (Hrsg.): *Comparative Psychology*, New York, Prentice-Hall
- Lindenberg, Siegwart 1981: *Erklärung als Modellbau: Zur soziologischen Nutzung von Nutzentheorien*, in: Werner Schulte (Hrsg.), *Soziologie in der Gesellschaft*, Bremen, 20-35
- Lindenberg, Siegwart 1983: *Utility and Morality*, in: *Kyklos* 36, 450-468
- Lindenberg, Siegwart 1983a: *Zur Kritik an Durkheims Programm für die Soziologie*, *Zeitschrift für Soziologie*, 12, 139-151
- Lindenberg, Siegwart 1985: *An assessment of the new political economy: ist potential for the social sciences and for sociology in particular*, in: *Sociological Theory* 3, 99-114
- Lindenberg, Siegwart 1989: *Social Production Functions, Deficits, and Social Revolutions*, in: *Rationality and Society*, Vol.1, No1., 51-77
- Lindenberg, Siegwart 1991: *Die Methode der abnehmenden Abstraktion. Theoriegesteuerte Analyse und empirischer Gehalt*, in: Esser, Hartmut / Troitzsch, K.G. (Hrsg.): *Modellierung sozialer Prozesse: neuere Ansätze und Überlegungen zur soziologischen Theoriebildung*, Bonn, Informationszentrum Sozialwissenschaften, S. 29-78
- Lindenberg, Siegwart 1993: *Rights to Act and Beliefs*, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft (JITE)* 149/1, 233-239
- Lindenberg, Siegwart 1996: *Die Relevanz theoriereicher Brückenannahmen. Theoriegesteuerte Analyse und empirischer Gehalt*, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Jg. 48, 126-140
- Lippert, Arno 1997: *Verbrechen und Strafe: ein Beitrag der ökonomischen Theorie zur Erklärung und Behandlung von Kriminalität*, Frankfurt am Main (Lang)
- Lorenz, Konrad 1988: *Die Rückseite des Spiegels. Versuch einer Naturgeschichte menschlichen Erkennens*, München, Zürich (Piper)
- Luce, Robert Duncan & Raiffa, Howard 1957: *Games and decisions: introduction and critical survey*, New York (Wiley)
- MacIntyre, Alasdair 1987: *Der Verlust der Tugend: zur moralischen Krise der Gegenwart*, Frankfurt (Campus)
- Mackie, John Leslie 1983: *Ethik. Die Erfindung des moralisch Richtigen und Falschen*, Stuttgart (Reclam), zuerst: *Ethics. Inventing Right and Wrong*, Harmondsworth (Penguin) 1977
- Malewski, Andrzej 1967: *Verhalten und Interaktion. Die Theorie des Verhaltens und das Problem der sozialwissenschaftlichen Integration*, Tübingen (Mohr)
- McClelland, David C. & John W. Atkinson 1948: *The projective Expression of Needs. The Effects of different Intensions of the Hunger Drive on Perception*, in: *Journal of Psychology* 25
- McClintock, C. G. 1978: *Social values: Their definition, measurement and development*, in: *Journal of Research and Development in Education* 12, 121-137
- Mérol, László 1998: *Optimal entschieden? Spieltheorie und die Logik unseres Handelns*, Basel (Birkhäuser)
- Meulemann, Heiner 1998 (Hrsg.): *Werte und nationale Identität im vereinten Deutschland. Erklärungsansätze der Umfrageforschung*, Opladen (Leske u. Budrich)

- Miebach, Bernhard 1991: Soziologische Handlungstheorie: eine Einführung, Opladen (Westdt. Verl.)
- Mosca, Gaetano 1939: The Ruling Class, New York
- Mueller, Dennis C. 1992: On the foundations of social science research, in: Analyse und Kritik 14, 195-220
- Müller, Hans-Peter 1992: Individualismus als gemeinschaftliche Lebensform? Die „kommunitaristische Herausforderung“ der Sozialwissenschaften (Besprechungssatz), in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 44, Heft 2, 368-375
- Müller, Hans-Peter & Michael Schmitt 1998: James Samuel Coleman. 12.05.1926 – 25.03.1995, in: dies. (Hrsg.): Norm, Herrschaft und Vertrauen. Beiträge zu James S. Colemans Grundlagen der Sozialtheorie, Opladen (Westd. Verlag), 7-25
- Müller, Hans-Peter und Michael Schmitt (Hrsg.) 1998: Norm, Herrschaft und Vertrauen: Beiträge zu James S. Colemans Grundlagen der Sozialtheorie, Opladen (Westdt. Verl.)
- Münch, Richard 1992: Rational Choice Theory: A critical Assessment of its explanatory Power, in: Rational Choice Theory: Advocacy and Critique, hrsg. von J.S. Coleman und T.J. Fararo, Newbury Park, California u.a., 137-160
- Münch, Richard 1998: Rational Choice – Grenzen der Erklärungskraft, in: Müller, Hans Peter und Michael Schmid (Hrsg.): Norm, Herrschaft und Vertrauen. Beiträge zu James S. Colemans Grundlagen der Sozialtheorie, Opladen (Westd. Verlag), 79-91
- Olson, Mancur 1968: Die Logik des kollektiven Handelns: Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen, Tübingen (Mohr), zuerst: The logic of collective action: public goods and the theory of groups, Cambridge, Mass. 1965
- Opp, Karl-Dieter 1972: Verhaltenstheoretische Soziologie: eine neue soziologische Forschungsrichtung, Reinbek bei Hamburg (Rowohlt)
- Opp, Karl-Dieter 1985: Sociology and Economic Man, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft (JITE), 141, 213-243
- Parfit, Derek 1984: Reasons and Persons, Oxford (Oxford University Press)
- Parsons, Talcott 1951: The social system, Glencoe (Free Press)
- Parsons, Talcott 1961: The structure of social action: a study in social theory with special reference to a group of recent European writers, New York (Free Press)
- Pawlow, Iwan P. 1972: Die bedingten Reflexe. Eine Auswahl aus dem Gesamtwerk, München (Kindler)
- Pieper, Annemarie 1994: Einführung in die Ethik, Tübingen
- Pies, Ingo 1998a: Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik - Der Beitrag Gary Beckers, in: Pies, Ingo und Martin Leschke (Hrsg.) 1998: Gary Beckers ökonomischer Imperialismus, Tübingen (Mohr Siebeck), 1-29
- Pies, Ingo 1998b: Ökonomischer Ansatz und Normativität: Zum wertfreien Umgang mit Werten, in: Pies, Ingo und Martin Leschke (Hrsg.): Gary Beckers ökonomischer Imperialismus, Tübingen (Mohr Siebeck), 107-135
- Pies, Ingo und Martin Leschke (Hrsg.) 1998: Gary Beckers ökonomischer Imperialismus, Tübingen (Mohr Siebeck)
- Polanyi, Karl 1995: The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen, Frankfurt am Main (Suhrkamp), zuerst 1944

- Popper, Karl R. 1982: Logik der Forschung, Tübingen (Mohr), zuerst 1937
- Popper, Karl R. 1992: Die offene Gesellschaft und ihre Feinde; Tübingen, 2 Bände, zuerst 1957
- Preußner, Andreas 1997: Die Komplexität der Tugend: eine historisch-systematische Untersuchung, Würzburg (Königshausen und Neumann)
- Priddat, Birger, P. 1998: Moral Based Rational Man. Über die implizite Moral des Homo oeconomicus, in: Norbert Brieskorn und Johannes Wallacher (Hrsg.): Homo oeconomicus: Der Mensch der Zukunft?, Stuttgart, u.a. (Kohlhammer), 1-31
- Pruitt, D. & Kimmel, M 1977: Twenty years of experimental gaming: Critique, synthesis and suggestions for the future, in: Annual review of Psychology, 28, 363-392
- Radnoff, R. & Weidner, M.F. 1966: Unenforced commitments in „cooperative“ and „noncooperative“ nonconstant-sum games, in: Journal of Conflict Resolution 10, 211-220
- Ramb, Bernd-Thomas und Manfred Tietzel (Hrsg.) 1993: Ökonomische Verhaltenstheorie, München (Vahlen)
- Rapoport, Anatol 1989: The Origins of Violence, New York
- Rasmusen, Eric 1989: Games and information: an introduction to game theory  
Eric Rasmusen, Oxford
- Raub, Werner & Voss, Thomas 1986: Die Sozialstruktur der Kooperation rationaler Egoisten. Zur „utilitaristischen“ Erklärung sozialer Ordnung, in: Zeitschrift für Soziologie 15, 309-323
- Rawls, John 1975: Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt am Main (Suhrkamp), zuerst 1971: A Theory of Justice, Cambridge, Mass.
- Reese-Schäfer, Walter 1994: Was ist Kommunitarismus?, Frankfurt (Campus)
- Riker, William H. & Peter C. Ordeshook 1973: An Introduction to the Positive Political Theory, Englewood Cliffs, N.J. (Prentice-Hall)
- Rosa, Hartmut 1998: Integration, Konflikt und Entfremdung. Die Perspektive des Kommunitarismus, in: Giegel, Hans-Joachim (Hrsg.): Konflikt in modernen Gesellschaften, Frankfurt, S. 202-244
- Russell, Bertrand 1912: The Problems of Philosophy, London
- Samuelson, Paul A. 1983: Foundations of economic analysis, Cambridge, Mass. (Harvard Univ. Pr.)
- Sandel, Michael J. 1989: Liberalism and the limits of justice, Cambridge (zuerst 1982)
- Schelling, Thomas C. 1960: The Strategy of Conflict, New York (Oxford University Press)
- Schelling, Thomas C. 1984: Choice and Consequence, Cambridge, Mass. (Harvard Univ. Press)
- Scherer, Klaus R. 1996: Emotion, in: Wolfgang Stroebe, Miles Hewstone und Geoffrey M. Stephenson (Hrsg.) 1996: Sozialpsychologie. Eine Einführung, Berlin, Heidelberg (Springer), 293-330
- Schmid, Michael 1998: Soziologische Handlungstheorie – Probleme der Modellbildung, in: Balog, Andreas; Manfred Gabriel (Hrsg.): Soziologische Handlungstheorie: Einheit oder Vielfalt?, Opladen (Westdt. Verl.), 55-103
- Schmidtchen & Mayer 1993: Ökonomische Analyse der Religion, in: Ramb, Bernd-Thomas und Manfred Tietzel (Hrsg.): Ökonomische Verhaltenstheorie, München (Vahlen), 311-341
- Schoemaker, Paul J. H. 1982: The expected utility model: ist variants, purposes, evidence and limitations, in: Journal of Economic Literature, Vol. XX, 529-563
- Schütz, Alfred 1971: Das Problem der sozialen Wirklichkeit, Den Haag
- Searle, John R. 1983: Sprechakte: ein sprachphilosophischer Essay, Frankfurt am Main (Suhrkamp), zuerst: Speech acts: an essay in the philosophy of language, Cambridge (Univ. Press) 1969

- Searle, John R. 1997: Die Konstruktion der gesellschaftlichen Wirklichkeit: zur Ontologie sozialer Tatsachen, Reinbek bei Hamburg (Rowohlt)
- Sen, Amartya 1979: Rational fools: a critique of the behavioral foundations of economic theory, in: Hahn, Frank H. and Martin Hollis (ed.), *Philosophy and economic theory*, Oxford (Oxford Univ. Press.) 87-109, zuerst 1977 in: *Philosophy and Public Affairs* 6, 317-344
- Sica, Alan 1992: The social world as a countinghouse: Colemans irrational worldview, in: *Theory and Society* 21, 243-262
- Simon, Herbert A. 1985: Human Nature in Politics: The Dialogue of Psychology with Political Science, in: *The American Political Science Review* 79, 293-304
- Srubar, Ilia 1992: Grenzen des Rational Choice-Ansatzes, in: *Zeitschrift für Soziologie* 21, 157-165
- Staats, Arthur W. 1964: Conditioned Stimuli, Conditioned Reinforcers, and Word Meaning, in: ders. (Hrsg.): *Human Learning. Studies Extending Conditioning Principles to Complex Behavior*, New York, 205-213
- Stigler, George J. und Gary S. Becker 1996 (1977): De Gustibus Non Est Disputandum, in: Becker, Gary S.: *Accounting for Tastes*, Harvard University Press, 24-49, zuerst 1977 in: *American Economic Review* 67, no.2, 76-90
- Straub, Jürgen & Hans Werbik (Hrsg.) 1999: *Handlungstheorie: Begriff und Erklärung des Handelns im interdisziplinären Diskurs*, Frankfurt (Campus)
- Stroebe, Wolfgang u.a. (Hrsg.) 1997: *Sozialpsychologie: eine Einführung*, Berlin u.a. (Springer)
- Tajfel, Henri 1982: *Gruppenkonflikt und Vorurteil: Entstehung und Funktion sozialer Stereotypen*, Bern, u.a. (Huber)
- Taylor, Charles 1970: *The explanation of behaviour*, London (Routledge & Kegan Paul), zuerst 1964
- Taylor, Charles 1994: *Quellen des Selbst: die Entstehung der neuzeitlichen Identität*, Übers. von Joachim Schulte, Frankfurt am Main (Suhrkamp), zuerst: *Sources of the self: the making of the modern identity*, Cambridge 1989
- Taylor, Charles 1995: *Negative Freiheit? Zur Kritik des neuzeitlichen Individualismus*, Übers. von Hermann Kocyba. Mit einem Nachwort von Axel Honneth., Frankfurt am Main (Suhrkamp), zuerst: *Philosophical Papers*, Cambridge UK 1985
- Taylor, Michael 1987: *The possibility of cooperation*, Cambridge (Cambridge Univ. Press)
- Taylor, Michael 1993: *Cooperation, Norms, and Moral Motivation*, in: *Analyse & Kritik* 15, 70-86
- Thomas, William I. & Dorothy S. Thomas 1928: *The Child in America*, Band 1, New York und Chicago (University of Chicago Press)
- Tocqueville, Alexis de 1969: *Democracy in America*, hrsg. von J.P. Mayer, New York
- Tönnies, Ferdinand 1926: *Gemeinschaft und Gesellschaft. Grundbegriffe der reinen Soziologie*, Berlin, zuerst 1887
- Trapp, Manfred 1986: *Utilitaristische Konzepte in der Soziologie*, in: *Zeitschrift für Soziologie* 15, 324-340
- Vanberg, Viktor 1975: *Die zwei Soziologien: Individualismus und Kollektivismus in der Sozialtheorie*, Tübingen (Mohr)
- Vanberg, Viktor 1993: *Rational Choice, Rule-Following and Institutions. An evolutionary perspective*, in: Mäki, Uskali u.a. (Hrsg.): *Rationality, institutions and economic methodology*, London (Routledge), 171-200

- Vanberg, Viktor 1994: Kulturelle Evolution und die Entstehung von Regeln, Tübingen (Mohr)
- Vanberg, Viktor 1998: Zur ökonomischen Erklärung moralischen Verhaltens, in: Pies, Ingo und Martin Leschke (Hrsg.) 1998: Gary Beckers ökonomischer Imperialismus, Tübingen (Mohr Siebeck), 141-146
- Veith, Hermann 1996: Theorien der Sozialisation, Frankfurt (Campus)
- Vollmer, Gerhard 1990: Evolutionäre Erkenntnistheorie: Stuttgart (Hirzel), zuerst 1975
- Vollmer, Gerhard 1999: Wollen, können, dürfen, in: Dieter Neumann, Arno Schöppe und Alfred K. Tremml (Hrsg.), Die Natur der Moral: evolutionäre Ethik und Erziehung, Stuttgart u. Leipzig (Hirzel) 211-230
- Voss, Thomas 1985: Rationale Akteure und soziale Institutionen: Beitrag zu einer endogenen Theorie des sozialen Tauschs, München (Oldenbourg)
- Voss, Thomas 1998: Strategische Rationalität und die Realisierung sozialer Normen, in: Hans Peter Müller und Michael Schmid (Hrsg.): Norm, Herrschaft und Vertrauen. Beiträge zu James S. Colemans Grundlagen der Sozialtheorie, Opladen (Westd. Verlag), 117-135
- Walzer, Michael 1983: Spheres of justice: a defense of pluralism and equality, New York, Basic Books, deutsch: Sphären der Gerechtigkeit: ein Plädoyer für Pluralität und Gleichheit, Frankfurt (Fischer) 1998
- Walzer, Michael 1993: Die kommunitaristische Kritik am Liberalismus, in: Axel Honneth (Hrsg.): Kommunitarismus, Frankfurt (Campus), 157-180
- Weber, Max 1920: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, Band 1, Tübingen
- Weber, Max 1972: Wirtschaft und Gesellschaft, Tübingen, zuerst 1921
- Weber, Max 1988: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, Tübingen (Mohr), zuerst 1922
- Weber, Max 1994: Politik als Beruf, in: Studienausgabe der Max Weber- Gesamtausgabe Band 17: Wissenschaft als Beruf 1917/1919, Politik als Beruf 1919, Tübingen (Mohr), 35-88
- Wittgenstein, Ludwig 1960: Schriften, Band 1, Philosophische Untersuchungen, Frankfurt am Main (Suhrkamp), 279-544
- Zahlmann, Christel (Hrsg.) 1997: Kommunitarismus in der Diskussion: eine streitbare Einführung, Berlin (Rotbuch)
- Zeaman, D. & Smith, R.W. 1965: Review and analysis of some recent findings in human cardiac conditioning, in: W.F. Prokasky (ed.), Classical Conditioning, New York
- Zeier, Hans 1988: Wörterbuch der Lerntheorien und der Verhaltenstherapie, Eschborn, zuerst 1976
- Zimbardo, Philip G. 1983: Psychologie, Berlin, Heidelberg, u.a. (Springer)