

Anwendungen

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

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

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

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

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

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

Migration und Eingliederung

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Der Wert von Kindern

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Die Entstehung sozialer Normen

Im dritten Beispiel geht es um die Entstehung sozialer Normen, die bekanntlich das Verhalten von Akteuren in unterschiedlichen gesellschaftlichen Bereichen regeln. Normen können als Handlungsvorschriften oder Erwartungsausdrücke definiert werden. Ein entdeckter Normverstoß hat in der Regel Sanktionen zur Folge (vgl. Opp 1983: 1ff.). Zu den Normen gehören z. B. Rechtsvorschriften, aber auch Erwartungen hinsichtlich der Reziprozität von sozialen Beziehungen oder solche ganz konkreter Art: nicht bekifft zu einem Vorstellungsgespräch zu erscheinen, die Suppe nicht aus dem Teller zu schlürfen oder in einem Seminar nicht einzuschlafen. In seinem Erklärungsmodell geht Opp davon aus, dass Menschen sich gemäß der Rational-Choice- oder Nutzentheorie³¹ verhalten und dass Normen sich nur unter bestimmten sozialen Bedingungen entwickeln (vgl. ebd.). »Normen entstehen nur dann, wenn in einer Gruppe die Handlungen einzelner oder aller Gruppenmitglieder dazu führen, daß für alle oder einen Teil der Mitglieder Probleme entstehen, d. h. daß zumindest einige Mitglieder ihre Ziele bzw. ihre Bedürfnisse nicht realisieren können. Wenn also Normen entstehen, dann ist das darauf zurückzuführen, daß sich Personen bei der Realisierung ihrer Ziele stören« (ebd.: 59). Normen sind somit ein Produkt des Zusammenlebens von Menschen und entspringen keineswegs einem Bedürfnis nach Regelung oder Orientierung.

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

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

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

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

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

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

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

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

Protest und Umbruch

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

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

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

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

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

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

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