

So oder so ähnlich lässt sich das mathematische Sprachspiel zur Bestimmung der Faktorwerte bei nur einem Faktor charakterisieren.⁸ Für mehrfaktorielle Lösungen müsste man die Spielregeln lediglich so abändern, dass man mehrere Linien zeichnen und addieren darf. Die aus den addierten Linien resultierende Linie hat dann gemäß dem Spielziel mit den ursprünglichen Antwortlinien übereinzustimmen.

Das Ergebnis für unser Ein-Faktor-Spiel ist als rot eingezeichnete Faktorlinie weiter unten in Abbildung 4.6 zu sehen. Es sei nochmals in Erinnerung gerufen, dass die Linienabschnitte zwischen den Punkten nur vergleichsweise Sinn ergeben. Die Linienform dient allein dazu, dem Auge den Vergleich mit dem Streuverhalten der ursprünglichen Antwortlinien zu erleichtern. Beispielsweise sehen wir für Aussage KL5 mit einem Blick, dass die Antwortlinien sehr eng um die rote Faktorlinie herumführen. Für die Aussagen MG2 bis MG5 hingegen laufen sie um die Faktorlinie herum eher diffus auseinander.

4.3 Ergebnisse

4.3.1 Arbeitnehmer

Korrelationsmatrix

Wovon man spricht, wenn man im Rahmen einer Q-methodischen Hauptkomponentenanalyse von Struktur spricht, zeigt sich in der Operationalisierung der Strukturmaße. Im Wortsinn *maßgebend* wirkt hier die *Image Theory* nach (Guttman, 1953). Die Ausgangsüberlegung besteht in der Frage, wie gut sich die Variablen des Datensatzes im Rahmen einer multiplen Regressionsanalyse gegenseitig erklären, wie in Gleichung 4.1 beschrieben.

$$\text{Datensatz Person } i = \overline{\text{Datensätze aller anderen Personen}} \text{Regression} \quad (4.1)$$

Man fragt für jede Person, wie gut die Antworten aller anderen Personen die Antworten der jeweiligen Person vorhersagen, wie stark sie also *insgesamt* miteinander korrelieren. Man könnte dazu auch auf die Idee kommen, schlicht den Durchschnitt über alle Korrelationskoeffizienten zu bilden. Dabei gingen aber brauchbare Spezifika möglicher Strukturmuster verloren, welche der image-theoretische Regressionsansatz demgegenüber bewahrt. Für (Guttman, 1953) verbergen sich hinter den Korrelationskoeffizienten nämlich zwei Anteile.

8 Hinsichtlich der Rotation der Faktorachsen kommen zusätzlich noch Annahmen über die Korreliertheit der Faktorwerte ins Spiel. Auch die Lösung des Kommunalitätenproblems erfordert für die Faktorextraktion gewisse Annahmen. Die Hauptkomponentenanalyse zeichnet sich hierbei dadurch aus, dass man von vollständig unkorrelierten Faktoren ausgeht, welche, alle zusammengenommen, die Varianz der Ausgangsvariablen vollständig erklären.

»[A]n observed total correlation r_{jk} can be regarded as arising from two sources: (a) the covariance between the common parts of the two variables, and (b) a special pairwise linkage that may remain between the two variables after the remaining $n - 2$ variables are partialled out.« (Guttman, 1953, S. 289)

Teil (b) ist nur durch den multiplen Regressionsansatz zu haben, weil sich so Korrelationen zwischen zwei persönlichen Antwortdatensätzen errechnen lassen, die nur exklusiv, d. h. unter Ausschluss aller anderen, zwischen diesen beiden bestehen. Eben diesen Ausschluss erreicht man durch die Regressionen, denn deren Fehlerterme enthalten Informationen über die »special pairwise linkages«, welche die guttmansche »Notion of ›Commonness«« (Guttman, 1953, S. 277) negativ in Rechnung stellt. Von Struktur kann diesem Begriff nach nämlich nur in dem Maße die Rede sein, wie sich die Korrelationen des gesamten Datensatzes gleichmäßig über alle Variablen verwickeln, ohne dass bloß einzelne Paare partiell korrelieren. Man könnte es auf die anschauliche Formel bringen: »Möglichst jede Variable für alle, aber möglichst keine nur für eine«.

Guttmans Analyse gibt allerdings kein eindeutiges Kriterium zur Beurteilung einer Korrelationsmatrix, sondern bleibt eher prinzipiell anleitend. Erst das *Kaiser-Meyer-Olkin-Kriterium* liefert hier eine verdichtete Kennzahl.

»For more than fifteen years now I have observed, with real data, the practical truth of Guttman's theoretical assertions. And for at least a dozen years I have tried to explicate Guttman's general finding into a simple formula« (Kaiser, 1970, S. 404-405).

Das Ergebnis dieses Vorhabens besteht im sogenannten *Measure of Sampling Adequacy of Factor-Analytic Data Matrices* (kurz: MSA) (vgl. Kaiser, 1970, S. 404), welches Gleichung 4.2 präsentiert. Es ist so gebaut, dass es die gemeinsamen (r_{jk}) und partiellen Korrelationen (q_{jk}) gemäß (Guttman, 1953) so gewichtet, dass die Größe umso mehr vom Minimalwert 0 weg und hin zum Maximalwert 1 strebt, je mehr die gemeinsamen Korrelationsanteile ihre bloß partiellen Gegenparts überwiegen.

$$MSA = 1 - \frac{\sum_{j \neq k} \sum_{j \neq k} q_{jk}^2}{\sum_{j \neq k} \sum_{j \neq k} r_{jk}^2} \quad (4.2)$$

Wie bereits erwähnt, war für die ursprünglich 55 Arbeitnehmer ein Trimmverfahren notwendig. Schlicht habe ich alle persönlichen Datensätze mit der niedrigsten Durchschnittskorrelation zu allen übrigen nacheinander aus der Untersuchung genommen. Zwar berücksichtigt dieses Verfahren keine partiellen Korrelationen, dafür bleibt es aber sehr nachvollziehbar und plausibel. Die zugrundeliegende Struktur im Dickicht des Datensatzes bleibt erhalten, wie der Übergang von Abbildung 4.4 zu 4.5 vielleicht auch glaubhaft machen kann. Die ballungsstärksten Spitzen und Tiefen kommen lediglich klarer zur Ansicht.

Für die Datensätze der übriggebliebenen 15 Arbeitnehmer, die dann zur Hauptuntersuchung kamen, zeigt Tabelle 4.2 die Korrelationen zwischen den persönlichen Antwortlinien. Das MSA beträgt 0.67. Dies spricht zwar nicht für eine »stahlharte« Kohäsion im Datensatz, zeigt aber gleichwohl einen gewissen Zusammenhalt an, der stark genug ausfällt, um eine Hauptkomponentenanalyse zu rechtfertigen.

Wohl gibt es also Muster im Datensatz, doch gewährt das MSA-Kriterium keinen Aufschluss über deren Zahl sowie deren Verhältnis zu den Einzelpersonen. Die Extraktion der Eigenwerte legt die oben schon angekündigte Ein-Faktorlösung nahe. Je höher die Eigenwerte eines Faktors, desto größer dessen Erklärungskraft für den Datensatz. Wir sehen nach dem Eigenwert für den ersten Faktor schon einen derart rapiden Abfall, dass es sich bei weitem nicht lohnen würde, den Interpretationsaufwand auf sich zu nehmen, der anfiel, wenn man einen weiteren Faktor in die Untersuchung aufnähme.

Tabelle 4.2: Korrelationsmatrix Arbeitnehmer

1.00	0.64	0.58	0.69	0.54	0.64	0.72	0.44	0.56	0.61	0.47	0.41	0.42	0.61	0.46
0.64	1.00	0.67	0.85	0.66	0.54	0.54	0.66	0.49	0.54	0.44	0.50	0.15	0.64	0.53
0.58	0.67	1.00	0.58	0.67	0.63	0.50	0.34	0.47	0.56	0.43	0.43	0.50	0.52	0.44
0.69	0.85	0.58	1.00	0.58	0.46	0.48	0.58	0.39	0.56	0.38	0.47	0.11	0.69	0.36
0.54	0.66	0.67	0.58	1.00	0.46	0.48	0.35	0.26	0.67	0.47	0.66	0.30	0.66	0.30
0.64	0.54	0.63	0.46	0.46	1.00	0.78	0.48	0.55	0.64	0.69	0.29	0.52	0.43	0.67
0.72	0.54	0.50	0.48	0.48	0.78	1.00	0.45	0.44	0.62	0.63	0.46	0.56	0.59	0.51
0.44	0.66	0.34	0.58	0.35	0.48	0.45	1.00	0.43	0.42	0.64	0.30	0.32	0.47	0.74
0.56	0.49	0.47	0.39	0.26	0.55	0.44	0.43	1.00	0.40	0.41	0.29	0.48	0.25	0.45
0.61	0.54	0.56	0.56	0.67	0.64	0.62	0.42	0.40	1.00	0.46	0.30	0.34	0.79	0.33
0.47	0.44	0.43	0.38	0.47	0.69	0.63	0.64	0.41	0.46	1.00	0.29	0.42	0.45	0.69
0.41	0.50	0.43	0.47	0.66	0.29	0.46	0.30	0.29	0.30	0.29	1.00	0.47	0.36	0.39
0.42	0.15	0.50	0.11	0.30	0.52	0.56	0.32	0.48	0.34	0.42	0.47	1.00	0.24	0.50
0.61	0.64	0.52	0.69	0.66	0.43	0.59	0.47	0.25	0.79	0.45	0.36	0.24	1.00	0.31
0.46	0.53	0.44	0.36	0.30	0.67	0.51	0.74	0.45	0.33	0.69	0.39	0.50	0.31	1.00

MSA: 0.67

Eigenwerte: 8.02, 1.61, 1.14, 0.96, 0.82, 0.57, 0.48, 0.40, 0.29, 0.24, 0.18, 0.17, 0.07, 0.05, 0.03

Faktorladungen

Wie verhält sich der angezeigte Faktor zu den einzelnen Personen? Wie müsste man die Faktorlinie aus Abbildung 4.6 für jede Person skalieren, um sie ihrer jeweiligen Antwortlinie möglichst anzunähern? Das Ziel von Sprachspiel 4.1 bestand darin, die Linie der Faktorwerte so zu zeichnen, dass wir die ursprünglichen Bewertungen für jede Person mit möglichst geringer Abweichung reproduzieren können. »Für jede

Person« heißt hier, dass man den Faktorwert jeder Person mit ihrer individuellen Faktorladung multipliziert, um, wie in Gleichung 4.3 zu sehen, den Ausgangswert nachzubilden.⁹

$$Bewertung_{Aussage_i, Person_j} =$$

$$Faktorladung_{Person_j} * Faktorwert_{Aussage_i} + Fehler \tag{4.3}$$

Die Faktorladungen indizieren auf diese Weise, wie sehr ein persönlicher Antwortdatensatz dem Gepräge der Faktorlinie ähnelt, wie sehr jener mit dieser korreliert. Wie Tabelle 4.3 verrät, korrelieren die Antwortdatensätze durchweg positiv mit dem extrahierten Faktor.

Tabelle 4.3: Faktorladungen Arbeitnehmer

Person	Faktorladung
1	0.81
2	0.82
3	0.76
4	0.76
5	0.74
6	0.81
7	0.80
8	0.70
9	0.62
10	0.76
11	0.72
12	0.59
13	0.56
14	0.74
15	0.70

Erklärter Anteil der Gesamtvarianz: 0.53

9 Charakteristischerweise nimmt man für eine Hauptkomponentenanalyse an, dass der Fehler verschwände, wenn man die entsprechenden Produkte für alle 15 extrahierbaren Faktoren in die Gleichung aufnähme.

Faktorwerte

Nachdem sich die Plausibilität einer vollständig positiv geladenen Ein-Faktorlösung erwiesen hat, gilt es nun, den Inhalt dieses Faktors genauer unter die Lupe zu nehmen: Welche Bewertungen beinhaltet der extrahierte Faktor in Bezug auf die einzelnen Aussagen? Woran orientieren sich Personen, die sich am gemeinsamen Bezugsmuster des Faktors orientieren?

Die Faktorlinie in Abbildung 4.6 lässt sich als Antwort auf folgende Frage lesen: »Wie müsste eine Person antworten, deren Antworten mit den Faktorwerten perfekt korrelieren?«.

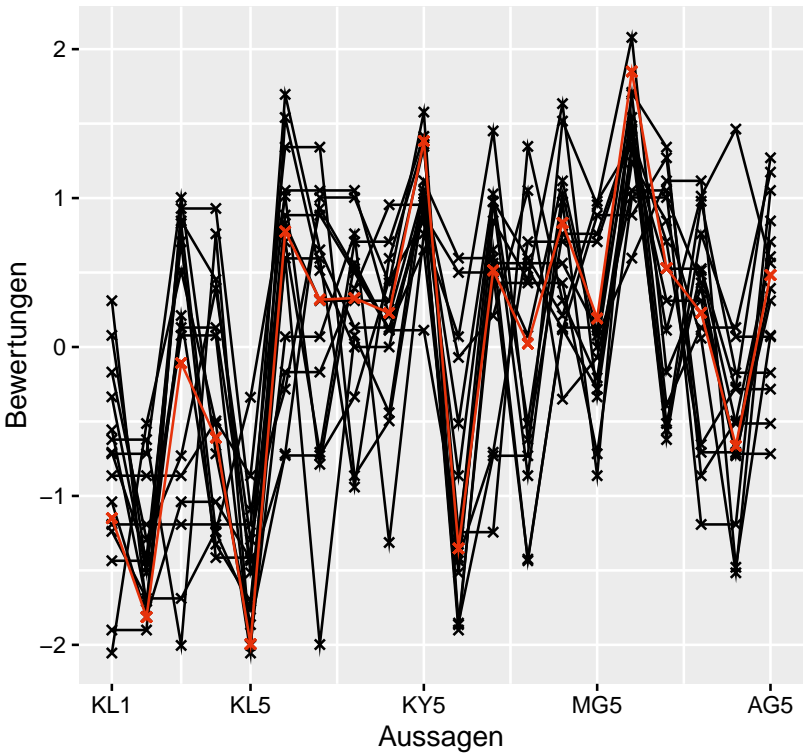


Abbildung 4.6: Die 15 z-standardisierten Antwortlinien der Arbeitnehmer mit eingezeichneter Linie für die Faktorwerte

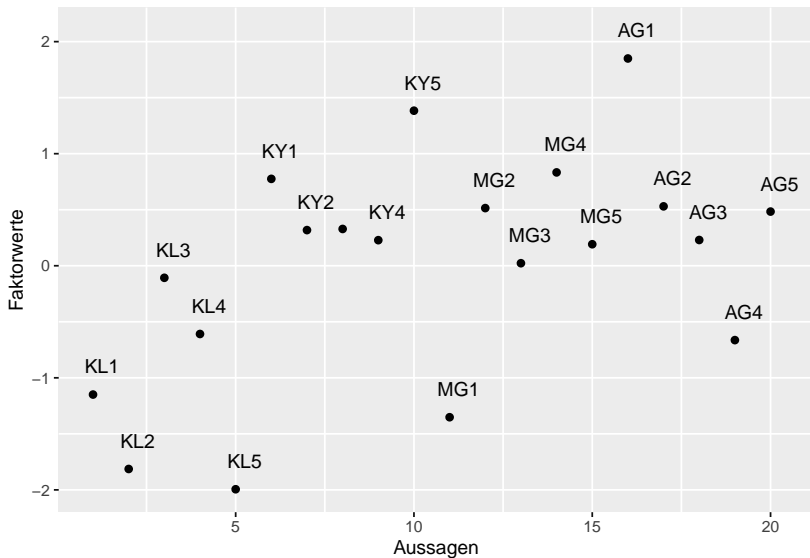


Abbildung 4.7: Die Faktorwerte für die Gruppe der Arbeitnehmer

Kommentare

Um die Ergebnisse informierter interpretieren zu können, wurden die Befragten gebeten, ihre Bewertungen, vor allem die polarisierenden, -4 (»stark ablehnend«) und 4 (»stark zustimmend«), zu kommentieren; dennoch blieben die Kommentare freiwillig. Die Probanden konnten die Befragung, wenn gewünscht, abschließen, ohne auch nur eine Aussage zu kommentieren. Obwohl keinerlei »Kommentierungszwang« bestand, haben die Teilnehmer sich doch zu Wort gemeldet.

In den folgenden Tabellen 4.4 bis 4.9 sind die Kommentare zu den jeweils drei am stärksten positiv und negativ bewerteten Aussagen der Arbeitnehmergruppe zu sehen.¹⁰ Es wurden die Kommentare von *allen* 55 Rückläufern berücksichtigt. Das Gewichtungprofil der Faktorwerte aus Abbildung 4.7 verstärkt sich noch, wenn man alle 55 Datensätze heranzieht – obgleich die erklärte Varianz von 53 auf 27 % fällt.

Eine vollständige Auflistung aller Arbeitnehmer-Kommentare findet sich in Appendix B.1.1. Die Kommentare interpretieren die Faktorwerte in ihrer unbelasteten Polyphonie vermutlich besser, als ich es allein je könnte. Daher möchte ich mich weitestgehend zurückhalten. Insgesamt scheint mir, dass aus den – wie gesagt optionalen – Kommentaren ein gewisses Mitteilungsbedürfnis spricht. Daran lässt

¹⁰ Die Nummerierung bezieht sich bloß fortlaufend auf die Kommentaraussagen und erlaubt daher *keine* Zuordnung zum Kommentator.

sich wohl auch erkennen, dass man die Injunktionen der Situationsbeschreibung verstanden hat. Denn nicht normative Zustimmung, sondern die Anerkennung von als lebensweltlich-alternativlos empfundenen Randbedingungen scheint aus Aussagen wie »so ist das wohl (leider) in der Marktwirtschaft« (Tabelle 4.4, Nr. 2) oder »das stimmt leider« (Tabelle 4.4, Nr. 9) zu sprechen.

Kommentare zu positiv bewerteten Aussagen in absteigender Reihenfolge (stark positiv, weniger positiv usw.)

Tabelle 4.4: Kommentare AG1

Aussage: »Unternehmen wollen immer ihre Profite maximieren«

Nr. Kommentar

- 1 nein
- 2 so ist das wohl (leider) in der Marktwirtschaft
- 3 Das ist das Prinzip der Marktwirtschaft.
- 4 Das ist der Zweck von Unternehmen, das ist der Zweck Kapitalistischer Produktionsweise, der Warenproduktion
- 5 Ja genau dagegen muss man Regulierend eingreifen, und schon sind wir wieder bei einer neuen Gesellschaftsform.
- 6 stimmt
- 7 das ist zutreffend
- 8 weil es das ist was zählt. außer vielleicht bei kleinen Familienbetrieben
- 9 das stimmt leider
- 10 Dies ist der Zweck eines Unternehmens
- 11 guter aspekt
- 12 leider sehr oft so im Kapitalismus
- 13 Das ist die Aufgabe eines Unternehmens.
- 14 Das ist der Grundsatz jedes Unternehmens.
- 15 Aus unternehmerischer Sicht nachvollziehbar. Aber nicht um jeden Preis. Schonung von vorhandenen Arbeitsplätzen muss aus der Fürsorgepflicht an erster Stelle stehen.
- 16 unterschiedlich

Tabelle 4.5: Kommentare KY5

Aussage: »Wenn Unternehmen ihre Produkte nicht loswerden, produzieren sie weniger und verringern die Beschäftigung«

Nr. Kommentar

- 1 nein
- 2 das wird wohl letztendlich die Konsequenz sein
- 3 So ist eben der Markt.
- 4 In Wahrheit versuchen Unternehmen dann billiger zu produzieren, also mehr in der gleichen Zeit. Das heißt Technologische Rationalisierung
- 5 Na Gott sei Dank, es wird schon genug für die Tonne produziert. Aber gut bezahlte innovative Mitarbeiter sollten den Markt kennen und rechtzeitig gegensteuern können. Reine Bandarbeiter im Billiglohnsektor fallen halt einfach um wenn das Band steht. Bildung Bildung Bildung.
- 6 man muss sich neu orientieren
- 7 ist nur logisch
- 8 wäre eine Möglichkeit, sie könnten aber auch die Produkte ändern oder mehr Werbung machen
- 9 Erst mal keinen verunsichern
- 10 Absatz sollte schon gegeben sein
- 11 absolut!
- 12 ist oft so... im Kapitalismus
- 13 Das ist sinnvoll.
- 14 richtig, oder stellen ium

Tabelle 4.6: Kommentare KY1

Aussage: »Wenn man Märkte sich selbst überlässt, können sie in Situationen stecken bleiben, die nicht für alle vorteilhaft sind«

Nr. Kommentar

- 1 nein
- 2 zumindest eine gewisse Marktregulierung und -kontrolle ist zwingend notwendig, sonst kennt der etfesselte Kapitalismus keine Grenzen mehr
- 3 Märkte müssen sich selbst steuern, allerdings darf es ein Kontrollorgan geben.
- 4 Der Markt ist nie für alle vorteilhaft. Es gibt immer Gewinner und Verlierer.
- 5 Märkte sind immer Rechtliche Einrichtungen, werden also durch den Staat erst geschaffen. Der Staat sorgt für Eigentumsordnung und Gleiche Rechtliche Bedingungen der Bürgerlichen Subjekte als Warenverkäufer, der Staat sorgt dafür das es Geld als Währung überhaupt gibt, daher heißt des Politische Ökonomie, zwei Sphären die zwar von einander getrennt sind, doch deren Dialektische Vermittlung, den Widerspruch, das Kapital, das Automatische Subjekt, erst möglich machen.
- 6 Der Markt wird sich nie zugunsten der Menschen oder der Umwelt entwickeln. Nur das Geld zählt, und dafür muss es Regeln, Einschränkungen und Richtungsanweisungen geben. Innovation schafft Arbeitsplätze, nicht das verharren an Verkaufsgebaren.
- 7 es werden immer welche auf der strecke bleiben
- 8 natürlich
- 9 Märkte sollten nicht zu stark politisch geregelt werden
- 10 diese erfahrung teile ich
- 11 siehe Elektromobilität, siehe Energiewirtschaft, ohne staatliche Eingriffe ändert sich zu wenig
- 12 Das kann ich nicht beurteilen.
- 13 Wenn z. B. durch Spekulationen die Preise exorbitant nach oben steigen müssen die Märkte reguliert werden um unnatürliche Preissteigerungen zu verhindern.
- 14 der markt regelt sich selbst

Kommentare zu negativ bewerteten Aussagen in absteigender Reihenfolge (stark negativ, weniger negativ usw.)

Tabelle 4.7: Kommentare KL5

Aussage: »Unternehmen können immer so viel verkaufen, wie sie wollen«

- | Nr. | Kommentar |
|-----|---|
| 1 | nein |
| 2 | ohne Absatzmarkt verkauft man nichts |
| 3 | Das ist Unsinn. Es gibt ein Marktgleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage. |
| 4 | Unternehmen können so viel verkaufen, wie Sie es schaffen sich in der Konkurrenz durchzusetzen. |
| 5 | Leider ist das so, man müsste dringen mal wieder über eine neue Gesellschaftsform nachdenken. Zu mindestens das was muss viel stärker reguliert werden, was aber nicht unbedingt Arbeitsplätze schafft. |
| 6 | in zeiten einer wirtschaftskrise sollte alle das gemeinwohl im auge haben und nicht den eigenen verdienst |
| 7 | nachfrage ist entscheidend |
| 8 | Sie können soviel verkaufen wie der Markt hergibt |
| 9 | ja, kann sein |
| 10 | wo keine Nachfrage ist wird auch nix verkauft und wenn die Arbeitnehmer zu wenig verdienen können sie sich auch nicht viel davon kaufen und die Unternehmen bleiben auf ihren Waren sitzen |
| 11 | Das funktioniert nicht. |
| 12 | In Bezug auf Schonung von Ressourcen und in Bezug auf Umweltschutz würde ich diese Aussage kritisch beleuchten. |
| 13 | falsch, Kosten sind entscheidend |

Tabelle 4.8: Kommentare KL2

Aussage: »Wenn Leute arbeitslos sind, dann verlangen sie zu hohe Löhne«

Nr. Kommentar

- 1 nein
- 2 das eine hat zum überwiegenden Teil nichts mit dem anderen zu tun
- 3 Falsch. Sie haben entweder gerade nicht benötigte Qualifikationen bzw. nicht die gerade gesuchten.
- 4 Jeder Bürger will seine Ware zu einem Hohen Preis verkaufen, da ist der Verkäufer der Ware Arbeitskraft nicht anders. Der Bürger neigt ja immanent dem Anderen das vorzuwerfen was Er selber ist, ein Egoist.
- 5 Bedarfsgerechte Ausbildung ist der Schlüssel zum Erfolg. Auch über die gesamte Lebensspanne betrachtet. Wer sich nicht mit verändert fällt hinten runter. Es wird in Zukunft keine Jobs mehr geben die man sein ganzes Leben machen kann. Marktorientierte Weiterbildung ist die Lösung für den Arbeitsmarkt und Soziale Probleme. Ein Bildungsministerium sollte lenken und leiten, und das auch nach Schule Lehre oder Studium.
- 6 Wovon hat Bezugsperson Ahnung?
- 7 sie sollen alle den job nehmen
- 8 jeder sollte auch vernünftig bezahlt werden und sich nicht unter wert verkaufen
- 9 schlimme aussage
- 10 Dies hört man oft leider
- 11 auf dieses thema muss eingegangen werden
- 12 auch wieder sehr polemisch und verallgemeinernd
- 13 Das könnte gut möglich sein.
- 14 Das ist eine pauschalisierte Aussage der jegliche Grundlage fehlt.
- 15 stimmt nicht

Tabelle 4.9: Kommentare MG1

Aussage: »Wenn Leute arbeitslos sind, haben sie den passenden Job nur noch nicht gefunden«

Nr. Kommentar

- 1 nein
- 2 Wenn das ALG zu hoch ist, ist die Motivation für eine Jobsuche niedrig.
- 3 Da es sich um nichts weiter handelt als die Konkurrenz aller Verkäufer der Ware Arbeitskraft, gibt es in diesem Wettbewerb unvermeidlich Menschen die Pech haben,
- 4 ... oder haben noch nicht die richtige Qualifikation. Jobsuche will auch gelernt sein.
- 5 kommt auf die umstände an
- 6 es wird immer welche geben die nicht arbeiten wollen
- 7 völliger Blödsinn, viele wollen arbeiten und finden nix und viele wollen gar nicht arbeiten
- 8 Wer arbeiten will findet auch was
- 9 stimmt nicht
- 10 Polemik
- 11 Arbeitslos müsste heute kaum noch einer sein.
- 12 Wann ist ein Job passend? Eine Verpflichtung zur Arbeit macht die Jobs passend. Außerdem kann man auch neben der Arbeit sich um passendere Arbeitsstellen bewerben.
- 13 ist auch eine Frage des Willens
- 14 Es ist nun mal so.

4.3.2 Arbeitgeber

Korrelationsmatrix

Für die Gruppe der Arbeitgeber wurde von den insgesamt 16 Datensätzen jener 16. mit der niedrigeren Durchschnittskorrelation entfernt. Die Korrelationsmatrix der verbliebenen Datensätze zeigt mit einem MSA-Wert von 0.64 eine interpretierbare Struktur an.

Tabelle 4.10: Korrelationsmatrix Arbeitgeber

1.00	0.44	0.62	0.22	0.48	0.23	0.44	0.07	-0.41	0.32	0.17	0.37	0.17	0.59	0.28
0.44	1.00	0.27	0.35	0.71	0.38	0.52	0.37	-0.46	0.70	0.35	0.47	0.46	0.14	0.35
0.62	0.27	1.00	0.43	0.54	0.03	0.11	0.20	-0.18	0.23	0.24	0.47	-0.13	0.40	0.38
0.22	0.35	0.43	1.00	0.54	0.26	0.17	0.16	0.03	0.43	0.47	0.71	0.20	0.06	0.30
0.48	0.71	0.54	0.54	1.00	0.34	0.45	0.52	-0.55	0.66	0.26	0.64	0.15	0.38	0.24
0.23	0.38	0.03	0.26	0.34	1.00	0.66	0.10	-0.38	0.66	0.23	0.40	0.62	0.39	0.44
0.44	0.52	0.11	0.17	0.45	0.66	1.00	0.14	-0.59	0.72	0.29	0.19	0.49	0.52	0.13
0.07	0.37	0.20	0.16	0.52	0.10	0.14	1.00	-0.10	0.37	-0.02	0.25	-0.05	0.21	0.24
-0.41	-0.46	-0.18	0.03	-0.55	-0.38	-0.59	-0.10	1.00	-0.40	0.02	-0.18	-0.13	-0.33	0.15
0.32	0.70	0.23	0.43	0.66	0.66	0.72	0.37	-0.40	1.00	0.44	0.31	0.50	0.28	0.47
0.17	0.35	0.24	0.47	0.26	0.23	0.29	-0.02	0.02	0.44	1.00	0.14	0.06	0.03	0.41
0.37	0.47	0.47	0.71	0.64	0.40	0.19	0.25	-0.18	0.31	0.14	1.00	0.34	0.21	0.29
0.17	0.46	-0.13	0.20	0.15	0.62	0.49	-0.05	-0.13	0.50	0.06	0.34	1.00	0.08	0.19
0.59	0.14	0.40	0.06	0.38	0.39	0.52	0.21	-0.33	0.28	0.03	0.21	0.08	1.00	0.29
0.28	0.35	0.38	0.30	0.24	0.44	0.13	0.24	0.15	0.47	0.41	0.29	0.19	0.29	1.00

MSA: 0.64

Eigenwerte: 5.78, 1.96, 1.71, 1.27, 1.09, 1.00, 0.66, 0.47, 0.31, 0.22, 0.19, 0.14, 0.10, 0.07, 0.03

Faktorladungen

Auch für die Gruppe der Arbeitgeber zeichnet sich deutlich eine Ein-Faktorlösung mit – bis auf eine Ausnahme – durchweg positiven Korrelationen ab.

Tabelle 4.11: Faktorladungen Arbeitgeber

Person	Faktorladung
1	0.63
2	0.78
3	0.53
4	0.57
5	0.83
6	0.68
7	0.72
8	0.39
9	-0.52
10	0.84
11	0.43
12	0.66
13	0.47
14	0.53
15	0.51

Erklärter Anteil der Gesamtvarianz: 0.39

Faktorwerte

Die Faktorwert-Darstellungen der Arbeitgebergruppe sind in Abbildung 4.8 und 4.9 zu sehen.

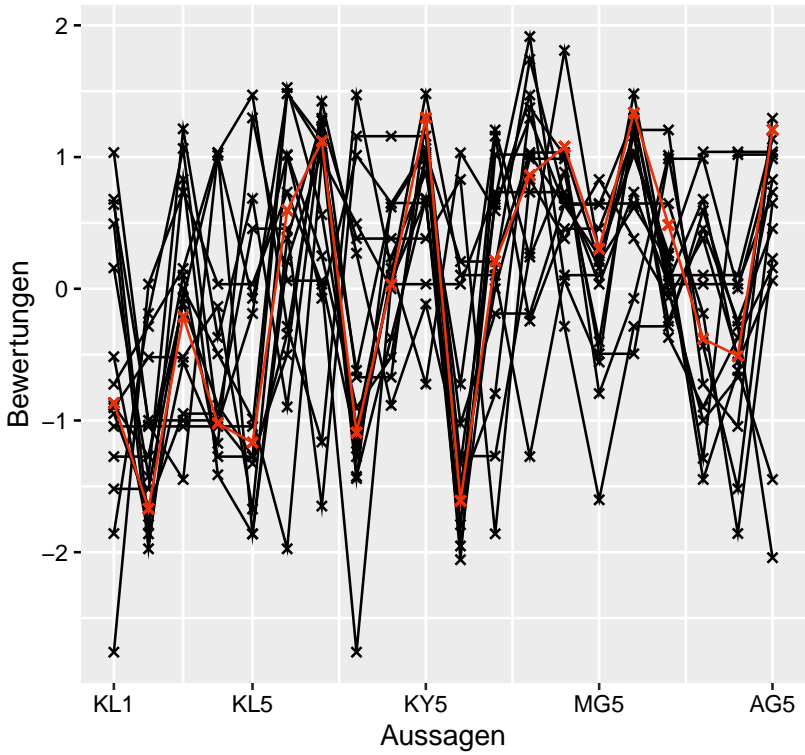


Abbildung 4.8: Die 15 z-standardisierten Antwortlinien der Arbeitgeber mit eingezeichneter Linie für die Faktorwerte

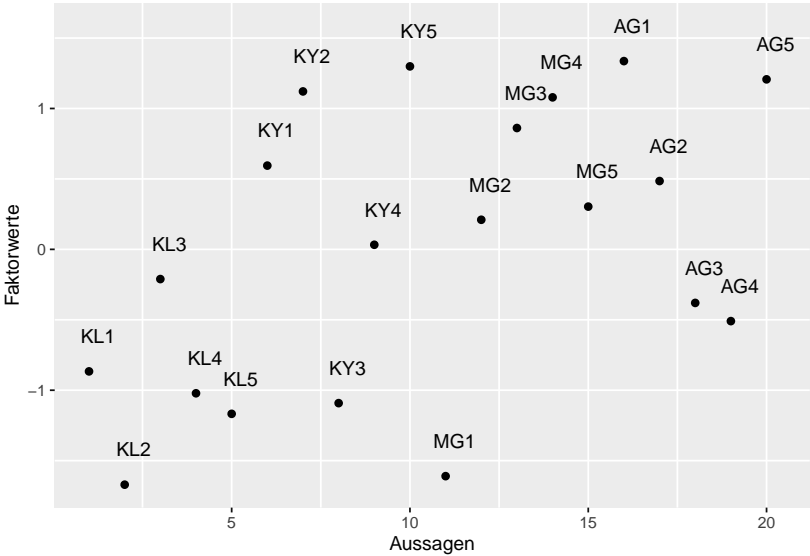


Abbildung 4.9: Die Faktorwerte für die Gruppe der Arbeitgeber

Kommentare

In den folgenden Tabellen 4.12 bis 4.17 sind jeweils die Kommentare für die drei am stärksten positiv und negativ bewerteten Aussagen für die Gruppe der Arbeitgeber zu sehen. Eine vollständige Auflistung aller Arbeitgeber-Kommentare findet sich in Appendix B.1.2.

Kommentare zu positiv bewerteten Aussagen in absteigender Reihenfolge (stark positiv, weniger positiv usw.)

Tabelle 4.12: Kommentare AG1

Aussage: »Unternehmen wollen immer ihre Profite maximieren«

Nr. Kommentar

- 1 ohne dieses Streben gibt es keine allgemeine Wohlstandssteigerung
- 2 Es ist nicht richtig diese Aussage zu verallgemeinern und generell jedem Unternehmer diese einseitig ausgerichtete Firmenphilosophie zu unterstellen. Zahlreiche Unternehmen gestalten das Arbeitsplatzumfeld aufwendig und kostenintensiv, was natürlich einem Profit auch zuträglich ist.
- 3 im rahmen der gesetze
- 4 > Im PRINZIP MARKTWIRTSCHAFTLICHES 'DENKEN & auch 'Handel'n

Tabelle 4.13: Kommentare KY5

Aussage: »Wenn Unternehmen ihre Produkte nicht loswerden, produzieren sie weniger und verringern die Beschäftigung«

Nr. Kommentar

- 1 so ist die bwl logik
- 2 ja ist so (mal abgesehen von Staatlichen Unternehmungen)
- 3 Um das zu verhindern, sollten krisenbedingte Unterstützungen und Regulierungen vorgenommen werden. Wichtig hierbei ist die Abwägung langfristiger Erhaltung von Arbeitsstellen und Nachhaltigkeit für Themen wie Klimapolitik und Sozialpolitik.
- 4 > Kann 'NACHHALTIG angewandt 'Sein ...!

Tabelle 4.14: Kommentare AG5

Aussage: »Arbeit ist ein Gut, das Leute anbieten und Unternehmen nachfragen«

Nr. Kommentar

- 1 da wird mir ja fasst schlecht bei der Aussage
- 2 Die Wertschätzung der Arbeitsleistung eines Angestellten sollte seitens der Unternehmer angemessen sein und zu einem auskömmlichen Gehalt beitragen.

Kommentare zu negativ bewerteten Aussagen in absteigender Reihenfolge (stark negativ, weniger negativ usw.)

Tabelle 4.15: Kommentare KL2

Aussage: »Wenn Leute arbeitslos sind, dann verlangen sie zu hohe Löhne«

Nr. Kommentar

- 1 mit unter oft bieten diese aber auch zu wenig Leistung
- 2 Es muss jeder für sich selber verantworten, welche Premissen er bei der Jobsuche setzt.

Tabelle 4.16: Kommentare MG1

Aussage: »Wenn Leute arbeitslos sind, haben sie den passenden Job nur noch nicht gefunden«

Nr. Kommentar

- 1 es ist eine unterstellung
- 2 Arbeitslose Menschen aus Ihren Wohnungen zu normalen festen Zeiten abholen und bilden oder beschäftigen. Ziel ist es diese Menschen nicht zu Hause sich alleine überlassen sondern wieder -ihr recht auf Arbeit- zu ermöglichen.
- 3 Es gibt objektive Gründe, hier diese Wirtschaftskrise, welche nicht jedem Arbeitslosen eine entsprechende (qualifikationspassende, altersgemäße und örtlich passende) Stelle bietet. Wichtig hierbei ist sicher bei zahlreichen Arbeitslosen das Zusammenspiel von Qualifikation und Standort.
- 4 > Trifft in 'KEINSTER - WEISE zu!

Tabelle 4.17: Kommentare KL5

Aussage: »Unternehmen können immer so viel verkaufen, wie sie wollen«

Nr. Kommentar

- 1 dem ist nicht so wenn der staat reguliert
- 2 Nö Wenn die Firma etwas Herstellt was keiner brauch, dann nicht.
- 3 > erwähnt eine 'IDEOLOGIE welche an der 'REALITÄT - VORBEI geht !

4.3.3 Arbeitslose

Korrelationsmatrix

Anmerkung: Die Korrelationsmatrix in der Gruppe der Arbeitslosen weist mit einem MSA-Wert von gerade einmal 0.24 einen viel zu niedrigen Wert auf, um eine Hauptkomponentenanalyse zu rechtfertigen. Die dargestellten Ergebnisse stehen unbedingt unter diesem Vorbehalt.

Tabelle 4.18: Korrelationsmatrix Arbeitslose

1.00	-0.26	0.01	-0.01	-0.09	-0.32	-0.18	-0.21	-0.03	-0.30	0.04	0.16	0.21	0.00	-0.01
-0.26	1.00	-0.02	0.39	0.34	0.29	0.20	0.50	0.07	0.14	0.23	0.11	0.13	0.24	0.42
0.01	-0.02	1.00	0.02	-0.12	0.38	0.19	0.57	-0.34	0.12	-0.07	0.33	0.17	0.14	0.37
-0.01	0.39	0.02	1.00	0.42	0.22	0.43	0.18	0.47	0.25	0.45	-0.03	0.56	-0.09	0.14
-0.09	0.34	-0.12	0.42	1.00	0.21	0.08	0.24	0.42	0.16	0.68	0.15	0.45	0.15	0.12
-0.32	0.29	0.38	0.22	0.21	1.00	0.33	0.78	0.17	0.36	-0.03	0.12	0.13	0.25	0.13
-0.18	0.20	0.19	0.43	0.08	0.33	1.00	0.33	0.61	0.02	0.18	-0.05	0.52	-0.32	0.05
-0.21	0.50	0.57	0.18	0.24	0.78	0.33	1.00	0.05	0.20	0.14	0.23	0.14	0.25	0.39
-0.03	0.07	-0.34	0.47	0.42	0.17	0.61	0.05	1.00	-0.14	0.41	-0.21	0.26	-0.49	-0.20
-0.30	0.14	0.12	0.25	0.16	0.36	0.02	0.20	-0.14	1.00	0.11	0.50	0.35	0.08	0.49
0.04	0.23	-0.07	0.45	0.68	-0.03	0.18	0.14	0.41	0.11	1.00	0.16	0.32	0.18	0.12
0.16	0.11	0.33	-0.03	0.15	0.12	-0.05	0.23	-0.21	0.50	0.16	1.00	0.29	0.29	0.54
0.21	0.13	0.17	0.56	0.45	0.13	0.52	0.14	0.26	0.35	0.32	0.29	1.00	0.01	0.14
0.00	0.24	0.14	-0.09	0.15	0.25	-0.32	0.25	-0.49	0.08	0.18	0.29	0.01	1.00	0.08
-0.01	0.42	0.37	0.14	0.12	0.13	0.05	0.39	-0.20	0.49	0.12	0.54	0.14	0.08	1.00

MSA: 0.24

Eigenwerte: 3.94, 2.76, 1.82, 1.50, 1.20, 0.93, 0.75, 0.60, 0.53, 0.40, 0.26, 0.19, 0.08, 0.03, 0.01

Faktorladungen

Da sowohl der MSA-Wert als auch die eher »flachen« Eigenwerte für eine *Kein*-Faktorlösung sprechen, seien die Faktorladungen in Tabelle 4.19 bloß aus vergleichsbezogenen Symmetriegründen aufgeführt.

Tabelle 4.19: Faktorladungen Arbeitslose

Person	Faktorladung
1	-0.21
2	0.59
3	0.35
4	0.64
5	0.61
6	0.62
7	0.53
8	0.70
9	0.33
10	0.51
11	0.52
12	0.41
13	0.61
14	0.18
15	0.51

Erklärter Anteil der Gesamtvarianz: 0.26

Faktorwerte

Die vergleichsweise »ausgefranzten« Faktorwert-Darstellungen sind in Abbildung 4.10 und 4.11 zu sehen.

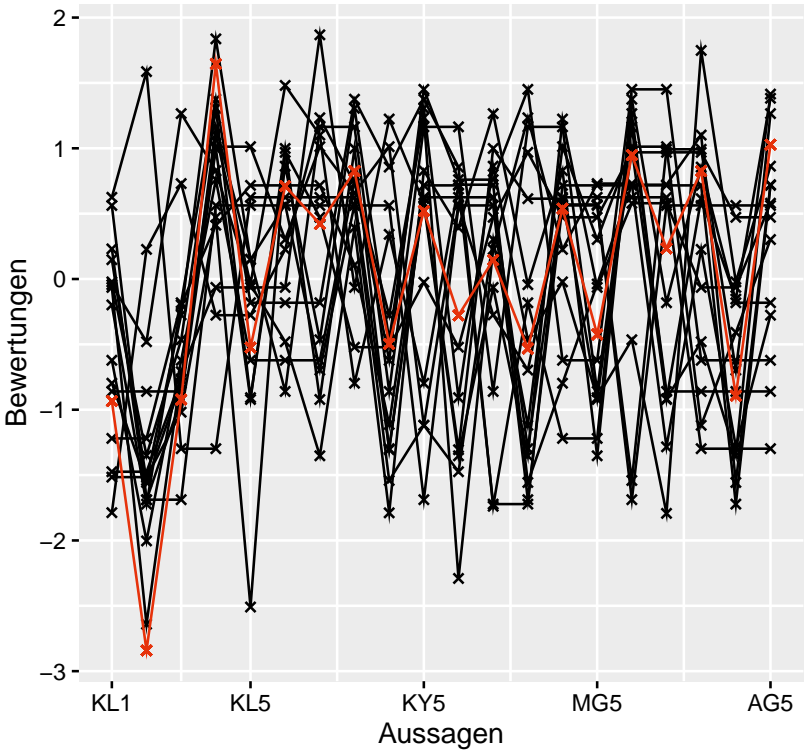


Abbildung 4.10: Die 15 z-standardisierten Antwortlinien der Arbeitslosen mit eingezeichneter Linie für die Faktorwerte

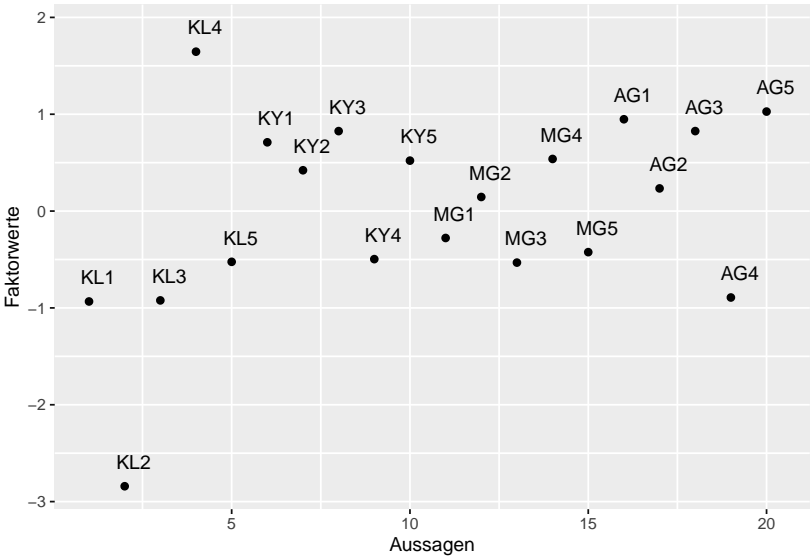


Abbildung 4.11: Die Faktorwerte für die Gruppe der Arbeitslosen

Kommentare

In den folgenden Tabellen 4.20 und 4.21 sind jeweils die Kommentare für die am stärksten positiv und negativ bewertete Aussage für die Gruppe der Arbeitslosen zu sehen. Da sich lediglich zwei Aussagen von allen anderen abheben (vgl. Abbildung 4.11), beschränke ich die Darstellung auf diese. Eine vollständige Auflistung aller Kommentare der Arbeitslosengruppe findet sich in Appendix B.1.3.

Kommentare zu positiv bewerteten Aussagen in absteigender Reihenfolge (stark positiv, weniger positiv usw.)

Tabelle 4.20: Kommentare KL4

Aussage: »Wie viel Leute kaufen, hängt nur von den Preisen ab«

Nr. Kommentar

1 Das Kaufverhalten hängt immer noch davon ab, was für Geld angeboten wird.

Kommentare zu negativ bewerteten Aussagen in absteigender Reihenfolge (stark negativ, weniger negativ usw.)

Tabelle 4.21: Kommentare KL2

Aussage: »Wenn Leute arbeitslos sind, dann verlangen sie zu hohe Löhne«

Nr. Kommentar

- 1 Löhne sollten so gestaltet sein, das ein signifikanter Unterschied zum Arbeitslosengeld und ALG2 - Bezug steht.
- 2 Wer arbeiten will, schaut nicht so sehr auf die Höhe der Löhne.

4.3.4 Interpretation und Vergleich

Weiter oben (S. 204) habe ich die Faktorlinie behelfsmäßig mit einem Antwort-Datensatz verglichen, der perfekt mit den Faktorwerten korreliert. Daraus könnten sich subjektivistisch idealisierende Missverständnisse ergeben, die ich nun vorsorglich gerne ausräumen möchte. Die Faktorlinie kann im Rahmen des Forschungsdesigns nicht einmal ansatzweise einem wie auch immer gearteten Kollektivsubjekt zugeschrieben werden. Denn versteht man Sprachspiele mit Wittgenstein als »Systeme der Verständigung« (Wittgenstein, 2021b, S. 121), verbieten sich solch naive Deutungsoptionen von selbst. Empirische Regelmäßigkeiten, wie sie beispielsweise in den, wenn man es so sehen möchte, »auf Klarsichtfolie« übereinandergelegten Antwortlinien der Personen zum Ausdruck kommen, weisen für uns auf grammatische Regeln des politisierenden Sprachgebrauchs von ökonomischen Modellaussagen hin – nicht auf einen geisterhaft-subjektiven Standpunkt, der »über« den anderen Linien schwebt.

Natürlich kann hier von Intersubjektivität nicht im Sinne von raumzeitlicher Kopräsenz die Rede sein. Weder haben die Probanden untereinander interagiert, noch war der Publikumsbezug der Redesituation oder die Vertrauensperson der Beratungssituation durch andere Teilnehmer inkarniert. Gleichwohl wurde man zum Sprachspiel nur zugelassen, wenn man, den Injunktionen der Situationsbeschreibung folgend, diese intersubjektiven Bezüge mit der eigenen Person wenigstens so ausgeprägt hergestellt hatte, dass man die Kontrollfragen richtig beantworten konnte.

Die Ergebnisse zeigen nicht nur, dass die Befragten in der vorgeführten Situation mit den Aussagen etwas anzufangen wussten. Durch den aus den Korrelationsmatrizen resultierenden MSA-Wert verraten deren Image-Analysen zusätzlich, wie untereinander kohärent die Mitglieder einer Untersuchungsgruppe die 20 vorgeschlagenen Aussagen gebrauchten. Das Kohärenzkriterium bemisst sich an der wechselseitigen Vorhersagekraft: Kann ein beliebiges Mitglied einer der Gruppen,

wenn es eine bestimmte Aussage mit starker Zustimmung in die vorgestellte Rede aufnimmt, davon ausgehen, dass ein anderes Gruppenmitglied diese Zustimmung teilt oder gerade diametral ablehnt? Je mehr Gruppenmitglieder für möglichst viele der Aussagen eine solche *Regelmäßigkeit* voraussetzen können, desto höher der MSA-Wert, desto bündiger die Antwortlinien und desto mehr Anlass, eine grammatische *Regelmäßigkeit* zu vermuten.

Für das MSA-Kriterium spielt es wiederum keine Rolle, wie die Struktur dieser Regelmäßigkeit spezifisch aussieht, sondern nur, ob sie vorliegt. Erst die Hauptkomponentenanalyse spezifiziert die Regeln genauer: Genügt eine Führungslinie? Orientiert man sich an ihr oder ihnen durchweg gleichgerichtet?

Im hiesigen Fall treten faktorielle Muster nur in den Gruppen der Arbeitnehmer und Arbeitgeber auf. Dennoch lassen sich in Abbildung 4.10 für die Gruppe der Arbeitslosen, besonders im Hinblick auf die Aussagen KL2 und KL4, vereinzelter, aber dafür recht deutliche Bündel erspähen. Insgesamt verlaufen die Linien der Arbeitslosen doch weitestgehend »zerfasert«, was sich mit dem Befund eines niedrigen MSA-Wertes durchaus deckt.

Für die beiden anderen Gruppen stellt sich jeweils eine nahezu durchgängig positiv geladene Ein-Faktorlösung heraus. Nur ein Arbeitgeber korreliert negativ mit dem für diese Gruppe extrahierten Faktor.¹¹

4.2 Stell dir vor, eine Gruppe von Personen, die sich nicht kennen, würde in isolierten Verhörgesprächen anhand der 20 vorgeschlagenen Aussagen des vorliegenden Forschungsdesigns auf ihre politische Gesinnung geprüft. Je ähnlicher sie die Aussagen bewerten, desto besser kommen sie weg.

Die positiv geladenen Ein-Faktorlösungen der Arbeitnehmer- und Arbeitgebergruppe bedeuten, dass beide Gruppen in diesem Spiel und verglichen mit anderen Faktor-Konstellationen wohl recht gut abschneiden würden.

Bezogen auf die Faktorwerte verbieten sich gruppenübergreifende Größenvergleiche, weil die Faktoren sich bloß auf standardisierte Abweichungen vom Mittelwert beziehen. Ob die Arbeitnehmer eine bestimmte Aussage höher bewertet in ihre Rede aufnehmen *als* die Arbeitgeber, kann man aus den Faktorwerten nicht ableiten. Dennoch gibt es in jeder Gruppe Aussagen, die man auffällig über- oder unterdurchschnittlich bewertet. Die Auswahl der Aussagen, welche man als Gruppe in diese beiden Kategorien schickt, bildet durchaus einen möglichen Vergleichspunkt.

11 Mit insgesamt 16 Arbeitgeber-Rückläufern standen zwei Samples zur Auswahl. Ausgeschlossen habe ich, um mit dem Kriterium der höchsten Durchschnittskorrelation konsistent zu bleiben, einen Datensatz, der schwach positiv (0.27) mit dem extrahierten Arbeitgeber-Faktor korreliert.

Gruppenvergleich: Aussagen

Am augenfälligsten scheint mir in Bezug auf die Aussagenbewertungen der überdurchschnittlich zustimmende, aber den Kommentaren nach doch mehr oder weniger widerwillige Redebezug *aller* Gruppen zu Aussage AG1: »Unternehmen wollen immer ihre Profite maximieren«. Von zwei bis drei Ausreißern abgesehen, können wir Abbildung 4.10 entnehmen, dass sich auch die Gruppe der Arbeitslosen bei AG1 positiv bündelt. In dieser Gruppe gab es zu AG1 nur einen Kommentar:

»Das Gesellschaftssystem beruht auf diesem Prinzip. Werte wie wirtschaftliches Wachstum, Profitmaximierung, usw. sind Grundpfeiler der Gesellschaftsordnung - leider« (Appendix B.1.3, Tabelle B.55, Nr. 1).

Stellt man dieser Aussage einen bestimmten Arbeitgeber-Kommentar gegenüber, eröffnet sich vielleicht die Möglichkeit, zwei Politisierungstypen zu unterscheiden, die man unverbindlich *lebensweltlich-deskriptiv* und *normativ-auszeichnend* nennen könnte.

»ohne dieses Streben gibt es keine allgemeine Wohlstandssteigerung« (Appendix B.1.2, Tabelle B.36, Nr. 1).

Erster Kommentar, also jener aus der Arbeitslosengruppe, scheint mir repräsentativ für den ersten Typus, dem – nach einem ersten Überblick – die meisten Kommentare zu entsprechen scheinen. Tatsächlich steht der obige Arbeitgeber-Kommentar viel zu allein da, um mehr als eine bloße Abgrenzung zum ersten Typus zu bezeichnen. Dieser sieht im unternehmerischen Profitstreben eher ein »zweitnatürliches« Gesetz unserer Lebenswelt als ein instrumentelles Gebot zur normativ ausgezeichneten Wohlstandssteigerung, von der im Arbeitgeber-Kommentar die Rede ist.

Das zweite Augenmerk, auf das ich die Aufmerksamkeit gerne richten möchte, macht gleichsam einen möglichen Vorteil der Antwortlinien-Darstellung deutlich: Wir können uns ein Bild des Antwortverhaltens über ganze, inhaltlich nach Modellfamilien gruppierte Aussagenblöcke machen. Wenn ich mich nicht täusche, verlaufen die Arbeitgeber-Linien aus Abbildung 4.8 für die MG-Aussagen sichtbar enger um die Faktorlinie als die Linien der Arbeitnehmer aus Abbildung 4.6 und erst recht als jene der Arbeitslosen aus Abbildung 4.10. Demnach können die Arbeitgeber als Gruppe im Vergleich zu den beiden anderen mehr mit den Matchingmodell-Aussagen MG1 bis MG5 anfangen. Wenn das stimmt, könnte man vielleicht sagen, sie seien mit Blick auf die ökonomische Theorie des Arbeitsmarkts mehr »up to date« als die anderen beiden Untersuchungsgruppen. Um diesen Verdacht aber zu erhärten, bräuchte es wohl weitere, speziell auf diese Hypothese zugeschnittene Forschung.

Sicherlich ließen sich hinsichtlich der Aussagebewertungen interpretativ noch weitere Entdeckungen machen. Beispielsweise eint alle Gruppen – aus, den Kommentaren nach, diversen Gründen – ein deutlich ablehnender Redebezug zu Aussage

KL2 »Wenn Leute arbeitslos sind, dann verlangen sie zu hohe Löhne«. Es sei der Leserin überlassen, weitere Typisierungspotenziale aufzuspüren. Unbedingt empfehle ich, dabei auch mindestens einen Blick in Appendix B zu werfen, in welchem sich die Gesamtheit der Kommentare aufgelistet findet. Fortfahren möchte ich nun damit, die Gruppenunterschiede in den MSA-Werten näher zu beleuchten.

Gruppenvergleich: Kohäsion

Um technisch begründet vom MSA-Wert zu einer soziologisch-gehaltvollen Interpretation überzugehen, scheint mir der Organisationsbegriff nach (Ashby, 1962) geeignet, denn dieser Autor fasst »Organisation« kommunikationstheoretisch auf (vgl. Shannon und Weaver, 1999) und bringt dabei gleichsam den wahrscheinlichkeitstheoretischen Korrelationsbegriff ins Spiel.

»The treatment of ›conditionality‹ (whether by functions of many variables, by correlation analysis, by uncertainty analysis, or by other ways) makes us realize that the essential idea is that there is first a product space—that of the possibilities—within which some sub-set of points indicates the actualities. This way of looking at ›conditionality‹ makes us realize that it is related to that of ›communication‹; and it is, of course, quite plausible that we should define parts as being ›organized‹ when ›communication‹ (in some generalized sense) occurs between them.

(Again the natural converse is that of independence, which represents non-communication.)

Now ›communication‹ from A to B necessarily implies some constraint, some correlation between what happens at A and what at B. If, for given event at A, all possible events may occur at B, then there is no communication from A to B and no constraint over the possible (A, B)-couples that can occur. Thus the presence of ›organization‹ between variables is equivalent to the existence of a *constraint* in the product-space of the possibilities« (Ashby, 1962, S. 256).

Nachdem wir bereits besprochen haben, wie man in unserem Zusammenhang die Korrelationsmatrix lesen kann, können wir Ashbys Aussage entsprechend knapp zusammenfassen: je weniger »ausgewürfelt« die Ergebnisse aussehen, desto mehr Berechtigung, von kommunikativer Organisation zu sprechen. Kommunikation äußert sich dann nicht in Äußerungen, sondern in statistischer Abhängigkeit. Ashby behauptet, mit anderen Worten, nicht weniger, als dass es einen Ausdruck von Organisation durch Kommunikation darstellt, wenn die Höhe von Kirschbäumen mit deren Stammdurchmesser korreliert. In philosophischen Debatten könnte man dieses Beispiel womöglich anführen, um einen Kommunikationsbegriff intuitiv als »zu weit« abzulehnen. Hier nehmen wir ihn aber gerade in dieser vermeintlichen Übergröße an, um damit eine Brücke zur Optik der soziologischen Theorie zu schlagen.

In Abgrenzung zu Max Webers instrumentalistischer Machttheorie knüpft (Habermas, 1976) an den Begriff der kommunikativen Macht nach Hannah Arendt an.

»Max Weber hat Macht als die Möglichkeit definiert, den jeweils eigenen Willen dem Verhalten anderer aufzuzwingen. Hannah Arendt hingegen versteht Macht als die Fähigkeit, sich in zwangloser Kommunikation auf ein gemeinschaftliches Handeln zu einigen« (a. a. O., S. 946).

Im Zentrum dieser Macht-Konzeption steht für Habermas »die Macht der einigenenden Rede« (a. a. O., S. 947). Diese »einigende Rede« scheint als solche also auch ihres faktisch-expliziten Vollzugs mit ebenso faktischem Konsens zu bedürfen. Liest man »Rede« nämlich im Sinne von »Reden«, kann es so erscheinen, als bestünde Kommunikationsmacht geradezu ausschließlich im tätigen Einigen.

Zu dieser, wenn man so sagen darf, *Modus-Operandi*-Auffassung von Kommunikationsmacht deutet schon obiges Zitat eine Spannung an. Nicht von der *vollzogenen*, sondern von der *Fähigkeit zur Einigung* wird dort gesprochen. Der Eindruck einer solchen, wenn man noch einmal so sagen darf, *Modus-Operatum*-Auffassung verfestigt sich, wenn der Autor von der »kommunikativ erzeugte[n] Macht gemeinsamer Überzeugungen« (a. a. O., S. 948) spricht.

Zusammengeführt werden diese beiden Pole in der Behauptung, dass »Macht in der faktischen Anerkennung diskursiv einlösbarer und grundsätzlich kritisierbarer Geltungsansprüche verankert« (a. a. O., S. 960) sei. Könnte man hier nicht fragen: Was nun, faktisch *eingelöst* oder bloß *dispositional einlösbar*?

Vom explizit-diskursiv erzielten Konsens klarer, doch nicht im machtheoretischen Zusammenhang, grenzt (Renn, 2014, S. 267) den Integrationstypus der *performativen Kultur* ab.

»Im Unterschied zu abstrakten Formaten einer standardisierten Handlungstypik (formale Organisation, theoretische Diskurse oder systemische Codierungen) leisten – gemäß einer pragmatischen Interpretation des Wittgenstein'schen Begriffs einer ›Lebensform‹ – performative Kulturen die Integration von Handlungszusammenhängen im *Medium* der Interaktion und dabei auf der *Grundlage* eines hinreichend gemeinsamen impliziten, gleichsinnigen und habitualisierten kulturellen Wissens der ›Angehörigen‹. Dieses Wissen unterscheidet sich in seinem Modus als ›implizites‹ Wissen grundlegend von der expliziten und propositionalen Form eines ›lebensweltlichen‹ Hintergrundwissens« (ebd.).

Dass Renn in Interaktionen ein »Medium« erblickt, scheint mir geeignet, um einen charakteristischen Unterschied zur expliziten Einigung zu schärfen.

Als »Proto-Generalisierungen« (a. a. O., S. 268) bilden sie vielmehr konventionelle Ermöglichungsbedingungen von expliziten Einigungen. Jene liegen diesen dann unthematisiert voraus – und müssen diesen vorausliegen, da wir nicht über alles

gleichzeitig sprechen können. Explikationen *beruhen* im wahrsten Sinne auf stillen »Mitgegebenheiten«.

»To assert and explore any one relation, other relations need to be passed over in silence; in Wittgenstein's terms, we can only speak about bounded portions of the world. If we could not pass things over in silence, we could not begin to say anything« (Pedretti, 1981, S. 46-47).

Abmachungen, die still bleiben können, funktionieren auch im Stillen. Diesen Zug teilt der performative Integrationstypus nach Renn mit jenem der Parsonsen Interaktionsmedien, obgleich dieser freilich nicht auf spezifische Milieuformen zugeschnitten ist, sondern gesamtgesellschaftliche Dimensionen umfasst.

Die stille Operationalität medialer Kommunikation lässt sich vielleicht durch eine Variante von Sprachspiel 4.2 veranschaulichen:

4.3 Stell dir eine Verhörsituation wie in Sprachspiel 4.2 vor. Doch statt der 20 Aussagen legt man den Personen einen Geldschein, sagen wir 50 €, und eine Liste vor. Diese Liste kann bloß schriftlich oder auch bebildert ausfallen. Sagen wir, auf der Liste steht: »schönes Wetter«, »ein Goldbarren« und »ein Restaurantbesuch«. Man fragt nun, für welchen *einen* der drei Einträge man den vor dir liegenden Gegenstand am ehesten gebrauchen könnte.

Angenommen, wir spielten Sprachspiel 4.3 mit Leuten, die an monetären Zahlungsverkehr gewöhnt sind, und stellten im Ergebnis fest, dass nahezu alle befragten Personen den Restaurantbesuch markierten, dürften wir hier dann nicht von »kommunikativer Organisation« sprechen? Liegt in diesem Fall nicht eine grammatische Analogie zu Sprachspiel 4.2 vor? Denn obwohl die Befragten sich annahmegoß nicht kennen und die Verhöre isoliert stattfinden, lässt sich trotzdem eine Gleichförmigkeit erkennen. Unterscheidet sich diese nicht explizit abgestimmte Übereinstimmung in ihrer »Zweitnaturwüchsigkeit« so sehr von der Korrelation zwischen der Höhe und dem Stammdurchmesser von Kirschbäumen oder überbewerten wir vielleicht nur grammatisch irrelevante Details? Vielleicht wirkt es unhinterfragt beeindruckend, dass man Biologie und Gemeinschaftskunde in der Schule als unzusammengehöriq unterrichtet. Welche Regelkunde hier dann, wenn man einem spontanen Sperrgefühli gegen die Analogie begegnet, ihre heimliche Wirkung ausspricht, bleibt allerdings spekulativ und unerheblich für die Wirkung selbst.

Gesetzt den Fall, wir können uns darauf einigen, dass man die Strukturiertheit der Korrelationsmatrizen als implizite Organisation im Sinne von Ashby auslegen darf: Lassen sich vergleichsweise Aussagen über die »Organisationsverteilung« zwischen Gruppen qualifizieren?

Bei der oben durchgesprochenen Gruppe der 15 Arbeitnehmer gibt es, wie bereits erwähnt, ein Problem, das wir nun zu einer Tugend biegen können. Insgesamt haben ja 55 Arbeitnehmer die Umfrage vollständig abgeschlossen, sodass es sich bei den 15 Arbeitnehmern, deren Ergebnisse oben (S. 200 ff.) dargestellt sind, um eine besonders günstige Auswahl handelt, wenn es um die interne Korrelativität des Datensatzes geht. Herausgesiebt wurden schlicht die 15 Teilnehmer, die basierend auf der initialen 55×55 -Matrix die höchsten durchschnittlichen Korrelationswerte aufweisen.

Im Falle der Arbeitgeber gestaltete sich die Entscheidungssituation weniger komplex. Hier haben nur insgesamt 16 Teilnehmer den Fragebogen komplett beantwortet, sodass man sich hier im Grunde nur zwischen zwei Korrelationsmatrizen, die mit Blick auf den 15. Kandidaten divergieren, zu entscheiden hatte. Für die Faktorenanalyse wurde die Matrix mit dem höheren MSA-Wert (0.64) herangezogen. Die Aussagekraft des gleich zu thematisierenden Kohäsionsvergleichs zwischen den Gruppen fällt aber höher aus, wenn man ganz bewusst die – gemessen am MSA-Kriterium – »schlechtesten« zufällig gezogenen Arbeitgeber aufnimmt.

Da insgesamt nur 15 der Befragungsabsolventen den Status »arbeitslos« angaben, war, bezogen auf diese Gruppe, keine weitere Auslese erforderlich, sodass es sich hier um 15 zufällig Befragte handelt.

Was weiter oben (S. 201 f.) eine »Qual der Wahl« bedeutete, erweist sich nun in dem Sinne als Segen, dass uns auf diese Weise Aussagen über die Verteilung des MSA-Wertes für zufällige 15er-Gruppen innerhalb der Arbeitnehmerschaft zustehen. Ausgehend von der Arbeitnehmer-Verteilung des MSA-Wertes lassen sich dann nämlich Vergleiche mit den beiden anderen Gruppen anstellen.

Im Bootstrap-Verfahren wurden simulativ 10.000×15 zufällige der insgesamt 55 Arbeitnehmer gezogen. Die Ergebnisse zeigt Abbildung 4.12. Zu sehen ist ein Histogramm, auf dessen horizontaler Achse die MSA-Werte der gezogenen 15er-Gruppen eingetragen sind. Hervorgehoben habe ich den Mittelwert bzw. den empirischen Erwartungswert der Arbeitnehmer (0.38), den MSA-Wert der Arbeitslosen (0.24) und den niedrigeren Wert (0.59) der beiden möglichen Arbeitgebergruppen.

Der MSA-Wert der Arbeitslosen liegt dabei mit 10-%-Signifikanzniveau unter dem Durchschnitt der Arbeitnehmer. Daher scheint es nicht völlig verfehlt, davon auszugehen, dass den Arbeitssuchenden eine andere Verteilung zugrundeliegt. Doch als vielleicht augenfälligstes Ergebnis lässt sich festhalten, dass die Arbeitgeber eine hochsignifikant ($p = 0.0098$) stärkere Kohäsion aufweisen als die beiden anderen Gruppen. Die Nullhypothese, dass die befragten Arbeitgeber der gleichen Verteilung entstammen wie die Arbeitnehmer, lässt sich mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von unter 1 % zurückweisen.

Nach den Eingangsüberlegungen dieses Abschnitts können wir das Simulationsergebnis so deuten, dass die Untersuchungsgruppe der Arbeitgeber sich durch ökonomische Modellaussagen politisierend besser zu organisieren weiß als die bei-

den anderen Gruppen. Veranschaulichend auf die Sprachspiele 4.2 und 4.3 bezogen, bedeuten die wirtschaftswissenschaftlichen Aussagen demgemäß dann für Mitglieder dieser Gruppe eher eine geldscheinähnliche Währung im Sinne von medialen Proto-Generalisierungen als für die anderen Gruppen.

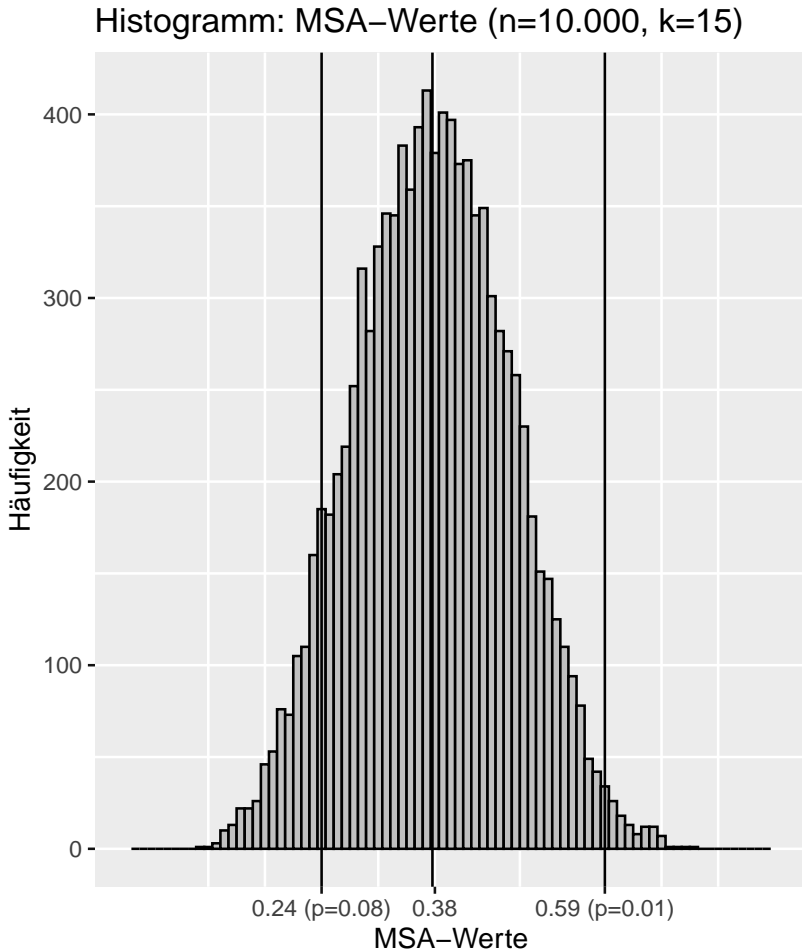


Abbildung 4.12: Die Verteilung der MSA-Werte nach Kaiser-Meyer-Olkin für 10.000 zufällige 15er-Stichproben aus allen 55 Arbeitnehmer-Datensätzen

