

Rational Choice

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

Die Definition der Situation

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

Coleman verdeutlicht diesen Punkt an Max Webers »Protes-

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Die Wahl der Handlung

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Probleme und Kritik

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

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

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

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

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

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

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