

6. Kapitel

Nutzenmaximierung und Normbindung

I. Ein neuer Beginn mit Max Weber

A. Zweckerationalität und Wertrationalität: ein duales Handlungsmodell

Ebenso wie das ökonomische Forschungsprogramm verfolgt Max Weber einen individualistischen und ›rationalistischen‹ Ansatz. Auch er will soziale Tatsachen und Vorgänge als ›aggregierte‹ Ergebnisse individueller Handlungen erklären, und auch bei ihm spielt die Konzeption rationalen Handelns eine zentrale Rolle.¹ In wichtigen Punkten unterscheidet er sich aber von dem modernen Methodologischen Individualismus: Nicht nur die Begründung, die er für seinen Ansatz gibt, ist teilweise abweichend, sondern auch die Art und Weise, wie er diesen Ansatz im einzelnen ausgestaltet.

So muß zwar auch nach Webers methodologischer Überzeugung ein individualistischer Ansatz Grundlage der *gesamten* sozialwissenschaftlichen Theoriebildung sein. Eine solche allgemeine Anwendbarkeit gilt nach seiner Auffassung aber nicht für ein Rationalmodell des Verhaltens: Die Zurückführung gesellschaftlicher Phänomene auf individuelle Handlungen kann und muß nicht notwendig eine Zurückführung auf *rationale* Handlungen und Entscheidungen sein. Weber legt daher nicht nur in seiner grundlegenden Handlungstypologie Wert auf die Modellierung nicht-rationaler Verhaltensweisen, wie etwa »affektuellen« oder »traditionalen« Handelns.² Er macht auch deutlich, daß beispielsweise ein in seinen Augen für die Stabilität gesellschaftlicher Ordnung so wichtiges Merkmal

¹ Vgl. S. 130.

² Weber 1921, 12 f.

wie ihre »Legitimität« durchaus aufgrund nicht-rationaler Einstellungen und Motive »garantiert« bzw. »zugeschrieben« werden kann.³

Das bedeutet jedoch nicht, daß Weber in eklektizistischer Manier Modelle rationalen und nicht-rationalen Handelns ad hoc miteinander kombiniert. In seinen Analysen der modernen kapitalistischen Gesellschaft dominiert eindeutig das Modell rationalen Handelns. Er begründet dies jedoch nicht mit Annahmen über die menschliche Natur oder eine historisch universelle Bedeutung rationalen Handelns. Für Weber ist es vielmehr eine grundlegende Erkenntnis, daß eine rationale Handlungsorientierung eine fundamentale empirische (und damit theoretische) Bedeutung erst in der neuzeitlichen abendländischen Gesellschaft erhält. Der ›Rationalismus‹ ist für ihn ein *historisches* Phänomen, das singuläre Produkt einer langwierigen und spezifischen Entwicklung der abendländischen Kultur und Sozialordnung.⁴ Der Prozeß dieser »okzidentalen Rationalisierung« hat Weber immer wieder beschäftigt und fasziniert. Am Ende dieser Entwicklung steht nach seiner Diagnose eine Gesellschaft, die in allen Bereichen, sowohl in institutioneller als auch individueller Hinsicht, durch ein hohes Maß an Rationalität gekennzeichnet ist.⁵

Obwohl also Weber – wenn auch mit einer divergierenden Begründung – zumindest seine Theorie der kapitalistischen Gesellschaft der Neuzeit auf die Prämissen des modernen Methodologischen Individualismus stützt, gibt es weiterhin wichtige Unterschiede. Die aus heutiger Sicht auffälligste Abweichung besteht darin, daß Webers Typologie rationalen Handelns von vornherein – anders als bei fast allen seinen Nachfolgern – ein *duales* Konzept formuliert und *zwei* grundlegende Modelle rationalen Handelns einführt: die berühmt gewordene Dichotomie von »Zweckrationalität« und »Wertrationalität«. Beide ›Rationalmodelle‹ betrachtet Weber für die soziologische Theoriebildung als gleichermaßen unverzichtbar.

Es ist bemerkenswert, daß Webers »Idealtypen« der Zweck- und Wert-rationalität in ihren Grundzügen jeweils den in der heutigen Soziologie so genannten Modellen des Homo oeconomicus und Homo sociologicus entsprechen. Weber hat es also für notwendig erachtet, zwei Konzeptionen zu verbinden, aus denen in der soziologischen Theorieentwicklung in der Zeit nach ihm zwei selbständige und konkurrierende Forschungsprogramme entstanden sind, die sich sowohl in ihrer methodologischen

³ Ders. aaO., 17 ff.

⁴ Vgl. ders. 1920a, 1 ff.

⁵ Vgl. Baurmann 1991a; 1991b.

Grundorientierung als auch in ihren Handlungsmodellen unterscheiden: ein ›rationalistisches‹ und ›individualistisches‹ Programm einerseits, ein ›normativistisches‹ und ›holistisches‹ andererseits.⁶

Nicht überraschend, aber bezeichnend ist es, daß die Vertreter dieser Programme dazu neigen – insoweit sie sich mit Weber auseinandersetzen –, Weber nur durch die Brille ihrer eigenen Auffassung zu sehen, das heißt entweder sein Modell wertrationalen oder sein Modell zweckrationalen Handelns einseitig in den Vordergrund zu rücken. Kaum jemand hebt das eigentlich interessante Faktum hervor, daß die Eigentümlichkeit Webers gerade in der Verwendung *beider* Handlungsmodelle besteht. Die theoretischen Grundlagen und zentrale Aussagen von Webers soziologischem Werk lassen sich nur dann angemessen verstehen und würdigen, wenn man berücksichtigt, daß er selber beide Handlungsmodelle gleichgewichtig zu den »soziologischen Grundbegriffen« zählt und daß er im Unterschied zu einigen seiner Nachfolgern insbesondere nicht den Versuch macht, eines dieser Modelle auf das andere zu reduzieren.⁷

Die folgende Rekonstruktion der Konzeption Webers dient der Richtigstellung solcher Fehleinschätzungen freilich nur am Rande. Im Vordergrund steht vielmehr ein Interesse an den zugrundeliegenden Sachproblemen. Ein Ergebnis dieser Rekonstruktion wird die These sein, daß im Vergleich mit den späteren ›monistischen‹ Entwicklungen der duale Ansatz Webers als handlungstheoretisches Fundament der Soziologie insgesamt tragfähiger ist. Die Versuche in der Soziologie, ein umfassendes soziologisches Forschungsprogramm jeweils nur auf eines der beiden Handlungsmodelle zu stützen, wären dann dem ursprünglichen Konzept Webers unterlegen.

Ein einfaches ›zurück zu Max Weber!‹ kann freilich nicht proklamiert werden. Denn auch Webers Handlungstypologie leidet unter Schwächen. Einmal mangelt es ihr an innerer Konsequenz. Eine Folge davon ist, daß

⁶ Zu diesen beiden grundlegenden Strömungen in der Soziologie vgl. etwa Bohnen 1975; Vanberg 1975; Raub/Voss 1981.

⁷ Exemplarisch für diese Einseitigkeit steht die – unter diesem Aspekt: leider – sehr einflußreiche Weber-Interpretation Talcott Parsons, vgl. Parsons 1968, 44f., 74 ff., 649 ff.; zur Kritik an dieser Interpretation: Cohen/Hazelrigg/Pope 1975a; 1975b; Pope/Cohen/Hazelrigg 1975; 1977; Antworten Parsons in 1975; 1976; vgl. auch Münch 1982 zur Verteidigung von Parsons: 230 ff., 296 ff. Ähnlich einseitige Sichtweisen finden sich etwa bei Weiß 1975, 57, 82 ff., 93; Käsler 1978, 122 ff.; Habermas 1981, 208 ff., 377 ff. Eine angemessene Kritik dieser einseitigen Interpretationen mit aufschlußreichen Belegen bei Hopf 1986. Alexander, J. 1983, 27 ff., 59 ff., 113 ff., erkennt zwar das Gewicht, das beide Handlungsmodelle bei Weber haben, betrachtet das aber eher als Anlaß zu Kritik, weil Weber damit das »instrumentelle« Handeln über Gebühr betone, vgl. 80 ff., 100 ff.

die Unterscheidung zwischen Zweckrationalität und Wertrationalität in ihrer ursprünglichen Form nur einen Teil der soziologisch relevanten Handlungsweisen erfassen kann. Darüber hinaus vernachlässigt sie eine wichtige Dimension rationalen Handelns. Die Hauptaufgabe in diesem Kapitel wird deshalb darin bestehen, eine *Erweiterung* von Webers Handlungstypologie zu erarbeiten.

B. Zwecke und Normen, ideelle Werte und subjektiver Nutzen

Der Gedanke an eine Erweiterung von Webers Typologie drängt sich schon deswegen auf, weil Weber mit den Begriffen ›zweckrational‹ und ›wertrational‹ jeweils *zwei* Merkmale von Handlungen miteinander verknüpft, die logisch unabhängig voneinander sind. Es stellt sich die naheliegende Frage, ob diese Merkmale auch *empirisch* unabhängig voneinander variieren und somit noch andere als die von Weber berücksichtigten Konstellationen auftreten können. Die betreffenden Merkmale lassen sich in ›Entscheidungsregeln‹ und ›Handlungsgründe‹ unterscheiden. Zwei Arten von Entscheidungsregeln werden von Weber angeführt:

1. *Zweckorientierung*. Der Handelnde »orientiert« sich in diesem Fall an »Zweck, Mitteln und Nebenfolgen«. ⁸ Er wägt »sowohl die Mittel gegen die Zwecke, wie die Zwecke gegen die Nebenfolgen, wie endlich auch die verschiedenen möglichen Zwecke gegeneinander« ab und stützt sich dabei auf »Erwartungen des Verhaltens von Gegenständen der Außenwelt und von anderen Menschen«.

›Zweckorientierung‹ bedeutet, daß der Handelnde in einer Entscheidungssituation die ihm offenstehenden Handlungsmöglichkeiten feststellt, ihre wahrscheinlichen Folgen ermittelt und dann diejenige seiner Möglichkeiten wählt, die bei Abwägung aller Aspekte nach seinen Maßstäben am besten ist. ›Zweckorientierung‹ heißt für Weber keineswegs – wie ihm von flüchtigen Interpreten immer wieder unterstellt wird –, daß ein Akteur zu einem vorausgesetzten Handlungsziel oder ›gegebenen‹ Zweck nur noch effiziente und kostengünstige Mittel sucht. Dagegen ist die rationale Begründung für die *Wahl* eines bestimmten Zwecks oder Ziels nach Weber ausdrücklich *Bestandteil* des zweckrationalen Entscheidungsprozesses, wie die Formulierung deutlich macht, daß der Akteur auch seine »verschiedenen möglichen Zwecke gegeneinander rational ab-

⁸ Alle im folgenden nicht ausdrücklich gekennzeichneten Zitate aus Weber 1921, 12 f.

wägen« und sich »zwischen konkurrierenden und kollidierenden Zwecken und Folgen« entscheiden muß.⁹

Man wird Weber daher nicht gerecht, wenn man in seinem Konzept zweckrationalen Handelns ein (über-)simplifiziertes Entscheidungsmodell sieht, das sich nur auf besonders einfach strukturierte Entscheidungssituationen (in denen ein bestimmtes Handlungsziel bereits »vorgegeben« ist) anwenden läßt. Webers Konzept umfaßt vielmehr – wenn auch nur in Form einer intuitiven Skizze – alle wesentlichen Aspekte des modernen Modells rationaler Entscheidung. Gemäß diesem Modell wählt ein rationaler Entscheider aus seiner jeweils gegebenen Alternativenmenge jene Möglichkeit, die aufgrund seines empirischen Wissens über die wahrscheinlichen Folgen seiner Handlungen relativ zu seinen Bewertungskriterien den größten Erwartungswert besitzt.¹⁰ Es ist wichtig, daß man dieses Modell rationaler Entscheidung *nicht* mit einem ökonomischen Verhaltensmodell gleichsetzen darf. Anders als im Modell des Homo oeconomicus werden *keine* Annahmen über den *Inhalt* der Bewertungskriterien eines Entscheiders gemacht, insbesondere *nicht* die Annahme, daß jeder Entscheider nur seinen Eigennutzen maximieren will. Das Modell rationaler Entscheidung mit seinem Prinzip der einzelfallbezogenen Folgenorientierung ist nur *ein Teil* des ökonomischen Verhaltensmodells.

Um keinen Zweifel darüber aufkommen zu lassen, daß man Webers Auffassung von Zweckorientierung nicht im Sinne einer Orientierung an bereits festliegenden Zwecken fehlinterpretieren darf, soll im folgenden anstatt von »Zweckorientierung« von einer generell verstandenen »*Folgenorientierung*« gesprochen werden.

2. *Normbindung*. Im Gegensatz zur Folgenorientierung entscheidet der Akteur im Fall eines normgebundenen Handelns »ohne Rücksicht auf die vorauszuhenden Folgen«, d.h. ohne Rücksicht auf das »Verhalten von Gegenständen der Außenwelt und von anderen Menschen« nach »Geboten« oder »Forderungen«, die bestimmte Handlungen vorschreiben.

»Normbindung« bedeutet, daß die Grundlage für das Handeln eines Akteurs nicht eine vergleichende Bewertung seiner Handlungsalternativen und ihrer Folgen ist, sondern daß er unter den Möglichkeiten, die ihm in einem konkreten Fall offenstehen, jene Alternative wählt, die durch

⁹ Es gibt allerdings auch weniger eindeutige und präzise Formulierungen, vgl. z.B. Weber 1922, 42.

¹⁰ Für kurze und prägnante Darstellungen dieses Modells vgl. etwa Becker 1982, 1 ff.; Elster 1986, 1 ff.; Opp 1983, 31 ff.; Raub 1984, 43 ff.; Schoemaker 1982; Voss 1985, 9 ff.

eine Norm geboten wird. Versteht man unter einem ›rationalen‹ Handeln zunächst nur in einem formalen Sinn ein berechenbares, ›nicht-willkürliches‹ Handeln, dann wird ein willkürliches Handeln im Fall der Folgenorientierung durch eine systematische *Abwägung* aller verfügbaren Handlungsalternativen vermieden, im Fall der Normbindung dagegen durch eine normative *Auszeichnung* einer Handlungsalternative.

Für die eindeutige Abgrenzung dieser beiden Entscheidungsregeln ist es wesentlich, daß man eine regelmäßige Normbefolgung aufgrund eines normgebundenen Handelns klar unterscheidet von einer regelmäßigen Normbefolgung aufgrund einer »situativen Normbefolgung«,¹¹ die als Ergebnis einer Sequenz von *folgenorientierten* Entscheidungen nur deshalb zustande kommt, weil *für jeden Einzelfall* die individuelle Abwägung der jeweiligen Handlungsalternativen die Befolgung der Norm als die bestmögliche Wahl für einen Akteur erweist. Paradigma für eine solche »nur aus zweckrationalen Motiven innegehaltenen Ordnung«¹² ist die Befolgung einer Norm, weil der Akteur in einer bestimmten Handlungssituation mit Sanktionen oder Gratifikationen rechnet. Eine situative Normbefolgung unterscheidet sich strukturell nicht von anderen folgenorientierten Handlungen. Sie beruht auf einer auf den jeweiligen konkreten Fall bezogenen individualisierenden Abwägung aller »konkurrierenden und kollidierenden Zwecke und Folgen«.

In einer ökonomischen Welt stellt eine situative Normbefolgung bekanntlich die *einzig* mögliche Art von Normbefolgung dar, denn ein Homo oeconomicus entscheidet *immer* aufgrund einer situationsbezogenen Abwägung seiner jeweils gegebenen Handlungsalternativen. Im Fall einer situativen Normbefolgung gibt es keinen Grund, eine solche Handlungsweise einer speziellen Entscheidungsregel zuzuordnen. Eine situative Normbefolgung läßt sich immer auf eine folgenorientierte Abwägung und Entscheidung zurückführen. Insofern ›orientiert‹ sich der Normadressat unter dieser Bedingung genau genommen auch nur an einer *individuellen* Norm, d.h. an einer Norm, die sich nur auf den spezifischen Einzelfall der gegebenen Entscheidungssituation bezieht und von einer konkreten Person zu einem bestimmten Zeitpunkt eine bestimmte Handlung fordert.¹³

¹¹ Vanberg 1988b, 152.

¹² Weber 1921, 16.

¹³ Zum Unterschied zwischen ›generellen‹ und ›partikularen‹ bzw. ›individuellen‹ Normen vgl. v. Wright 1963a, 79 ff.; Kelsen 1960, 20.

Das ist grundsätzlich anders im Fall der Normbindung oder »genuinen Normbefolgung«. ¹⁴ Hier wird die Wahl einer Handlung nicht von einer Abwägung der zur Verfügung stehenden Alternativen abhängig gemacht. Stattdessen entscheidet der Akteur nach einer Norm, die eine bestimmte Handlung von vornherein festlegt. In normrelevanten Situationen handelt er aufgrund dieser Norm, unabhängig davon, ob die normativ ausgezeichnete Handlung bei einer Abwägung mit den anderen Handlungsmöglichkeiten die für ihn bestmögliche ist, d.h. unabhängig davon, welche empirischen Konsequenzen seine Normbefolgung in dem konkreten Fall haben wird. Normgebundenes Handeln schließt eine individualisierende Einzelfallabwägung im Sinne des Modells der Entscheidungstheorie *definitiv* aus. Eine wiederholte oder regelmäßige Normbefolgung als Ergebnis eines normgebundenen Handelns läßt sich aus diesem Grund auch nicht auf eine Sequenz von folgenorientierten Einzelentscheidungen zurückführen. Im Gegenteil: Da eine normgebundene Handlungsweise auf einer gegenüber den jeweiligen Alternativen isolierten »Auszeichnung« einer bestimmten Handlung beruht und man einer Norm folgt, ohne im Einzelfall die Vor- und Nachteile abzuwägen, wird es aufgrund unterschiedlicher empirischer Randbedingungen für jedes normgebundene Handeln nahezu zwangsläufig Fälle geben, in denen eine folgenorientierte Abwägung zu einem anderen Ergebnis führen würde als die durch die Norm »programmierte« Entscheidung.

Während also eine rationale situative Normbefolgung immer auch eine rationale folgenorientierte Handlung ist, trifft das auf eine »rationale« normgebundene Handlung nicht zu. Hier wählt der Akteur Handlungen, die gemessen an dem Kriterium einzelfallorientierter Folgenabwägung irrational sein können. Es ist deshalb zweckmäßig und begründet, diese beiden Entscheidungsregeln auch analytisch klar zu unterscheiden.

Normorientiertes Handeln aufgrund einer Normbindung entspricht der Einnahme eines »internen Standpunkts« gegenüber einer Norm im Sinne Harts. ¹⁵ In einer ökonomischen Welt *kann* es, wie bereits mehrfach betont, kein normgebundenes Handeln und keinen internen Standpunkt gegenüber einer Norm geben. Ein Homo oeconomicus *ist nicht in der Lage*, einen internen Standpunkt gegenüber einer Norm einzunehmen und sich in seinen Entscheidungen an eine Norm zu »binden«. Seine *Fähigkeit* zu einer einzelfallbezogenen Folgenabwägung seiner Handlungs-

¹⁴ Vanberg 1988b, 148; zur Abgrenzung von Normbindung und »einzelfallorientierter Anpassung« vgl. vor allem auch Kliemt 1984, 32 ff.; 1985, 203 ff.; 1987.

¹⁵ Vgl. S. 124 ff.

alternativen ist gleichzeitig ein *Zwang*. Wenn er in einer Entscheidungssituation feststellt, daß eine bestimmte Handlungsmöglichkeit ihm im Vergleich mit einer anderen Möglichkeit einen größeren Nutzen in Aussicht stellt, dann *muß* er diese Möglichkeit wählen, weil es seinem ›Wesen‹ entspricht, mit jeder Entscheidung seinen Erwartungsnutzen zu maximieren. Dieses ›Wesen‹ zu ändern, gehört dagegen *nicht* zu seinen Optionen. Mit der Annahme, daß Akteure die Fähigkeit zu einem normgebundenen Handeln besitzen, geht man über das herkömmliche ökonomische Verhaltensmodell hinaus.

Neben den zwei *Entscheidungsregeln* der *Folgenorientierung* und *Normbindung* nennt Weber ebenfalls zwei Arten von *Handlungsgründen*:

1. *Nutzenfundierung*. In diesem Fall ist der Grund einer Handlung die Erzielung von *subjektivem Nutzen*. Verhält sich der Handelnde dabei rational, dann bringt er seine »gegebenen subjektiven Bedürfnisregungen in eine Skala ihrer von ihm bewußt abgewogenen Dringlichkeit« und »orientiert« sein Handeln »darnach« so, daß »sie in dieser Reihenfolge nach Möglichkeit befriedigt werden (Prinzip des ›Grenznutzens‹)«.

Der erwartete subjektive Nutzen ist für ein nutzenfundiertes Handeln der Maßstab, nach dem der Akteur seine Handlungsalternativen bewertet, nach dem er also – modern gesprochen – zu einer ›Präferenzordnung‹ unter seinen Alternativen gelangt. In dieser Weise Nutzenerwartungen zur Fundierung der Bevorzugungsordnung einer Person heranzuziehen, weicht von der heutigen Theorie rationaler Entscheidung ab. Hier ist es üblich, die von einer Person geäußerten oder bei ihrer Entscheidung tatsächlich ›offenbarten‹ Präferenzen für bestimmte Güter *definitiv* mit der Bewertung dieser Güter nach ihrem subjektiven Nutzen zu identifizieren. Präferenzen werden nach dieser Konzeption durch eine subjektive ›Nutzenfunktion‹ *repräsentiert*, anstatt durch subjektive Nutzenvorstellungen *determiniert* bzw. *generiert* zu werden.¹⁶ Jede faktische Präferenzordnung einer Person *impliziert* unter dieser Voraussetzung eine subjektive Nutzenfunktion, bzw. – im Rahmen der Theorie der ›offenbarten‹ Präferenzen – jede rationale Entscheidung kann unter dieser Voraussetzung auf die Maximierung einer Nutzenfunktion zurückgeführt werden: »In der modernen ökonomischen Theorie ist Nutzen eine Abkürzung für

¹⁶ Schoemaker 1982, 532; Harsanyi 1986, 86.

Präferenzen und Nutzenmaximierung für die Wahl der am meisten präferierten Alternative.«¹⁷

Es ist wichtig, daß der Nutzenbegriff, den Weber in seiner Handlungstypologie verwendet, diesem Präferenzbegriff *nicht* entspricht. Für Weber ist subjektiver Nutzen nur *ein* möglicher Maßstab, nach dem ein rationaler Akteur seinen Alternativen bestimmte Werte zuordnen und Präferenzen bilden kann. Der subjektive Nutzen einer Handlungsalternative ist in dieser Konzeption eine selbständige kausale Determinante von Präferenzen und eine Qualität, die unabhängig davon existiert, wie der Akteur in einer rationalen Wahlhandlung diese Alternative letzten Endes tatsächlich bewertet. Nur wenn man in dieser Weise subjektiven Nutzen von Präferenzen trennt, ist es überhaupt sinnvoll, für ein rationales Handeln *neben* der Erzielung subjektiven Nutzens noch *andere* Handlungsgründe anzunehmen.

2. *Wertfundierung.* In diesem Fall ist der Grund einer Handlung die Verwirklichung *ideeller* Werte. Der Akteur »handelt im Dienst seiner Überzeugung von dem, was Pflicht, Würde, Schönheit, religiöse Weisung, Pietät, oder die Wichtigkeit einer ›Sache‹ gleichviel welcher Art ihm zu gebieten scheinen«.

›Ideelle Werte‹ stellen Kriterien für die Bewertung unterschiedlichster Gegenstände zur Verfügung. Gesellschaftliche Verhältnisse, Ereignisse, Handlungen, Menschen, Güter, künstlerische Objekte oder soziale Normen können nach ideellen Wertmaßstäben mehr oder weniger großen Wert besitzen: Ein Mensch kann gut und edel sein, ein Bild schön und erhebend, eine Handlungsweise pflichtgemäß und eine Normenordnung gerecht. Wie subjektiver Nutzen können aber auch ideelle Werte einen Maßstab bilden, nach dem eine Person ihren Handlungsalternativen eine Bevorzugungsordnung geben und ihre Präferenzen festlegen kann.

Subjektiver Nutzen und ideelle Werte besitzen eine wichtige formale Gemeinsamkeit, die ihre äquivalente Funktion für den Entscheidungsprozeß erklärt und es rechtfertigt, beide als ›Handlungsgründe‹ zu bezeichnen: ›gut‹, ›böse‹, ›schön‹, ›gerecht‹ und ›nützlich‹ gehören zusammen in die Klasse der *Wertbegriffe*.¹⁸ Ebenso wie subjektive Nützlichkeit stellt ein ideeller Wert einen Maßstab für Bewertung dar, dem Objekte in unterschiedlichem Grad entsprechen können. Sowohl für ein nutzenfun-

¹⁷ Elster 1982, 118; meine Übersetzung; vgl. auch Neumann 1980; zur Kritik dieses Vorgehens vgl. z.B. Kliemt 1984; Sen 1986.

¹⁸ Zur formalen Untersuchung von Wertbegriffen vgl. Kutschera 1973, 85 ff.; 1982, 10 ff.

diertes als auch für ein wertfundiertes Handeln kann man daher sagen, daß es auf ›Werturteile‹ zurückgeht, die aufgrund von ›Werten‹ gefällt werden: entweder aufgrund von subjektiven Nutzenwerten, die sich aus den empirisch gegebenen Bedürfnissen und individuellen Interessen einer Person ableiten, oder aufgrund von ideellen Werten, deren Realisierung sich eine Person zum uneigennütigen Ziel ihrer Handlungen gemacht hat. Handlungsgründe sind immer ›Werte‹ in diesem umfassenderen Sinn, und ein Handeln ist gemessen an den Handlungsgründen nur dann rational, wenn es der Verwirklichung der persönlichen Werte des Handelnden dient, d.h. *subjektiv nützlich oder ideell wertvoll ist*.¹⁹ Dieses Kriterium für rationales Handeln schließt die rationale Wahl zwischen verschiedenen Zwecken und Normen ein.²⁰

C. *Homo oeconomicus* und *Homo sociologicus*

In seinen beiden Handlungstypen ›Zweckrationalität‹ und ›Wertrationalität‹ verknüpft Weber nun – wie in dem abgebildeten Schema ersichtlich – jeweils einen der genannten Handlungsgründe mit einer bestimmten Entscheidungsregel. Zweckrationales Handeln vereinigt die *Entscheidungsregel Zweck-* bzw. *Folgenorientierung* mit der Erzielung *subjektiven Nutzens* als *Handlungsgrund*: »Absolut« zweckrational ist ein Handeln nach Weber nämlich nur dann, wenn sowohl »die Mittel gegen die Zwecke, wie die Zwecke gegen die Nebenfolgen« als auch die »konkurrierenden und kollidierenden Zwecke und Folgen« nach dem Maßstab der »subjektiven Bedürfnisregungen« bewertet und gegeneinander abgewogen werden. Das »Ideal ›zweckmäßigen‹ Handelns« sei das »Grenznutzenprinzip« als »Wertungsstandard«.²¹ Im wertrationalen Handeln verbindet Weber dagegen den *Handlungsgrund* der Verwirklichung *ideeller Werte* mit der *Entscheidungsregel* der *Normbindung*: »Rein wertrational handelt, wer

¹⁹ Zur näheren Analyse unterschiedlicher Wertmaßstäbe vgl. v.Wright 1963b.

²⁰ Ein solches relativ schwaches Kriterium für die rationale Begründung von Zwecken und Normen ist mit dem vielzitierten ›Wertskeptizismus‹ Webers durchaus vereinbar. Denn *erstens* geht eine solche rationale Begründung von Zwecken und Normen nur zurück auf die jeweiligen persönlichen Werte des Handelnden. *Zweitens* wird nicht verlangt, daß auch die Akzeptanz dieser Werte rational begründet sein muß. Als ›Werttheoretiker‹ kann man also die Position Webers vertreten, wonach die Entscheidung für bestimmte Werte nicht mehr rational begründbar ist, und trotzdem das Konzept rationaler Handlung und rationaler Begründung im hier definierten Sinne übernehmen. Zur vertieften Klärung von Webers Werttheorie vgl. insbesondere Stegmüller 1979.

²¹ Weber 1922, 329.

ohne Rücksicht auf die vorauszusehenden Folgen handelt. ... Stets ist wertrationales Handeln ein Handeln nach ›Geboten‹ oder ›Forderungen‹, die der Handelnde an sich gestellt glaubt.« Wer wertrational handelt, »reflektiert« nicht »auf die Folgen des Handelns«, sondern »allein« auf dessen »Eigenwert«. Ein »wertorientiertes« Handeln sei grundsätzlich nicht »erwartungsorientiert«.²²

Rationales Handeln

		Entscheidungsregeln	
		<i>folgenorientiert</i>	<i>normgebunden</i>
Handlungsgründe	<i>subjektiver Nutzen</i>	1 »zweckrational« (Homo oeconomicus)	2 ?
	<i>ideelle Werte</i>	3 ?	4 »wertrational« (Homo sociologicus)

In dem Idealtypus zweckrationalen Handelns ist das Modell des Homo oeconomicus unschwer wiederzuerkennen, denn für einen Homo oeconomicus zählen nur die Folgen, die sein Handeln im konkreten Einzelfall hat, und die Maximierung seines subjektiven Nutzens ist seine einzige Motivation. Aber auch das historische Vorbild für wertrationales Handeln läßt sich leicht identifizieren und macht nachvollziehbar, wieso ideale Werte als Handlungsgründe von Weber geradezu selbstverständlich in eine so enge Beziehung zu einem normgebundenen Handeln gebracht werden konnten. Es findet sich in der Moralphilosophie von Immanuel Kant: Moralischen Wert haben die Handlungen einer Person nach der Vorstellung Kants nämlich genau dann, wenn sie sich »kategorisch« an den Geboten eines ethischen Normenkodex orientieren. Beide Merkmale wertrationalen Handelns kommen in der Ethik Kants in reiner Form vor: Der moralische Wert einer Handlung wird als ideeller Wert streng ge-

²² Ders. a.a.O., 442.

schieden von dem »bloß Nützlichen«, denn »weder Furcht noch Neigung« können als »Triebfeder« einer »Handlung einen moralischen Wert geben«. ²³ Welche Handlung aber in einer konkreten Handlungssituation die moralisch wertvollste ist, kann nur einem »allgemeinen Gesetz« entnommen werden, ²⁴ dem »kategorischen Imperativ«, der eine bestimmte Handlungsweise als die moralisch allein richtige auszeichnet. Moralische Werte sind nach Kant keine Kriterien »zur Beurteilung der Handlungen«, sondern verwirklichen sich nur in der uneingeschränkten »Achtung fürs moralische Gesetz«, ²⁵ das diese Kriterien enthält.

In der Tradition der Ethik Kants besitzen Handlungen einen moralischen Wert, weil und insofern sie bestimmten moralischen Vorschriften und Anweisungen entsprechen. Das moralisch Gute läßt sich nur durch ein normgebundenes Handeln realisieren. Aus dieser Tradition hat sich in der modernen Ethik die deontologische Konzeption einer Regelethik entwickelt. ²⁶ Eine Verknüpfung der Akzeptanz moralischer Werte mit der Bindung an Normen, die bestimmte Handlungsweisen strikt vorschreiben, ist aber keineswegs zwingend oder gar begriffsnotwendig, sondern ist abhängig von spezifischen ethischen Theorien. Die Verfolgung ideeller – moralischer – Werte kombiniert sich nur dann notwendig mit einem normgebundenen Handeln, wenn man der Auffassung ist, daß eine Realisierung dieser Werte ein Handeln nach vorgegebenen Regeln und Normen erfordert.

Der sittenstrenge Kantianer hat sich im Laufe der Zeit zu einer Persönlichkeit entwickelt, die einen ähnlichen Bekanntheitsgrad besitzt wie der Homo oeconomicus: zum ›Homo sociologicus‹. ²⁷ Der Homo sociologicus unterscheidet sich von seinem kantianischen Vorläufer vor allem darin, daß er ideelle Werte nicht als »bewegende Kraft der reinen Vorstellung der Tugend« empfindet oder als »eherne Stimme der Pflicht« erhört, die ihn »erzittern« läßt, sondern daß er eine Wertfundierung und Normbindung seines Handelns schlicht in einem ›Sozialisationsprozeß‹ erworben hat. Der Homo sociologicus orientiert sich an bestimmten sozialen Werten und ist an bestimmte Normen gebunden, weil er sie ›internalisiert‹ hat, »in sich hineinnimmt und zu einem Bestimmungsgrund seines Verhaltens macht«. ²⁸

²³ Kant 1788, 103; 1785, 64, vgl. auch 14 ff.; 1788, 70, 84 ff., 96 ff.

²⁴ Ders. 1785, 20.

²⁵ Ders. 1788, 89.

²⁶ Vgl. etwa Frankena 1994, 30 ff.; Mackie 1981, 189 ff.; Kutschera 1982, 66 ff.

²⁷ Zum Modell des Homo sociologicus vgl. Dahrendorf 1968.

²⁸ Ders. aaO., 163.

D. Über Zweckrationalität und Wertrationalität hinaus

Wenn die Unterscheidung zwischen zweckrationalem und wertrationalem Handeln den sozialwissenschaftlichen Verhaltensmodellen des Homo oeconomicus und des Homo sociologicus entspricht, dann motiviert das nicht nur zu der Frage, ob die Annahme der Unvereinbarkeit beider Modelle vielleicht vorschnell ist, sondern dann tangiert eine Kritik an der Typologie Webers auch die Konzeptionen dieser modernen Modelle. Und wenn es stimmt, daß mit der Typologie Webers wichtige Phänomene nicht angemessen erfaßt werden können, dann wird dies auch auf die Modelle des Homo oeconomicus und Homo sociologicus zutreffen. Ganz im Gegensatz zu der Strategie ihrer heutigen Verfechter, die anstreben, möglichst nur mit *einem* dieser Modelle zu arbeiten, käme es dann vielleicht sogar darauf an, *mehr als zwei* Modelle einzuführen. Das scheint die Gefahr der unfruchtbaren ›Modellinflation‹ zu bergen. Diese Gefahr besteht aber in Wirklichkeit nicht, weil die vier Merkmale, die sich zu zwei weiteren Handlungstypen kombinieren lassen, bereits für zweckrationales und wertrationales Handeln konstitutiv sind. Die Zahl der ›typenbildenden‹ Merkmale bliebe also unverändert.

Weber formuliert selber den Maßstab für die Qualität seiner »Klassifikationen«: »Ihre Zweckmäßigkeit für uns kann nur der Erfolg ergeben.« Unser Schema zeigt nun auf einen Blick, wovon die »Zweckmäßigkeit« von Webers Klassifikationen abhängt. Es darf keine sozialwissenschaftlich relevanten Handlungsweisen geben, die den Merkmalskombinationen in den bisher noch leeren Zellen 2 und 3 entsprechen. Aus drei Gründen könnten die ›leeren Zellen‹ sozialwissenschaftlich bedeutungslos sein: *Erstens* könnte es sein, daß sich Handlungsweisen mit diesen Merkmalen nicht sinnvoll als *rationales* Handeln bezeichnen lassen. *Zweitens* könnte es *empirisch* ausgeschlossen sein, daß diese Merkmalskombinationen tatsächlich auftreten; die entsprechenden Handlungstypen wären dann nur logische Konstrukte. *Drittens* schließlich könnte es der Fall sein, daß ein Handeln dieser Art *theoretisch irrelevant* ist und als ›Baustein‹ sozialwissenschaftlicher Theoriebildung überflüssig.

Tatsächlich gibt es aber weder empirische noch aus Rationalitätspostulaten ableitbare Gründe, warum eine Nutzenfundierung nur mit einer Folgenorientierung vereinbar sein sollte oder eine Wertfundierung nur mit einer Normbindung. Darüber hinaus existieren gewichtige theoretische Gesichtspunkte, warum man sich mit den möglichen ›Insassen‹ zumindest einer der bisher leeren Zellen näher beschäftigen sollte. Diese Gesichtspunkte ergeben sich sowohl aus Webers eigenem theoretischen

Werk als auch aus der heutigen sozialwissenschaftlichen Grundlagende-batte sowie aus den Zielen und vorläufigen Ergebnissen der vorliegenden Untersuchung.

E. Vom Homo sociologicus zum Homo politicus

Ich habe bereits hervorgehoben, daß die Verknüpfung zwischen Wertfundierung und Normbindung im Typus wertrationalen Handelns keineswegs selbstverständlich ist, sondern zwei unabhängige Handlungsmerkmale miteinander verbindet, deren Kombination von spezifischen, nicht-trivialen Voraussetzungen abhängt: etwa von einem Sozialisationsprozeß, der zu einer ›Verinnerlichung‹ sozialer Werte und Normen führt, oder von dem Glauben des Akteurs, daß er seine persönlichen Werte dann am besten realisiert, wenn er normgebunden handelt. Daß es für diese Verknüpfung ideeller Werte mit einem normgebundenen Handeln – wie das Beispiel Kants zeigt – einer speziellen moralphilosophischen Theorie bedarf, unterstreicht, daß es hier nicht um einen fraglosen Zusammenhang geht. Die Absicht, ideelle Werte zu verwirklichen, muß nicht zwangsläufig zu einem normgebundenen Handeln führen.

Im Gegenteil: Wenn es stimmt, daß ideelle Werte und subjektive Nutzenwerte als Bewertungskriterien funktional äquivalent sind und gemeinsam zur Klasse der Wertbegriffe zählen, dann gibt es prima facie keinen Anlaß zu der Annahme, daß die Absicht, ideelle Werte zu verwirklichen, einen rationalen Akteur grundsätzlich zur Orientierung an einer anderen Entscheidungsregel zwingt als die Absicht, seinen subjektiven Nutzen zu maximieren. Wenn subjektive Nutzenwerte und ideelle Werte als Grundlage für Werturteile unter formalen Gesichtspunkten die gleiche Funktion erfüllen, dann werden sie in den Entscheidungen eines Akteurs auch eine analoge Rolle spielen können. Die Verknüpfung zwischen Wertfundierung und Normbindung ist unter diesem Gesichtspunkt nicht naheliegender als eine Kombination von Wertfundierung und Folgenorientierung.

Man kann sich den Punkt, auf den es ankommt, anhand der berühmten Frage Kants verdeutlichen, ob man lügen darf, wenn man von einem Meuchelmörder nach dem Aufenthaltsort seines unschuldigen Opfers gefragt wird. Hält man aus moralischen Gründen die Norm ›Lüge niemals!‹ für verpflichtend – etwa weil sie aus dem kategorischen Imperativ abgeleitet werden kann –, wird man sich in dieser Situation anders verhalten, als wenn man seine Entscheidung von einer situationsspezifischen Abwägung der Werte ›Wahrheit‹ und ›Leben eines Unschuldigen‹ abhängig macht. Im zweiten Fall kollidieren die entscheidungsrelevanten Werte

und müssen bei einer Bewertung der Alternativen gegeneinander abgewogen werden. Eine solche Abwägung ideeller Werte unterscheidet sich im Verfahren nicht von einer Abwägung subjektiver Nutzenwerte. In beiden Fällen wird der Entscheider diejenige Alternative präferieren, die seine persönlichen Werte maximiert. Eine moralisch orientierte Person wird dieses Verfahren freilich nur dann wählen, wenn sie der Auffassung ist, daß es moralisch zulässig ist, in dieser Situation aufgrund einer individualisierenden Wertabwägung zu entscheiden und nicht aufgrund genereller, ausnahmslos verbindlicher Normen: also nur dann, wenn sie kein ›Kantianer‹ ist.

Das Beispiel illustriert, daß auch der ›Nicht-Kantianer‹, indem er das Prinzip der Folgenorientierung mit einer Wertfundierung seines Handelns kombiniert, konsistent entscheidet und handelt, ohne daß man seine Entscheidungs- und Handlungsweise gegenüber derjenigen des ›Kantianers‹ als derivativ oder defizient betrachten müßte. Sie erscheint als Handlungstypus vielmehr als ebenso eigenständig wie ein wertrationales Handeln im Sinne Webers. Eine rationale Person, die ideelle Werte verwirklichen will, kann sich durchaus an den »Erwartungen des Verhaltens von Gegenständen der Außenwelt und von anderen Menschen« orientieren und diese »Erwartungen als ›Bedingungen‹ oder als ›Mittel‹ für rational, als Erfolg erstrebte und abgewogene eigne Zwecke« benutzen. Sie hat dabei »sowohl die Mittel gegen die Zwecke, wie die Zwecke gegen die Nebenfolgen, wie endlich auch die verschiedenen möglichen Zwecke gegeneinander rational« abzuwägen. Der einzige Unterschied zum zweckrationalen Handeln im Sinne Webers besteht darin, daß das *Kriterium* der Abwägung und Bewertung ideelle Werte sind und nicht der subjektive Nutzen der handelnden Person.

Daraus folgt, daß Webers ausnahmslose Identifikation wertfundierten Handelns mit einer Orientierung an dem »unbedingten Eigenwert eines bestimmten Sichverhaltens rein als solchem und unabhängig vom Erfolg« unhaltbar ist. Ideelle Werte können sich auf einen zu realisierenden Zustand in der Welt beziehen, der durch den Einsatz entsprechender Mittel erst herbeizuführen ist. Dann ist eine folgenorientierte Einstellung gegenüber den »Gegenständen der Außenwelt« und damit eine »Orientierung am Erfolg« von einem wertfundierten Standpunkt aus sogar zwingend gefordert und in keiner Weise »wert-irrational«, wie es Weber ausdrückt. Die Verbindung zwischen Wertfundierung und Folgenorientierung ist nicht nur empirisch möglich, sondern unter bestimmten Voraussetzungen ein Gebot der Rationalität.

Geradezu als ein Plädoyer für die eigenständige Bedeutung einer

Handlungsweise, der eine Kombination von Wertfundierung und Folgenorientierung zugrunde liegt, kann man Webers Erörterung seiner einflußreichen Unterscheidung von »Gesinnungsethik« und »Verantwortungsethik« lesen. Hier macht Weber am Beispiel des moralisch handelnden Politikers selber mit aller Deutlichkeit klar, daß einem Typus der »absoluten Ethik«, die nicht nach den Folgen »fragt«,²⁹ sondern bestimmte Handlungsweisen kategorisch vorschreibt, ein Typus der Ethik gleichwertig gegenübersteht, nach dem man für die Folgen seines Handelns moralisch »aufzukommen« hat.³⁰ Für die Folgen seiner Handlungen moralisch »aufzukommen« bedeutet aber für Weber nichts anderes, als auf der Grundlage moralischer Werte die jeweils offenstehenden Handlungsalternativen mit ihren unterschiedlichen Konsequenzen und Nebenfolgen gegeneinander abzuwägen – wobei man je nach den konkreten Umständen mit mehr oder weniger gravierenden Wertekollisionen rechnen muß: »Keine Ethik der Welt kommt um die Tatsache herum, daß die Erreichung ›guter‹ Zwecke in zahlreichen Fällen daran gebunden ist, daß man sittlich bedenkliche oder mindestens gefährliche Mittel und die Möglichkeit oder auch die Wahrscheinlichkeit übler Nebenerfolge mit in den Kauf nimmt.«³¹ Eine moralische Entscheidung unter diesen Bedingungen *muß* dann aber im Sinne von Webers ursprünglicher Charakterisierung für zweckrationales Handeln darauf beruhen, »sowohl die Mittel gegen die Zwecke, wie die Zwecke gegen die Nebenfolgen, wie endlich auch die verschiedenen möglichen Zwecke gegeneinander« abzuwägen.

Man muß gerechterweise darauf aufmerksam machen, daß Weber eine solche folgenorientierte moralische Abwägung von Handlungsalternativen nicht als eine unproblematische Variante wertfundierten Handelns betrachtet. Insbesondere im Hinblick auf politische, die Verwendung von Macht und Gewalt einschließende Entscheidungen sieht er sie unter geradezu tragischen Vorzeichen. ›An sich‹ dränge nämlich jeder moralische Wert zu vollständiger und optimaler Verwirklichung. Jedem Abstrich an seiner vollständigen und optimalen Verwirklichung hafte der Makel der moralischen Unvollkommenheit und des Versagens an. Zu Wertabwägungen und den daraus folgenden unbefriedigenden Wertkompromissen werden wir nach Weber gezwungen, weil wir in einer »ethisch irrationalen Welt« leben, in der die »verschiedenen Wertordnungen« nicht konfliktfrei

²⁹ Weber 1921, 551.

³⁰ Ders. aaO., 552.

³¹ Ders. aaO., 552, vgl. auch 1922, 505 ff.

realisiert werden können, sondern »in unlöslichem Kampf untereinander stehen«. ³²

Ob man mit Weber die Auffassung teilt, daß die »Götter der einzelnen Ordnungen und Werte« ³³ in einem solchen unentscheidbaren Kampf miteinander stehen, oder ob man anderer Auffassung ist: Zweifellos ist es richtig, daß die Welt, in der wir leben, uns mit ihren ständig wechselnden empirischen Konstellationen dazu nötigt, immer wieder aufs Neue abwägend nach der besten Wahl zwischen unseren beschränkten Möglichkeiten zu suchen. Und es ist wohl wahr, daß wir immer wieder gezwungen werden, deutliche Abstriche an unseren Wünschen und Zielen zu machen. Das kann man bedauern oder auch als tragisch empfinden. Fest steht jedoch, daß diese unangenehme Begrenzung menschlicher Macht im Hinblick auf subjektive Nutzenwerte ebenso gilt wie im Hinblick auf ideelle Werte. Aus dieser Tatsache ergibt sich deshalb kein Grund, die Abwägung ideeller Werte nicht ebenfalls in das Konzept folgenderorientierten Handelns einzubeziehen und ideelle Werte als Handlungsgründe mit subjektivem Nutzen strukturell gleichzusetzen.

Aus all dem ist die Schlußfolgerung zu ziehen, daß es jedenfalls unter dem Gesichtspunkt logisch-begrifflicher Konsistenz und nach Rationalitätskriterien sinnvoll ist, die Typologie rationalen Handelns zu erweitern und einen ›reinen‹ Handlungstypus einzuführen, dem eine Kombination von Wertfundierung und Folgerorientierung zugrunde liegt und der damit ein echtes Gegenstück zu zweckrationalem und wertrationalem Handeln bildet. Mit der Abweichung des »realen Handelns« von »begrifflich reinen Typen« hat diese Ergänzung nichts zu tun, denn sie ergibt sich gerade aufgrund begrifflich-theoretischer Überlegungen und ist als Typus genauso »begrifflich rein« oder »idealisiert« wie die ursprünglichen Vorschläge von Weber selbst. In welchem Maß ihm auch empirische und theoretische Relevanz zukommt, kann dabei offengelassen werden, denn für die hier verfolgten theoretischen Ziele wird dieser Handlungstypus keine weitere Rolle spielen.

Der Name ›Homo politicus‹ wird für diesen Typus gewählt, weil er von Weber vor allem am Beispiel des ›berufenen‹, d.h. moralisch verantwortlich handelnden Politikers thematisiert wird. Diese Bezeichnung läßt sich aber auch in der Sache rechtfertigen. Eine Person hat im Alltag in der Regel mit gleichartigen, sich in den relevanten Merkmalen wiederholenden Entscheidungssituationen zu tun, in denen eine unter Wertgesichtspunk-

³² Ders. aaO., 603.

³³ Ders. aaO., 604.

Rationales Handeln

		Entscheidungsregeln	
		<i>folgenorientiert</i>	<i>normgebunden</i>
Handlungs- gründe	<i>subjektiver Nutzen</i>	1 Homo oeconomicus (»zweckrational«)	2 ?
	<i>ideelle Werte</i>	3 Homo politicus (»verantwortungs- ethisch«)	4 Homo sociologicus (»wertrational«)

ten ›richtige‹ Entscheidung durch die Befolgung von Normen sichergestellt werden kann. Dagegen ist ein Politiker häufig mit neuen Problemen und wechselnden Konstellationen konfrontiert, die nicht schematisch entschieden werden können, sondern jeweils eine sorgfältige Abwägung der Alternativen und der zu erwartenden Folgen verlangen. Der Homo sociologicus stellt sozusagen die ›Alltagsversion‹ eines moralisch handelnden Menschen dar, während der Homo politicus einem solchen Menschen unter der Bedingung außergewöhnlicher Entscheidungsverantwortung angesichts komplexer Probleme entspricht.

Die Einführung des neuen Handlungstypus hat deshalb auch nicht die Konsequenz, daß nun zwei Typen wertfundierten Handelns ›beziehungslos‹ nebeneinander stehen, weil die Wahl *zwischen* ihnen nicht mehr rational erklärbar ist. Ein ideellen Werten verpflichteter Akteur kann auch die grundsätzliche Frage, ob er sich im Hinblick auf bestimmte Handlungsweisen *überhaupt* an Normen binden soll oder nicht, rational begründet entscheiden. Sein Maßstab wird *immer* die Frage sein, auf welchem Wege er seine Werte am besten verwirklicht: Das gilt für die Wahl zwischen seinen Alternativen im Rahmen einer folgenorientierten Handlungsweise, und das gilt für die Wahl zwischen Normen im Rahmen einer normgebundenen Handlungsweise – das gilt aber auch für die Entscheidung zwischen einem folgenorientierten und einem normgebundenen Handeln selbst. So ist die Entscheidung eines ›Kantianers‹ für ein normgebundenes Handeln, weil er sich in der Befolgung des kategorischen Imperativs die Realisierung des moralisch Guten verspricht, ebenso rational begründet

wie die Entscheidung des Utilitaristen für eine Strategie folgenorientierter Abwägung, weil nach seiner Auffassung das moralisch Gute nur durch die Berücksichtigung der jeweiligen Konsequenzen seiner Handlungen zu verwirklichen ist. Ihre Handlungen sind dann sowohl als Wahl *zwischen* bestimmten Entscheidungsregeln als auch als Handlungen *unter* bestimmten Entscheidungsregeln rational begründet.

Der Homo sociologicus als gemüthlicher Vetter des Homo politicus, der nicht den Aufwand treibt, in jedem Einzelfall zu überprüfen, inwieweit er auch wirklich die wertvollste Handlung wählt, sondern sich damit begnügt, den sozialen Normen und Regeln zu gehorchen, die ihm durch die Gesellschaft vorgegeben sind, entspricht in den Augen vieler Soziologen sicherlich eher dem Normalfall als der fortwährend kalkulierende Homo politicus. In der sozialwissenschaftlichen Literatur wird jedenfalls kaum zwischen diesen beiden Varianten unterschieden. Das mag auch daran liegen, daß sie in *einem* wesentlichen Aspekt jedenfalls übereinstimmen, der für die meisten Soziologen unter theoretischen Gesichtspunkten ohnehin im Vordergrund steht. Beide Varianten repräsentieren mit ihrer Prämisse, daß der Handelnde nicht durch seinen persönlichen Nutzen, sondern durch ideelle, ›interpersonale‹ Werte motiviert wird, gleichermaßen die traditionelle soziologische Antwort auf das ›Problem der sozialen Ordnung‹. Von daher mag dann eine weitere Differenzierung innerhalb von wertfundierte Verhaltensweisen nicht vorrangig erscheinen.

F. Homo oeconomicus & Homo sociologicus = Homo sapiens?

Wie sich gezeigt hat, ist ein wertfundierte Handeln nicht notwendig mit einer Normbindung verknüpft. Es stellt sich daher die Frage, ob der Umkehrschluß ebenfalls richtig ist und auch eine Normbindung auf ideelle Werte als Handlungsgründe verzichten kann. Unser Schema läßt schließlich zumindest formal auch eine Kombination zwischen *subjektivem Nutzen als Handlungsgrund* und *Normbindung als Entscheidungsregel* zu. Gibt es auch einen ›Insassen‹ für Zelle 2? Das würde bedeuten, daß eine Normbindung des Handelns unter der Gesichtspunkt individueller Nutzenverfolgung rational begründet sein kann. Ein Blick in die sozialwissenschaftliche Literatur scheint allerdings zu lehren, daß diese Frage nicht besonders interessant ist: Zumindest bis vor wenigen Jahren hat kaum jemand untersucht, ob und unter welchen Bedingungen es nach dem Kriterium subjektiver Nützlichkeit für eine Person rational sein könnte, sich in ihren Entscheidungen an Normen zu binden, anstatt eine individuelle Abwägung ihrer jeweiligen Alternativen und deren Folgen

vorzunehmen. Spielt eine Handlungsweise dieser Art in der sozialen Realität keine Rolle? Ist ein solches Handeln aus empirischen Gründen ausgeschlossen? Oder widerspricht es den Postulaten der Rationalität?

Jedenfalls scheint es angesichts der Schweigsamkeit zu diesen Fragen um ein Beispiel seltener wissenschaftlicher Einmütigkeit unter sonst zerstrittenen Parteien zu gehen. Von keiner Seite wurde es offenbar als ernst zu nehmende Möglichkeit betrachtet, daß sich eine rationale Person in ihren Handlungen deshalb an bestimmte Normen bindet, um einen möglichst großen subjektiven Nutzen zu erzielen. Vertreter des Methodologischen Individualismus, insbesondere Ökonomen, konnten sich in der Mehrzahl ein rationales nutzenfundiertes Handeln nur so vorstellen, daß eine Person in jedem Einzelfall aufs Neue versucht, durch eine folgenorientierte Abwägung aller ihrer Alternativen ihren subjektiven Nutzen zu maximieren. Eine Bindung an Normen erschien notwendig suboptimal, denn wie könnte ein Akteur sicher sein, daß eine im vorhinein erfolgte Festlegung auf eine bestimmte Handlungsweise zu einem nutzenmaximierenden Ergebnis führen würde? Eine individualisierende Prüfung des Einzelfalls schien zwangsläufig überlegen zu sein.

Ganz ähnlich dachten und denken in diesem Punkt die ›Anhänger‹ des Homo sociologicus. Nach ihrer Auffassung gehört es gerade zur Funktion sozialer Normen, den Normadressaten zu bewegen, seinen subjektiven Nutzen hintanzustellen und eine Alternative zu wählen, die unter dem Gesichtspunkt der persönlichen Nutzenmaximierung nicht optimal ist. Nur eine ›Internalisierung‹ von Werten und Normen ermögliche es, die Kluft zwischen dem Eigeninteresse und den Anforderungen einer sozialen Ordnung zu überbrücken. Eine uneingeschränkte Verfolgung subjektiven Nutzens sei vor allem ein Grund, soziale Normen zu übertreten, nicht dagegen ein Motiv zu ihrer regelmäßigen Befolgung.

Und in der Tat hat diese Auffassung einiges für sich. Denn wie ich selber im Teil I betont habe, liegen der Geltung der Kernnormen einer sozialen Ordnung die Wünsche und das Wollen von Normgebern zugrunde, die Verhaltensweisen von den Normadressaten fordern, die diese aus freien Stücken *nicht* ausführen würden³⁴ – von einem Ausgangspunkt, an dem eine Norm von dem Interessenstandpunkt eines Normgebers *gegen* den Interessenstandpunkt des Normadressaten durchgesetzt wird, müßte offenbar eine erhebliche Wegstrecke zurückgelegt werden, bis man zu einem Punkt gelangt, an dem eine normgebundene Handlungsweise im genuinen Interesse des Normadressaten selber ist.

³⁴ Vgl. S. 48 ff.

Der Eindruck der Bedeutungslosigkeit dieser vierten, zunächst rein kombinatorischen Möglichkeit scheint sich schließlich auch im Werk Webers zu bestätigen. In diesem Fall drängen sich keine Hinweise auf, daß Weber selber eine solche Kombination von Handlungsmerkmalen in Betracht gezogen hätte. Ist das ein weiterer Beleg dafür, daß dieser mögliche Handlungstypus nur ein logisches Konstrukt ist, das blutleere Kunstprodukt eines formalen Schemas?

Bei genauerer Analyse der Schriften Webers zeigt sich freilich ein etwas anderes Bild. Dabei ist nicht so sehr von Interesse, daß sich durchaus einzelne Formulierungen finden lassen, die eine Kombination von Normbindung und Nutzenfundierung zumindest als implizite Voraussetzung in Anspruch zu nehmen scheinen. Wesentlich interessanter ist, daß sich hinter diesen mehr oder weniger deutlichen Einzelhinweisen ein grundsätzliches Problem für Webers Theorie verbirgt. Mit den Mitteln seines eigenen theoretischen und begrifflichen Instrumentariums kann Weber dieses Problem allerdings kaum lösen – und ein entscheidendes Instrument, das ihm fehlt, ist eben gerade eine klare Konzeption von jenem zusätzlichen Handlungstypus. Da Webers Schwierigkeiten Ähnlichkeiten mit den Schwierigkeiten eines ökonomischen Ansatzes haben, lohnt es sich, auf diesen Punkt kurz einzugehen.

Webers Problem besteht darin, daß er auf der Basis seiner allgemeinen theoretischen Annahmen einerseits und seiner konkreten historischen Analyse der modernen abendländischen Gesellschaft andererseits die Frage nicht mehr zufriedenstellend beantworten kann, wie gerade diese Gesellschaft – die immerhin im Zentrum seiner wissenschaftlichen Interessen steht – eine stabile soziale Ordnung aufweisen kann. Webers epochale Erkenntnisse über die charakteristischen Eigenschaften der okzidentalen Gesellschaft der Neuzeit sind bei näherer Betrachtung mit zentralen Aussagen seiner allgemeinen Gesellschaftstheorie nur schwer in Einklang zu bringen.

Im Rahmen seiner allgemeinen Gesellschaftstheorie betont Weber immer wieder sowohl die eminente Bedeutung, die eine freiwillige Orientierung an sozialen Normen für den »kontinuierlichen Bestand«³⁵ einer Gesellschaft hat, als auch die »Labilität« einer »nur aus zweckrationalen Motiven innegehaltenen Ordnung«.³⁶ Die notwendige Stabilität normorientierten Handelns werde erst durch die »Vorstellung vom Bestehen einer

³⁵ Weber 1922, 484.

³⁶ Ders. 1921, 16.

legitimen Ordnung«³⁷ garantiert – also durch eine Fundierung in einem ideellen Wert. Webers Theorie legitimer Herrschaft liest sich dann auch über weite Strecken als eine Entfaltung der mittlerweile ›klassischen‹ Antwort der Soziologie auf die Hobbessche Frage: Eine gesellschaftliche Ordnung kann demgemäß nur dann dauerhaft existieren, wenn die Mitglieder der Gesellschaft nicht nur ihren persönlichen Nutzen maximieren, sondern auch und im Gegensatz dazu soziale Normen und Werte ›internalisiert‹ haben. Mit dieser Antwort beruft man sich nicht zuletzt auf Weber, und das zweifellos mit einem gewissen Recht.

Das ist aber nur eine Seite der Medaille: Sie besteht in Webers allgemeinen theoretischen Aussagen über die Bedingungen stabiler sozialer Ordnung, die für alle Gesellschafts- und Herrschaftssysteme gelten sollen. Die andere Seite bildet dagegen seine spezielle Theorie der modernen abendländischen Gesellschaft. Nach Webers Diagnose ist diese Gesellschaft durch drei Wesenszüge charakterisiert – und genau diese Annahmen führen Weber wieder zurück in eine ungelöste Hobbessche Problematik:

1. *Rationalisierung.* Die moderne abendländische Gesellschaft wird nach Weber in allen Bereichen durch ein hohes Maß an Rationalität geprägt.³⁸ Das gilt auch für den Bereich individuellen Handelns. Damit tritt insbesondere ein »affektuelles« und »traditionales« Handeln zugunsten rationaler Handlungsorientierungen zurück.

2. *Normstrukturierung.* Zentrale Institutionen dieser Gesellschaft, wie etwa die öffentliche Verwaltung und das Recht, sind formal sowie inhaltlich umfassend durch berechenbare Regeln und Normen strukturiert. Eine stabile und verlässliche Normbefolgung ist aus diesem Grund eine wesentliche Bestandsvoraussetzung gerade der modernen Gesellschaft.

3. *Interessendominanz.* Die Institutionen der modernen Gesellschaft sind darüber hinaus durch »nüchterne Sachlichkeit« und zweckmäßige Nützlichkeit gekennzeichnet. Ihr »unvermeidliches Schicksal« besteht darin, sich zu einem »jederzeit umzuschaffenden, jeder inhaltlichen Heiligkeit entbehrenden, technischen Apparat«³⁹ zu entwickeln. Im Zuge einer umfassenden »Entzauberung« der Welt treten die Orientierung an ideellen Werten und die »innere Einfügung in eingelebte Sitte« als Hand-

³⁷ Ders. aaO., 16.

³⁸ Für eine prägnante Zusammenfassung dieser Ansicht vgl. ders. 1920, 1 ff.

³⁹ Ders. 1921, 513.

lungsgrundlagen immer mehr zurück zugunsten der »planmäßigen Anpassung an Interessenlagen«.⁴⁰

Setzt man nun die entscheidende Prämisse aus Webers allgemeiner Theorie sozialer Ordnung weiterhin als zutreffend voraus – daß nämlich eine stabile soziale Ordnung nur durch eine Orientierung an ideellen Werten bzw. einen »Legitimitätsglauben« gewährleistet ist –, dann läßt sich nicht mehr erklären, wie die moderne abendländische Gesellschaft ihren hohen Bedarf an verlässlicher Normkonformität ihrer Mitglieder decken kann. In dieser Gesellschaftsform schwindet nach Webers eigener Diagnose sowohl die Basis ideeller Werte als auch das nicht-rationale, affektuelle oder traditionale Handeln – ohne daß Weber aus diesem Grund den nahenden Zusammenbruch dieser rationalisierten, »utilitaristischen« Gesellschaft prognostiziert hätte.

Will man an Webers Erkenntnissen über die moderne Gesellschaft festhalten, dann bleibt als Ausweg nur, seine theoretische Annahme anzuzweifeln, daß eine stabile Befolgung sozialer Normen für einen rationalen Akteur notwendig an ein Fundament ideeller Werte gekoppelt sein muß. Entweder indem man zeigt, daß eine verlässliche und dauerhafte Normkonformität auch als Ergebnis zweckrationaler Handlungen erwartet werden kann, oder indem man plausibel macht, daß es einen nutzenfundierten Typus normgebundenen Handelns gibt *und* daß in der modernen Gesellschaft Bedingungen vorliegen, unter denen es für selbstinteressierte Personen nützlich ist, wenn sie in diesem Sinne an die Normen der sozialen Ordnung gebunden sind.

Ein Interesse an der Frage, ob es ein rationales nutzenfundiertes und normgebundenes Handeln geben kann, läßt sich demnach nicht nur mit dem Anreiz begründen, die Kombinationsmöglichkeiten in einem formalen Schema »durchzuspielen«. Diese Frage erweist sich auch unter theoretischen Gesichtspunkten, die sich bereits aus dem Werk von Weber selber ergeben, als relevant und erörterungswürdig. Bei Weber finden sich zumindest auch einige Andeutungen, aufgrund derer man über die mögliche Existenz einer solchen Alternative zu einem wertfundierten normgebundenen Handeln spekulieren kann. So nennt Weber etwa unter den Gründen, die eine freiwillige Orientierung an den Normen der gesellschaftlichen Ordnung »garantieren« können, neben dem »Glauben an die absolute Geltung verpflichtender Werte«⁴¹ auch die »Interessenlage« der Be-

⁴⁰ Ders. aaO., 15. Zur näheren Darstellung der Sichtweise Webers und zu den ethisch relevanten Aspekten dieser gesellschaftlichen Entwicklung vgl. Baumann 1991a; 1991b.

⁴¹ Weber 1921, 17.

herrschen und ihre materielle »Interessenloyalität mit dem Herrn«. ⁴² In die gleiche Richtung weist die Behauptung, wonach die »Fügsamkeit« gegenüber der modernen Rechtsordnung durch die »utilitarisch gewertete Gewalt der jeweils sich als legitim gebärdenden Mächte im ganzen außerordentlich« gefördert werde. ⁴³ Auf welche Weise aber könnte eine »Interessenloyalität mit dem Herrn« oder der »utilitarische Wert« einer Gesellschaftsordnung zu der »tatsächlichen Fügsamkeit der Beherrschten« ⁴⁴ beitragen, wenn ein rationales normgebundenes Handeln allein in ideellen Werten verankert sein kann?

Einige Autoren, die die unklare Position Webers im Zusammenhang mit diesen Problemen erkennen, kritisieren vor allem seinen »Instrumentalismus« und seine angebliche Vernachlässigung der »Wertbasis« sozialen Handelns. ⁴⁵ Sie halten lieber an Webers theoretischer Annahme über den fundamentalen Stellenwert wertrationalen Handelns fest und machen stattdessen an seiner Analyse der modernen Gesellschaft und der These von ihrer »nüchternen Sachlichkeit« Abstriche. Man muß die offenen Probleme, die sich bei Weber als Folge seiner Erkenntnisse über die moderne Gesellschaft einstellen, aber nicht unbedingt als Ausdruck eines Mangels oder eines Rückschritts gegenüber seiner allgemeinen theoretischen Konzeption werten. Denn Weber gerät nur deshalb erneut in die Hobbessche Problematik, weil er die kapitalistische Gesellschaft des Westens klarsichtiger und unnachgiebiger analysiert hat als die meisten seiner Nachfolger – und wie immer in seinem Leben hat Weber unbequeme Einsichten nicht der »Rettung« einer lieb gewonnenen Theorie geopfert oder als unwillkommene empirische Fakten betrachtet, die mit der passenden theoretischen Brille wieder im rechten Licht gesehen werden können.

Doch es geht hier nicht um eine Erörterung des Werks Webers. Ich habe an dieser Stelle auf seine Theorie der modernen abendländischen Gesellschaft Bezug genommen, weil die Problemstellung, die sich aus dieser Theorie ergibt, vollkommen analog mit der von mir untersuchten Problemstellung ist. Die Gründe, die sich aus Webers Theorie zugunsten einer Beschäftigung mit einem möglichen Handlungstypus nutzenfundierten und normgebundenen Handelns ergeben, gelten gleichermaßen für eine Theorie, die sich um eine Verteidigung der Vision des Liberalismus bemüht. *Erstens* lassen sich in Webers Charakterisierung der modernen

⁴² Ders. 1922, 484.

⁴³ Ders. 1921, 502.

⁴⁴ Ders. 1922, 484.

⁴⁵ Z.B. Alexander, J. 1983, 80 ff., 100 ff.

Gesellschaft des Okzidents – Rationalisierung, Normstrukturierung, Interessendominanz – unschwer die Grundelemente einer säkularen und liberalen Gesellschaft mit einer rechtsstaatlichen Ordnung erkennen, wie ich sie als Erklärungsgegenstand zugrunde gelegt habe. *Zweitens* hat die Auseinandersetzung mit einem ökonomischen Ansatz zu der Schlußfolgerung geführt, daß auf der Grundlage zweckrationalen Handelns allein die Existenz zumindest der hochgradig ›durchnormierten‹ Institutionen einer rechtsstaatlichen Gesellschaft nicht erklärt werden kann. *Drittens* muß man zur Verteidigung der Vision des Liberalismus deshalb ebenfalls die Frage beantworten, wie in einer interessendominierten Gesellschaft die Geltung der sozialen Ordnung im Einklang mit einer rationalen Handlungsorientierung der Individuen »garantiert« werden kann, wenn eine zweckrationale Nutzenmaximierung diese Garantie nicht geben kann.

Die Rekonstruktion der Handlungstypologie Webers führt vor Augen, welche Alternativen noch bleiben, nachdem eine soziologische Erklärung des Rechtsstaates mit einem ökonomischen Verhaltensmodell gescheitert ist. Ein Übergang zu den Modellen des Homo politicus oder Homo sociologicus kommt nicht in Frage, wenn man weiterhin die rationale Wahrnehmung individueller Interessen zur Grundlage der Erklärung machen will. Nach der vorgeschlagenen Typologie existiert jedoch die Möglichkeit, durch die Einbeziehung eines nutzenfundierte und normgebundenen Handelns ein Verhaltensmodell zu entwickeln, das in wichtigen Punkten vom Homo oeconomicus abweicht, ohne sich dabei zu weit in die Richtung eines Homo sociologicus oder Homo politicus zu bewegen.

Für die Absicht, die Vision des Liberalismus zu verteidigen, ist dabei der zentrale Punkt, daß ein in dieser Weise ergänztes Verhaltensmodell sich zwar deutlich vom ökonomischen Verhaltensmodell unterscheidet – und insofern auch eine echte neue Chance für eine explanative Theorie eröffnet –, daß es aber andererseits weiterhin als Modellierung eines Handelns verstanden werden kann, das einer rationalen Verfolgung individueller Interessen dient. Der Homo oeconomicus wäre demnach nicht das einzige Verhaltensmodell, mit dem man die Entscheidungs- und Handlungsweisen von Personen abbilden kann, die in ›pragmatischer Diesseitigkeit‹ ihren subjektiven Nutzen mehren wollen. Indem nach dem Konzept eines nutzenfundierte und normgebundenen Handelns ein Akteur nur dann normgebunden handeln wird, wenn auf diesem Wege sein subjektiver Nutzen besser zu realisieren ist als auf dem Weg einer einzelfallbezogenen Folgenorientierung, steht er einem Homo oeconomicus in der konsequenten Wahrnehmung seiner Interessen im Prinzip in nichts nach.

Eine Welt, die mit solchen Akteuren bevölkert ist, kann in gleicher Weise für sich in Anspruch nehmen, der Vision des Liberalismus von einer säkularen und interessendominierten Gesellschaft zu entsprechen wie die ökonomische Welt des *Homo oeconomicus*.

Doch ein Wunsch ist auch in einer theoretischen Welt nicht automatisch Wirklichkeit. Daß ein ›neuer‹ Handlungstypus eine nützliche explanative Funktion übernehmen könnte, ist noch nicht der Nachweis, daß sich seine potentiellen Vorteile auch realisieren lassen. Mindestens drei Probleme müssen gelöst werden: *Erstens* muß nachgewiesen werden, daß ein normgebundenes Handeln vom Standpunkt individueller Interessenwahrnehmung aus tatsächlich ein rationales Handeln sein kann, d.h. eine Handlungsweise, die unter bestimmten Bedingungen den Interessen des Akteurs am besten dient. *Zweitens* muß gezeigt werden, daß ein durch ein normgebundenes Handeln ergänztes Verhaltensmodell empirisch adäquat ist, d.h. daß es keine Annahmen über menschliche Fähigkeiten und Eigenschaften enthält, die den empirischen Tatsachen widersprechen. *Drittens* muß der entscheidende Test wiederholt werden, dem der *Homo oeconomicus* unterzogen wurde: Können mit einem solchen erweiterten Verhaltensmodell die grundlegenden Institutionen einer rechtsstaatlichen Ordnung erklärt werden?

Kurz gesagt muß dieses Modell also drei Anforderungen erfüllen: Es muß nach Rationalitätskriterien *konsistent* sein, es darf keinen *Modellplatonismus* enthalten, und es muß *explanativ brauchbar* sein. Unter dem Vorbehalt, daß eine tragfähige theoretische Untermauerung noch nachgeliefert werden muß, kann jedenfalls unsere Typologie jetzt vervollständigt werden.

Rationales Handeln

		Entscheidungsregeln	
		<i>folgenorientiert</i>	<i>normgebunden</i>
Handlungsgründe	<i>subjektiver Nutzen</i>	1 Homo oeconomicus	2 Homo sapiens
	<i>ideelle Werte</i>	3 Homo politicus	4 Homo sociologicus

Ob und inwiefern dem neuen Handlungstypus der Ehrentitel des ›Homo sapiens‹ zu Recht zugeordnet wird, ob seine Einbeziehung also tatsächlich die empirisch zutreffendste Modellierung menschlicher Handlungsfähigkeiten darstellt und ob er zudem eine kluge, den anderen Möglichkeiten überlegene Lebensstrategie darstellen kann, muß die weitere Untersuchung klären. Bis dahin muß diese Bezeichnung als Ausdruck einer Hoffnung gewertet werden, daß die aufgeklärte ›pragmatische Diesseitigkeit‹ von Individuen nicht nur vereinbar ist mit einer individuell-rationalen Lebensführung, sondern auch den Erfordernissen des kollektiv Rationalen, des öffentlichen Wohls und den Geboten gesellschaftlicher Ordnung genügen kann – daß, um noch einmal den Begriff Harts zu verwenden, die ›gesellschaftliche Notwendigkeit‹, einen internen Standpunkt gegenüber den Forderungen der Moral und des Rechts einzunehmen, vereinbar bleibt mit einer Lebenshaltung, in der sich der einzelne, ohne einer ideologischen Indoktrination oder Bevormundung unterworfen zu sein, rational an seinen gegebenen empirischen Interessen orientiert.

Wie auch immer dieser Versuch ausgehen mag, die vorgeschlagene Typologie belegt immerhin, daß die Modelle nutzenfundierte Handelns zumindest auf der Ebene der Modellkonstruktion gewisse Vorteile gegenüber ihren Konkurrenten haben. Die Rekonstruktion des Homo sociologicus in seinen beiden Versionen des Homo politicus und des wertrational handelnden Akteurs verdeutlicht nämlich noch einmal seine typische Schwäche: Daß ein Homo sociologicus durch sein Handeln ideelle Werte verwirklichen will, bleibt für die sozialwissenschaftliche Theoriebildung letztlich ein unerklärbares ›Axiom‹. Allenfalls die Frage, an *welchen* Werten oder Normen er sich orientiert, kann durch psychologische Theorien und den Rekurs auf ›Sozialisation‹ oder Prozesse der ›Internalisierung‹ zu beantworten versucht werden. So erscheint das Modell wertfundierte Handelns insgesamt als Konstruktion mit ad-hoc-Charakter, die zwar gut geeignet ist, eine explanative Lücke in der Theorie zu füllen, aber unter methodologischen Gesichtspunkten als eher fragwürdig beurteilt werden muß.

Wenn es dagegen gelingt, die Existenz einer stabilen sozialen Ordnung auf der Grundlage eines rationalen und nutzenfundierte Handelns zu erklären, so hat man in jedem Fall den Vorteil einer zugleich einheitlichen und sparsameren Forschungsstrategie. *Einheitlich* ist diese Strategie, weil man alle erklärungsrelevanten Fakten entweder auf die Ergebnisse rationaler Interessenwahrnehmung zurückführen kann oder auf empirische Tatsachen, die keiner rationalen Begründung bedürfen: Die Tatsache, daß Menschen mit bestimmten Gegenständen einen subjektiven Nutzen oder

Schaden verbinden, läßt sich – anders als ihre Bewertung nach ideellen Werten – als empirisches Faktum ansehen, das in der Natur des Menschen liegt. Ein Handeln nach diesem Maßstab ist kein unerklärbares ›Axiom‹. *Sparsamer* ist diese Strategie, weil man auf die Annahme handlungsmotivierender ideeller Werte verzichten kann. Wenn die wesentlichen Phänomene sozialer Ordnung durch nutzenfundiertes Handeln erklärt werden können, ist das theoretische Universum der Sozialwissenschaft mit einer (für viele) obskuren Entität weniger bestückt. Auch aus diesen Gründen lohnt sich die Auseinandersetzung mit der Frage, ob es ein rationales, nutzenfundiertes und normgebundenes Handeln ›gibt‹ und wie tragfähig es als Baustein sozialwissenschaftlicher Theoriebildung ist.

II. Interne Sanktionen

A. Präferenzänderung – ein ökonomisches ›Internalisierungsmodell‹?

Bevor wir uns jedoch der näheren Untersuchung eines nutzenfundierten und normgebundenen Handelns zuwenden, muß eine Möglichkeit erörtert werden, die häufig als ein leicht begehbarer Ausweg aus den Schwierigkeiten des ökonomischen Ansatzes empfohlen wird und weniger aufwendig erscheint als die hier vorgeschlagene Ergänzung des ökonomischen Verhaltensmodells.

Diese Möglichkeit kommt in den Blick, wenn man sich noch einmal die Rolle vor Augen führt, die *Sanktionen* in einer ökonomischen Welt spielen. Rationale Nutzenmaximierer im Sinne des klassischen Modells des Homo oeconomicus handeln ja nur dann normkonform, wenn eine normkonforme Handlung die für sie bestmögliche Alternative ist. Sie kennen ausschließlich eine ›situative‹ Normbefolgung. Da aber die Kernnormen sozialer Ordnung ein Verhalten verlangen, das in der Regel den Interessen des Normadressaten gerade *nicht* entspricht, kann eine regelmäßige Befolgung dieser Normen nur durch die regelmäßige Verhängung von Sanktionen sichergestellt werden. Wir haben gesehen, daß rationale Nutzenmaximierer als Norminteressenten nicht in der Lage sind, für solche ausreichend wirksamen Sanktionen zu sorgen.

Die Wirksamkeitsanalyse für Sanktionen in einer ökonomischen Welt wurde aber nur für *externe* Sanktionen durchgeführt, d.h. für eine äußere Beeinflussung der Entscheidungen eines Normadressaten durch Faktoren in seiner Umwelt, die unmittelbar auf die Handlungen anderer Akteure

zurückgehen. Solche externen Sanktionen sind mit der Barriere versehen, daß sie von einem Sanktionsgeber regelmäßiges Engagement erfordern und damit regelmäßig Kosten verursachen.

Doch scheint die Verhängung externer Sanktionen nicht der einzige Weg zu sein, auf dem die Befolgung einer Norm zu einer nutzenmaximierenden Entscheidung werden kann. Ein Sanktionsmechanismus läßt sich nicht nur auf der Basis von Sanktionen vorstellen, die als äußere Handlungsdeterminanten wirksam werden, sondern auch auf der Grundlage von ›internen‹ Sanktionen im Sinne positiver oder negativer *psychischer* Reaktionen eines Individuums auf seine eigene Normkonformität bzw. seinen eigenen Normbruch. Solche internen Sanktionen könnten den Zweck, in einer ökonomischen Welt eine regelmäßige Befolgung von Normen zu erzielen, im Prinzip ebenso gut oder sogar besser als externe Sanktionen erfüllen. Ebenso gut könnten sie ihn erfüllen, insoweit sie in gleicher Weise wie externe Sanktionen dazu geeignet sind, normwidrige Anreize zu überwinden.⁴⁶ Besser könnten sie ihn erfüllen, insoweit ihre Wirkung – sind sie erst einmal etabliert – nicht davon abhängig ist, daß bestimmte Akteure als Normgaranten und Sanktionsgeber unter Inkaufnahme persönlicher Kosten tätig werden müssen, um den Sanktionsmechanismus jeweils ›in Gang zu setzen‹. Anstatt auf eine wiederholte Veränderung der äußeren gesellschaftlichen Verhältnisse könnte ein Norminteressent auf eine einmalige Veränderung der inneren psychischen Verhältnisse der Normadressaten setzen und in geeignete ›Sozialisationsinstrumente‹ investieren.⁴⁷

Als interne Sanktionen kommen alle möglichen Arten von emotionalen Reaktionen in Frage: Schuld- und Pflichtgefühle, Reue und Scham, Genugtuung über die eigene Vortrefflichkeit und Gewissensbisse angesichts von Verfehlungen.⁴⁸ Gefühle dieser Art geben der Befolgung von Normen einen ›intrinsischen‹ Nutzen und belegen Normabweichung mit ›intrinsischen‹ Kosten. Indem sie damit die subjektiven Nutzenwerte für gegebene Alternativen im positiven oder negativen Sinne verändern, beeinflussen sie die Willensbildung einer Person auf die gleiche Weise wie externe Sanktionen.⁴⁹

⁴⁶ Einen formalen Nachweis der Äquivalenz interner und externer Sanktionen gibt Kliemt 1990a, 52 ff.

⁴⁷ Vgl. Coleman 1987.

⁴⁸ Eine Fülle von Beispielen für die Wirksamkeit von Emotionen als inneren Sanktionen enthält Frank 1992.

⁴⁹ Mit der Annahme, daß die Befolgung von Normen für einen rationalen Nutzenmaximierer einen solchen Eigenwert erlangen kann, arbeiten – allerdings mit unterschied-

Wie man sich die Wirkungsweise dieser psychischen Mechanismen und Vorgänge nun im einzelnen auch denken mag, das *Ergebnis* wird immer als eine *Präferenzänderung* bei einem Individuum sichtbar, d.h. als eine veränderte subjektive Bevorzugungsordnung der ihm offenstehenden Optionen. Die Einbeziehung interner Sanktionen in ein ökonomisches Verhaltensmodell setzt deshalb voraus, daß sich die ursprünglichen Präferenzen eines Homo oeconomicus unter bestimmten Bedingungen ändern bzw. ändern lassen. Damit verläßt man zweifellos die ›reine Lehre‹, aber, wie zumindest einige Autoren meinen, nicht so weit, daß man den Preis einer einschneidenden Korrektur theoretischer Grundsätze in Kauf nehmen müßte. Zwar muß man die Prämisse aufgeben, daß menschlichem Handeln im Zeitablauf stabile, quasi ›natürliche‹ Bedürfnisse und Interessen zugrunde liegen. Aufgeben muß man damit auch das Ziel, Verhaltensänderungen *allein* aus geänderten ›Restriktionen‹ zu erklären.⁵⁰ Aber der Kern des ökonomischen Verhaltensmodells erscheint trotzdem nicht tangiert. Auch wenn für einen Homo oeconomicus mit der Befolgung von Normen ein intrinsischer Nutzen verbunden sein sollte, bleibt er dem Prinzip der ausschließlich situativen Normbefolgung treu: Er wird weiterhin in jeder Entscheidungssituation seine Alternativen abwägen, um diejenige mit dem größten Erwartungsnutzen zu wählen. Ein Übergang zu einer Entscheidungsregel im Sinne eines normgebundenen Handelns und ein Verlassen der typisch ökonomischen Welt scheint nicht nötig zu sein.⁵¹

B. Induzierte, adaptive und strategische Präferenzänderung

Eine Bereicherung der Ontologie einer ökonomischen Welt durch neue Entitäten in Form interner Sanktionen ist allerdings nicht ohne weiteres möglich. Als erstes stellen sich methodologische Bedenken ein. Unter methodologischen Gesichtspunkten muß eine Einführung neuer Nutzenargumente in das ökonomische Entscheidungsmodell, indem man einem theoretisch ›benötigten‹ oder empirisch schwer erklärbareren Verhalten einfach einen subjektiven Nutzen sui generis zuschreibt, in den Verdacht einer Immunisierungsstrategie und bloßen ad-hoc-Annahme geraten. Denn

lichen Zielsetzungen – u.a. Coleman 1987; Frank 1987; 1992; Lindenberg 1983; Opp 1983; 1984; 1986; Taylor, M. 1993.

⁵⁰ Vgl. zu diesem Programm Becker 1982, 3ff; Stigler/Becker 1977.

⁵¹ Besonders nachdrücklich verteidigt Karl-Dieter Opp eine solche moderate Modifikation eines ökonomischen zu einem von ihm so genannten ›utilitaristischen‹ Verhaltensmodell; vgl. Opp 1983, 9 ff., 49 ff., 56f., 213 ff.; 1984; 1986.

offensichtlich kann man mit diesem Verfahren *jede* Art von Verhaltensweise im Nachhinein als nutzenmaximierende Entscheidung ›erklären‹. Wenn man keine von dem bloßen Auftreten des zu erklärenden Verhaltens unabhängigen Gründe für die Annahme zusätzlicher Nutzenargumente anführen kann, gibt es keine Grenze mehr, für Verhaltensweisen, die sich einer Erklärung auf der Grundlage individueller Interessen zunächst entziehen, jeweils passende ›Spezialmotive‹ einzuführen.⁵²

Man gerät dabei aber nicht nur in die Gefahr einer »rechthaberischen« und »gekünstelten« Überdehnung des Nutzen-Kostenkalküls,⁵³ sondern auch in die nicht minder gravierende Gefahr, anstatt die wesentlichen sachlichen Unterschiede im empirischen Gegenstandsbereich einer Theorie zu erfassen und sichtbar zu machen, sie vielmehr zu verwischen und zu verschleiern. Wenn eine regelmäßige Normkonformität auffällig von den Prinzipien einer nutzenfundierten Zweckrationalität abweicht, dann sollten die theoretischen Modelle diesen wichtigen Unterschied hervorheben und analytisch erfassen, anstatt ihn zu verbergen. Man nähert sich sonst dem traditionellen soziologischen Konzept der Norminternalisierung, dem gerade von Vertretern ökonomischer Ansätze der Vorwurf gemacht wird, daß eine Disposition zur Bindung an soziale Normen und Werte praktisch als Axiom benutzt wird, um eine theoretische ›Leerstelle‹ zu überbrücken. Oder man kommt sogar einer Kantischen Position nahe, wonach man es als unerklärbares Faktum hinnehmen muß, daß Normen zu einem Handlungsmotiv *per se* werden können.⁵⁴

Will man methodologischen Bedenken dieser Art gerecht werden, dann kann man in einem ökonomischen Ansatz mit einem internen Sanktionsmechanismus nur dann operieren, wenn man starke zusätzliche Annahmen für die Plausibilität eines Präferenzwandels präsentieren kann, d.h. Annahmen, die theoretisch und empirisch eigenständig abgesichert und begründet sind.⁵⁵ Drei Möglichkeiten kommen grundsätzlich in Betracht:

1. *Induzierte Präferenzänderung.* Begründete Annahmen über einen Wandel von Präferenzen können Erkenntnissen der empirischen Psychologie entstammen. Psychologische Gesetzmäßigkeiten bewirken möglicherweise, daß Menschen unter bestimmten Bedingungen ihre persönli-

⁵² In diesem Sinne kritisch: Hegselmann/Raub/Voss 1986; Kliemt 1984; 1987; Raub/Voss 1990. Viktor Vanberg stellt fest, eine solche »Ad-hoc-Spezifikation der relevanten ›Nutzen-Funktion‹« sei nicht untypisch für »ökonomische Diskussionen über Normen und Regeln« (1988b, 153; meine Übersetzung; vgl. auch ders. 1988a).

⁵³ Kliemt 1984, 44.

⁵⁴ Vgl. zur Rolle dieser Konstruktion bei Kant: Baurmann 1987b.

⁵⁵ Vgl. Vanberg 1988a.

chen Werte und Interessen modifizieren, die Befolgung von Normen als Selbstzweck erleben oder emotionale Mechanismen innerer Belohnung und Bestrafung entwickeln. Mit solchen Behauptungen sind etwa Theorien wie die Psychoanalyse (Entstehung eines sanktionierenden ›Über-Ichs‹ durch Sozialisation), Lerntheorien (Veränderung von Motivationsstrukturen durch ›Verstärker‹ wie Lohn, Strafe oder Gewöhnung) oder Theorien der kognitiven Dissonanz (Anpassung von Präferenzen zur Reduktion von psychischen ›Spannungen‹) verbunden.

In Fällen dieser Art kann man von einer ›induzierten Präferenzänderung‹ sprechen.⁵⁶ Eine induzierte Präferenzänderung ist ein nicht-teleologischer Vorgang, der durch Ursachen hervorgerufen und gesteuert wird, die der Einflußnahme der betroffenen Person entzogen sind. Er verläuft unabhängig von ihren Absichten und Plänen und allenfalls zufällig in Übereinstimmung mit ihren Interessen. Determinanten einer induzierten Präferenzänderung sind Vorgänge im psychischen System, die sich ›hinter dem Rücken‹ der Person abspielen. Exemplarische Beispiele wären etwa frühkindliche ›Sozialisations-‹ oder ›Konditionierungsprozesse‹, die (angeblich) wichtige Charaktereigenschaften und Verhaltensdispositionen eines Menschen und insbesondere sein Verhältnis zu den Normen der sozialen Ordnung maßgeblich prägen oder gar endgültig festlegen können.

Die Erklärung einer veränderten Präferenzstruktur durch einen Prozeß induzierten Präferenzwandels wäre aufgrund der spezifischen Eigenarten dieses Prozesses eine für einen ökonomischen Ansatz *exogene* Erklärung. Die Präferenzänderung könnte nicht erklärt werden als das Resultat eines Vorgangs, an dessen Ende eine bessere Interessenverwirklichung oder ein größerer Nutzen für das betreffende Individuum steht. Die Einbeziehung möglicher Erkenntnisse der empirischen Psychologie, Lerntheorie oder Sozialpsychologie würde dem Vorwurf der ad-hoc-Strategie zwar entgegen. Bei einer Inkorporation des Konzepts induzierten Präferenzwandels könnte man aber kaum noch von einer nur marginalen Veränderung des ökonomischen Verhaltensmodells sprechen. Evident würde man denjenigen soziologischen Ansätzen sehr nahe kommen, die normkonforme Verhaltensweisen durch Faktoren erklären, die nicht auf Interessen *basieren*, sondern Interessen *produzieren*. Man wäre gezwungen, auf einen erheblichen Teil des ursprünglich umfassenden Erklärungsanspruchs eines

⁵⁶ Dennis C. Muellers Vorschlag zur Einbeziehung eines »adaptiven Egoismus« geht in diese Richtung, vgl. Mueller 1986; 1992.

ökonomischen Forschungsprogramms zu verzichten.⁵⁷ Individuelle Interessen können nicht die Grundlage der gesellschaftlichen Normenordnung und der sozialen Institutionen sein, wenn diese Interessen selber durch gesellschaftliche Tatsachen determiniert und damit zu einer *abhängigen* Variablen werden. Gerade mit der vorgeblichen soziologischen Binsenwahrheit von der weitgehenden Prägung menschlicher Wünsche und Ziele durch gesellschaftliche ›Strukturen‹ oder ›Systeme‹ sollte ja in einem ökonomischen Forschungsprogramm ebenfalls aufgeräumt werden.

Es ist *letzten Endes* eine empirische Frage bzw. eine Frage der explanativen Kraft der jeweiligen Theorien, ob man davon ausgehen muß (oder kann), daß Menschen ihre Konformität mit sozialen Normen unter gewissen Voraussetzungen mit einem intrinsischen Nutzen verbinden, weil ein Prozeß induzierten Präferenzwandels vorausgegangen ist. Es kann sein, daß man sich den Befunden der Verhaltenstheorie, Psychologie oder Psychoanalyse wird beugen müssen. Dies käme dann aber eher einer Niederlage als einer harmlosen Erweiterung des ökonomischen Ansatzes gleich. Als Rettung dieses Ansatzes ist der Verweis auf die Möglichkeit einer induzierten Präferenzänderung jedenfalls wenig tauglich.

Diese Einschätzung gilt verstärkt aus dem Blickwinkel der spezifischen Fragestellung, die der vorliegenden Untersuchung zugrunde liegt. Denn hier soll es ausdrücklich um eine Erklärung sozialer Tatsachen auf der Grundlage eigeninteressierten Verhaltens gehen. Ein Verhaltensmodell, das durch eine Konzeption induzierten Präferenzwandels ergänzt wird und damit eine extern verursachte grundlegende Modifikation der Motivationsbasis menschlichen Handelns erlaubt, könnte aber nicht mehr als Modellierung eines Verhaltens gelten, das ausschließlich auf einer rationalen Wahrnehmung individueller Interessen beruht.

Eine nicht-ruinöse Erweiterung des ökonomischen Ansatzes unter Einschluß interner Sanktionen – und damit auch die Erhaltung seiner Brauchbarkeit für unsere Untersuchung – ist nur mit einer Konzeption denkbar, die den Vorgang der Präferenzänderung selber zu einem Gegenstand des theoretischen Instrumentariums macht, das für diesen Ansatz charakteristisch ist. Eine solche *endogene* ökonomische Theorie des Präferenzwandels muß auch eine Veränderung persönlicher Merkmale und Eigenschaften des Handelnden ›nutzenfundiert‹ damit erklären, daß eine solche Veränderung seinen individuellen Interessen dient.⁵⁸ Analysen der

⁵⁷ Vgl. Lindenberg 1984.

⁵⁸ In diesem Sinne argumentieren etwa Coleman 1990, 504 ff.; Frank 1987; Hegselmann/Raub/Voss 1986; Raub/Voss 1990.

Bedingungen, unter denen eine Präferenzänderung vom Standpunkt individueller Nutzenmaximierung aus zweckmäßig ist, haben in den letzten Jahren erheblich zugenommen.⁵⁹

Eine endogene ökonomische Theorie des Präferenzwandels setzt freilich die grundlegende Annahme voraus, daß es zumindest bis zu einem gewissen Grad in der Macht eines Individuums steht, Einfluß darauf zu nehmen, welche Präferenzen es hat und welche nicht. Die Interessen eines Menschen müssen auch auf seine eigenen Neigungen und Wünsche Auswirkungen haben können. Einzelheiten einer entsprechenden Theorie der Person und des psychischen Systems sind innerhalb des ökonomischen Ansatzes bisher kaum entwickelt worden.⁶⁰ Zwei Wege einer interessen-geleiteten Präferenzänderung scheinen aber prinzipiell denkbar:

2. *Adaptive Präferenzänderung.*⁶¹ Einen interessengemäßen Wandel von Präferenzen kann man sich als Produkt eines ›evolutionären‹ Lernprozesses von Versuch und Irrtum vorstellen, in dem ein Individuum seine Präferenzen aufgrund seiner Erfahrungen immer besser an seine Interessenlage anpaßt. Ein für das Individuum nützlicher Präferenzwandel muß also nicht notwendig als das Resultat geplanter und gezielter Persönlichkeitsveränderung verstanden werden, die auf einer bewußten Initiative oder Strategie des betreffenden Individuums beruht.⁶² Schrittweise Reaktionen auf Erfolge und Mißerfolge können auch ohne vorausschauende Planung zu einer erfolgreichen ›Selektion‹ der unter Interessensgesichtspunkten vorteilhafteren Möglichkeiten führen.⁶³ In einem solchen evolu-

⁵⁹ Vgl. etwa Elster 1987, 67 ff., 106 ff., 152 ff.; Frank 1987; 1992, 13 ff.; Hegselmann/Raub/Voss 1986; Hirshleifer 1987; Raub 1990; Raub/Voss 1990; Schelling 1984, 83 ff.; Sen 1982, 41 ff.; 1986; v. Weizsäcker 1971; 1984.

⁶⁰ Vorarbeiten und Vorläufer finden sich etwa bei Frankfurt 1971; 1975; Tugendhat 1981 oder schon bei Ryle 1969; vgl. dazu Baumann 1987a, 74 ff.; 1996a. Auch James S. Coleman reklamiert in *Foundations of Social Theory* einen Bedarf nach einer »Theorie des Selbst«, in der Raum ist für eine Form von Rationalität, die Interessen nicht direkt in Handlungen umsetzt, sondern in eine bestimmte »innere Verfassung« des Akteurs: »Rationalität besteht nicht in einem Handeln in Übereinstimmung mit den Interessen, sondern in der Konstruktion einer inneren Verfassung, so daß die Handlungen, die von diesem internen Handlungssystem hervorgebracht werden, einem Akteur maximale Vorteile bringen.« (Coleman 1990, 949; meine Übersetzung)

⁶¹ Vgl. v. Weizsäcker 1971; 1984; Elster 1987, 212 ff.

⁶² Vgl. Elster 1987, 219 f., 227.

⁶³ Vgl. Axelrod 1986; eine Zusammenfassung des ›evolutionären Paradigmas‹ aus der Perspektive des ökonomischen Ansatzes gibt Vanberg 1993a; 1993b. Aus der Annahme, daß ›interesseneffiziente‹ Ergebnisse auch durch einen auf Lernen basierenden evolutionären Prozeß erklärt werden können (anstatt durch bewußte Entscheidungen), folgt frei-

tionären Anpassungsprozeß muß auf seiten des Individuums weder eine rationale Kalkulation zur Identifizierung der bestmöglichen Alternative noch eine bewußte Entscheidung zur Wahl dieser Alternative unterstellt werden. Eine adaptive Präferenzänderung kann als unintendierte Nebenfolge strategischen Handelns eintreten,⁶⁴ ohne daß diese Änderung selber das Ziel dieses Handelns ist. Paradigma für adaptive Präferenzänderungen ist die Geschichte von den Trauben, die zu hoch hängen und deshalb als sauer erscheinen.

3. *Strategische Präferenzänderung.* Der zweite denkbare Weg für eine interessenbasierte Veränderung von Präferenzen besteht darin, daß die Präferenzänderung direkt zum Gegenstand der Entscheidungen einer Person wird. Im Unterschied zu einer ungeplanten und unintendierten Persönlichkeitsentwicklung im Sinne einer adaptiven Präferenzänderung ginge es um einen Vorgang der ›geplanten‹ Persönlichkeitsentwicklung, um ein teleologisches Geschehen, in dem der handelnde Akteur nicht mehr »als das passive Objekt von Präferenzen betrachtet (wird), die sich entsprechend einer Logik ändern, die er selbst nicht versteht«, sondern in dem er »eine aktive oder strategische Einstellung gegenüber seinen eigenen Präferenzen annehmen kann«. ⁶⁵ Eine ausgearbeitete Theorie der strategischen Präferenzänderung müßte jene Instrumente und Techniken des »Selbst-Managements«⁶⁶ in ihren Möglichkeiten, Kosten und Grenzen analysieren, die einem Menschen zur Verfügung stehen, wenn er seine Persönlichkeit und seine Neigungen zu verändern wünscht: angefangen von einem Wechsel oder einer Modifikation seiner Umgebung über die Teilnahme an ›Selbsterfahrungsgruppen‹, Verhaltenstrainingskursen oder psychoanalytischen Therapien bis hin zur Selbsttäuschung und Selbstmanipulation.⁶⁷

Sowohl für den erfolgreichen Prozeß einer adaptiven als auch einer strategischen Präferenzänderung würde gelten, daß an ihrem Ende ein Zustand erreicht wird, der den Interessen des betroffenen Individuums nützt. Die Theorie der Evolution hat generell gezeigt, daß prozessuale Er-

lich nicht die viel stärkere Annahme, daß evolutionäre Lernprozesse immer zu effizienten Ergebnissen führen müssen. Eine notwendige Bedingung dafür ist u.a. die unter Interessenaspekten hinreichende Ähnlichkeit von Vergangenheit und Zukunft – sonst ist ›aus Erfahrung lernen‹ sinnlos bzw. wenig erfolgversprechend.

⁶⁴ So bei v. Weizsäcker 1984; vgl. auch Opp 1983, 214 f.

⁶⁵ Elster 1987, 107.

⁶⁶ Schelling 1984, 85.

⁶⁷ Vgl. die Zusammenstellung und Erörterung bei Elster 1987, 106 ff., 141 ff., und Schelling 1984, 63 ff., 83 ff.

klärungen für die Funktionalität und Effizienz von Anpassungsleistungen gegeben werden können, die mit einer teleologischen Erklärung äquivalent sind. Obwohl also eine adaptive Präferenzänderung voraussetzungsgemäß nicht darauf beruht, daß ein interessengemäßes Ergebnis Gegenstand der überlegten Entscheidung eines Individuums gewesen ist, kann man eine erfolgreiche adaptive Präferenzänderung doch so analysieren, *als ob* auch in ihrem Fall eine bewußte Entscheidung für einen Präferenzwandel zugrunde gelegen *hätte*.

Beide Wege einer interessenbasierten Präferenzänderung lassen sich mit den theoretischen Instrumenten eines ökonomischen Ansatzes erfassen und interpretieren. Sie sind als ›Präferenz-Adaptations-Spiel‹ modellierbar, in dem mit spieltheoretischen Mitteln der Frage nachgegangen werden kann, ob »rationale Akteure, die durch ausschließlich egoistische natürliche Präferenzen motiviert werden, die aber mit einer Technik ausgestattet sind, in Übereinstimmung mit effektiven, von den natürlichen Präferenzen abweichenden Präferenzen zu handeln, sich modifizierte Präferenzen aneignen würden«. ⁶⁸ In einem solchen Spiel kann der Entscheider abwägen zwischen einem zukünftigen Leben mit einer *veränderten* Präferenzstruktur und einem zukünftigen Leben mit der *vorhandenen* Präferenzstruktur. Die Tatsache, daß ein ökonomisches ›Weltbild‹ unter diesen Voraussetzungen um die keineswegs triviale Annahme ergänzt werden muß, daß nunmehr zu den Alternativen, die einem rationalen Entscheider offenstehen, auch unterschiedliche Präferenzordnungen gehören, mag als Preis hinnehmbar erscheinen, wenn man am Kern des ökonomischen Verhaltensmodells – der einzelfallbezogenen rationalen Nutzenmaximierung – festhalten kann; umso mehr, als dann auch der Prozeß der Präferenzänderung selber auf der Grundlage dieses Modells erklärbar wäre.

⁶⁸ Raub 1990, 70; meine Übersetzung. Dabei muß man beachten, daß die neu erworbenen ›effektiven‹ Präferenzen insgesamt zu einem Ergebnis führen müssen, das auch nach den alten, ›natürlichen‹ Präferenzen des Akteurs vorzuziehen ist. Wenn man dagegen die Möglichkeit zuläßt, daß der zukünftige Nutzengewinn durch ein Handeln gemäß der ›neuen‹ Präferenzen per se alle Nutzenverluste ausgleicht, die nach den ›alten‹ Maßstäben des Akteurs durch die Befolgung der neuen Präferenzen entstehen können, trivialisiert man den ganzen Ansatz, denn dann ließe sich jedes beliebige Ergebnis erzielen.

C. Präferenzen und Dispositionen

Es wäre aber vorschnell, nun den Schluß zu ziehen, daß man sich mit einer Kombination des Konzepts interner Sanktionen mit einer entsprechenden Theorie der Präferenzänderung eine Ergänzung des ökonomischen Verhaltensmodells im Sinne eines nutzenfundierte und normgebundenen Handelns grundsätzlich ersparen könnte und trotzdem eine Möglichkeit gefunden hätte, den Anwendungsbereich des Modells entscheidend zu vergrößern. Bei der Herausbildung interner Sanktionen geht es nicht um die Veränderung *irgendwelcher* Präferenzen eines Akteurs. Es geht um eine *besondere* Art von Präferenz: nämlich um eine *Präferenz für Normkonformität*. Die Alternative zwischen einem zukünftigen Leben mit veränderten Präferenzen und einem zukünftigen Leben mit unveränderten Präferenzen nimmt in diesem Fall die Form einer Alternative zwischen einem zukünftigen Leben mit einer spezifischen ›Normbefolgspräferenz‹ und einem zukünftigen Leben ohne eine solche ›Normbefolgspräferenz‹ an.

Diese Alternative läßt sich auch als eine Alternative zwischen zwei *Handlungsdispositionen* verstehen. Wer mit einem normkonformen Handeln einen intrinsischen Nutzen verbindet, der wird eben unter geeigneten Voraussetzungen dieser Norm gemäß handeln. Er hat die Disposition, das zu tun, was die Norm vorschreibt. Unter diesem Gesichtspunkt läßt sich aber die normkonforme Handlungsweise eines Akteurs, die aufgrund einer spezifischen Normbefolgspräferenz erfolgt, auf *zwei* Arten beschreiben:

Zum einen kann man von seinen neu erworbenen Präferenzen ausgehen und seine normkonforme Handlung im Sinne des Verhaltensmodells des Homo oeconomicus als Ergebnis einer folgenreorientierten Abwägung auffassen, bei der sich die erworbene Präferenz für Normkonformität gegenüber seinen ursprünglichen Präferenzen durchgesetzt hat. Zum anderen kann man die ursprünglich gegebenen Präferenzen zugrunde legen. Dann erscheint die erworbene Disposition zu einem normkonformen Handeln nicht mehr als zusätzliche Determinante in einem folgenreorientierten Entscheidungsprozeß, sondern als Faktor, der eine folgenreorientierte Abwägung als Mittel der Entscheidungsfindung außer Kraft setzt. Eine Abwägung auf der Grundlage der ursprünglichen Präferenzen würde ja zu einem anderen Ergebnis führen als das Handeln auf der Grundlage der Disposition zur Normbefolgung. In dieser Sichtweise ist die normkonforme Handlung ein Ergebnis der Tatsache, daß eine Disposition zu einem normkonformen Handeln eine Entscheidung aufgrund einer fol-

genorientierten Abwägung verhindert und stattdessen *normgebunden* die Handlung gewählt wird, die durch eine Norm ›ausgezeichnet‹ ist.

Je nach Ausgangspunkt rückt also ein anderer Aspekt in den Vordergrund. Geht man von der veränderten Präferenzstruktur aus, erscheint die Normbefolgungspräferenz als eine Präferenz unter anderen, die der Akteur in seinem Entscheidungsprozeß zusätzlich berücksichtigen muß, ohne daß sich an seinem Entscheidungsverhalten im Prinzip etwas ändert. Geht man dagegen von der ursprünglichen Präferenzstruktur aus, dann erscheint eine Disposition zur Normbefolgung als eine Disposition zu einem grundsätzlich anderen Entscheidungsverhalten. Die Wahlhandlung des Akteurs wird determiniert durch den Inhalt einer Norm und nicht mehr durch eine Folgenabwägung. Ob man ein normkonformes Handeln als folgenorientiertes Handeln mit der Wirkung interner Sanktionen oder als normgebundenes Handeln mit der Wirkung einer Disposition zur Normkonformität erklärt, wäre demnach nur davon abhängig, von welchen Handlungsgründen man ausgeht: von den neu erworbenen oder den ursprünglich gegebenen Präferenzen.

Ein normkonformes Handeln aufgrund veränderter Präferenzen bzw. interner Sanktionen läßt sich unter den gegebenen Voraussetzungen aber nicht nur als ein normgebundenes Handeln interpretieren, sondern auch als ein normgebundenes Handeln, das in rationaler Weise der Wahrnehmung individueller Interessen dient, das also im Sinne unserer Typologie *sowohl* normgebunden *als auch* nutzenfundiert ist. Eine Erklärung interner Sanktionen durch eine interessenbasierte Präferenzänderung setzt ja voraus, daß es für einen Akteur aufgrund seiner *ursprünglich gegebenen* Präferenzen nützlich ist, eine Normbefolgungspräferenz und damit eine Disposition zu einem normkonformen Handeln zu erwerben. Diese Disposition wird aber gerade *verhindern*, daß er in Zukunft immer diejenige Handlung wählt, die aufgrund der ursprünglich gegebenen Präferenzen die bestmögliche ist. Man muß infolgedessen nachweisen, daß es für einen Akteur aufgrund seiner gegebenen Präferenzen nützlich sein kann, zukünftig *nicht* in jeder Entscheidungssituation immer diejenige Handlung zu wählen, die aufgrund dieser Präferenzen die bestmögliche ist. Die ›unkalkulierte‹ Befolgung einer Norm muß für seine Ziele und Interessen per Saldo vorteilhafter sein, als wenn er bei jeder Gelegenheit fortwährend aufs neue nach geeigneten Mitteln und Wegen zur Verwirklichung dieser Ziele und Interessen Ausschau hält.

Ein wirksamer Mechanismus interner Sanktionen setzt insoweit nicht voraus, daß ein Homo oeconomicus ›Zweifel‹ an seinen *Präferenzen* bekommt, sondern daß er an der Nützlichkeit eines anderen grundlegenden

Zuges seines Wesens Zweifel bekommt, nämlich an seinem *einzelfallangepaßten Entscheidungsverhalten*. Veränderte Präferenzen sind in diesem Fall für ihn nicht als solche relevant, sondern nur als *Mittel*, eine Normbindung seines Verhaltens sicherzustellen. Eine Präferenz für Normkonformität ist insoweit nicht nur eine Präferenz für eine beliebige Handlungsalternative unter anderen, sondern eine Präferenz für eine *alternative Entscheidungsregel*.

Aus all dem folgt, daß das Modell nutzenfundierten und normgebundenen Handelns als Beschreibungs- und Analyseinstrument vorzuziehen ist. Insgesamt gesehen ist es das aussagekräftigere Konzept. Das Modell folgenorientierter Nutzenmaximierung läßt sich zur Erklärung eines durch interne Sanktionen motivierten normkonformen Handelns nur dann anwenden, wenn man von der Existenz interner Sanktionen bereits *ausgeht*. Will man aber ihre Entstehung selber erklären, muß man gerade nachweisen können, daß vom Interessenstandpunkt des betreffenden Akteurs aus der Wunsch nach einer Disposition zu einem normkonformen Handeln bereits *unabhängig* von der Existenz interner Sanktionen rational begründet ist. Die Entstehung der internen Sanktionen ist ja erst die *Folge* der Nützlichkeit dieser Disposition.

Die Vereinbarkeit einer regelmäßigen Normbefolgung mit dem Entscheidungsverhalten eines folgenorientierten Nutzenmaximierers, die mit der Einführung eines intrinsischen ›Konformitäts-Nutzens‹ erreicht werden soll, existiert insoweit nur auf der Oberfläche. Darunter muß als eigentliches Fundament ein Interesse vorhanden sein, sich in bestimmten Entscheidungen an Normen zu binden, anstatt eine Strategie individualisierender Folgenabwägung beizubehalten. Das ursprüngliche Kausalverhältnis, das ein Konzept interner Sanktionen für einen ökonomischen Ansatz *prima facie* so anziehend macht, dreht sich um: Während ursprünglich interne Sanktionen die Rationalität normkonformen Handelns erklären sollten, können bei näherer Betrachtung interne Sanktionen selber nur erklärt werden, wenn ein normgebundenes Handeln auch *ohne* interne Sanktionen interessengemäß und damit rational begründet ist. Der ›eigentliche‹ Grund für die Normkonformität eines rationalen Nutzenmaximierers, der aufgrund interner Sanktionen handelt, sind insofern nicht diese Sanktionen selbst, sondern ist die Nützlichkeit eines normgebundenen Handelns. Dieser Sachverhalt wird aber nur dann adäquat zum Ausdruck gebracht, wenn man ein Modell normgebundenen Handelns verwendet, anstatt den Anwendungsbereich des Modells folgenorientierten Handelns künstlich zu vergrößern.

Das Konzept interner Sanktionen wird häufig vorgeschlagen, um

Homo oeconomicus mit einem blauen Auge davonkommen zu lassen. Aber selbst wenn man sich dafür entschiede, es auf der Beschreibungsebene bei einem einheitlichen Modell folgenorientierten Handelns zu belassen, so käme man doch nicht umhin, der Sache nach mit einem nutzenfundierten und normgebundenen Handeln zu operieren. Die Fragen, ob eine solche Handlungsweise nach Rationalitätskriterien konsistent ist, welchen empirischen Gehalt sie hat und welcher explanative Stellenwert ihr zukommt, stellen sich also ohnehin. ›Sparsamkeit‹ wird nur bei der Oberflächenanalyse auftreten, wo sie aber gerade fehl am Platz ist, weil wichtige Unterschiede verdeckt werden. Interne Sanktionen sind nicht der erhoffte Königsweg für eine ökonomische Theorie der Normgeltung, um einen Homo oeconomicus zu retten.

D. Interne Sanktionen und die Kluft zwischen Wunsch und Willen

Doch das Konzept interner Sanktionen soll damit keineswegs als vollständig wertlos erklärt werden. Sein Wert liegt jedoch in einem anderen Bereich als dem ursprünglich gedachten. Er liegt nicht darin, daß dieses Konzept die Einbeziehung eines normgebundenen Handlungstypus überflüssig macht, sondern darin, daß es die Aufmerksamkeit bei der Untersuchung dieses Typus auf einen wichtigen Punkt lenkt. Es enthält Hinweise darauf, wie das mögliche Interesse eines Akteurs nach einer Normbindung seines Handelns in Realität umgesetzt werden kann, wie es empirisch überhaupt möglich ist, daß ihm eine *Bindung* an Normen auch tatsächlich gelingt.

In diesem Zusammenhang gilt es folgendes zu berücksichtigen: Wenn ein Akteur Interesse daran hat, eine Disposition zu einem normgebundenen Handeln zu erwerben, dann wird er zu einem Norminteressenten im Hinblick auf die *persönliche* Geltung einer Norm. Er hat Interesse daran, daß er in bestimmten Situationen ein der Norm entsprechendes Verhalten ausführt – auch und gerade dann, wenn in den betreffenden Situationen entgegenstehende Handlungsanreize existieren. Er hat also Interesse daran, einen *externen* Standpunkt gegenüber einer Norm mit einem *internen* Standpunkt zu vertauschen. Aber auch als Interessent einer persönlichen Norm ist ein Akteur mit dem Problem konfrontiert, daß ein rational begründeter Wunsch nach der Geltung einer Norm nicht zwangsläufig in einen handlungsmotivierenden Willen mündet, der die gewünschte Normgeltung effektiv verwirklicht. Auch die persönliche Geltung von Normen wird durch eine Kluft zwischen Wunsch und Willen erschwert. Diese Kluft tut sich dann auf, wenn es im Einzelfall vorteilhaft ist, von der

Norm abzuweichen, an die man sich zu binden wünscht. Anreize dieser Art werden zwangsläufig auftreten, denn es ist ja die besondere Funktion eines normgebundenen Handelns, solchen Anreizen entgegenzuwirken. Der Wunsch nach einer Norm*bindung* des Handelns wäre sonst überflüssig. Ein eigeninteressierter Akteur mit dem Wunsch nach einem normgebundenen Handeln wird demzufolge beständig der Versuchung ausgesetzt sein, in die Rolle des einzelfallbezogenen, folgenorientierten Entscheiders, in die Rolle des klassischen Homo oeconomicus, der keine Bindung seiner Entscheidungen an Normen kennt, zurückzufallen.

Um einen Wunsch nach der persönlichen Geltung einer Norm in einen wirksamen Willen umzusetzen, bedarf es deshalb eines psychischen Hilfsmittels, man benötigt eine ›innere Sperre‹, um gegen solche Rückfälle gesichert zu sein. Stünden einem Akteur solche »psychologischen Ersatzformen für physische Ketten und äußere Strafandrohung«⁶⁹ nicht zur Verfügung, könnte er dem ›Zwang‹ zur individualisierenden Abwägung nicht entgehen. *Allein* die Tatsache, daß es von einem Interessenstandpunkt aus rational begründet sein kann, in der Zukunft auf ein folgenorientiertes Entscheidungsverhalten zugunsten einer genuinen Normbindung zu verzichten, kann das *tatsächliche* Entstehen einer solchen Bindung noch nicht erklären.

Unter diesem Gesichtspunkt erhält die Möglichkeit einer Präferenzänderung eine neue Bedeutung. Man muß in ihr dann nicht mehr nur eine Möglichkeit sehen, das Entscheidungsverhalten des Homo oeconomicus mit einer regelmäßigen Normbefolgung zu *harmonisieren*, sondern man kann dann eine Präferenzänderung als ein *Instrument* betrachten, mit dem ein Individuum die Rolle des Homo oeconomicus *ablegen* kann, um die Fähigkeit eines normgebundenen Handelns zu *erwerben*. Eine Präferenzänderung kann als die benötigte psychologische Sperre dienen, um die Gefahr des ›Rückfalls‹ in eine einzelfallbezogene Nutzenmaximierung zu bannen und die regelmäßige Wahl der normativ gebotenen Handlungsweise zu sichern. Die Präferenz für Normkonformität wäre das notwendige psychische *Bindemittel* zwischen dem Handeln des Akteurs und einer Norm. Die Annahme, daß es eine besondere Normbefolgungspräferenz geben kann, ist unter diesem Gesichtspunkt von vornherein keine ›harmlose‹ Erweiterung der vorhandenen Nutzenargumente, sondern unterstellt eine spezifische Möglichkeit, um eine folgenorientierte Nutzenmaximierung zu *überwinden*.⁷⁰ Eine Präferenzänderung wäre die Brücke,

⁶⁹ Mackie 1981, 146.

⁷⁰ »Positive und negative Emotionen können in der Tat nützlich sein, um eine Person

um die Kluft zwischen einem rational begründeten Wunsch nach Normbindung und einem situationsabhängigen Handlungswillen zu überspannen.

Allerdings ist das Problem theoretisch dann eher zweitrangig, ob solche »psychologischen Ersatzformen für physische Ketten« nur mit Hilfe einer Präferenzänderung verwirklicht werden können oder ob für eine Person auch noch andere »Technologien« verfügbar sind, um ihr eigenes Verhalten durch eine Norm zu »programmieren«. Sind interne Sanktionen bzw. veränderte Präferenzen nur Mittel zum Zweck der Verwirklichung eines normgebundenen Handelns, dann kann diese Funktion offenbar durch *jede* wie auch immer geartete verhaltenswirksame Disposition erfüllt werden, die einen Akteur veranlaßt, eine bestimmte Handlungsweise unter Absehung ihrer Folgen auszuführen.⁷¹ Geht man davon aus, daß die Existenz solcher Dispositionen zwingend angenommen werden muß, weil sonst ohne die Dimension eines normgebundenen Handelns elementare Fakten des sozialen Lebens unerklärbar blieben, dann ist es von untergeordneter Bedeutung, durch welche »psychische Hardware« diese Dispositionen erworben werden können. Ob das auf dem Weg einer adaptiven oder strategischen Präferenzänderung geschieht, durch die Ausbildung bestimmter Emotionen oder durch andere Instrumente des »Selbst-Managements«, tritt hinter der Frage zurück, ob und in welchem Maße die Existenz solcher Dispositionen grundsätzlich mit einer rationalen Wahrnehmung individueller Interessen vereinbar ist und ob das Konzept eines normgebundenen Handelns tatsächlich einen Schlüssel für die Lösung der Probleme einer ökonomischen Theorie sozialer Ordnung enthält.

III. Das Modell des dispositionellen Nutzenmaximierers

A. Situative und dispositionelle Nutzenmaximierung

Ein Homo oeconomicus entscheidet sich als rationaler Nutzenmaximierer in jeder Handlungssituation für die Alternative mit dem größten Erwartungsnutzen. Man kann ihn deshalb auch als *situativen* Nutzenmaximierer bezeichnen. Als situativer Nutzenmaximierer ist ein Homo oeco-

zu einem Handeln jenseits der Grenzen des pragmatischen Eigeninteresses zu bewegen.« (Hirshleifer 1987, 308; meine Übersetzung)

⁷¹ Ein in diesem Sinn unspezifiziertes Konzept einer Disposition zur Normbindung verwenden Gauthier 1986, 157 ff.; Kliemt 1987; Vanberg 1988a; 1988b. Um emotional verankerte Dispositionen geht es Frank 1987; 1992; Hirshleifer 1987.

nomicus *nicht in der Lage*, nach einer anderen Entscheidungsregel zu handeln. Seine Fähigkeit, in jeder Situation seinen subjektiven Nutzen zu maximieren, ist auch sein Schicksal. Er hat nicht die Wahl, wenn es darum geht, nach welchen Regeln er seine Wahl trifft. Die Ergänzung des ökonomischen Verhaltensmodells durch ein nutzenfundiertes *und* normgebundenes Verhalten verleiht menschlichen Akteuren zwei *zusätzliche Fähigkeiten*:

Erstens müssen sie nicht in jeder Situation nach der Entscheidungsregel folgenorientierter Einzelfallabwägung handeln, sondern können in ihren Handlungen an eine Norm gebunden sein. Sie können die *Disposition* erwerben, eine normativ ausgezeichnete Alternative unabhängig davon zu wählen, welche Konsequenzen die Normbefolgung in einem konkreten Einzelfall hat.

Zweitens können sie ihr Entscheidungsverhalten sukzessive an ihre Interessenlage anpassen. Ob sie in einer Sequenz von Situationen dispositionell-normgebunden oder strikt einzelfallbezogen und folgenorientiert handeln, ist grundsätzlich davon abhängig, welche Entscheidungsregel vorteilhafter für sie ist.

Akteure, die diese zusätzlichen Fähigkeiten haben, bezeichne ich als *dispositionelle Nutzenmaximierer*.⁷² Dispositionelle Nutzenmaximierer sind ebenso wie situative Nutzenmaximierer *rationale* Nutzenmaximierer, d.h. sie handeln so, daß sie unter den jeweils gegebenen Umständen und Restriktionen ihren subjektiven Nutzen in bestmöglicher Weise verwirklichen. Anders als situative Nutzenmaximierer können dispositionelle Nutzenmaximierer einen Nutzen jedoch auch mit einem durch Dispositionen determinierten Handeln realisieren. Sie können in der Wahrnehmung ihrer Interessen *entweder* folgenorientiert *oder* normgebunden handeln, und sie werden nach der Strategie handeln, die erfolversprechender ist.

B. *Homo oeconomicus*: vom Einzelkind zur Familie

Verwendet man das Modell des dispositionellen Nutzenmaximierers als Ergänzung des ›klassischen‹ *Homo oeconomicus*, dann bleiben drei Grundprinzipien eines ökonomischen Ansatzes gewahrt: *Erstens* wird an einem *Methodologischen Individualismus* festgehalten. *Zweitens* wird ein Modell *rationalen* individuellen Handelns als Erklärungsgrundlage ver-

⁷² Ähnliche Verhaltensmodelle entwickeln Frank 1987; 1992; Gauthier 1986; Kliemt 1987; 1990b; 1993b; Rowe 1989; Vanberg 1988a; 1988b; 1993a; 1993b.

wendet. *Drittens* bleibt die Prämisse der *Nutzen- und Interessenfundiertheit* rationalen individuellen Handelns unangetastet. Die einzige gravierende Veränderung besteht darin, daß neben einem folgenorientierten auch ein normgebundenes Handeln zugelassen wird. Es ist daher berechtigt, von einer Erweiterung des ökonomischen Ansatzes und nicht von seiner Verabschiedung zu sprechen.⁷³ Ein Akteur, der in bestimmten Handlungsbereichen seine Interessen anstatt durch eine individualisierende Abwägung seiner Alternativen durch ein normgebundenes Handeln wahrnimmt, weist eine deutliche Familienähnlichkeit mit einem Homo oeconomicus auf. Er steht ihm in der konsequenten Interessenverfolgung im Prinzip in nichts nach.

Es gibt aber nicht nur das äußerliche Band der Ähnlichkeit, sondern auch die Blutsbande gemeinsamer Abstammung. Wenn es nämlich für ein Individuum in einem bestimmten Bereich vorteilhafter ist, sein Handeln an eine Norm zu binden, als in jedem Einzelfall die Folgen seines Handelns erneut abzuwägen, dann entspricht eine normgebundene Handlungsweise selber einer rationalen Abwägung der Nutzenerwartungen, die mit einem Handeln aufgrund einer Normbindung einerseits und einer Folgenorientierung andererseits verbunden sind. Das ursprüngliche ökonomische Modell rationaler Nutzenmaximierung bleibt auch weiterhin das fundamentalere Modell, weil es auf der ›höheren‹ Stufe anwendbar ist, auf der es um die Alternative zwischen den jeweiligen Entscheidungsregeln selber geht. Beide Handlungstypen sind insofern in einem einheitlichen Konzept integriert. Sie stehen nicht ›beziehungslos‹ nebeneinander, sondern der Wechsel zwischen ihnen kann ebenfalls als ein interessenbasierter Vorgang erklärt werden. Es ist also ein Konzept, das dem Menschen *sowohl* in seiner Eigenschaft als normbefolgendem *als auch* in seiner Eigenschaft als folgenorientiertem Wesen gerecht wird.

C. Die Freiheit zur Unfreiheit

Dispositionelle Nutzenmaximierer können im Gegensatz zu situativen Nutzenmaximierern einen *internen Standpunkt* gegenüber Normen einnehmen. Da sie in der Lage sind, sich an eine Norm zu *binden*, können sie Normen befolgen, ohne in jedem Einzelfall die zu erwartenden Vor- und

⁷³ In diesem Sinne auch Vanberg 1988b; 1993a; 1993b. Nicholas Rowe bezeichnet eine Erweiterung des ökonomischen Verhaltensmodells durch ein normgebundenes Handeln als die »kleinstmögliche« Veränderung des ökonomischen Ansatzes, »die man machen muß, um sozialen Institutionen gerecht zu werden« (Rowe 1989, 33; meine Übersetzung).

Nachteile ihrer Befolgung oder Übertretung abzuwägen. Für dispositionelle Nutzenmaximierer gibt es nicht nur *soziale*, sondern auch *persönliche* Normen, die sich mit ihrer Verhaltensforderung nicht an andere Personen als Normadressaten richten, sondern an den Normgeber selbst. Ebenso, wie sich der Norminteressent im Falle der sozialen Geltung einer Norm wünscht, daß *andere* Personen Handlungen ausführen, die den Prinzipien situativer Nutzenmaximierung zuwiderlaufen, weil eine situative Nutzenmaximierung dieser Personen seinen Interessen widerspricht, so wünscht sich ein Norminteressent im Falle der persönlichen Geltung einer Norm, daß *er selber* als Normadressat Handlungen ausführt, die den Prinzipien situativer Nutzenmaximierung zuwiderlaufen, weil seine eigene situative Nutzenmaximierung seinen Interessen widerspricht. Ein dispositioneller Nutzenmaximierer kann eine Norm in dem substantiellen Sinn *anerkennen* oder *akzeptieren*, daß er selber als Normadressat eingeschlossen ist.

Das Modell des dispositionellen Nutzenmaximierers beinhaltet eine *Vergrößerung* der Möglichkeiten und Fähigkeiten eines rationalen Nutzenmaximierers. Er erhält *neue* Optionen – seine Autonomie wird *erweitert*.⁷⁴ Situative Nutzenmaximierer sind zwar in der Lage, in jeder Entscheidungssituation die Alternative mit den für sie bestmöglichen Konsequenzen zu wählen. Sie sind aber *nicht* in der Lage, durch eine Entscheidung im vorhinein festzulegen, welche Alternative sie in einer *zukünftigen* Entscheidungssituation wählen werden – auch dann nicht, wenn eine solche Festlegung für sie höchst vorteilhaft wäre. *Diese* Alternative steht ihnen nicht offen, weil ihnen die ›Selbstbindungsfähigkeit‹ fehlt. Die ›Allmacht‹ eines situativen Nutzenmaximierers, zu jedem Zeitpunkt uneingeschränkt eine neue Wahl treffen zu können, ist unter diesem Gesichtspunkt eine Ohnmacht.⁷⁵

Eine dispositionelle Bindung an eine Norm stellt dagegen einen ›Verhaltensautomatismus‹ zur Verfügung, der eine Person auf eine bestimmte Handlungsweise ›programmiert‹ und damit von dem Einfluß situationspezifischer Anreize unabhängig macht. Die Fähigkeit zu einem dispositionell gebundenen Handeln ist eine Fähigkeit, die eine andere Fähigkeit – nämlich die Fähigkeit situativer Nutzenmaximierung – außer Kraft setzen kann. Dispositionelle Nutzenmaximierer können aufgrund dieser Fähig-

⁷⁴ Nachdrücklich zu diesem Punkt: Kliemt 1990a, 78; 1993a; 1993b.

⁷⁵ »Es ist ein Paradox. Volle Freiheit verlangt die Freiheit, sich selber zu binden, sich Verpflichtungen aufzuerlegen, die eigenen Wahlmöglichkeiten einzuschränken.« (Schelling 1984, 98; meine Übersetzung)

keit eine Kontrolle über ihre Entscheidungen in der Zukunft ausüben. Die Handlungsmöglichkeiten eines dispositionellen Nutzenmaximierers sind insofern größer als die eines situativen Nutzenmaximierers – auch wenn seine zusätzliche Wahlmöglichkeit darin besteht, *zukünftige* Wahlmöglichkeiten gerade zu beschneiden: »Wenn der einzelne eine Regel übernimmt und sie befolgt, dann macht er in einem vorgelagerten Planungsstadium von seiner Wahlfreiheit dadurch Gebrauch, daß er seine eigene Freiheit in aufeinander folgenden Entscheidungssituationen beschränkt.«⁷⁶

D. Die Nützlichkeit der Normbindung: der ›Rationalitätstest‹

Inwiefern man die Möglichkeit einer dispositionellen Normbindung tatsächlich als eine substantielle Erweiterung der Fähigkeiten eines rationalen Nutzenmaximierers betrachten kann, ist allerdings davon abhängig, in welchem Maß sie ein geeignetes Instrument ist, um den individuellen Nutzen eines Akteurs zu fördern. Ist diese ›Freiheit zur Unfreiheit‹ als Mittel der Interessenwahrung von Bedeutung, wenn gleichzeitig die Strategie einer situativen Nutzenmaximierung offensteht? Es geht also um die Frage, ob ein normgebundenes und nutzenfundiertes Handeln nach Rationalitätskriterien *konsistent* ist, ob es relevante Fälle gibt, in denen ein Akteur seinen persönlichen Nutzen durch ein normgebundenes Handeln besser realisieren kann als durch eine folgenorientierte Einzelfallabwägung.

Auf den ersten Blick kann es in der Tat als fraglich erscheinen, daß es für ein Individuum *überhaupt* wünschenswert sein könnte, die eigenen Entscheidungen im voraus festzulegen und sich so die Freiheit zu nehmen, die an einem zukünftigen Zeitpunkt dann bestmögliche Handlung zu wählen: »Wie kann es jemals besser sein, einer Regel zu folgen, die andere Handlungen verlangt als diejenigen, die die besten sind?«⁷⁷ Doch es ist keineswegs widersinnig, daß es nützlich sein kann, *nicht* in jedem Fall die jeweils nützlichste Alternative zu wählen. Es bedarf noch nicht einmal außergewöhnlicher Umstände, damit eine Beseitigung ihrer Entscheidungsfreiheit für eine Person vorteilhafte Konsequenzen hat. Wenn es *nur* um die Frage gehen würde, ob es von einem Interessenstandpunkt aus in bestimmten Situationen rational begründet ist, sich eine Normbindung des eigenen Handelns zu *wünschen*, dann wären die Voraussetzungen für eine solche Handlungsweise häufig erfüllt.

⁷⁶ Buchanan 1984, 213.

⁷⁷ Rowe 1989, vii.; meine Übersetzung.

Klassisches Vorbild für solche Fälle ist Odysseus. Für ihn war es zweifellos ein rational begründeter Wunsch und eine rational begründete Entscheidung, sich aus Schutz gegen die Lockungen der Sirenen an den Mast seines Schiffes binden zu lassen und sich damit die Freiheit zu nehmen, ihren Reizen zu erliegen. Beispiele dieser Art lassen sich beliebig vermehren:⁷⁸ Angefangen von dem bekannten Problemfall der Einhaltung einer Diät über regelmäßiges Sparen und den Abschluß von Versicherungen bis hin zur Unterbindung von Suchtverhalten unterschiedlichsten Charakters – in all diesen Fällen kann ein Handelnder Anlaß haben, sich eine Beschränkung der eigenen Handlungsfreiheit zu wünschen. Solche Beispiele lassen sich ebenso für kollektive Akteure und kollektive Entscheidungen finden. So kann etwa die ›Selbstbeschränkung‹ der Kompetenz eines demokratischen Entscheidungsorgans durchaus im langfristigen Eigeninteresse seiner Mitglieder sein.⁷⁹

Rationale Gründe für einen Wunsch nach wirksamen Grenzen der eigenen Entscheidungsautonomie sind aber auch bei zahlreichen Konstellationen in einem interpersonalen, strategischen Kontext gegeben. Sie liegen immer dann vor, wenn es nützlich ist, sich *gegenüber anderen Personen* an eine bestimmte Handlungsweise zu ›binden‹: Bin ich in der Gewalt eines skrupellosen Entführers, dann wäre es meinem Überleben dienlich, wenn ich mich glaubhaft darauf festlegen könnte, meinen Peiniger nach meiner Freilassung nicht an die Polizei zu verraten; wissen meine potentiellen Feinde, daß ich einen Anschlag auf meine Interessen auch dann mit Vergeltung bestrafen werde, wenn die Kosten für mich sehr hoch sind, kann ich sie mit guten Erfolgsaussichten von feindseligen Handlungen abschrecken; gebe ich auf keinen Fall einer Erpressung nach, dann wird mich kein Erpresser zu seinem Opfer wählen; sind in einer Verhandlung bestimmte Grenzen meiner Kompromißbereitschaft nicht ›verhandlungsfähig‹, kann ich Versuchen, meine Position ›aufzuweichen‹, wirksam widerstehen.

Die potentielle Nützlichkeit der Selbstbindung besteht aber keineswegs nur in der Vermeidung von Kosten und Schäden. Wenn ich mich auf die Einhaltung meiner Versprechen und Verträge festlegen kann, gleichgültig wie vorteilhaft es für mich wäre, sie bei günstigen Gelegenheiten zu brechen, wenn ich mich zu Fairneß und Wahrhaftigkeit ›verdammnen‹ kann, gleichgültig wie groß die Anreize zum Trittbrettfahren und zur Un-

⁷⁸ Ich werde im nächsten Kapitel versuchen, eine zweckmäßige Klassifikation solcher Beispiele vorzunehmen.

⁷⁹ Vgl. Brennan/Buchanan 1993, 109 ff.

wahrhaftigkeit sein werden, dann kann ich eine vorteilhafte Kooperation mit anderen Menschen auch noch unter Bedingungen erwarten, unter denen sie bei einer uneingeschränkten Entscheidungsautonomie ausgeschlossen ist. Personen, die in der Lage sind, das ›Problem der Selbstbindung‹ zu lösen, können sich alles in allem erhebliche Vorteile erhoffen.⁸⁰

Es ist demnach offensichtlich, daß es für eine rationale Verfolgung individueller Interessen durchaus nicht immer wünschenswert ist, in jeder denkbaren Situation die freie Abwägung und Entscheidung zwischen seinen Handlungsalternativen zu behalten: »Es würde das Ergebnis schlechter machen, wenn wir regelmäßig versuchen würden, das beste Ergebnis zu erzielen.«⁸¹ Rein situative Nutzenmaximierung kann dem ›Paradox des Hedonismus‹ nicht entgehen, daß gerade der Verzicht auf die ruhelose Jagd nach persönlichen Vorteilen persönliche Vorteile verschaffen kann. Erst ein Verzicht auf instrumentelle Berechnung ist in vielen Fälle die Voraussetzung für einen instrumentellen Erfolg.⁸² Eingeschränkte Freiheit kann per Saldo einen größeren Gewinn bescheren als uneingeschränkte Freiheit. Wenn ein rationaler Entscheider die Wahl hat, wird er sich deshalb unter bestimmten Voraussetzungen »aus Gründen der Nutzenmaximierung« dafür entscheiden, »zukünftige Entscheidungen nicht aus diesen Gründen zu treffen«.⁸³

Seine erste Prüfung hat das Modell eines dispositionellen Nutzenmaximierers somit bestanden: Da es zweifelsfrei Bedingungen gibt, unter denen es für einen Handelnden nützlicher ist, *nicht* über seine vollständige Entscheidungsautonomie zu verfügen, wäre es folglich auch *rational begründet*, als nutzenmaximierender Akteur unter diesen Bedingungen an-

⁸⁰ Zahlreiche weitere Beispiele einschließlich ihrer spieltheoretischen Analyse finden sich in der Literatur: vgl. etwa Axelrod 1988, 23 ff.; Buchanan 1984, 132 ff.; Elster 1987, 68 ff., 118 ff., 152 ff., 166 ff.; 1988; Frank 1987; 1992, 48 ff.; Gauthier 1986, 157 ff.; Hegselmann/Raub/Voss 1986; Hirshleifer 1987; Mackie 1982; Parfit 1984, 12 ff., 20 ff.; Raub 1990; Rowe 1989, 36 ff.; Schelling 1960, 123 ff., 131 ff.; 1984, 83 ff., 98 ff.; Thaler/Shefrin 1981; Williamson 1983; 1990, 187 ff.

⁸¹ Parfit 1984, 49; meine Übersetzung.

⁸² Die Nützlichkeit eines in diesem Sinne manifest irrationalen Verhaltens läßt sich gut an einem ausführlichen Beispiel von Derek Parfit studieren, vgl. Parfit 1984, 12 ff. Es erscheint allerdings sinnwidrig und irreführend, den ›blinden‹ Vollzug einer rational erworbenen Disposition definitiv als rationale Handlung *im Sinne folgenreichterer Nutzenmaximierung* zu deklarieren, weil der ursprüngliche Wunsch nach einer Festlegung auf diese Handlungsweise in diesem Sinne rational begründet gewesen ist; so aber Gauthier 1986, 165, 182 ff.; kritisch hierzu Binmore 1993; Kliemt 1993a; Vanberg/Buchanan 1988.

⁸³ Gauthier 1986, 158; meine Übersetzung.

stelle eines folgenorientierten ein normgebundenes Handeln zu praktizieren. Es ist begrifflich und logisch *konsistent*, einen Typus nutzenfundierten und normgebundenen Handelns in eine Typologie rationalen Handelns aufzunehmen. Ein Individuum, das in rationaler Weise seinen subjektiven Nutzen mehren will, wird es zu Recht begrüßen, wenn es auch als Homo sapiens und nicht nur als Homo oeconomicus handeln kann.

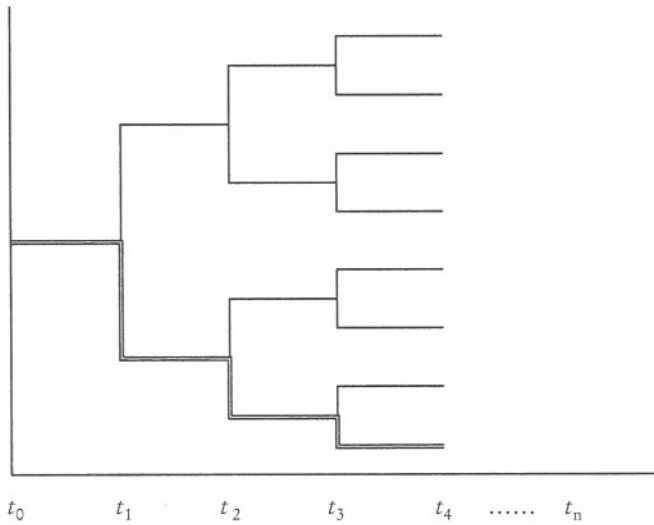
Aber die herangezogenen Beispiele zeigen nicht nur, daß ein normgebundenes Handeln den Interessen des Handelnden dienen kann. Sie zeigen auch, daß ein solches Handeln in der Realität menschlichen Verhaltens eine nicht unbedeutende Rolle spielt. Es ist kaum zu bestreiten, daß Menschen nicht immer als folgenorientierte Entscheider agieren. Sie halten sich in vielen Situationen mehr oder weniger ›blind‹ an eingelebtes Herkommen und persönliche Routinen, sie folgen ohne zu überlegen den Regeln der Konvention, Sitte, Moral oder Tradition. Das gilt in bemerkenswerter Weise auch für den ureigensten Herrschaftsbereich des Homo oeconomicus, den Markt: So vergleicht etwa der durchschnittliche Konsument keineswegs immer das gesamte ihm offenstehende Angebot, wenn er ein bestimmtes Produkt erwerben will, sondern vertraut bei vielen Kaufentscheidungen ›lieb gewordenen‹ Gewohnheiten. Ein Modell, das neben folgenorientierten Einzelfallentscheidungen ein dispositionell gebundenes Handeln vorsieht, muß unter dem Gesichtspunkt empirischer Evidenz die Konkurrenz mit dem Homo oeconomicus kaum scheuen.

E. Macht und Ohnmacht des dispositionellen Nutzenmaximierers

Das Problem des Modellplatonismus ist damit freilich nicht endgültig vom Tisch. Dieses Problem wird vielmehr erst dann ernsthaft akut, wenn es darum geht, wie die Fähigkeit eines dispositionellen Nutzenmaximierers zu einem normgebundenen Handeln *im einzelnen* modelliert werden soll. Im Zentrum muß dabei die Frage stehen, wo man die *Grenzen* der Fähigkeit zu einer Normbindung zu ziehen hat. Die grundsätzliche Alternative, vor der man auf der Ebene der Modellkonstruktion dabei steht, kann anhand eines einfachen Entscheidungsdiagramms⁸⁴ illustriert werden. Anhand dieses Diagramms läßt sich auch noch einmal der prinzipielle Unterschied zwischen einem situativen und dispositionellen Nutzenmaximierer verdeutlichen:

⁸⁴ Dieses Diagramm übernehme ich von Hartmut Kliemt 1990b.

Situative und dispositionelle Nutzenmaximierung



Die Verzweigungen in diesem Diagramm stellen die Alternativen dar, die einem Akteur an den Zeitpunkten t_1 , t_2 und t_3 jeweils offenstehen. Ein situativer Nutzenmaximierer muß an jedem dieser Zeitpunkte erneut abwägen, welche Alternative er wählen soll. Da es für ihn keine Möglichkeit gibt, in der Gegenwart seine Entscheidungen in der Zukunft festzulegen, ist er nicht in der Lage, seine Alternativenwahl beispielsweise vor dem Zeitpunkt t_1 bereits auf den ›Pfad‹ festzulegen, der durch die Doppellinie markiert wird. Er kann die Entscheidungen für die folgenden Zeitpunkte t_2 und t_3 erst dann treffen, wenn diese Zeitpunkte gekommen sind. Ein situativer Nutzenmaximierer muß seine Entscheidungen fällen, *während* er ›unterwegs‹ ist und sich auf den Ästen des Entscheidungsbaums fortbewegt. Er kann zu keinem Zeitpunkt t_n eine persönliche Norm in Geltung setzen, die ihn davon abhält, zu einem Zeitpunkt t_{n+1} aufgrund einer nutzenmaximierenden Abwägung zu handeln.

Anders ein dispositioneller Nutzenmaximierer: Ihm steht grundsätzlich die Alternative offen, seine zukünftigen Entscheidungen – etwa an den Zeitpunkten t_2 und t_3 – folgenorientiert oder normgebunden zu treffen. Im Gegensatz zu einem situativen Nutzenmaximierer ist er in der Lage, einem ›programmierten‹ Entscheidungspfad entlang der Markierung zu folgen und damit seine zukünftigen Wahlhandlungen im vorhinein festzulegen. Er muß eine solche Bindung aber nicht erwerben und

kann die kommenden Entscheidungen stattdessen folgenderorientiert im Sinne einer situativen Nutzenmaximierung fällen.

An dieser Stelle eröffnen sich zwei prinzipiell verschiedene Möglichkeiten, die Fähigkeit zu einem normgebundenen Handeln zu modellieren. Zum einen kann man annehmen, daß sich eine einmal erworbene Normbindung *nicht* wieder *revidieren* läßt. Zum anderen kann man einem dispositioneller Nutzenmaximierer auch die Fähigkeit der *Revision* einer solchen Disposition einräumen. Die Möglichkeit einer *unrevidierbaren* Bindung an bestimmte Normen besäße er dann allerdings nicht.

Je nachdem, wie man in dieser Hinsicht in der Modellkonstruktion vorgeht, ergeben sich erhebliche Unterschiede in der ›Bindungsmacht‹, die man einem dispositionellen Nutzenmaximierer zugesteht – und damit auch erhebliche Unterschiede in den Konsequenzen, wenn man das Modell in einer Theorie sozialer Ordnung verwendet. Betrachten wir die beiden möglichen Varianten deshalb etwas näher.

Entscheidend ist in diesem Zusammenhang, daß im Anschluß an eine Situation, in der es für einen Akteur von Vorteil ist, sich für sein zukünftiges Verhalten an eine Norm zu binden, zwei, in einem wesentlichen Aspekt voneinander abweichende Konstellationen auftreten können. Nehmen wir an, es geht um den Abschluß eines vorteilhaften Vertrags, der nach einer einmaligen Vorleistung des Vertragspartners zum Zeitpunkt t_1 einen Akteur zu regelmäßigen Gegenleistungen vom Zeitpunkt t_2 an verpflichtet. Zum Zeitpunkt t_0 wird der Wunsch des Akteurs nach der Bindung seines Handelns an eine Norm, die Vertragserfüllung vorschreibt, dann rational begründet sein, wenn es von seiner Normbindung abhängt, daß der mögliche Partner sich zu einem Vertragsabschluß und zu seiner Vorleistung bereitfindet.⁸⁵ Dies könnte z.B. dann der Fall sein, wenn es in der Beziehung zwischen den potentiellen Vertragspartnern nur um einen einmaligen Vertrag ohne eine gemeinsame Zukunftsperspektive geht, bei dem ein situativer Nutzenmaximierer keinen Grund hat, die versprochenen Gegenleistungen auch tatsächlich zu erbringen.

An dem Zeitpunkt, an dem die Gegenleistungen fällig werden, kann ein Akteur als dispositioneller Nutzenmaximierer nun mit zwei grundsätzlich verschiedenen Situationen konfrontiert sein. Neben der Tatsache, daß er seine Gegenleistungen aufgrund von normgebundenen Handlungen erbringen soll, die nach dem Maßstab *situativer* Nutzenmaximierung irrational sind, kann es nämlich *zusätzlich* der Fall sein, daß seine Normbin-

⁸⁵ Probleme im Zusammenhang mit der Identifizierbarkeit bzw. bloßen Vortäuschung einer Normbindung bleiben hier zunächst unberücksichtigt.

dung nach diesem Zeitpunkt auch den Prinzipien einer *dispositionellen* Nutzenmaximierung widerspricht. Während in der einen Konstellation seine rational begründeten Wünsche als dispositioneller Nutzenmaximierer weiterhin mit seiner normgebundenen Handlungsweise übereinstimmen, ist das unter den Bedingungen der anderen Konstellation nicht der Fall: Hier wird er sich nicht mehr wünschen, weiterhin aufgrund einer Normbindung zu handeln.

Verdeutlichen wir uns diese beiden Konstellationen an einem Beispiel. Der fragliche Vertrag soll folgenden Inhalt haben: Der 90jährige A übergibt an den 20jährigen B eine gewisse Geldsumme als Vorleistung. Dafür verpflichtet sich B, nach dem Ableben von A dessen Enkelsohn C auf Dauer gewisse Dienstleistungen zu erbringen. Das Geschäft ist für B lohnend, da es sich bei seiner Vergütung um einen Betrag handelt, der die von ihm zu erbringenden Leistungen ausreichend honoriert. B hat demnach guten Grund, durch eine Normbindung seines Handelns das nötige Vertrauen von A zu erlangen.

Nehmen wir nun zusätzlich an, daß weitere Verträge dieser Art mit anderen Personen für B nicht mehr in Aussicht sind. ›Verlöre‹ B seine Disposition zur Erfüllung solcher Verträge nach dem Ableben von A wieder, würde ihm kein Gewinn aus möglichen ›Anschlußverträgen‹ in der Zukunft entgehen. In diesem Fall liegt also eine Konstellation vor, in der ein dispositioneller Nutzenmaximierer einen rationalen Grund für eine Normbindung hat, die zu einem späteren Zeitpunkt seinen Wünschen *nicht* mehr entsprechen wird – was allerdings nichts daran ändert, daß es für B insgesamt vorteilhaft wäre, eine solche Disposition als notwendige Voraussetzung für einen Vertragsabschluß mit A vorweisen zu können.

Geht man davon aus, daß ein dispositioneller Nutzenmaximierer die Fähigkeit zu einer *unrevidierbaren* Normbindung hat, dann würde sich B auch unter diesen Bedingungen dauerhaft an eine Norm binden können, die ihn auf unabsehbare Zeit zur Vertragserfüllung gegenüber A bzw. C ›motivieren‹ wird. Ist A diese Fähigkeit von B bekannt und kann er – was wir hier unterstellen wollen – die Normbindung von B überprüfen, dann wird der Vertrag zum beiderseitigen Vorteil zustande kommen und B wird den Enkel von A entgegen den Prinzipien situativer Nutzenmaximierung vertragsgerecht ›versorgen‹ – ja, man kann sagen, daß B mit dem Beginn seiner Vertragserfüllung die Prinzipien rationaler Nutzenmaximierung *generell* verleugnet, denn *nach* dem Ableben von A läßt sich nicht mehr behaupten, daß es den Interessen von B *in irgendeiner Hinsicht* dient, wenn er seinen Vertragspflichten treulich nachkommt.

Gänzlich anders sieht die Lage dagegen aus, wenn wir das Modell des

dispositionellen Nutzenmaximierers in der zweiten Variante verwenden. Nach dieser Variante bleibt eine Normbindung seines Handelns grundsätzlich revidierbar. Wenn sie seinen Interessen nicht mehr entspricht, wird eine Normbindung von einer für ihn vorteilhafteren Handlungsweise verdrängt. Der Umstand, daß er zum Zeitpunkt t_1 eine Normbindung aufweist, würde also B, wenn er ein dispositioneller Nutzenmaximierer im Sinne der zweiten Variante wäre, prinzipiell nicht daran hindern, in dem Zeitraum, in dem seine Gegenleistungen fällig werden, zu einer Strategie situativer Nutzenmaximierung zurückzukehren.

Das hat für den konstruierten Fall unseres Beispiels durchschlagende Folgen. Die Tatsache, daß eine Normbindung nach einem Ableben von A keine nützlichen Folgen mehr für B hat, sondern ihm nur noch Kosten verursacht, wird dazu führen, daß gemäß seiner aktuellen Interessenlage seine Disposition der Vertragstreue erodieren wird und er den Enkel ohne ›Gewissensbisse‹ sitzenlassen kann. Weiß A allerdings um diese ›Schwäche‹ von B, dann wird der Vertrag – zum Nachteil von A *und* B – überhaupt nicht zustande kommen. Die Fähigkeit von B, eine Normbindung seines Handelns wieder rückgängig zu machen, markiert also gleichzeitig die Grenze seiner Selbstbindungsfähigkeit: Sie ist an dem Punkt erreicht, an dem das Interesse an einer solchen Bindung nur *temporär* und nicht *dauerhaft* ist.

Einen für die Interessen von A und B günstigeren Verlauf nehmen die Ereignisse auch nach der zweiten Modellvariante dagegen dann, wenn B gleichartige und für ihn lohnende Verträge nach dem Ableben von A mit *weiteren* Personen erwarten kann. Auch diese Personen werden nämlich wie A einen Vertragsabschluß mit B von einer entsprechenden Normbindung von B abhängig machen. B wird als dispositioneller Nutzenmaximierer unter diesen Bedingungen deshalb auch nach dem Ableben von A und trotz der fällig werdenden Gegenleistungen weiterhin den rational begründeten Wunsch haben, eine entsprechende Disposition aufzuweisen. Er muß insoweit nicht gegen seine aktuellen Interessen, sondern kann in Übereinstimmung mit ihnen handeln; sein Wunsch nach einer Normbindung wird nicht nur temporär, sondern dauerhaft rational begründet sein. Der erhoffte Vertragsabschluß mit A wird auf dieser Grundlage zustande kommen, weil A mit der Vertragserfüllung durch B bzw. mit der Stabilität seiner Normbindung rechnen kann.

Die Grenzen der Selbstbindungsfähigkeit eines dispositionellen Nutzenmaximierers sind in der zweiten Modellvariante abhängig von der empirischen Konstellation, die der Adaption einer normgebundenen Handlungsweise *nachfolgt*. Es kommt darauf an, ob ein Interesse an einer

Normbindung weiterhin existiert oder ob ein solches Interesse später nicht mehr vorhanden ist und es für einen Akteur nützlicher wäre, wenn er wieder nach einer folgenorientierten und situativen Entscheidungsstrategie handelt. Für einen dispositionellen Nutzenmaximierer in der ersten Variante ist der Unterschied zwischen diesen beiden Konstellationen irrelevant, da er auf eine Normbindung unrevidierbar festgelegt ist.

In der zweiten Modellvariante rücken situative und dispositionelle Nutzenmaximierung wieder näher zusammen. Denn die Fähigkeit des dispositionellen Nutzenmaximierers zu einer normgebundenen Handlungsweise kann nach dieser Variante nur dann zum Tragen kommen, wenn eine Normbindung seines Handelns gegenüber einer folgenorientierten Entscheidungsstrategie *kontinuierlich* den größeren Nutzen stiftet.⁸⁶ Man kann deshalb auch sagen, daß eine Disposition zu einem normgebundenen Handeln in diesem Fall ›selbsttragend‹ sein muß. Die Faktoren und motivationalen Kräfte, die diese Disposition erzeugen, werden dann nicht wie eine Leiter nach Gebrauch überflüssig, sondern sind Säulen, auf die sie permanent angewiesen bleibt.

Mögliche Nutzengewinne aus einer unrevidierbaren Normbindung können unter dieser Bedingung nicht realisiert werden. Ihnen stehen auf der anderen Seite die Gewinne aus der spezifischen Flexibilität und Anpassungsfähigkeit gegenüber, die sich aus einer revidierbaren Normbindung ergeben. Unveränderbare Dispositionen sind angesichts einer sich ändernden Umwelt mit erheblichen Risiken verbunden und dementsprechend selten wirklich von Vorteil. Der dispositionelle Nutzenmaximierer mit der Fähigkeit zu einer revidierbaren Normbindung repräsentiert so einen Mittelweg. Zwar ist er in der Lage, eine situative Nutzenmaximierung zugunsten einer Normbindung aufzugeben. Er ist aber nicht unwiederruflich gebunden, sondern nur solange die relevanten Anreizstrukturen stabil bleiben und eine Beibehaltung seiner Disposition konstant die bestmögliche Alternative für ihn ist.

⁸⁶ In ähnlicher Weise konstruiert auch Nicholas Rowe (1989, 36 ff.) die Normorientierung eines rationalen Nutzenmaximierers, wobei er allerdings von der unhaltbaren Annahme ausgeht, daß man auf die reale Fähigkeit zu einem *dispositionellen* Handeln ganz verzichten kann, um ein ›normgebundenes‹ Handeln in ein ökonomisches Verhaltensmodell zu integrieren. Er erkennt aber, daß *allein* der rational begründete Wunsch eines situativen Nutzenmaximierers nach einem normgebundenen Handeln ein solches Handeln oder auch nur den Anschein eines solchen Handelns nicht produzieren kann. Denn wenn es eine solche Fähigkeit in der Realität nicht gibt, ist es auch sinnlos, so zu handeln, *als ob* sie existiert. Zur Kritik Rowes vgl. auch Vanberg 1993b.

F. Persönliche Normen und die Kluft zwischen Wunsch und Willen

Im Gegensatz zu einem Modell mit einer unrevidierbaren Normbindung enthält das Modell dispositioneller Nutzenmaximierung in der zweiten Variante eine klare Grenze für die Selbstbindungsfähigkeit eines Akteurs. Sie besteht darin, daß die Bindung an eine Norm seinen Interessen dauerhaft entsprechen muß. Welche der beiden Varianten wird der realen ›Bindungsmacht‹ menschlicher Individuen aber besser gerecht?

Läßt man noch einmal Beispiele für die grundsätzliche Nützlichkeit eingeschränkter Entscheidungsfreiheit Revue passieren, dann ist offenkundig, daß rational begründete Wünsche nach einer solchen Einschränkung in der Realität keineswegs immer und keineswegs immer einfach in eine wirksame und beständige Handlungsdisposition umgesetzt werden können. Innere Fesseln schützen häufig nur unzuverlässig vor den Reizen, mit denen Sirenen aller Art locken. Entführer bauen aus diesem Grund nicht auf die Versprechungen ihrer Opfer, daß sie nach einer Freilassung ihr Schweigegegelübde einhalten. Erpresser lassen sich durch die Beteuerung kaum abschrecken, daß man nicht erpreßbar ist. Die Drohung mit unstillbaren Rachegehlüsten beeindruckt zumindest im ›rationalisierten‹ Westen ebensowenig wie der Schwur lebenslanger Dankbarkeit und Freundschaft: Ist etwas der ehemalige Freund als Politiker erst einmal an der Macht, erschiene ein blindes Vertrauen in den unveränderten Fortbestand der Eigenschaften, die ihn als persönlichen Freund wertvoll machten, als naiv.

Auch bei der Ingeltungsetzung persönlicher Normen ist mit einer Kluft zwischen Wunsch und Willen zu rechnen. Der Wunsch allein ist für die Normbindung des eigenen Verhaltens in gleicher Weise unzureichend wie für die Durchsetzung normkonformen Verhaltens bei anderen Personen. Es muß eine *reale* Veränderung der relevanten Handlungsdeterminanten stattfinden. Die ›psychischen Instrumente‹ zur Verwirklichung dieses Ziels erweisen sich in ihrer Wirksamkeit jedoch als begrenzt. Diese Grenzen sind besonders deutlich und für die Betroffenen besonders schmerzlich in den Fällen spürbar (die dem Beispiel des Odysseus gleichen), in denen sich eine Person eine Einschränkung ihrer Entscheidungsfreiheit wünscht, weil in zukünftigen Handlungssituationen interessengemäße Entscheidungen aufgrund starker unmittelbar wirksamer Anreize gefährdet sind. Fehlende Willenskraft ist durch Normbindungen nicht unbegrenzt substituierbar. Wie die Lebenserfahrung lehrt, können angesichts starker Versuchungen auch langwierig erworbene und kultivierte ›Prinzipien‹ außer Kraft gesetzt werden. Dispositionen sind keine un-

überwindlichen ›Barrieren‹ gegen die Verführungskraft der augenblicklich winkenden Belohnungen.

Typischerweise dienen daher häufig empirische Vorkehrungen in ihrer Umwelt den handelnden Personen als Mittel, um ihre Entscheidungsmöglichkeiten wirksam zu reduzieren. Sie »übertragen« ihren Willen »auf eine externe Struktur«, auf einen »kausalen Prozeß in der äußeren Welt ..., der nach einiger Zeit zu seiner Quelle zurückkehrt und (ihr) Verhalten beeinflusst«. ⁸⁷ Diese Funktion haben sowohl der Mast des Odysseus als auch ›künstliche Masten‹, wie etwa ein Wecker, eine Zwangsversicherung oder eine Ehefrau, die von ihrem Gatten in die Pflicht genommen wird, sein Rauchen in schwachen Momenten zu unterbinden. Nicht zuletzt der durch rechtliche Sanktionen geschützte Vertrag ist ein exemplarisches Instrument, um eine unrevidierbare Normbindung künstlich zu erzeugen.

Unsere Welt würde vollkommen anders aussehen, wenn Menschen tatsächlich in unbegrenztem Maße Techniken innerer Selbstbindung zur Verfügung stünden. ⁸⁸ Soziale Beziehungen würden in grundlegend anderen Bahnen verlaufen, wenn man sich durch das ›Schutzschild‹ von Dispositionen uneingeschränkt auf die Einhaltung von Versprechen, das Wahrmachen von Drohungen oder die Unnachgiebigkeit gegenüber Erpressungen festlegen könnte. Ein Rückgriff auf eine externe Sicherung von Normkonformität wäre dann im Prinzip überflüssig. Eine Theorie sozialer Ordnung auf der Basis eines solchen Verhaltensmodells würde im Endeffekt anstatt *zu wenig* an sozialer Ordnung *zu viel* erklären. Nicht nur wären die Probleme einer stabilen Normgeltung im Grundsatz alle ›vertragstheoretisch‹ lösbar, indem sich die beteiligten Individuen an entsprechende Abmachungen binden. Eine dauerhafte soziale Ordnung wäre dann auch in großen Gesellschaften unter den Bedingungen der Anarchie möglich. Es wäre kaum noch plausibel zu machen, warum die Etablierung und Aufrechterhaltung einer gesellschaftlichen Ordnung tatsächlich in vielen Fällen mißlingt, noch könnte man einsichtig erklären, warum die formellen Sanktionen staatlicher Institutionen faktisch eine offenbar so bedeutende Rolle für die Durchsetzung sozialer Normen spielen. Warum sollten Menschen die Kosten für die Organisation ihrer Kooperation durch soziale Institutionen tragen, wenn die menschliche Natur sie umsonst zur Verfügung stellt? Eine Theorie sozialer Ordnung auf der Basis eines solchen Verhaltensmodells würde an der Erklärung sozialer Unordnung scheitern.

⁸⁷ Elster 1987, 74

⁸⁸ Vgl. Kliemt 1987.

Daß ein Modell dispositioneller Nutzenmaximierung mit der Möglichkeit einer unreviewbaren Normbindung den empirischen Fakten klar widersprechen würde, wird auch durch die Lerntheorie und ihre Befunde bestätigt. Die Lerntheorie ist in diesem Zusammenhang eine geeignete Autorität, weil die lerntheoretischen Grundannahmen gut mit dem Modell eines dispositionellen Nutzenmaximierers harmonieren. So setzt die Lerntheorie nicht nur voraus, daß menschliches Handeln durch Dispositionen festgelegt sein kann, sondern sie geht auch davon aus, daß die Herausbildung von Dispositionen auf ihrer Nützlichkeit für das betreffende Individuum beruht. ›Konditionierung‹ und ›Verstärkung‹ sind ja Wirkungen von Ereignissen, die der Adressat als Nutzen oder Schaden erlebt.⁸⁹ Aber – und das ist hier entscheidend – die Lerntheorie nimmt auch an, daß Dispositionen *veränderlich* sind: Ihre Dauerhaftigkeit sei abhängig von ›kontinuierlicher Verstärkung‹.⁹⁰ Damit untermauert sie eindeutig die zweite Variante des Modells dispositioneller Nutzenmaximierung bzw. die Ablehnung einer unreviewbaren Normbindung: »Der Punkt ist, daß institutionalisierte Normen nicht allein aufgrund einer früher einmal erzeugten Bindung ohne nachfolgende Sanktionen Bestand haben können. ... Eine Bindung an Normen verlangt Sanktionen sowohl für ihre Beibehaltung als auch für ihre Entstehung.«⁹¹

Empirische Evidenz vor allem auch aus Grenzbereichen menschlichen Lebens stützt die Plausibilität dieser Auffassung. Unter dem Einfluß außergewöhnlicher Lebensumstände – wie etwa in einer Sklavenhaltergesellschaft oder in einem Konzentrationslager – zeigt sich, daß menschliche Handlungsdispositionen *generell* ›plastisch‹ und nicht immun gegen einen grundlegenden Wandel sind. Ist eine Veränderung der Lebenssituation und damit der bisher vorhandenen Anreize zur Entwicklung bestimmter Dispositionen umfassend – wie etwa in sog. »totalen Institutionen«⁹² –, dann kann es zu einer ›Auflösung‹ der gesamten Persönlichkeit (›depersonalization‹) kommen,⁹³ zu einer vollständigen Löschung der bisherigen für ein Individuum kennzeichnenden Charaktermerkmale. Bruno Bettelheim schildert solche Vorgänge aus dem Konzentrationslager.⁹⁴ »Die allgemeine Schlußfolgerung aus der Literatur über totale Institutionen und besonders über Konzentrationslager ist, daß Verhalten und

⁸⁹ Diese Übereinstimmung hebt Dennis C. Mueller hervor, vgl. 1986; 1992.

⁹⁰ Vgl. Scott 1971, XIII, 65 f., 93, 101, 110, 179, 210 f., 216.

⁹¹ Ders. aaO., 103; meine Übersetzung.

⁹² Goffman 1961, XII.

⁹³ Ders. aaO., 20.

⁹⁴ Vgl. Scott 1971, 204 ff.

Moral sehr viel mehr von der sozialen Umwelt abhängen als der Alltagsverstand und die naive Phänomenologie moralischen Handelns annehmen.«⁹⁵

Die Quintessenz lautet, daß ein Modell dispositioneller Nutzenmaximierung mit einer *revidierbaren* Normbindung eindeutig vorzuziehen ist. Die empirische Tatsache, daß die menschliche Selbstbindungsfähigkeit deutliche Grenzen hat, muß in einem Verhaltensmodell systematisch berücksichtigt und abgebildet werden. Man muß klar unterscheiden können zwischen den Fällen, in denen ein dispositioneller Nutzenmaximierer sein Interesse an einem normgebundenen Handeln verwirklichen kann, und den Fällen, in denen das für ihn nicht möglich ist. Damit kommt man der Wirklichkeit menschlichen Handelns mit Sicherheit näher als mit einem Modell, in dem ein Akteur, hat er eine Normbindung seines Handelns erst einmal erworben, gegen alle ›Anfeindungen‹ gewappnet ist.

G. Der dispositionelle Nutzenmaximierer als ›in sich ruhende‹ Persönlichkeit

Nach einem Diktum F. A. von Hayeks gilt: »Der Mensch ist ebenso ein regelbefolgendes wie ein zweckorientiertes Wesen.«⁹⁶ Dieser Eigenschaft trägt das Modell eines dispositionellen Nutzenmaximierers in seiner jetzigen Fassung systematisch Rechnung:

Erstens erweisen sich die Entscheidungsregeln Folgenorientierung und Normbindung beide als wirksame Instrumente der Interessenverfolgung, beide können also mit der Erzielung subjektiven Nutzens als Handlungsgrund verknüpft werden.

Zweitens stehen diese Entscheidungsregeln nicht unverbunden nebeneinander, sondern auch die Wahl zwischen ihnen kann als ein interessenbasierter Vorgang erklärt werden.

Drittens bleibt ein einheitlicher Rationalitätsmaßstab erhalten, denn rational handelt nach diesem Modell nicht schon der Akteur, der konsistent nach einer der beiden Entscheidungsregeln handelt, sondern nur der Akteur, der konsistent nach derjenigen Entscheidungsregel handelt, die per Saldo seinen subjektiven Nutzen maximiert. Auch für einen dispositionellen Nutzenmaximierer existiert demnach im Prinzip immer nur *eine* rationale Handlungsweise. Die Grundidee des ökonomischen Verhaltensmodells bleibt bestehen, daß rationale Personen in jeder Situation so han-

⁹⁵ Ders. aaO., 207; meine Übersetzung.

⁹⁶ Hayek 1973, 11; meine Übersetzung.

deln, daß sie ihre Interessen besser als mit allen zur Verfügung stehenden Alternativen fördern.

Für einen dispositionellen Nutzenmaximierer ergibt sich daraus eine wichtige persönliche Qualität. Da er nicht zum ›hilflosen Opfer‹ früher erworbener Handlungsdispositionen wird, wenn sie seinen Interessen mittlerweile entgegenstehen, wird er auch nicht in eine Situation kommen, in der er grundsätzlich ›bereuen‹ müßte, daß seine Handlungen einer Normbindung unterliegen. *Insofern* wird er eine ausgeglichene und harmonische Persönlichkeit sein, die ›in sich selbst ruht‹. Seine Handlungsweisen werden im Prinzip immer in Übereinstimmung mit seiner Interessenlage sein – er wird also zumindest unter diesem Gesichtspunkt die Bezeichnung ›Homo sapiens‹ zur Recht tragen.

H. Psychologisches und sozialwissenschaftliches Handlungsmodell

Im Vorangehenden wurde dafür argumentiert, daß die Grundannahmen des Modells eines dispositionellen Nutzenmaximierers nicht unrealistisch und empirisch inadäquat sind. Vor zu hohen Ansprüchen in diese Richtung muß jedoch abschließend gewarnt werden. Es soll sich nicht um ein *psychologisches* Modell handeln, mit dem innerpsychische Vorgänge und Prozesse dargestellt und analysiert werden können.⁹⁷ Aber auch im Hinblick auf den ›äußeren‹ Vorgang einer Herausbildung interessenangepaßter Dispositionen sind zwei ergänzende Feststellungen am Platz:

1. *Der Trägheitsfaktor.* Veränderungen von menschlichen Dispositionen erfolgen nicht verzögerungsfrei. Auch wenn es zutreffend ist, daß sie erworben, verändert und überwunden werden können, sind sie gleichzeitig *relativ* beständig: »Man kann sie nicht nach Belieben einsetzen oder ausschalten.«⁹⁸ Einsichten und Erfahrungen mit den Vor- und Nachteilen von Handlungsdispositionen werden einen gewissen Zeitraum benötigen, bevor sie sich in eine Neuanpassung von Dispositionen umsetzen. Es erscheint dabei angemessen, von einem normalerweise langwierigen Prozeß auszugehen, in dem sich Handlungsdispositionen nur schrittweise auf- oder abbauen lassen und in dem spezifische Investitions- und Deinvestitionskosten anfallen.

Die Berücksichtigung eines solchen Trägheitsfaktors ist nicht nur als Zugeständnis an größere Realitätsnähe geboten, sondern unter einem anderen Gesichtspunkt zwingend erforderlich. Würde man nämlich unter-

⁹⁷ Zu einigen Überlegungen in diese Richtung vgl. Baumann 1996a.

⁹⁸ Mackie 1981, 241.

stellen, daß eine Anpassung von Handlungsdispositionen an die jeweilige aktuelle Interessenlage eines Akteurs *verzögerungsfrei* möglich ist, dann würde ein dispositioneller Nutzenmaximierer seine Fähigkeit zur Selbstbindung in Wirklichkeit wieder verlieren. Er könnte dann ja *in jedem Einzelfall*, in dem eine Abweichung von einer Norm für ihn nützlich wäre, eine Normbindung seines Handelns wieder preisgeben. Nur Dispositionen, deren Veränderung Zeit beansprucht, führen zu einem wesentlichen Unterschied im Handeln von situativen und dispositionellen Nutzenmaximierern.

2. *Adaptive und strategische Dispositionsänderung.* Menschen verändern ihre persönlichen Eigenschaften nur in seltenen Fällen aufgrund einer bewußten und überlegten Abwägung und Entscheidung. Der psychische Prozeß einer Veränderung von Verhaltensdispositionen ist in der Regel kein entscheidungsbasierter Vorgang, der einer willentlichen Kontrolle unterliegt. Wir können unsere Dispositionen nicht in der gleichen Weise auswählen wie Äpfel aus einer Kiste. Eine solche unrealistische Voraussetzung muß im Modell eines dispositionellen Nutzenmaximierers aber auch gar nicht gemacht werden. Es geht *nur* von der Annahme aus, daß die Ergebnisse von Persönlichkeitsveränderungen im Interesse der betreffenden Person sind und deshalb im wesentlichen so aufgefaßt werden können, *als ob* sie das kalkulierte Resultat einer nutzenmaximierenden Entscheidung sind.⁹⁹ Als sozialwissenschaftliches Verhaltensmodell enthält das Modell eines dispositionellen Nutzenmaximierers die Hypothese, daß die ausschlaggebenden Kausalfaktoren für einen Wechsel zwischen einer folgenorientierten und einer normgebundenen Handlungsweise ihr jeweiliger Nutzen und ihre jeweiligen Kosten sind. Eine Hypothese über die einen solchen Wechsel begleitenden psychischen Vorgänge und Mechanismen enthält es nicht.

Wie ein rational ungesteuerter und dennoch interessengemäßer Prozeß der Persönlichkeitsänderung grundsätzlich vorstellbar ist, wurde in den Ausführungen zu einer endogenen Theorie der Präferenzänderung im vorhergehenden Abschnitt angedeutet. Die Nützlichkeit und Funktionalität persönlicher Eigenschaften kann demnach nicht nur teleologisch, sondern auch durch einen evolutionären Prozeß der Anpassung und Selektion erklärt werden. Dispositionen, die sich bewähren, werden in diesem Prozeß verstärkt, solche die versagen, mit denen der Akteur scheitert, Mißerfolge und Fehlschläge produziert, werden geschwächt. Obwohl solche feed-back-Prozesse keine rationale Kalkulation auf seiten des Ak-

⁹⁹ Vgl. Kliemt 1985, 205, 207; Vanberg 1988a.

teurs erfordern, produzieren sie doch Ergebnisse, die seinen Interessen gemäß sind. Das Prinzip der rationalen Entscheidung, die bestmögliche Alternative zu *wählen*, ist äquivalent mit einem Prinzip der evolutionären Auslese, das für ein *Überleben* der bestmöglichen Alternative sorgt. Kann eine adaptive Herausbildung und Veränderung von Dispositionen ein interessenbasierter Prozeß sein, ist man nicht mehr darauf angewiesen, die Nützlichkeit von Dispositionen mit der fragwürdigen Annahme zu erklären, daß ihr ein rational kontrollierter, bewußt geplanter Vorgang zugrunde liegt.¹⁰⁰

I. Der dispositionelle Nutzenmaximierer als ›Mann mit Eigenschaften‹

Das Modell eines dispositionellen Nutzenmaximierers ist für unsere Zwecke jetzt ausreichend konkretisiert. Ein dispositioneller Nutzenmaximierer ist ebenso wie ein situativer Nutzenmaximierer ein *rationaler* Nutzenmaximierer, d.h. ein Akteur, der ausschließlich in rationaler Verfolgung seiner individuellen Interessen handelt. Im Gegensatz zu einem Homo oeconomicus ist er aber ein Mensch mit einer individuellen ›Persönlichkeit‹. Er bildet spezielle Dispositionen, Charakterzüge und Gewohnheiten aus, die ihn gegenüber anderen Personen auszeichnen. Über ihn können seine Mitmenschen etwas ›lernen‹. Seine Handlungen in der Vergangenheit haben für sie als Informationsquelle einen ganz anderen Stellenwert als bei einem situativen Nutzenmaximierer: »Menschen haben nicht nur eine Zukunft, sondern auch eine Vergangenheit.«¹⁰¹ Diese Trivialität wird erst durch das Modell eines dispositionellen Nutzenmaximierers auch in einer ökonomischen Welt eine Selbstverständlichkeit.

Das Modell eines dispositionellen Nutzenmaximierers unterscheidet sich aber nicht nur von einem ›untersozialisierten‹ Homo oeconomicus,¹⁰² der als ›Mann ohne Eigenschaften‹ keinerlei sozial erworbene Charakterzüge besitzt. Es unterscheidet sich auch wesentlich von einem Homo sociologicus, für den als ›übersozialisierten‹ Akteur eine interes-

¹⁰⁰ Verhaltensmodelle, die mit der Annahme der (strategischen) Nützlichkeit bestimmter Dispositionen operieren, beruhen nach Jon Elster auf zwei fragwürdigen Prämissen: »(a) Personen können sich dafür *entscheiden*, eine Disposition zu erwerben. ... (b) Andere sind in der Lage, diese Disposition zu erkennen.« (Elster 1989, 43 Fn; meine Übersetzung). Der erste Einwand wurde soeben zu entkräften versucht, der zweite wird uns noch ausführlich beschäftigen.

¹⁰¹ Mueller 1986, 19; meine Übersetzung.

¹⁰² Vgl. Granovetter 1985.

senbasierte Abwägung zwischen einem normkonformen und einem normabweichenden Verhalten sowie zwischen alternativen Normen nicht möglich ist.¹⁰³ Gerade für die Fragestellung der vorliegenden Untersuchung ist es jedoch wichtig, daß ein ›interner Standpunkt‹ gegenüber Normen, daß ihre ›Akzeptanz‹ und ›Anerkennung‹ *vereinbar* bleibt mit der Annahme, daß ein Akteur sich in ›pragmatischer Diesseitigkeit‹ nur dann an Normen bindet, wenn eine solche Normbindung seinen individuellen Interessen nützt. Mit dem Modell des dispositionellen Nutzenmaximierers haben wir uns insoweit von dem Menschenbild, das der Vision des Liberalismus zugrunde liegt, nicht verabschiedet. Von der Nutzenfundierung menschlichen Handelns werden keine Abstriche gemacht. Es wird nur unterstellt, daß Menschen für die Verfolgung ihrer Interessen noch andere Möglichkeiten zur Verfügung stehen als in jedem Einzelfall folgenderorientiert die bestmögliche Alternative zu wählen.

Man kann in Anspruch nehmen, daß das Modell des dispositionellen Nutzenmaximierers der empirischen Realität menschlichen Handelns ein gutes Stück näherkommt als der klassische Homo oeconomicus. Allerdings muß man trotz dieser größeren Nähe zu den Tatsachen des Lebens im Auge behalten, daß wir uns weiterhin in einer theoretischen Modellwelt aufhalten, der eine vereinfachte Sichtweise von der Natur des Menschen entspricht: Irrationalität, Leidenschaften und Ideologien wird es in dieser Welt nach wie vor ebensowenig geben wie Teufel und Heilige. Nach wie vor liegt der Untersuchung deshalb auch die Hoffnung zugrunde, daß wichtige soziale Tatsachen unserer wirklichen Welt nicht von solchen Phänomenen abhängig sind.

¹⁰³ Vgl. Opp 1986.