

## Handlungstheorie

René Krieg\*

# Die Relevanz der Irrelevanz The Relevance of Irrelevance

## Zur Erklärung von Nicht-Entscheidungen, Nicht-Alternativen und unwirksamen Einstellungen On the Explanation of Non-decisions, Non-alternatives, and Non-effective Attitudes

DOI 10.1515/zfsoz-2015-1000

**Zusammenfassung:** Zur Aufgabe von Handlungstheorie gehört auch die Erklärung der Nicht-Realisierung bestimmter Handlungsoptionen. Hierbei dürfen jedoch nicht allein die jeweiligen Entscheidungsprozesse des Akteurs betrachtet werden. Stattdessen muss ebenso die subjektive und situative Irrelevanz von Handlungsweisen als Erklärungsfaktor Berücksichtigung finden. Der Text benennt Theorieansätze, die diese Perspektive einnehmen, und vergleicht sie miteinander. Besonderes Augenmerk liegt auf den relevanztheoretischen Überlegungen von Alfred Schütz, die mit dem Ziel rekonstruiert werden, sie in ein umfassenderes handlungstheoretisches Modell einfließen zu lassen. Es werden Vorteile eines solchen wissenssoziologisch-relevanztheoretischen Modells in Bezug auf die Erklärung von Nicht-Entscheidungen, Nicht-Alternativen und unwirksamen Einstellungen gezeigt.

**Schlagworte:** Alfred Schütz; Alternativenmenge; Bounded Rationality; Einstellungszugänglichkeit; Handlungstheorie; Irrelevanz; Nicht-Entscheidung; unwirksame Einstellung.

**Summary:** Explaining the non-realization of particular options for action is one of the tasks of any theory of action. But not only the decision processes of an agent are to be considered. The subjective and situational irrelevance of specific courses of action has to be taken into account as an explanatory factor as well. The text discusses theoretical approaches which adopt this perspective and compares them. A particular focus is set on the relevance-theoretical reflections of Alfred Schütz. These are reconstructed with the intention of building an extensive theoretical model of action on them. Advantages of such a model, based on the

sociology of knowledge and the theory of relevance, are shown in connection with an explanation of non-decisions, non-alternatives, and non-effective attitudes.

**Keywords:** Alfred Schütz; Attitude Accessibility; Bounded Rationality; Choice Set; Irrelevance; Non-decision; Non-effective Attitude; Theory of Action.

## 1 Einleitung

Das Ziel einer Handlungserklärung ist es, den Grund dafür anzugeben, dass ein Akteur in einer bestimmten Weise gehandelt hat. Soll die Erklärung soziologisch haltvoll sein, so geht es um eine Begründung, warum ein bestimmter Akteurstyp in einer bestimmten Situation typischerweise eine bestimmte Handlung H ausführt. Häufig ist damit allerdings auch die Frage verknüpft, warum eine andere Handlung H' gerade *nicht* beobachtet werden kann. Diese kontrafaktisch ausgerichtete Fragestellung ist jedoch keineswegs exotisch, sondern tritt in der praktischen Anwendung von Handlungstheorie regelmäßig auf.

Das kann zum Beispiel dann der Fall sein, wenn durch einen Akteur die Handlung H ausgeführt wird, obwohl H' anscheinend eigentlich einen höheren Nutzen hätte. Ein vielfach untersuchtes, derartiges Verhalten ist bspw. das der Nichtbefolgung ärztlicher Anweisungen durch Patienten (Donovan & Blake 1992). Auch wenn beobachtet wird, dass ein vergleichbarer Typ von Akteur in derselben Situation wie das betrachtete Subjekt eher zur Handlung H' als zu H tendiert, wird die Frage aufgeworfen, warum der eigentlich interessierende Akteur nicht ebenfalls zu H' greift. So stellt sich z. B. in der Bildungssoziologie das Problem, warum Abiturienten aus Arbeiterfamilien zu einem geringeren Anteil ein Studium aufnehmen, als es bei einer Akademikerherkunft der Fall ist (Maaz 2006). Und nicht zuletzt wird die Frage nach der Nicht-Ausführung von H'

\*Korrespondenzautor: René Krieg, Friedrich-Schiller-Universität Jena, Institut für Soziologie, Carl-Zeiss-Straße 2/3, 07743 Jena, Germany, E-Mail: r.krieg@uni-jena.de

dann bedeutsam, wenn eine Einstellung gemessen wird, die eigentlich besser mit H' als mit H vereinbar ist. Ein klassisches Beispiel wird intensiv in der Umweltsoziologie diskutiert, nämlich die Frage nach der Nichtwirksamkeit von Umwelteinstellungen (Diekmann & Preisendörfer 1992). Die Feststellung „Bestimmte Akteure führen H' nicht aus“ stellt also ein wichtiges Explanandum dar oder kann zumindest Teil einer umfassenderen Handlungserklärung sein. Der vorliegende Text widmet sich dem Umgang mit der Nicht-Realisierung bestimmter Handlungen innerhalb von soziologischer Handlungstheorie.

Auf die Frage nach dem Grund der Nicht-Ausführung einer Handlung existiert eine naheliegende und einfache Antwort: „Der Akteur hat sich (in einem Selektionsprozess) gegen H', aber für H *entschieden*.“ Dies stellt immer eine prinzipiell mögliche, aber nicht notwendig zutreffende Erklärung dar. Stattdessen ist eine weitere Ursache denkbar, die in diesem Beitrag eingehend untersucht werden soll: Die subjektive und situative *Irrelevanz* bestimmter Einstellungen oder bestimmter Handlungsalternativen kann dazu führen, dass eine bestimmte Handlung nicht ausgeführt wird.

Unter dem Blickwinkel der Unterscheidung von Relevanz und Irrelevanz sollen in diesem Aufsatz sozialwissenschaftliche Ansätze im Hinblick darauf untersucht werden, was sie jeweils zum handlungstheoretischen Verständnis der Nicht-Realisierung von Optionen beitragen können. Es werden das Konzept der variierenden Einstellungszugänglichkeit bei Russell Fazio, das Modell der begrenzten Rationalität bei Herbert Simon sowie, weniger ausführlich, das Modell der Frame-Selektion (MdFS) im Hinblick auf das Problem der Irrelevanz behandelt. Besonderes Augenmerk liegt jedoch auf der Relevanztheorie von Alfred Schütz. Es werden Parallelen und Unterschiede der vorgestellten Ansätze aufgezeigt und es wird für ein relevanztheoretisch-wissenssoziologisch ausgerichtetes Erklärungsmodell plädiert.

Die Überlegungen zur Erklärung der Nicht-Realisation von Handlungen stellen den Ausgangspunkt für eine weiter reichende Aufgabe dar, deren Hintergrund mehrfach von Hartmut Esser formuliert wurde: Es ist ein Modell zu spezifizieren, „das formal die Vorteile der RCT [Rational Choice Theorie, R. K.] behält, dabei aber inhaltlich vollständig, jedoch nicht allzu kompliziert ist und sich obendrein empirisch bewährt.“ (Esser 2011: 54) Es steht außer Frage, dass das Modell der Frame-Selektion einen wichtigen Lösungsvorschlag für diese Problemstellung darstellt und bereits mehrfach empirische Anwendungen gefunden hat. Esser meint jedoch auch, dass „das Modell der Frame-Selektion nicht das letzte Wort in der Sache der begrenzten Rationalität und des Dualismus von automa-

tischen und elaborierten Formen der Handlungsselektion sein [kann], und es ist wohl auch nicht die einzige denkbare Art, die Besonderheiten des menschlichen Handelns [...] zu modellieren.“ (Esser 2000: 788) In diesem Sinne soll dieser Text ein Beitrag zur Formulierung eines handlungstheoretischen Modells sein, welches in noch stärkerem Maße wissenssoziologische und relevanztheoretische Erkenntnisse beinhaltet, als es bei bestehenden Modellen bisher der Fall ist.<sup>1</sup>

Der Text ist wie folgt aufgebaut: In Abschnitt 2 werden Nicht-Alternativen und Nicht-Entscheidungen erörtert, vor allem anhand des Modells der begrenzten Rationalität von Herbert Simon. Abschnitt 3 widmet sich dem Problem der unwirksamen Einstellungen im Rahmen der Theorie von Russell Fazio. Die Relevanztheorie von Alfred Schütz wird in Abschnitt 4 skizziert und Parallelen sowie Differenzen zu Simon und Fazio aufgezeigt. Abschnitt 5 leitet Konsequenzen einer hinreichenden Beachtung des Konzepts der Irrelevanz für soziologische Methodologie und Theorie ab, bevor in Abschnitt 6 begründet wird, worin der Nutzen eines relevanztheoretischen Handlungsmodells liegt.

## 2 Nicht-Alternativen und Nicht-Entscheidungen

Frau A ist auf dem Weg zur Arbeit. Es ist ein strahlend heller Frühlingmorgen, der Himmel ist blau und die Luft bereits angenehm warm. Doch Frau A steht mit ihrem Auto im Stau, wie jeden Tag. Als eine gutgelaunte Radlerin an ihr vorbei fährt, fragt sie sich, warum sie heute nicht ebenfalls das Fahrrad genutzt hat. Sie gibt sich selbst die Antwort darauf: Frau A fährt immer mit dem Auto, sie ist *gar nicht auf die Idee gekommen*, heute ein anderes Verkehrsmittel für den Arbeitsweg zu nutzen.

Nicht jedem Handeln geht zwingend eine Entscheidung voraus. So werden bspw. Routinehandlungen stets in der gleichen Weise ausgeführt. Daneben gibt es Fälle, in denen eine einzige Handlungsweise subjektiv alternativlos und somit ein Auswählen überflüssig ist. Doch selbst wenn eine Entscheidung durchgeführt wird, müssen nicht zwangsläufig alle prinzipiell denkbaren Handlungsoptionen in den Selektionsprozess eingehen. Aus verschiedenen Gründen kann die Menge der tatsächlich gegeneinan-

<sup>1</sup> Es gehört dennoch nicht zu den Zielen dieses Beitrags, das MdFS zu kritisieren. Gerade weil es das (meines Wissens) einzige Handlungsmodell ist, welches explizit Elemente der Theorie von Schütz beinhaltet, würde dies eine eigenständige Publikation erfordern (siehe jedoch Krieg 2014: 215–244 für eine kritische Analyse). Stattdessen liegt der Fokus primär auf der Darstellung der handlungstheoretischen Bedeutung der relevanztheoretischen Sichtweise.

der abgewogenen Alternativen deutlich kleiner sein, als von einer außen stehenden Beobachterin angenommen.

Weil aber gerade Entscheidungsprozesse häufig den Kern erklärender Handlungsmodelle ausmachen, existieren bereits verschiedene handlungstheoretische Ansätze, das Phänomen der fehlenden Entscheidung oder von nicht berücksichtigten Handlungsalternativen zu beschreiben.<sup>2</sup>

Herbert A. Simon hat das Modell der begrenzten Rationalität entwickelt, dessen zentrale Aussage lautet: Menschen suchen und wählen nicht in jedem Fall die Handlungsoption, die zum bestmöglichen Ergebnis führt, sondern sie begnügen sich häufig mit einem zufriedenstellenden Resultat, da die menschliche Fähigkeit zur Informationsverarbeitung begrenzt ist (Simon 1982b: 409). Aus dieser Begrenztheit leitet Simon drei verschiedene Modifikationen der klassischen Rational Choice-Theorie ab: Vereinfachung der Nutzenfunktion, maximal sinnvolle Informiertheit sowie partielle Nutzenordnung. Da in der Konsequenz Entscheidungen so getroffen werden, dass ihre Resultate *zufriedenstellend* sind, ohne dabei *optimal* sein zu müssen, bezeichnet Simon dieses Entscheidungsprinzip als *Satisficing*, welches im Gegensatz zum klassischen *Optimizing* steht. Auch wenn alle drei Annahmen plausible Änderungen am Modell darstellen, so ist an dieser Stelle nur der Aspekt der begrenzten Informiertheit von Belang.<sup>3</sup> Simons Modell postuliert, dass die Informationssuche im Vorfeld einer Entscheidung begrenzt wird, da davon auszugehen ist, dass die Beschaffung von Wissen, welches zum Entscheiden benötigt wird (zum Beispiel das Wissen über mögliche Handlungsalternativen, die bisher unbekannt waren), selbst wiederum Kosten verursachen kann. Im einfachsten Fall muss eine Wahl unter Zeitdruck getroffen werden, so dass eine langwierige Informationsbeschaffung unweigerlich zu einem schlechten Resultat führen würde.

Angewandt auf das Beispiel von Frau A könnte eine Satisficing-Erklärung argumentieren, dass es für A einen

<sup>2</sup> Der Versuch, etwas zu erklären, was *nicht* der Fall ist, stellt zunächst ein sonderbares Problem für eine empirische Wissenschaft dar. Gerade dieses Problem verweist allerdings darauf, wie wichtig es ist, Beobachterinnen- und Akteursperspektive analytisch zu trennen. Denn die in der Fragestellung „Warum hat A nicht H' ausgeführt?“ u. U. implizit enthaltene Eigentlichkeit („... denn eigentlich wäre H' zu erwarten gewesen“) basiert auf einer Sichtweise, die in der Regel nicht die des agierenden Subjekts selbst ist. Daher ist es von großer methodologischer Bedeutung, auf die Kausal- und die Sinnadäquanz (Weber 2002/1921: 5; Schütz 1960/1932: 267–270) handlungstheoretischer Erklärungen zu achten.

<sup>3</sup> Nur diese Modifikation führt zum kompletten Ausschluss von Optionen im Vergleich zum klassischen Modell. Die anderen beiden Aspekte betreffen hingegen die Verarbeitung der Informationen innerhalb des Entscheidungsprozesses.

gewissen Aufwand bedeutet hätte, darüber nachzudenken, mit welchen Verkehrsmitteln sie prinzipiell unter den aktuellen Umständen zur Arbeit gelangen könnte. Da jedoch eine zufriedenstellende Option, nämlich die Nutzung des PKW, auf der Hand lag, wurde der entsprechende Aufwand vermieden. Dieses Vermeiden ist umso bedeutsamer, je größer der Zeitdruck vor dem Aufbruch zur Arbeit war.

Unter den genannten Modellvoraussetzungen kann die tatsächlich vom Akteur gewählte Handlungsalternative davon abhängen, zu welchem Zeitpunkt sie im Entscheidungsprozess erwogen wird. Denn zeitlich gesehen wird unter den Bedingungen des „Satisficing“ bei hohen Suchkosten die erste Möglichkeit, zufriedenstellend<sup>4</sup> handeln zu können, ergriffen. In Fällen, in denen dem Akteur hingegen eine gewisse Auswahl von Handlungsoptionen gleichzeitig zur Verfügung steht, behauptet das Modell der begrenzten Rationalität nicht, dass von der klassischen Nutzenmaximierung abgewichen wird. Lediglich die Bestimmung der Nutzenfunktion sowie deren Definitionsbereich weichen in der Situation gleichzeitig vorliegender Alternativen von der klassischen Vorstellung ab. Die entscheidende Neuerung im Modell der begrenzten Rationalität bezieht sich auf den Fall, in dem einem Menschen, der eine Entscheidung zu treffen hat, nicht alle denkbaren Handlungsmöglichkeiten und/oder zusätzlich notwendigen Informationen zur Verfügung stehen, so dass gewisse Kenntnisse erst unter zusätzlichen Kosten beschafft werden müssten. Die Theorie der begrenzten Rationalität schlägt also ein *Modell einer prozeduralen Rationalität* vor, wohingegen Simon das klassische Modell als das der *substantiellen Rationalität* bezeichnet (Simon 1982a).

Die Möglichkeit, dass für einen Akteur bestimmte Handlungsalternativen irrelevant bleiben, ist also explizit im Satisficing-Modell enthalten. Dies wird auch in den zahlreichen Fortführungen und Anwendungen des Modells, insbesondere in bestimmten Teilbereichen der Ökonomie,<sup>5</sup> deutlich. Hier wurden Konzepte erarbeitet, die systematisch die eingeschränkte Menge von Handlungsoptionen, die in den Entscheidungsprozess eingeht, berücksichtigen. Sie wird als „choice set“ oder „conside-

<sup>4</sup> Was jeweils als zufriedenstellend angesehen wird, hängt vom individuell und situativ bedingten Anspruchsniveau („aspiration level“) ab. Es definiert für jedes erwartbare Handlungsergebnis und jedes hierbei relevante Merkmal die Mindestanforderung, die der Akteur an das zu verwirklichende Resultat stellt (Simon 1982b: 415).

<sup>5</sup> Es sei beispielhaft auf Review-Artikel in der Marketingforschung (Shocker et al. 1991), der Transportforschung (Richardson 1982) sowie aus der Forschung zum sog. „Behavioral Decision Making“ (Teodorescu & Erev 2013) verwiesen.

ration set“ bezeichnet.<sup>6</sup> Ich selbst nenne sie *Alternativenmenge*  $C_p$  (der Index  $p$  steht für „purpose“ – den Zweck, für den die jeweilige Menge an Optionen konstruiert wird) und werde in Abschnitt 4.2 darauf zurückgreifen.<sup>7</sup>

In der Regel wird von einem zweistufigen Entscheidungsmodell ausgegangen: Zunächst wird durch das Subjekt die Menge von möglichen Alternativen, die sich zur Umsetzung einer Absicht eignen könnten, ermittelt. Dem folgt die eigentliche Entscheidung zwischen diesen Optionen.<sup>8</sup> Ein Beispiel hierfür wäre das von Berg & Gornitzka (2012) untersuchte Kaufverhalten: Es wird argumentiert, dass auch der kompetenteste Kunde von der Komplexität mancher Angebotspaletten überfordert ist und sich daher von vornherein auf eine überschaubare Anzahl wählbarer Optionen beschränken muss.

Das völlige Ausbleiben einer Entscheidung (die „Nicht-Entscheidung“) kann im Modell der begrenzten Rationalität als ein Spezialfall angesehen werden, der immer dann auftritt, wenn einfach die erste vom Akteur erwogene Handlungsweise ausgeführt wird, da sie in hinreichendem Maße Erfolg verspricht. Dies kann ein relativ häufiger Grenzfall sein, bspw. beim Ausführen von Gewohnheitshandlungen oder auch dann, wenn bereits das Nicht-Handeln in hinreichendem Maß zu befriedigenden Ergebnissen führt. Pichert und Katsikopoulos (2008) illustrieren dies eindrücklich durch die Untersuchung von Nicht-Entscheidungen von Stromkunden im Hinblick auf ihren Stromanbieter. Es wird nachgewiesen, dass, unabhängig von der jeweiligen Umwelteinstellung, die meisten Menschen bei dem Anbieter und dem Tarif bleiben, der als Standard in ihrer Region vorgegeben ist, gleichgültig, ob es sich um Ökostrom handelt oder nicht.

Auch das Modell der Frame-Selektion berücksichtigt Fälle des Nicht-Entscheidens – genauer gesagt, des nicht bewussten Entscheidens – und benennt deren Bedingungen. Zwar geht es im Modell primär um eine Unterscheidung verschiedener Entscheidungsmodi (automatisch-spontan vs. bewusst-kalkulierend), jedoch kann es auch

<sup>6</sup> Eine differenzierte Taxonomie findet sich in Shocker et al. 1991.

<sup>7</sup> Des Weiteren argumentiere ich in Abschnitt 5, dass Differenzen bezüglich dieser Mengen zwischen verschiedenen Akteurstypen bzw. zwischen Akteuren und Beobachterinnen von größter Bedeutung sind.

<sup>8</sup> Interessant sind jedoch bestimmte Spezialfälle prozeduralen Entscheidens, die Richardson (1982) vorstellt, und in denen diese zweistufige Modellierung nicht zutrifft. Typischerweise sind das Suchen einer Parkklücke oder die Entscheidung, ob man einen überfüllten Bus besteigt oder auf den nächsten wartet, Situationen, in denen die Selektion einer vormals bestehenden Option nicht mehr möglich ist. In solchen Fällen kann erst im Nachhinein ein „choice set“ konstruiert werden, dessen Elemente allerdings nicht gleichzeitig zur Wahl standen.

zur systematischen Ausblendung bestimmter Optionen kommen (Kroneberg 2011: 142) und sogar im Grenzfall des vollständig spontanen Handelns jegliches (bewusste) Entscheiden entfallen.

Als empirisches Beispiel wird u. a. die Unterstützung von Juden durch nichtjüdische Deutsche in der Zeit des Nationalsozialismus genannt (Kroneberg 2012). Die betreffenden Helfer hatten laut Kroneberg derart stark internalisierte Werte der Mitmenschlichkeit, dass die prinzipiell denkbare Handlungsalternative der Verweigerung von Hilfe subjektiv irrelevant war, obwohl dies die mit Abstand risikoärmere Option darstellte. Verallgemeinernd wird festgestellt, dass Wertrationalität bestimmte Handlungsweisen irrelevant werden lassen kann.

Als vorläufiges Fazit ist festzuhalten, dass das Problem irrelevanter Handlungsalternativen im Hinblick auf bestimmte Fälle wohlbekannt ist, nämlich bei überkomplexen Entscheidungssituationen, bei Routinehandeln und wertorientiertem Handeln. Es existieren mit dem Modell der begrenzten Rationalität und dem Modell der Frame-Selektion theoretische Erklärungsrahmen, die dieses Phänomen berücksichtigen.

Im Folgenden (in den Abschnitten 5 und 6) wird allerdings die These vertreten, dass es weitere, bislang unbeachtete Fälle irrelevanter Optionen gibt, die für soziologische Erklärungen bedeutsam sind. Außerdem wird eine Begründung dafür gegeben, dass ein auf der Relevanztheorie von Schütz basierendes Handlungsmodell besonders geeignet ist, diese Formen der Irrelevanz zu erfassen und zu erklären.

### 3 Unwirksame und fehlende Einstellungen

Herr B schaut abends eine Dokumentation im Fernsehen an. Der Beitrag befasst sich mit den Lebens-, Transport- und Tötungsbedingungen der Intensivtierhaltung in Schweine-, Rinder- und Geflügelzucht. Er ist schockiert darüber, welche geringe Bedeutung artgerechte Haltung in der konventionellen Landwirtschaft spielt.

Am nächsten Abend verlässt Herr B um 19 Uhr sein Büro und beeilt sich, um auf dem Heimweg noch seinen Einkauf im Supermarkt tätigen zu können. Unter anderem kauft er, wie an jedem Freitag, Leberwurst und Frikadellen. Ihm fällt nicht auf, dass diese Produkte mit hoher Wahrscheinlichkeit unter eben jenen Bedingungen hergestellt wurden, über die ihn die Fernsehdocumentation informiert hatte.

Die Unwirksamkeit von Einstellungen in Bezug auf das tatsächliche Handeln wurde und wird in Sozialpsychologie und Soziologie ausführlich diskutiert. Denn damit das



Konzept der Einstellung überhaupt gehaltvoll eingesetzt werden kann, muss zunächst von einem Mindestmaß an Konsistenz zwischen Einstellung und Handeln ausgegangen werden. Die Bedingungen des Nicht-Zutreffens dieser Annahme sind dann wiederum theoretisch zu untersuchen.

Der von Russell H. Fazio vorgelegte Erklärungsansatz soll eingehender betrachtet werden, da sein zentrales Konzept der sog. *Einstellungszugänglichkeit* (attitude accessibility, Fazio 1989) in einen direkten Zusammenhang zur Relevanztheorie von Schütz gesetzt werden kann. Damit eine Einstellung wirksam werden kann, muss sie zunächst aktiviert werden. Die Wahrscheinlichkeit, mit der der Zugriff auf eine bestimmte Einstellung unter gewissen Bedingungen erfolgt, bestimmt, welche Wirksamkeit sie überhaupt für das Verhalten des betreffenden Individuums hat. Eine Einstellung wird von Fazio als die Assoziation eines Objekts, des Einstellungsgegenstands, mit einer Bewertung definiert.<sup>9</sup> Hierbei deckt der Begriff der Bewertung ein breites Spektrum von starken Affekten bis hin zu nüchternen Beurteilungen ab. Die Stärke der Assoziation zwischen Objekt und Bewertung kann variieren und ist laut Fazio der wichtigste Einflussfaktor auf die Wahrscheinlichkeit einer Aktivierung der Einstellung im Falle einer Begegnung mit dem betreffenden Gegenstand. Diese Aktivierungswahrscheinlichkeit ist identisch mit der Einstellungszugänglichkeit.

Im Hinblick auf die Wirksamkeit von Einstellungen ist nach Fazio noch ein weiterer Aspekt zu berücksichtigen – die Differenz zwischen automatischer und kontrollierter Aktivierung. Die Aktivierung von Konzepten oder Reaktionen im Bewusstsein kann u. U. auch ohne bewusste Zuwendung des Subjekts erfolgen, sie ist dann ein automatischer Vorgang, der lediglich einen wahrgenommenen Auslöser erfordert. Im Gegensatz hierzu steht die aktive Hinwendung der Aufmerksamkeit des Individuums zum Gegenstand mit dessen kontrolliert-reflexiver Verarbeitung.

Diese Unterscheidung ist insofern bedeutsam, als im Modus des automatischen Prozessierens die Einstellungszugänglichkeit eine größere Rolle spielt als im Modus des kontrolliert-reflexiven Gedächtniszugriffs. Im reflexiven Fall können auch schwache Assoziationen zwischen Objekt und Bewertung aktiviert werden, während dies im automatischen, unbewussten Fall eher unwahrscheinlich ist. Wann immer für ein Subjekt Gelegenheit und Notwendigkeit bestehen, sich seine Haltung gegenüber einem Einstellungsgegenstand bewusst zu machen, können

Einstellungen unabhängig von ihrer Zugänglichkeit wirksam werden. Wenn jedoch der Zugriff auf die Wertung des Gegenstands automatisch erfolgt, so verringert sich die Wahrscheinlichkeit des Einflusses der Einstellung auf das Verhalten mit abnehmender Einstellungszugänglichkeit. Eine Einstellung muss, um verhaltenswirksam werden zu können, entweder eine große Zugänglichkeit aufweisen oder im reflexiven Modus aktiviert werden.

Mit diesem Modell kann das obige Beispiel zu Herrn B. erklärt werden: Die Aneignung einer negativen Einstellung gegenüber konventioneller Tierhaltung erfolgt einmalig und in einer Situation mit geringer unmittelbar praktischer Relevanz. Die Wertung, die gegenüber dem Einstellungsgegenstand „Tierhaltung“ angeeignet wird, ergibt sich nicht aus einer direkten Erfahrung, sondern auf der Basis medial vermittelter Informationen, was zu einer schwächeren Assoziation als im Falle eines eigenen Erlebnisses führen dürfte.<sup>10</sup> Hinzu kommt, dass die Übertragung der negativen Wertung gegenüber der Tierhaltung auf einen anderen Einstellungsgegenstand, nämlich „konventionell produziertes Fleisch“, vorgenommen werden muss, um überhaupt verhaltenswirksam werden zu können. Diese Umstände machen es wahrscheinlich, dass die Assoziation zwischen Fleisch als verhaltensrelevantem Einstellungsgegenstand und dessen Bewertung nur schwach und somit die Einstellungszugänglichkeit in diesem Fall gering ist. Wenn Herr B am nächsten Tag mit dem zu bewertenden Objekt konfrontiert wird, so erfolgt dies in einer stark routinisierten Situation. Der wöchentliche Einkauf am Freitagabend ist ein subjektiv höchst gewöhnlicher Vorgang, der in der Regel kein vertieftes Reflektieren über Handlungsweisen und Handlungsgründe erforderlich macht. Daher ist im Fall von Herrn B keine der beiden Möglichkeitsbedingungen der Einstellungswirksamkeit gegeben: Weder ist die Einstellungszugänglichkeit hoch noch erfolgt der Zugriff im reflexiven Modus. Aus diesem Grund ist es nicht verwunderlich, dass sich die am Vortrag angeeignete Einstellung nicht im Handeln niederschlägt.

Das beschriebene Modell ist durch Fazio über die Unterscheidung zwischen stark und schwach zugänglichen Einstellungen hinaus dahingehend erweitert worden, dass er von einem „Attitude-Nonattitude Continuum“ spricht. Das Konzept der Nicht-Einstellung geht dabei auf Converse (2006/1964) zurück, der versucht, damit das inkonsistente und zeitlich instabile Abstimmungsverhalten US-amerikanischer Wähler zu erklären. Die Idee dahinter

<sup>9</sup> Der Bewertungsaspekt ist Bestandteil sämtlicher Einstellungsdefinitionen (s. u. Abschnitt 4.2.1).

<sup>10</sup> „Attitudes based upon direct, behavioral experience with the attitude object have been found to be stronger in many senses than attitudes based on indirect, nonbehavioral experience“ (Fazio 1989: 160).

lautet in Fazios Worten: „[A] person may respond to an item on an attitude survey, even though that particular attitude does not really exist in any a priori fashion for the individual. That is, the attitude object may be one that the individual has not even considered prior to the administration of the survey“ (Fazio 1989: 159). Diesen Ansatz aufgreifend betrachtet Fazio das Fehlen einer Einstellung als das untere Ende eines Einstellungskontinuums. Bewegt man sich entlang dieses Kontinuums, so tritt zunächst eine schwache Assoziation zwischen Objekt und Bewertung auf, die nur im bewusst-reflexiven Gedächtniszugriff aktiviert werden kann. Zum anderen Ende des Kontinuums hin wird die Assoziation stärker, die Zugänglichkeit größer und somit auch die Möglichkeit des automatischen Zugriffs auf die Einstellung.

Fazio liefert also ein theoretisches Modell der Funktionsweise von Einstellungen, welches nicht nur in der sozialpsychologischen, sondern auch in der soziologischen Anwendung geeignet ist, bestimmte Fälle der Irrelevanz bzw. Nichtwirksamkeit bestimmter Einstellungen zu erklären.

## 4 Die Relevanztheorie von Alfred Schütz in Verbindung zu Simon und Fazio

Das von Alfred Schütz ausführlich behandelte Problem der Relevanz kann in einen Zusammenhang zu den beschriebenen Theorien von Herbert Simon und Russell Fazio gebracht werden. In diesem Sinne sollen im Folgenden Parallelen und Unterschiede zwischen den Ansätzen aufgezeigt werden, nachdem überblicksartig die wichtigsten Bestandteile und Aussagen derjenigen Aspekte aus Schütz' Werk, die als „Relevanztheorie“ bezeichnet werden können, skizziert worden sind.

### 4.1 Relevanztheoretische Grundkonzepte

#### 4.1.1 Der subjektive Wissensvorrat

Von zentraler Bedeutung für die Relevanztheorie ist die Funktionsweise des subjektiven Wissensvorrats. Damit wird die „Gesamtheit der [...] subjektiven Erfahrungen, die zum Teil unmittelbar gemacht, zum Teil aber auch vermittelt wurden“ (Luckmann 1992: 178), bezeichnet. Er ist in den jeweiligen gesellschaftlichen Wissensvorrat eingebet-

tet und auf vielfältige Weise mit diesem verknüpft (Schütz & Luckmann 2003/1975: 329–443).

Wenn in einer Situation Wissen erworben wird, so kann der wissenssoziologisch bedeutsame Fall eintreten, dass Erfahrungen verallgemeinert und damit *typisiert* werden, um in späteren, vergleichbaren Situationen wieder angewendet werden zu können. Hierbei wird das Spezifische der konkreten Situation vom allgemein Gültigen getrennt. Diese Allgemeingültigkeit wird bei der nächsten Anwendung (Aktivierung) des erworbenen Wissens überprüft, wodurch das angeeignete Wissen entweder verfestigt oder aber aufgebrochen wird (Schütz & Luckmann 2003/1975: 309–311). Die Gesamtheit der abgelegten Erfahrungen bildet den zu einem bestimmten Zeitpunkt gegebenen subjektiven Wissensvorrat, dem das sog. semantische Gedächtnis korrespondiert (Goldenberg 2007: 22).

Eine typisiert verfestigte Erfahrung, die in den Wissensvorrat eingegangen ist, kann *Wissenselement* genannt werden. Diese Elemente sind allerdings nicht voneinander isoliert, stattdessen gehört zu jedem Bewusstseinsgegenstand auch ein *Horizont*<sup>11</sup>, der aus *sinnhaften Verknüpfungen* mit anderen Bewusstseinsinhalten besteht. In der Kognitionspsychologie wird das Geflecht sinnhaft verknüpfter gedanklicher Konzepte als *semantisches Netz* bezeichnet (Krapp & Weidenmann 2006; Wender 1988).<sup>12</sup> Goldenberg (2007: 25) schreibt dazu: „Der Wissensvorrat des semantischen Gedächtnisses ist die Voraussetzung, um die Welt und die Ereignisse des Lebens zu verstehen. Neue Inhalte werden in das bestehende Netzwerk der Gedächtnisinhalte eingebunden und dadurch mit Bedeutung erfüllt. [...] Auch [neue Episoden, R. K.] werden dank dem Beitrag des semantischen Gedächtnisses in ihrer Bedeutung verstanden und tragen selbst zum Wissen über die Welt bei.“

Grundsätzlich besteht die Funktion der Elemente des Wissensvorrats in ihrer Anwendung auf eine konkrete Situation. Dabei wird die bereits typisierte und zu einem gewissen Grad verfestigte Erfahrung auf einen aktuell gegebenen Gegenstand, der Bestandteil dieser Situation ist, angewandt, wodurch dieser für das Subjekt zum Erfahrungsgegenstand wird. Er wird im Licht des vorhandenen Wissens *ausgelegt* bzw. *gedeutet*. Die dabei aktivierten Wissensenselemente können im Moment ihrer Anwendung auch *Deutungsschemata* genannt werden (Schütz 1960/1932: 90), worunter auch der kognitionspsychologische *Sche-*

<sup>11</sup> Ein Begriff, den Schütz von Husserl übernimmt (Schütz 1971c/1945: 108 f.).

<sup>12</sup> Unter *Konzept* wird eine elementare kognitive Einheit verstanden (Schwarz 2008: 108).

*ma-Begriff*<sup>13</sup> fällt. Ein wichtiger Fall des Deutens besteht im Prozess des Erkennens von Gegenständen sowie von Situationen als zu einem bestimmten Typus zugehörig. Von besonderer handlungstheoretischer Bedeutung sind weitere Arten von Wissens-elementen, nämlich Kausalrelationen und Bewertungen.

*Kausalrelationen* sind erlernte Verknüpfungen der Regelmäßigkeit von der Art „Immer wenn A auftritt, dann geschieht B“, denen zusätzlich der Charakter der Notwendigkeit zugeschrieben wird, also Ursache-Folge-Beziehungen.<sup>14</sup> Im Horizont eines Ereignisses vom Typ A wird also Ereignis B als Folge und im Horizont von B das Ereignis A als mögliche Ursache enthalten sein. Eine spezielle Kategorie von Kausalrelationen sind *Zweck-Mittel-Relationen* bzw. *Handlungsweisen*. Dies folgt aus dem in der philosophischen Handlungstheorie bekannten praktischen Syllogismus (vgl. z. B. Esser 2010: 317) der folgendermaßen formuliert werden kann: „Wenn ich Zweck Z erreichen will und wenn ich davon überzeugt bin, dass der Einsatz des Mittels M das Eintreten von Z begünstigt, dann ist es sinnvoll, M einzusetzen.“ Die hierin genannte Überzeugung betreffs der Zweckdienlichkeit von M stellt ein Wissen über kausale Zusammenhänge dar. Auch Schütz scheint diese Einordnung zu vertreten, denn er bezeichnet Mittel-Ziel-Relationen als „erlebte Kausalität“ (Schütz 1994/1984: 252) und weist darauf hin, dass jeder Kausalzusammenhang in einen Motivationszusammenhang verwandelt werden kann (Schütz 1982/1971: 83). Folgerichtig ergibt sich aus der lebensweltlichen (kausalen) Idealisierung des „Und-so-weiter“ die abgeleitete Idealisierung des „Ich-kann-immer-wieder“ (Schütz & Luckmann 2003/1975: 34). Auch *Bewertungen* sind Teil des subjektiven Wissensvorrats. Sie stellen eine bestimmte Art von sinnhaften Verknüpfungen dar, denn es sind Verweise auf affektiv belegte Prädikate wie bspw. „gut“, „schlecht“, „schön“, „hässlich“, „angenehm“, „unangenehm“.

Neben den bereits genannten dürften zahlreiche weitere Arten von Konzept-Verknüpfungen als Wissens-elemente infrage kommen, wie z. B. logische Implikationen, soziale Normen oder gebündelte Rollenerwartungen. Es-

senziell für das Verständnis der Funktionsweise des Wissensvorrats ist seine Eigenschaft, dass der größte Teil des Wissens für die meiste Zeit ruht und erst dann aktiviert wird, wenn er benötigt wird.

Die Entstehung eines subjektiven Wissensvorrats kann nur vor dem Hintergrund des jeweiligen kulturellen Wissensvorrats verstanden werden und selbstverständlich ist die soziale Genese von Deutungen und Interessen von größter soziologischer Bedeutung. Gerade deshalb bedürfte dieser Gegenstand allerdings einer gesonderten Betrachtung. Dieser Beitrag muss sich auf die je situative Rolle von Wissen und Relevanz für das Handeln beschränken, so dass die konstitutiven und dynamischen Aspekte der Wissensentwicklung unberücksichtigt bleiben.

Es soll an dieser Stelle die (aus der Perspektive der sozialwissenschaftlichen Beobachterin formulierte) Frage im Mittelpunkt stehen, warum durch einen Akteur in einer bestimmten Situation eine bestimmte Entscheidung *nicht* vorgenommen oder eine bestimmte Handlungsoption *nicht* betrachtet wird sowie warum eine bestimmte Einstellung *nicht* ins Verhalten eingeht. Was den Wissensvorrat betrifft, kann die Ursache dafür jeweils entweder darin liegen, dass ein bestimmtes Wissens-element entweder nicht vorhanden ist, oder darin, dass es nicht aktiviert wurde, obwohl es existiert. Die Frage danach, unter welchen Umständen ein vorhandenes Element aktiviert wird, verweist auf das Problem der Relevanz.

Insgesamt unterscheidet Alfred Schütz drei Arten von Relevanz. Diese beziehen sich auf die Aufmerksamkeit, das Interesse und die vorgenommenen Deutungen des individuellen Bewusstseins.

#### 4.1.2 Das relevante Thema

Bewusstsein ist immer Bewusstsein von etwas.<sup>15</sup> Es richtet sich zu jeder Zeit auf irgendein Thema, welches seinen Inhalt mitbestimmt. Hierbei spielt die jeweils aktuelle Wahrnehmung eine wichtige Rolle, dennoch beinhaltet das Bewusstsein niemals die Gesamtheit aller äußeren und inneren Perzeptionen. Stattdessen ist es konzentriert, die Aufmerksamkeit eines wachen Erwachsenen ist gerichtet. Der Ausschnitt der subjektiven Wirklichkeit, auf den sich der je momentane Fokus des Bewusstseins richtet, kann als *aktuell relevantes Thema*<sup>16</sup> bezeichnet

<sup>13</sup> „Schemas‘ may loosely be defined as theories we have about categories, and they function as frameworks for understanding what we see and hear.“ (Schneider 2004: 120)

<sup>14</sup> Dies ist zwar gerade die Auffassung von Kausalität, die schon Hume (1982/1748: 82–105) als unbeweisbar zurückweist, doch das Alltagsdenken kümmert sich nicht um philosophische Einwände. Stattdessen gehört die Annahme, aus einer Ursache A folge mit Notwendigkeit Wirkung B, zu den wichtigsten Ausprägungen der sog. „lebensweltlichen Idealisierung des Und-so-weiter“ – einem elementaren Bestandteil der „natürlichen“ Einstellung des Menschen in seiner Alltagswelt (Schütz & Luckmann 2003/1975: 33 f.).

<sup>15</sup> „Bewußtsein verweist auf etwas anderes als auf sich selbst, es gehört zu seinem Wesen, daß es sich transzendiert.“ (Luckmann 1992: 19)

<sup>16</sup> Bei Schütz ist von der sog. „thematischen Relevanz“ anstatt von einem „relevanten Thema“ die Rede. Mir erscheint jedoch sowohl aus

werden (v. a. Schütz 1982/1971: 27–31). Es ergibt sich entweder aus freiwilliger Zuwendung oder ist von außen auferlegt. Die freiwillige Zuwendung ergibt sich aus dem, was Schütz „Themenentwicklung“ nennt, es ist ein Resultat der gedanklichen Bearbeitung des vorangegangenen Themas. Insbesondere gehört hierzu die Ausrichtung der Aufmerksamkeit aufgrund eines bestimmten, momentan zu verfolgenden Interesses. Im Gegensatz hierzu wird dem Bewusstsein dann ein Thema auferlegt, wenn dieses aufgrund eines äußeren Ereignisses vom ursprünglich aktuellen Thema abgelenkt wird. Dies ist typischerweise in der Kommunikation der Fall, wobei sich Interaktionspartner wechselseitig Gesprächsthemen auferlegen.

In jedem Fall wird aus der Menge der potenziell möglichen Themen ein bestimmtes als relevant herausgegriffen. Die Kognitionswissenschaft spricht hierbei von „attentional weighting“ (Goldstone 1998). Zwar ist die Menge an Themen, die in einer konkreten Situation prinzipiell für ein Subjekt relevant werden könnten, nicht objektiv bestimmbar, weil sie von den Erfahrungen und dem Vorwissen des Individuums abhängen (siehe bspw. Roth 2004: §§ 25–29). Dennoch ist es im Sinne einer verstehenden Erklärung von Handlungen erforderlich, die relevanten Themen hinreichend genau zu rekonstruieren, die in die subjektive Definition der Situation eingegangen sind.<sup>17</sup> Hierbei sind in jedem Fall sowohl subjektiv mitgebrachte als auch äußerlich vorgefundene (nichtsdestotrotz zu deutende) Umstände von Belang.

#### 4.1.3 Die relevante Deutung

Bevor eine Situation durch einen Akteur als Ganzes *gerahmt* werden kann<sup>18</sup>, müssen die Situationselemente mit Hilfe des Wissensvorrats ausgelegt werden (s. o.). Zu dieser Definition der Situation gehört auch die Deutung des aktuell relevanten Themas. Das Erkennen von Erfahrungsgegenständen geschieht, indem sich aufgrund der Ähnlichkeit zu vorangegangenen Erfahrungen bestimmte Wissensselemente „zur Deutung anbieten“ (Schütz & Luckmann 2003/1975: 272–276; Schütz 1982/1971: 74 f.). Die Kognitionswissenschaft spricht bei diesem Prozess von „Kategorisierung“ (bspw. Schwarz 2008). Da zu diesem Prozess

grammatikalischen als auch aus Gründen der besseren Verständlichkeit die Vertauschung von Substantiv und adjektivischer Bestimmung angemessen.

<sup>17</sup> Markus Schroer plädiert gar für eine Soziologie der Aufmerksamkeit (Schroer 2014).

<sup>18</sup> Der Prozess der Rahmung entspricht laut Goffman der Beantwortung der Frage „Was geht hier eigentlich vor?“ (Goffman 1993/1974: 35).

des Auslegens auch die Selektion eines Wissensselements aus dem Wissensvorrat gehört, kann die dem Erfahrungsgegenstand zugeordnete Deutung auch als *relevante Deutung* oder *relevante Auslegung* bezeichnet werden. Beides stellen allerdings Verkürzungen dar, denn es müsste immer von dem „relevanten Wissensselement, welches als Deutungsschema zur Anwendung kommt“ gesprochen werden.

Unter diesen Begriff fällt jedoch nicht ausschließlich das Resultat der Identifikation bzw. Kategorisierung, sondern bspw. ebenso die Aktivierung von Bewertungen und erwartbaren Ursache-Folge-Beziehungen.

#### 4.1.4 Das relevante Interesse

Interessen spielen eine besondere Rolle beim Handeln. Bereits Simmel (1908: 6 f.) und Weber (1988/1920: 252) verweisen auf die soziologische Bedeutung der menschlichen Interessen. Es ist sinnvoll, folgende analytische Abgrenzung vorzunehmen: Ein *Interesse* ist im weitesten Sinne als ein irgendwie geartetes Wollen vorzustellen, welches sich auf Zukünftiges richtet. Es kann prinzipiell entweder mit einem Selbstzweck verbunden sein (wie es bei einem Bedürfnis der Fall ist) oder aber im Zusammenhang mit einem übergeordneten Interesse stehen.<sup>19</sup> Nicht in jedem Fall erfordert die Umsetzung eines Interesses eine Handlung. Nur dann, wenn die Evaluation der aktuell gegebenen Situation ergibt, dass ein Tun erforderlich ist, um das bestehende Interesse umzusetzen, wird das Interesse zu einer *Absicht* bzw. *Intention*. Diese Absicht besteht dann im Erhalten oder Herbeiführen eines positiv bewerteten Zustands, Ereignisses oder Prozesses oder im Beseitigen oder Vermeiden eines negativen Zustands, Ereignisses oder Prozesses.

Um eine Absicht durch Handeln umsetzen zu können, ist im Allgemeinen ein Entwurf der geplanten Handlung erforderlich (Schütz 1960/1932: 98; Schütz & Luckmann 2003/1975: 465). Wenn im Prozess des Entwerfens eine Vorstellung davon entsteht, wie das aktuelle Interesse umgesetzt werden kann, so bilden diese Vorstellung und die umzusetzende Absicht gemeinsam das *Motiv* der entworfenen Handlung.<sup>20</sup> Alfred Schütz selbst nimmt m. E. in der Regel keine klare Trennung der Begriffe „Interesse“, „Absicht“ und „Motiv“ vor, dennoch sind bspw. die

<sup>19</sup> Dieser Unterscheidung entspricht Schütz' Differenz von Um-zu-Motiven und echten Weil-Motiven (Schütz 1960/1932: 93–105; Schütz & Luckmann 2003/1975: 286–304).

<sup>20</sup> Dies ist äquivalent zur Definition des Motivs bei Davidson (1990/1963).



Ausführungen zum Interesse in Schütz und Luckmann (2003/1975: 487–490) mit dem hier Gesagten vereinbar. Die in diesem Beitrag vorgeschlagene Systematisierung stellt eine begriffliche Präzisierung dar. Es ist unmittelbar plausibel, dass von allen Interessen eines Akteurs in einer bestimmten Situation jeweils nur wenige Interessen aktiviert werden. Auch in diesem Fall kann also, im Sinne einer gewissen Selektivität, vom *relevanten Interesse* gesprochen werden. Nur aus einem aktuell relevanten Interesse kann sich eine Absicht und somit ein Motiv zum Handeln ergeben.

#### 4.1.5 Interdependenz von Thema, Deutung und Interesse

Bei den oben genannten Definitionen der relevanten Deutung sowie des relevanten Themas und Interesses wurde nur von einem einzigen Bedeutungsaspekt des Begriffs der Relevanz Gebrauch gemacht. Hierbei handelt es sich um den Aspekt der *Selektivität*, durch den die Kennzeichnung einer Entität als relevant gegenüber all jenen vergleichbaren Entitäten abgegrenzt wird, die als irrelevant anzusehen sind. So richtet sich die Aufmerksamkeit des Bewusstseins zu einem bestimmten Zeitpunkt nur auf ein einziges Thema, während andere potenzielle Themen derselben Situation irrelevant bleiben. Ebenso wird im Prozess des Deutens von Situationselementen nur auf wenige Deutungsschemata des Wissensvorrats zugegriffen, wobei der Großteil aller anderen Wissens Elemente irrelevant ist. Dasselbe gilt für das relevante Interesse, welches sich gegenüber den aktuell irrelevant, also latent bleibenden, sonstigen Interessen des Individuums abhebt. Allerdings besitzt der Begriff der Relevanz neben diesem Selektivitätsaspekt einen weiteren, und zwar den des *Verweisens* auf eine Referenz. Bei jeglicher Aussage der Art „X ist relevant“ lässt sich zurückfragen: „Wofür ist X relevant?“ Stets verweist die Kennzeichnung von Relevanz auf etwas Anderes im Sinne der Formulierung: „X ist, im Gegensatz zu Y und Z, relevant für ...“

Angewandt auf die drei Bewusstseinsinhalte Thema, Deutung und Interesse macht Schütz deutlich, dass sie derart in einem wechselseitigen Abhängigkeitsgeflecht zueinander stehen, dass sie jeweils *füreinander* die Relevanz-Referenz darstellen. So ist eine Deutung relevant für das durch sie ausgelegte Thema. Eine Deutung kann aber auch innerhalb des Wissensvorrats ein Interesse aktivieren. Beispielsweise kann die Antizipation eines unerwünschten Zustands das Interesse relevant werden lassen, diesen Zustand zu verhindern. Des Weiteren ist es möglich, dass ein aktiviertes Interesse die Aufmerksamkeit auf ein neues Thema lenkt, welches für die Verfolgung dieses Interesses

relevant ist. Doch auch ein aktiviertes Deutungsschema selbst ist in der Lage, aufgrund der oben erwähnten Themenentwicklung ein neues Thema relevant werden zu lassen. Somit stehen Interesse, Thema und Deutung in einem dynamischen Wechselspiel gegenseitiger Abhängigkeit (siehe Abb. 1), welches laut Schütz permanent die Bewusstseinstätigkeit strukturiert (Schütz 1982/1971: 104–108).

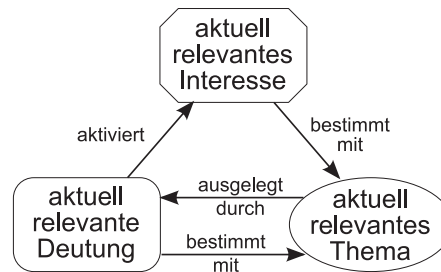


Abb. 1: Die Interdependenz von Interesse, Thema und Deutung.

Die zentrale Bedeutung, die das Interesse des Individuums für dessen Bewusstseinsaktivität hat, begründet Alfred Schütz mit Hilfe bestimmter pragmatistischer Prämissen. So besteht stets für das Individuum die Notwendigkeit zur Bewältigung seiner Situation. Mit „bewältigen“ ist gemeint, dass die Voraussetzungen zu Aufnahme oder Fortführung des aktuell zu verfolgenden Handelns hergestellt werden müssen und dass die Situation durch das Subjekt unter diesem Blickwinkel ausgelegt wird.<sup>21</sup> Das alltagspraktische, jeweils aktuelle Interesse bestimmt, wie eine Situation wahrgenommen wird und welche Aspekte in Situationsdefinition und Handlungsentwurf eingehen (Schütz & Luckmann 2003/1975: 166–172).

Insgesamt ist ein Verständnis der wechselseitigen Bedingtheit von Themen, Deutungen und Interessen entscheidend für Erklärungen von Handlungen wie auch von Situationsdefinitionen. Selbstverständlich sind diese Wechselwirkungsprozesse nicht unabhängig von den durch das Subjekt situativ vorgefundenen Umständen. Diese geben einen Großteil des jeweils zu deutenden thematischen „Materials“ vor. Insbesondere innerhalb sozialer Interaktionen spielt das wechselseitige Auferlegen relevanter Themen eine soziologisch bedeutsame Rolle.<sup>22</sup>

<sup>21</sup> Diese Sichtweise ist am nordamerikanischen Pragmatismus orientiert, der bspw. von William James und George Herbert Mead vertreten wurde und eine zentrale Rolle im Schütz'schen Gesamtwerk spielt (Luckmann 1982).

<sup>22</sup> Es muss überhaupt betont werden, dass die jeweilige Relevanz von Interessen, Themen und Deutungen in der Regel von sozialen Prozessen mitbestimmt ist. Interessen sind häufig sozial bedingt, Aufmerksamkeit wird sozial gelenkt und Wirklichkeit wird sozial konstruiert. Diese Möglichkeiten sind im Modell implizit enthalten.

Von besonderer handlungstheoretischer Bedeutung ist die Schlussfolgerung, dass eine bestimmte Handlungsweise *nur dann* relevant werden kann, wenn bestimmte Interessen, Themen und Deutungen aufgrund ihrer Relevanz zur Aktivierung der entsprechenden Zweck-Mittel-Relation führen.

## 4.2 Theorievergleich

Es wurde gezeigt, dass verschiedene Theorien unterschiedliche Arten von Irrelevanz berücksichtigen. Tabelle 1 gibt einen Überblick.

Tab. 1: Irrelevanztypen innerhalb der vorgestellten Theorien

Irrelevanztyp	Simon	Fazio	Schütz
Nicht-Entscheidungen	+	n/a	+
Nicht-Alternativen	+	n/a	+
Unwirksame Einstellungen	n/a	+	+

Im Folgenden werden die wichtigsten konzeptionellen Gemeinsamkeiten und Unterschiede im Vergleich der Theorien von Fazio und Schütz bzw. Simon und Schütz benannt.

### 4.2.1 Fazio und Schütz

Einstellungen beziehen sich stets auf ein bestimmtes Objekt, den Einstellungsgegenstand. Konstitutiver Bestandteil jeder Einstellung ist eine Emotion oder Bewertung gegenüber diesem Gegenstand. Darüber hinaus sind Einstellungen latent, besitzen also dispositionalen Charakter und werden erst dann aktiviert, wenn der Einstellungsgegenstand ins Bewusstsein tritt. Modelle, die sich auf die genannte affektive Komponente beschränken, werden Ein-Komponenten-Modelle genannt. Bei den Zwei-Komponenten-Modellen tritt eine kognitive Dimension hinzu, während Drei-Komponenten-Modelle außerdem noch von einer konativen, also verhaltensbezogenen, Komponente ausgehen (Fischer & Wiswede 2009; Greenwald 1989; Rosenberg & Hovland 1980).

Die Parallelen zwischen der Theorie von Schütz und dem Einstellungskonzept von Fazio werden schnell sichtbar, wenn man eine Einstellung als ein Wissenselement betrachtet. Dies ist naheliegend und plausibel. Denn gleichgültig, ob man ein Ein-, Zwei- oder Drei-Komponenten-Modell von Einstellung zugrunde legt, muss doch jede Komponente als Bestandteil des subjektiven Wissens angesehen werden: Der affektive Aspekt einer Einstellung ist

als Wertung, der konative Aspekt als Zweck-Mittel-Relation und der kognitive Aspekt als Konzept oder irgendeine sinnhafte Relation im Wissensvorrat gegeben.

Dass eine Einstellung aktiviert wird, ist identisch damit, dass die dazugehörigen Wissens Elemente aus dem Wissensvorrat selektiert und damit aktuell relevant werden. Dies geschieht dann, wenn der Einstellungsgegenstand als Situationselement zum relevanten Thema wird und mit Hilfe des Wissensvorrats ausgelegt wird.

Das „Attitude-Nonattitude Continuum“ kann dementsprechend relevanztheoretisch ausgedrückt werden. Wenn bei einem Akteur keine Einstellung gegenüber einem bestimmten Gegenstand existiert (Nonattitude), dann enthält der Wissensvorrat keine Wertung für ihn. Liegt hingegen eine Assoziation zwischen Gegenstand und Wertung, wenn auch mit geringer Zugänglichkeit, vor, handelt es sich also um eine Einstellung, die nur im bewusst-reflexiven Modus aktiviert werden kann, so existiert ein wertendes Wissens Element, welches allerdings nur unter bestimmten Voraussetzungen relevant werden kann.<sup>23</sup> Bei einer Einstellung mit hoher Zugänglichkeit, die automatisch in Gegenwart des Einstellungsgegenstands aktiviert wird, wird das wertende Wissens Element stets relevant, auch dann, wenn sich das Bewusstsein nicht reflexiv mit dem Gegenstand befasst.

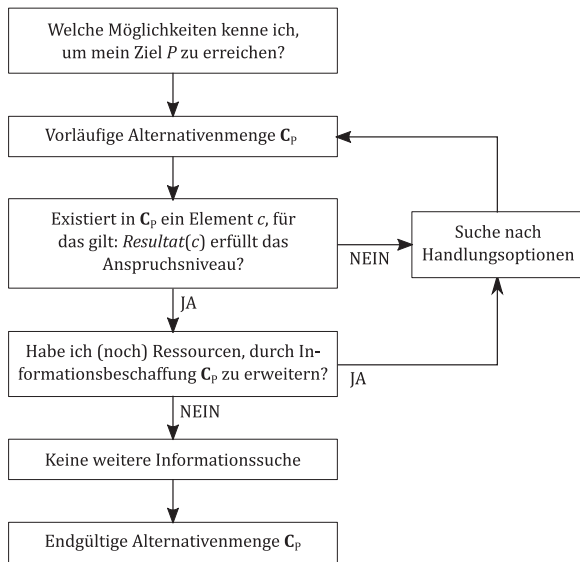
### 4.2.2 Simon und Schütz

Für den Vergleich zwischen Schütz und Simon ist eine weitere pragmatistische Prämisse bedeutsam, die in die Relevanztheorie eingeht. Dies ist die These, dass der Aufwand, der für die Bewältigung der Situation durch das Subjekt betrieben wird, lediglich so groß ist, dass das Interesse des Individuums in ausreichendem Maße erfüllt wird. So lange, wie der Akteur auf das Bewährte zurückgreifen kann und es seinen Zweck hinreichend gut erfüllt, so lange muss er nicht nach neuen, möglicherweise besseren, effizienteren, genaueren oder moderneren Mitteln suchen, sein Ziel zu erreichen.

An dieser Stelle ist die Parallele zu Herbert Simons Modell der begrenzten Rationalität evident. Sie reicht bis in die Wortwahl, denn es heißt bei Schütz: „We are *satisfied* if we have a fair chance of realizing our purposes, and this chance [...] we have if we set in motion the same mechanism of habits, rules and principles which former-

<sup>23</sup> Unter welchen Umständen eine solche Aktivierung geschieht, muss im konkreten Fall aus dem Zusammenspiel von Themen, Interessen und Deutungen abgeleitet werden.

## A) Simons Satisficer



## B) Schütz' Pragmatiker

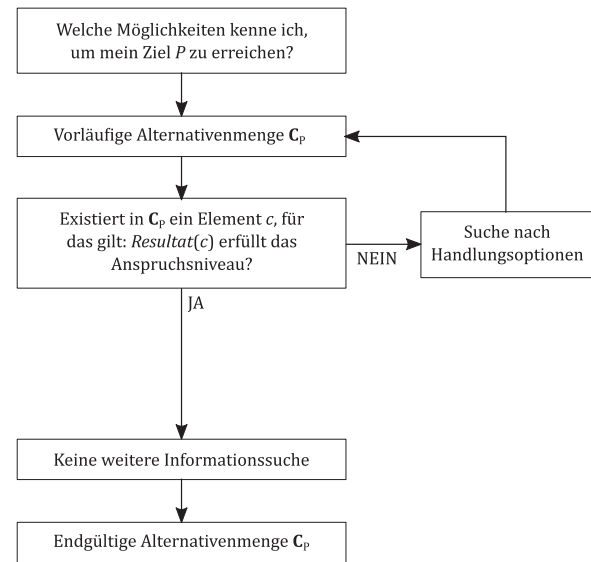


Abb. 2: Die Generierung der Alternativenmenge bei Satisficer (A) und Pragmatiker (B).

ly stood the test and which still stand the test“ (Schütz 1976/1943: 73, Herv. R. K.).

In beiden Fällen, bei Simon wie bei Schütz, geht in eine Entscheidung zwischen mehreren möglichen Handlungsweisen jeweils nur eine subjektiv begrenzte Menge denkbarer Optionen ein, die oben als Alternativenmenge  $C_p$  eingeführt wurde.

Allerdings ist nicht zu übersehen, dass Simon sein Prinzip des Satisficing keineswegs durch einen pragmatischen Standpunkt begründet. Stattdessen wird die Aufmerksamkeit des Akteurs als knappes Gut konzipiert und für jede Informationsbeschaffung werden Suchkosten angenommen: „[T]he question is not how the search is carried out, but how it is decided when to terminate it [...]. The question is answered by postulating a cost that increases with the total amount of search. [...] [I]nformation gathering is not a free activity, and that unlimited amounts of it are not available“ (Simon 1982a: 453). Es wird schlussfolgernd argumentiert, dass es rational sei, die Kosten zur Beschaffung von Informationen in der Entscheidungsfindung mit zu berücksichtigen und die Suche nach Optionen zu einem Zeitpunkt abzubrechen, bei dem das Einbeziehen weiterer Handlungsmöglichkeiten keinen zusätzlichen Nutzen erwarten lässt (Simon 1982a: 453–457). In diesem Modell ist der Grund dafür, dass der Akteur sich mit einer nicht-maximierenden Handlungsweise begnügt, also nicht allein, dass diese für ihn und seine Zwecke *ausreichend* ist, sondern zusätzlich muss die subjektive Einschätzung gegeben sein, dass das Suchen und Berück-

sichtigen weiterer Optionen *zu aufwändig* wäre. Nur wenn es einen Grund gibt, die Informationsbeschaffung *nicht* fortzusetzen, wird sie abgebrochen, ansonsten weiter geführt (vgl. auch Murphy 1992).

Für den pragmatischen Akteur im Schütz-Modell ist hingegen bereits die Kenntnis einer einzigen Handlungsweise, die seinen Interessen genügt, hinreichend, um die Suche nach Informationen einzustellen und mit dem Handeln zu beginnen. Während Simons Satisficer versucht, seinen Nutzen zumindest in dem Rahmen zu maximieren, wie er die Mittel und Fähigkeiten dazu hat, ist der Pragmatiker bei Schütz tatsächlich ein genügsamer Akteur, der sich mit der erstbesten Handlungsmöglichkeit (im Wortsinn) begnügt. Diese Differenz der beiden Modelle ist schematisch in Abb. 2 dargestellt.

## 5 Irrelevanz in Theorie und Methodologie

Nachdem in den vorangegangenen Abschnitten aufgezeigt wurde, in welcher Weise unterschiedliche Formen von Irrelevanz jeweils in verschiedenen Theorieansätzen vorkommen und welche Parallelen zwischen ihnen bestehen, soll nun stärker auf die Bedeutung dieses Aspekts in Methodologie und Theoriebildung eingegangen werden.

Zunächst ist festzuhalten, dass es sich bei Irrelevanz im hier betrachteten Sinne um ein Konstrukt zweiter Ord-

nung handelt (Schütz 1971b/1953: 59), welches dazu dient, Handlungen aus der Beobachterinnenperspektive verstehen und vergleichen zu können. Wenn Alfred Schütz sich fragt, „warum diese und gerade diese Daten aus der Totalität des Erlebens [...] ausgewählt, als relevant hervorgehoben werden“ (Schütz 1960/1932: 284 f.), so verweist dies darauf, dass unter anderen Umständen oder bei einem anderen Subjekt andere Relevanzsetzungen erfolgen könnten. Es handelt sich somit bei der Berücksichtigung dessen, was für ein Individuum jeweils relevante oder irrelevante Themen, Deutungen und Interessen sind, um eine wichtige Randbedingung für die Vergleichbarkeit verschiedener Typen von Akteuren.

Unterbleibt die Differenzierung nach Relevanzaspekten, z. B. aufgrund einer fehlenden Unterscheidung zwischen Konstrukten erster und zweiter Ordnung, so kann es zu wissenschaftlichen Fehldeutungen und invaliden Erklärungen kommen.

Am Beispiel der Einstellungsforschung wird das Problem schnell sichtbar. Wenn in einer Erhebung die Möglichkeit des Fehlens einer Einstellung oder ihrer Nicht-Aktivierung unberücksichtigt bleiben, so können Artefakte produziert werden.<sup>24</sup> Dass dieser Messfehler wiederum eine Ursache für das oft beobachtete Phänomen des attitude-behavior-gap sein kann, liegt auf der Hand. Das methodologische Problem nicht existenter Einstellungen wurde allerdings bereits mehrfach behandelt, wie z. B. durch Converse (2006/1964), Meinefeld (1977) oder eben Fazio (1989). Offen bleibt an dieser Stelle die Frage, in welchem Maße die empirische Einstellungsforschung davon Notiz genommen hat. Für handlungstheoretische Erklärungen lautet die Konsequenz jedenfalls, dass im Explanans ausschließlich situativ zugängliche, d. h. relevante Einstellungen enthalten sein dürfen.

Die Irrelevanz theoretisch möglicher Handlungsweisen, die zum Problem der beschränkten Alternativenmengen führt, ist von besonderer Bedeutung für eine Soziologie, die sich dem verstehend-erklärenden Paradigma Max Webers verpflichtet fühlt. Typische Explananda sind von der Art: „Akteure des Typs A neigen dazu, auf eine bestimmte, ihnen eigene Weise zu handeln, und somit anders als Akteure vom Typ B.“ Diese vergleichende Problemstellung fragt danach, welche Differenz in den jeweiligen Randbedingungen zum jeweils beobachteten Handeln geführt hat.

Eine naheliegende Antwort besteht darin, von je verschieden getroffenen Entscheidungen auszugehen, d. h. in

<sup>24</sup> Beispielsweise, indem eine unter Interviewbedingungen getätigte Meinungsäußerung als Indikator für eine handlungsrelevante Einstellung unter Alltagsbedingungen betrachtet wird.

der Hypothese, Akteur A habe sich gegen die Handlungsweise des Akteurs B entschieden – zum Beispiel aufgrund der Abschätzung bestimmter Erwartungsnutzenwerte. Eine typische, entscheidungstheoretisch fundierte Erklärung differierender Handlungsweisen geht von jeweils identischen Alternativenmengen  $C_p = \{c_1, c_2, \dots, c_N\}$  für die miteinander zu vergleichenden Akteurstypen aus. Welche der Optionen  $c_1, c_2, \dots, c_N$  schließlich gewählt wird, hängt ausschließlich von den jeweils im Hinblick auf die zu erwartenden Handlungsfolgen zur Anwendung kommenden Präferenzordnungen bzw. Nutzenfunktionen sowie Eintrittswahrscheinlichkeiten<sup>25</sup> ab. Führt also Akteur A Option  $c_2$  aus, während Akteur B Alternative  $c_1$  umsetzt, so muss A andere Präferenzen als B oder andere Vorstellungen über die Eintrittswahrscheinlichkeiten bestimmter Konsequenzen gehabt haben.

Das methodologische Problem einer derartigen klassisch entscheidungstheoretischen Erklärung liegt in der potenziell falschen Prämisse identischer Alternativenmengen. Denn es ist nicht zwingend der Fall, dass die aus Beobachterinnenperspektive wahrgenommenen Handlungsoptionen auch von den Akteuren im Entscheidungsprozess betrachtet werden. Bspw. mögen im interkulturellen Vergleich sowohl bestimmte Interessen und Motive als auch bestimmte Handlungsweisen gar nicht im Wissensvorrat einer der Kulturen vorhanden sein. Somit ist auch ausgeschlossen, dass sie bei den ihr entstammenden Akteuren in einen Entscheidungsprozess eingehen. Doch auch zwischen den Angehörigen einer einzigen Wissensgemeinschaft können die Mengen  $C_p^A$  und  $C_p^B$  differieren (z. B.  $C_p^A = \{c_1, c_2, c_3\}$  vs.  $C_p^B = \{c_1, c_4\}$ ), wenn nämlich einzelne Alternativen, die Akteur A zum Erreichen des Zwecks p in Betracht zieht, für Akteur B von vornherein, also bereits vor dem Entscheidungsprozess, irrelevant sind und umgekehrt.<sup>26</sup>

In einem solchen Fall partiell irrelevanter Optionen wird ein gewisser Teil der Varianz im Verhalten zwischen den Typen A und B bereits durch die differierenden Alternativenmengen erklärt. Die entscheidungstheoretisch zu behandelnden Unterschiede können erst im Anschluss daran weitere Varianzaufklärung leisten – so es denn überhaupt zum Treffen einer Entscheidung durch den Akteur kommt. Wenn subjektiv nur eine einzige Handlungsopti-

<sup>25</sup> Bei Entscheidungen unter Risiko.

<sup>26</sup> Aus der Tatsache, dass auch die von einer Beobachterin vorausgesetzte Alternativenmenge keinesfalls allumfassend sein kann, folgt als weitere Komplikation die Möglichkeit, dass unter den vom Akteur erwogenen Optionen Handlungsweisen sind, die der Beobachterin unbekannt sind. Letztere ist ersterem ja nicht überlegen, sondern nimmt bestenfalls eine methodisch fundierte Haltung ein (Schütz 1971a/1953: 36–40).



on besteht ( $C_p = \{\tilde{c}\}$ ), so gibt es trivialerweise auch keinen Entscheidungsprozess, welcher entscheidungstheoretisch betrachtet werden kann.

Exemplarisch wurde die Bedeutung differierender Alternativenmengen am Beispiel der Erklärung schichtspezifischer Bildungsungleichheit in Krieg (2013) behandelt. Darin wird gezeigt, dass zumindest ein Teil der Differenz in den Brutto-Studierquoten zwischen den Abiturienten unterschiedlicher Herkunftsmilieus darauf zurückgehen kann, dass prinzipiell mögliche Alternativen zu einem Studium bei bildungsnäheren Familien keine Rolle spielen und gar nicht erst in einen Entscheidungsprozess eingehen.

Das Problem eingeschränkter Alternativenmengen hat bereits in verschiedene handlungstheoretische Ansätze Eingang gefunden. So ergibt sich bspw. aus Simons Modell der begrenzten Rationalität zwangsläufig eine Teilmengen-Relation:  $C_p^{\text{Bounded}} \subseteq C_p^{\text{Unbounded}}$ .<sup>27</sup> Doch auch das Modell der Frame-Selektion arbeitet mit beschränkten Alternativenmengen, die aus einem mehrstufigen Selektionsmodell hervorgehen. Im folgenden Abschnitt soll allerdings betrachtet werden, auf welche Weise die Relevanztheorie von Alfred Schütz bzw. ein darauf aufbauendes Handlungsmodell mit dem Phänomen der Irrelevanz umgeht und welcher soziologische Mehrwert aus dieser Perspektive erwächst.

## 6 Der Nutzen eines relevanztheoretischen Erklärungsmodells

Ohne an dieser Stelle einen ausführlichen Theorievergleich anstellen zu wollen, soll der Nutzen eines Handlungsmodells, welches auf der Relevanztheorie von Alfred Schütz aufbaut, diskutiert werden.

Schütz wählt einen phänomenologisch-pragmatischen Ausgangspunkt für seine Analyse der menschlichen Lebenswelt und des sinnhaften Handelns innerhalb dieser. Auf einer solchen philosophischen und psychologischen Basis ist ihm eine Betrachtung der grundlegenden Beziehungen zwischen Wahrnehmung, Wissen, Denken und Handeln möglich. Von manchen Autoren als „Protosozilogie“ bezeichnet (vgl. Eberle 1993, Luckmann 2007/1980), kann das Werk Schütz' wiederum als umfassende Fundierung handlungstheoretischer Erklärungsmodelle in der Soziologie dienen. Die innerhalb der

Relevanztheorie beschriebenen Prozesse der wechselseitigen Aktivierung relevanter Themen, Deutungen und Interessen sind nicht nur in hohem Maße an die Erkenntnisse und Hypothesen anderer wissenschaftlicher Felder (wie Kognitionspsychologie und Einstellungsforschung) anschlussfähig,<sup>28</sup> sie lassen sich auch als integrale Bestandteile in ein an Schütz angelehntes, umfassenderes Handlungsmodell einfügen (vgl. Krieg, i. V.).

Aus der Lebensweltanalyse und den relevanztheoretischen Überlegungen Schütz' lassen sich Hypothesen über die Existenz und die Bedingungen bestimmter Formen von Irrelevanz ableiten. Von besonderer Bedeutung sind, wie oben gezeigt wurde, eingeschränkte Alternativenmengen in (potenziellen) Entscheidungssituationen.

So kann sich zum einen durch häufiges Wiederholen und Einüben einer immer gleichen Handlungsweise zum Erreichen eines stets gleichen Zwecks in einer sich wiederholenden Situation ein automatisches „Handlungsprogramm“ herausbilden, welches als *Routinehandlung* bezeichnet und bei Vorliegen bestimmter situativer Auslöser aktiviert und abgearbeitet wird. Wenn ein solches Programm erst einmal verfestigt ist, dann führt seine automatische Abarbeitung dazu, dass potenziell alternative Handlungsoptionen unbeachtet bleiben. Derartige automatische Verarbeitungs- und Handlungsprozesse werden bereits ausführlich in der Sozial- und Kognitionspsychologie untersucht (Fazio 1990; Mayerl 2009: 76–130; Smith & DeCoster 2000) und haben auch Eingang in handlungstheoretische Modelle gefunden, wo ein derartiges Handlungsprogramm als *Skript* bezeichnet wird (z. B. Esser 2001: 261 f.). Eine wichtige Erkenntnis besteht in der Aussage, dass auch eine automatisierte Handlung in ihrer Sinnhaftigkeit verstanden werden kann, indem der ursprüngliche Handlungsentwurf, der ihr zugrunde liegt, rekonstruiert wird. Denn jegliche routinierte Handlung ist erst durch häufige Wiederholung zu einer solchen geworden und muss zuvor, wie jede andere Handlung auch, erstmals entworfen worden sein (Schütz & Luckmann 2003/1975: 484–486).

Doch nicht nur im Fall des automatischen Ablaufs von Handlungen spielen beschränkte Alternativenmengen eine Rolle. Auch bei reflektierten, unter keinerlei Zeitdruck stehenden Entscheidungen können prinzipiell mögliche, im Wissensvorrat vorhandene Handlungsweisen in der Menge  $C_p$  fehlen. Das ist dann der Fall, wenn sie nicht relevant werden, obwohl sie aus der Perspektive einer Beobachterin oder eines anderen Akteurs ebenfalls zur Zielerreichung möglich oder sogar angemessen

<sup>27</sup> Die Alternativenmenge, die dem Satisficer für seine Entscheidung zur Verfügung steht ( $C_p^{\text{Bounded}}$ ), ist eine Teilmenge der Alternativenmenge, die in die Entscheidung des Optimizers eingeht ( $C_p^{\text{Unbounded}}$ ).

<sup>28</sup> Dies sollte durch die Rekonstruktion im Abschnitt 4 deutlich geworden sein.

scheinen. Ein im Gedächtnis gespeicherter Zweck-Mittel-Zusammenhang muss zwingend durch das relevante Interesse und durch bereits situativ relevante Deutungen mit Hilfe der Verknüpfungen im semantischen Netz aktiviert werden,<sup>29</sup> um in einen Entscheidungsprozess eingehen zu können. Wie bereits oben am Fall der Einstellungsstärke diskutiert, können die Verknüpfungen des semantischen Gedächtnisses allerdings unterschiedlich stark sein. Während manche Handlungsweisen für ein Individuum lediglich theoretische Möglichkeiten darstellen („Ich weiß, dass es Menschen gibt, die X tun, um Z zu erreichen.“), sind andere Optionen in einem Maße *selbstverständlich und normal*, dass ein Abweichen davon kaum vorstellbar ist („Wenn man Z erreichen will, tut man Y“). Im ersten Fall besteht eine sehr schwache Assoziation zwischen Ziel und Handlungsweise, im zweiten eine sehr starke.

Es ist wichtig, den Fall der selbstverständlichen Verknüpfung nicht mit dem des Routine- oder Gewohnheits-handelns zu verwechseln oder gleichzusetzen. Zwar führt auch die Einübung einer Routine zu einer starken Assoziation zwischen Zweck und Handlung. Aber diese schließt nicht in derselben Weise Alternativen aus, wie es bei dem Handeln, welches auf der Konstruktion von Normalität beruht, der Fall ist. Eine Gewohnheitshandlung kann jederzeit durch den Wechsel vom automatischen zum reflektierten Agieren abgeändert werden. Ein Handeln aus Selbstverständlichkeit erfordert hingegen weder ein wiederholtes Einüben, noch tritt es nur im unreflektiert-automatisierten Modus auf. Stattdessen ist die Konstitution von selbstverständlichkeitsbasiertem Handeln eng mit sozialen Prozessen wie der gemeinsamen Konstruktion und sozialen Auferlegtheit von Handlungsweisen sowie der sozialisierten Internalisierung verknüpft, die zu einem „das macht man so“ führt (vgl. Berger & Luckmann 2000/1969, v. a. S. 143–146).<sup>30</sup> Dieselbe Unterscheidung, die von Berger und Luckmann zwischen Habitualisierung und Internalisierung gemacht wird, muss auch für die Resultate dieser Prozesse, also Routinehandeln und Handeln aus Selbstverständlichkeit, aufrechterhalten werden.

Eine weitere Differenz besteht zwischen Norm-basiertem und Normalitäts-basiertem Handeln. Im Rahmen des Modells der Frame-Selektion wurden in den letzten Jahren mehrere Publikationen vorgelegt (Kroneberg 2007,

Kroneberg 2012, Kroneberg et al. 2010), welche die Besonderheiten von Entscheidungen behandeln, die unter dem Einfluss starker Werte und Normen getroffen werden. Durch diese Arbeiten wurde eine Integration von Webers Konzept der Wertrationalität in den umfassenderen Rahmen des MdFS vorgenommen. Es ist allerdings wichtig, den Begriff der sozialen Norm von dem der *Normalität* zu unterscheiden. Während erstere ein sozial vermitteltes Ge- oder Verbot darstellt, ist letztere als nicht hinterfragte (häufig sogar nicht hinterfragbare) Selbstverständlichkeit anzusehen, welche nicht notwendigerweise eine Wertung enthält. Diese begriffliche Differenz ist analytisch und methodologisch bedeutsam, wie im Folgenden begründet werden soll.

Eine internalisierte Normalitätskonstruktion kann als Bestandteil der eigenen Wirklichkeit derart fraglos gelten, dass die darauf basierende Handlung keiner Legitimation bedarf. Wenn dies der Fall ist, dann besteht allerdings auch im Prozess des Entwerfens einer solchen Handlung keine Notwendigkeit zur Aktivierung einer regulierenden Norm. Dies soll durch ein weiteres fiktives Beispiel plausibilisiert werden:

Frau C erwägt den Kauf eines neuen PKW und möchte eine Probefahrt mit einem infrage kommenden Wagen unternehmen. Der Autohändler steht bei der Übergabe derart unter Stress, dass er beim Aushändigen des Schlüssels vergisst, den Personalausweis von Frau C einzubehalten. Sie wundert sich zwar über diese Nachlässigkeit, doch ohne auch nur ein einziges Mal darüber nachzudenken, dass sie rein theoretisch mit dem Auto wegfahren könnte, begibt sie sich über X nach Y und anschließend zurück zum Händler.

In diesem Beispiel ist für Frau C die Rückgabe eines geliehenen Gegenstandes derart selbstverständlich, dass die Norm „du sollst nicht stehlen“ gar nicht aktiviert zu werden braucht. Die Antizipation eines normwidrigen Verhaltens wäre notwendige Bedingung für die Aktivierung des jeweils entgegen stehenden Ge- oder Verbotes im Wissensvorrat. Unterbleibt ein solches, rein hypothetisches In-Betracht-ziehen, so kommt das Gebot des Nicht-Stehlens schlicht nicht zur Anwendung. Von außen ist natürlich nicht erkennbar, ob Frau C sich in einem Selektionsprozess (wie überlegt oder spontan auch immer!) entschieden hat, normgetreu zu handeln oder ob sie nicht einmal auf die Idee kam, sich gesetzeswidrig zu verhalten. Dennoch ist es, will man den methodologischen Maximen der Kausal- und Sinnadäquanz (Weber 2002/1921: 5; Schütz 1960/1932: 267–270; Schütz 1971a/1953: 44) folgen, von Bedeutung, diese beiden Fälle zu trennen. Denn wenn sich das Ereignis so wie beschrieben abspielt, dann ist das Handeln von Frau C weder über Zweck- noch über Wert-

<sup>29</sup> In Schütz' Terminologie muss die typisierte Handlung zum Horizont des angestrebten Zweckes gehören.

<sup>30</sup> Spätestens an dieser Stelle wird klar, dass die oben beschriebene Differenz zwischen Simons Modell der begrenzten Rationalität und einem relevanztheoretischen Modell keine Spitzfindigkeit darstellt. Denn im Satisficing-Modell beruht die Beschränkung der Alternativenmenge auf der begrenzten Informationssuche, nicht jedoch auf dem Ignorieren von Optionen, die im Wissensvorrat gegeben sind.

rationalität zu erklären.<sup>31</sup> Stattdessen muss anerkannt werden, dass es nicht-routinemäßig ablaufendes Handeln gibt, welchem dennoch kein Entscheidungsprozess vorangeht. Die Menge relevanter Handlungsalternativen enthält hingegen nur ein einziges Element, wenn es gar nicht erst zu einem Interessenkonflikt – widerrechtliche Aneignung vs. normgetreues Handeln – kommt, da keines dieser potenziellen Interessen situativ relevant, d. h. aktiviert wird.

Somit ist festzustellen, dass eine charakteristische Beschränkung der einem Akteurstyp zugeordneten Alternativenmenge nicht nur auf Routine oder Wert-basiertes Handeln zutrifft, sondern auch auf Normalitäts- bzw. Selbstverständlichkeitsvorstellungen beruhen kann. Noch allgemeiner formuliert kann sie als direkte Folge der subjektiven Wirklichkeitskonstruktion betrachtet werden. Aufgrund des Zusammenhangs der Konstruktion einer Alternativenmenge mit der Funktionsweise des Wissensvorrats und den situativ vorgenommenen Relevanzsetzungen ist es naheliegend, ein Handlungsmodell zu entwerfen, welches die folgenden Bedingungen erfüllt: Es sollte zum Ersten wissenssoziologisch und relevanztheoretisch ausgerichtet sein. Zum Zweiten sollte die Möglichkeit bestehen, differierendes Wahlhandeln zu berücksichtigen, indem entscheidungstheoretische Erklärungen in das Modell integriert werden können. Zum Dritten sollte es dazu geeignet sein, systematische Unterschiede im Handeln von Typen von Akteuren verstehend zu erklären (vgl. Krieg, i. V.).

## 7 Schluss

Der Beitrag stellt die These auf, dass die Nicht-Realisierung bestimmter Handlungsoptionen nicht ausschließlich über Entscheidungsprozesse erklärt werden kann, wie auch immer diese konzipiert sind. Stattdessen muss die Möglichkeit der subjektiven und situativen Irrelevanz von Einstellungen und Handlungsweisen berücksichtigt werden. Der Aspekt der (Ir-)Relevanz sollte systematisch innerhalb von handlungstheoretischen Modellen berücksichtigt werden, da sich hierdurch bestimmte theoretische und methodologische Probleme vermeiden lassen. So können bspw. gewisse, mit dem Phänomen des attitude-behavior-gap verknüpfte Beobachtungen besser verstanden werden, wenn beachtet wird, dass Einstellungen situativ relevant werden müssen, um Wirkung zu entfalten. Auch ein Beitrag zur Varianzaufklärung im Vergleich des

Verhaltens verschiedener sozialer Gruppen bzw. Akteurstypen ist möglich, wenn systematisch differierende Relevanzsetzungen beachtet werden.

Es existieren bereits mehrere theoretische Ansätze, die das Problem der Relevanz berücksichtigen. Dies geschieht, indem die speziellen Fälle der Routine- oder Gewohnheitshandlung sowie der wertrationalen bzw. normorientierten Handlung ins jeweilige Modell integriert werden. Dennoch gibt es Gründe für ein Modell, welches explizit die Relevanztheorie Alfred Schütz' beinhaltet. Erstens stellt das Werk von Schütz eine anerkannte soziologische Theorie des Handelns dar, die nicht nur ein breites erkenntnistheoretisches Fundament, sondern auch gute Anschlussmöglichkeiten zu verschiedenen soziologischen Ansätzen sowie zur Kognitions- und Sozialpsychologie aufweist und somit gute Voraussetzungen für eine nicht-hermetische Theorieentwicklung bietet. Zweitens werden die bereits genannten Spezialfälle automatisch abgedeckt, da sich Schütz' verstehende Theorie des Alltagshandelns ohnehin mit den Phänomenen des Gewohnheitshandelns und der normgeleiteten Handlung befasst. Drittens werden durch ein relevanztheoretisches Modell auch bisher unbeachtete Handlungsprinzipien erklärbar. Insbesondere kann das Phänomen der Handlung, welche aufgrund von Normalitätskonstruktion erfolgt, innerhalb soziologischer Erklärungen erfasst werden. Hierbei handelt es sich um ein Handeln aus Selbstverständlichkeit, das weder notwendig auf Routine noch auf Normen oder Werten basiert. Die Formulierung eines solchen Handlungsmodells verbleibt als Desiderat dieses Beitrags.

**Danksagung:** Ich danke zwei anonymen Gutachtern sowie Andreas Haupt für die gründliche Lektüre und wertvolle Hinweise.

## Literatur

- Berg, L. & Å. Gornitzka, 2012: The Consumer Attention Deficit Syndrome. *Acta Sociologica* 55(2): 159–178.
- Berger, P. L. & T. Luckmann, 2000/1969: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie. Frankfurt am Main: Fischer.
- Converse, P. E., 2006/1964: The Nature of Belief Systems in Mass Publics. *Critical Review: A Journal of Politics and Society* 18 (1–3): 1–74.
- Davidson, D., 1990/1963: Handlungen, Gründe und Ursachen. S. 19–42 in: D. Davidson, Handlung und Ereignis. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Diekmann, A. & P. Preisendörfer, 1992: Persönliches Umweltverhalten: Diskrepanzen zwischen Anspruch und Wirklichkeit.

<sup>31</sup> Alfred Schütz lehnt diese Webersche Unterscheidung im Übrigen ab (Schütz 1971a/1953: 28).

- Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 44(2): 226–251.
- Donovan, J. L. & D. R. Blake 1992: Patient Non-Compliance: Deviance or Reasoned Decision-Making? *Social Science & Medicine* 34(5): 507–513.
- Eberle, T. S., 1993: Schütz' Lebensweltanalyse. *Soziologie oder Protosoziologie?* S. 293–320 in: A. Bäumer & M. Benedikt (Hrsg.), *Gelehrtenrepublik – Lebenswelt. Edmund Husserl und Alfred Schütz in der Krisis der phänomenologischen Bewegung*. Wien: Passagen.
- Esser, H., 2000: Und immer noch einmal: Alfred Schütz, 'Die Definition der Situation' und die (angeblichen) Grenzen von Rational Choice. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 52(4): 783–789.
- Esser, H., 2001: *Soziologie – Spezielle Grundlagen, Band 6. Sinn und Kultur*. Frankfurt am Main, New York: Campus.
- Esser, H., 2010: Sinn, Kultur, Verstehen und das Modell der soziologischen Erklärung. S. 309–335 in: M. Wohlrab-Sahr (Hrsg.), *Kultursoziologie. Paradigmen – Methoden – Fragestellungen*. Wiesbaden: VS.
- Esser, H. 2011: Das Modell der Frame-Selektion. Eine allgemeine Handlungstheorie für die Sozialwissenschaften? S. 45–62 in: G. Albert & S. Sigmund (Hrsg.), *Soziologische Theorie kontrovers*. Wiesbaden: VS.
- Fazio, R. H., 1989: On the Power and Functionality of Attitudes: The Role of Attitude Accessibility. S. 153–179 in: A. R. Pratkanis, S. J. Breckler & A. G. Greenwald (Hrsg.), *Attitude structure and function*. Hillsdale (NJ): L. Erlbaum Associates.
- Fazio, R. H., 1990: Multiple Processes by which Attitudes Guide Behavior: The MODE Model as an Integrative Framework. *Advances in Experimental Social Psychology* 23: 75–109.
- Fischer, L. & G. Wiswede, 2009: *Grundlagen der Sozialpsychologie*. München: Oldenbourg.
- Goffman, E., 1993/1974: *Rahmen-Analyse. Ein Versuch über die Organisation von Alltagserfahrungen*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Goldenberg, G., 2007: *Neuropsychologie. Grundlagen, Klinik, Rehabilitation*. München: Elsevier Urban & Fischer.
- Goldstone, R. L., 1998: Perceptual Learning. *Annual Review of Psychology* 49: 585–612.
- Greenwald, A. G., 1989: Why Attitudes are Important: Defining Attitude and Attitude Theory 20 Years later. S. 429–440 in: A. R. Pratkanis, S. J. Breckler & A. G. Greenwald (Hrsg.), *Attitude structure and function*. Hillsdale: Erlbaum.
- Hume, D., 1982/1748: *Eine Untersuchung über den menschlichen Verstand*. Stuttgart: Reclam.
- Krapp, A. & B. Weidenmann, 2006: *Pädagogische Psychologie. Ein Lehrbuch*. Weinheim: Beltz PVU.
- Krieg, R., 2013: Die Rolle der Situationsdefinition bei der Reproduktion schichtspezifischer Bildungsungleichheit. S. 283–303 in: O. Berli & M. Endreß (Hrsg.), *Wissen und soziale Ungleichheit*. Weinheim, Basel: Beltz Juventa.
- Krieg, R., 2014: *Wissen und Relevanz als Faktoren handlungstheoretischer Erklärungsmodelle*. Jena: Unveröffentl. Diss..
- Krieg, R. (i. V.): *Das Entwerfen einer Handlung – Vorschlag für ein relevanztheoretisches Handlungsmodell*.
- Kroneberg, C., 2007: Wertrationalität und das Modell der Frame-Selektion. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 59(2): 215–239.
- Kroneberg, C., I. Heintze & G. Mehlkop, 2010: The Interplay of Moral Norms and Instrumental Incentives in Crime Causation. *Criminology* 48(1): 259–294.
- Kroneberg, C., 2011: *Die Erklärung sozialen Handelns. Grundlagen und Anwendung einer integrativen Theorie*. Wiesbaden: VS.
- Kroneberg, C., 2012: *Die Rettung von Juden im Zweiten Weltkrieg: Eine handlungstheoretische und empirische Analyse*. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 64 (1): 37–65.
- Luckmann, T., 1982: Einleitung zu „Das Problem der Relevanz“. S. 7–23 in: A. Schütz: *Das Problem der Relevanz*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Luckmann, T., 1992: *Theorie des sozialen Handelns*. Berlin, New York: de Gruyter.
- Luckmann, T., 2007/1980: *Philosophie, Sozialwissenschaft und Alltagsleben*. S. 25–61 in: T. Luckmann, *Lebenswelt, Identität und Gesellschaft. Schriften zur Wissens- und Protosoziologie*. Konstanz: UVK.
- Maaz, K., 2006: *Soziale Herkunft und Hochschulzugang. Effekte institutioneller Öffnung im Bildungssystem*. Wiesbaden: VS.
- Mayerl, J. 2009: *Kognitive Grundlagen sozialen Verhaltens. Framing, Einstellungen und Rationalität*. Wiesbaden: VS.
- Meinefeld, W., 1977: *Einstellung und soziales Handeln*. Reinbek: Rowohlt.
- Murphy, J. W., 1992: Reason, Bounded Rationality, and the Lebenswelt: Socially Sensitive Decision Making. *American Journal of Economics and Sociology* 51 (3): 293–304.
- Pichert, D. & K. V. Katsikopoulos, 2008: Green Defaults: Information Presentation and Pro-environmental Behaviour. *Journal of Environmental Psychology* 28 (1): 63–73.
- Richardson, A., 1982: Search Models and Choice Set Generation. *Transportation Research A* 16(5–6): 403–419.
- Rosenberg, M. J. & C. I. Hovland, 1980: Cognitive, Affective, and Behavioral Components of Attitudes. S. 1–14 in: M. J. Rosenberg (Hrsg.), *Attitude Organisation and Change. An analysis of consistency among attitude components*. Westport (CT): Greenwood Press.
- Roth, W.-M., 2004: *Cognitive Phenomenology: Marriage of Phenomenology and Cognitive Science*. *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research* 5(3): Art. 12.
- Schneider, D. J., 2004: *The Psychology of Stereotyping*. Princeton (NJ): The Guildford Press.
- Schroer, M., 2014: *Soziologie der Aufmerksamkeit: Grundlegende Überlegungen zu einem Theorieprogramm*. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 66: 193–218.
- Schütz, A., 1960/1932: *Der sinnhafte Aufbau der sozialen Welt. Eine Einleitung in die verstehende Soziologie*. Wien: Springer.
- Schütz, A., 1971a/1953: Common-Sense and Scientific Interpretation of Human Action. S. 3–47 in: A. Schütz, *Collected Papers I. The Problem of Social Reality*. The Hague: Martinus Nijhoff.
- Schütz, A., 1971b/1953: Concept and Theory Formation in the Social Sciences. S. 48–66 in: A. Schütz, *Collected Papers I. The Problem of Social Reality*. The Hague: Martinus Nijhoff.
- Schütz, A., 1971c/1945: Some Leading Concepts of Phenomenology. S. 99–117 in: A. Schütz, *Collected Papers I. The Problem of Social Reality*. The Hague: Martinus Nijhoff.
- Schütz, A., 1976/1943: The Problem of Rationality in the Social World. S. 64–88 in: A. Schütz, *Collected Papers II. Studies in Social Theory*. The Hague: Martinus Nijhoff.



- Schütz, A., 1982/1971: Das Problem der Relevanz. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Schütz, A., 1994/1984: Manuskripte zu den „Strukturen der Lebenswelt“. S. 217–404 in: A. Schütz & T. Luckmann, Strukturen der Lebenswelt, Bd. 2. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Schütz, A. & T. Luckmann, 2003/1975: Strukturen der Lebenswelt. Konstanz: UVK.
- Schwarz, M., 2008: Einführung in die kognitive Linguistik. Tübingen, Basel: Francke.
- Shocker, A. D., M. Ben-Akiva, B. Boccara & P. Nedungadi, 1991: Consideration Set Influences on Consumer Decision Making and Choice: Issues, Models, and Suggestions. *Marketing Letters* 2 (3): 181–197.
- Simmel, G., 1908: Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung. Leipzig: Duncker & Humblot.
- Simon, H. A., 1982a: Rationality as Process and as a Product of Thought. S. 444–459 in: H. A. Simon, *Models of Bounded Rationality*. Vol. 2: Behavioral Economics and Business Organization. Cambridge, London: MIT Press.
- Simon, H. A., 1982b: Theories of Bounded Rationality. S. 408–423 in: H. A. Simon, *Models of Bounded Rationality*. Vol. 2: Behavioral Economics and Business Organization. Cambridge, London: MIT Press.
- Smith, E. R. & J. DeCoster, 2000: Dual-Process Models in Social and Cognitive Psychology: Conceptual Integration and Links to Underlying Memory Systems. *Personality and Social Psychology Review* 4(2): 108–131.
- Teodorescu, K. & I. Erev, 2013: On the Decision to Explore New Alternatives: The Coexistence of Under- and Over-exploration. *Journal of Behavioral Decision Making* 27(2): 109–123.
- Weber, M., 1988/1920: Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen. Vergleichende religionssoziologische Versuche. S. 237–573

in: M. Weber, *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I*. Tübingen: J. C. B. Mohr.

Weber, M., 2002/1921: *Wirtschaft und Gesellschaft*. Grundriss der verstehenden Soziologie. Tübingen: Mohr-Siebeck.

Wender, K. F., 1988: Semantische Netze als Bestandteil gedächtnispsychologischer Theorien. S. 55–73 in: H. Mandl & H. Spada (Hrsg.), *Wissenspsychologie*. München, Weinheim: Psychologie Verlags Union.

## Autorenvorstellung



### René Krieg

Friedrich-Schiller-Universität Jena,  
Institut für Soziologie,  
Carl-Zeiss-Straße 2/3,  
07743 Jena, Germany,  
E-Mail: [r.krieg@uni-jena.de](mailto:r.krieg@uni-jena.de)

René Krieg, geb. 1975 in Karl-Marx-Stadt. Studium der Physik in Jena. Von 2000–2003 wissenschaftlicher und technischer Mitarbeiter an der Universität Jena. Seit 2004 Softwareentwickler. Studium der Soziologie in Jena. Promotion in Soziologie 2015 in Jena. Forschungsschwerpunkte: Handlungstheorie, Emergenz- und Reduktionismusprobleme, Theorieintegration  
Publikation: Die Rolle der Situationsdefinition bei der Reproduktion schichtspezifischer Bildungsungleichheit, in: O. Berli & M. Endreß (Hrsg.), *Wissen und soziale Ungleichheit*. Weinheim, Basel 2013.