



SONDERFORSCHUNGSBEREICH 504

Rationalitätskonzepte,
Entscheidungsverhalten und
ökonomische Modellierung

No. 05-16

**Rationalität und Bindung. Das Modell der
Frame-Selektion und die Erklärung des normativen
Handelns**

Hartmut Esser*

March 2005

Financial support from the Deutsche Forschungsgemeinschaft, SFB 504, at the University of Mannheim, is gratefully acknowledged.

*Lehrstuhl für Soziologie und Wissenschaftslehre, email: esser@sowi.uni-mannheim.de



Universität Mannheim
L 13,15
68131 Mannheim

Rationality and Commitment. The Frame-Selection Model and the Explanation of Normative Behavior

Abstract:

For the Rational-Choice Theory, the explanation of an unconditional commitment to moral and other imperatives has always been a great challenge. Two solutions for this problem have been proposed, which are rooted in the more economically or sociologically inspired social sciences. The first is that effects of an unconditional normative commitment can be included into Rational-Choice Theory when the traditional set of the actors' goals is extended by „moral“ motives. The second solution is the notion that unconditional behavioral imperatives are the results of an automatic activation of behavioral programs and thus from a mechanism completely different from instrumental rationality. These two different judgement and decision processes correspond with those described and experimentally analyzed in dual-process theories in social psychology. These are the use of activated mental models based on the actors' learning histories and the formation of future-oriented behavioral intentions. Here, the unfruitful opposition between economists and sociologists is resolved in favor of a third, theoretically integrative approach. This is to use a more general theory to explain which of both modes of judgement and decision making has to be expected. In this perspective, neither the homo oeconomicus nor the homo sociologicus is regarded as a generally valid idea of man, but the underlying theories have special conditions where they apply. The Frame-Selection Model which is presented in this paper is nothing more than a formal representation of this up to now only verbally presented ideas. In this paper, we will discuss and reconstruct on the background of this theory three examples of effects of unconditional imperatives, which can hardly be explained in the framework of Rational-Choice Theory. The aim is to demonstrate that the Frame-Selection Model can be fruitfully applied in order to explain these phenomena.

1. Das Problem

In einer der bekanntesten Studien der klassischen Sozialpsychologie hatten Leon Festinger, Henry W. Rieken und Stanley Schachter herausgefunden, dass die Mitglieder einer Sekte, die den Weltuntergang prophezeit hatte, nach dem Fehlschlag der Prophezeiung erst recht an ihrem Glauben fest hielten und sogar verstärkt daran gingen, für ihre Sache zu werben (Festinger/Rieken/Schachter 1956). Das war aber nur in der einen Gemeinde der Fall, in der die Mitglieder engen Kontakt hielten. In der anderen Gemeinde, in der die Mitglieder eher isoliert waren, fielen die meisten dagegen bald und recht still vom Glauben ab. In einer Studie über die Rettung von Juden vor den Nazis in den besetzten Gebieten des 2. Weltkrieges fanden Federico Varese und Meir Yaish ein bemerkenswertes Ergebnis: von allen untersuchten Umständen, unter denen geholfen wurde, war die *persönliche* Bitte um Hilfe die mit Abstand wichtigste Bedingung. Sie erhöhte die Wahrscheinlichkeit zu helfen um das 17-fache. „Rationale“ Überlegungen und „materielle“ situationale Bedingungen, wie die Verfügbarkeit von Räumen, spielten, folgt man den empirischen Ergebnissen, so gut wie keine Rolle. Qualitative Nachfragen ergaben, dass die Helfer sich zwar der Gefahren voll auf bewusst waren, aber übereinstimmend aussagten, gar nicht anders gekonnt zu haben, als sie persönlich angesprochen wurden (Varese/Yaish 2000). Im Nachgang zu einer Diskussion um das Folterverbot anlässlich eines Entführungsfalles sagte der Vize-Präsident des Bundesverfassungsgerichts, Winfried Hassemer, in einem Interview der Süddeutschen Zeitung vom 27. Februar 2003 auf die Frage, „ob ihm (in einem hypothetischen Fall; HE) das Leben von fünfzig Kindern oder ein Rechtsgrundsatz wichtiger ist“:

„Um zu einem gut begründeten Urteil zu kommen, muss man langfristig denken. Das heißt, man muss in Situationen notfalls auch hohe Interessen, hohe Rechtsgüter opfern, um nicht langfristig die Zivilität, die Anständigkeit, das Leben-Können innerhalb einer Rechtsordnung zu gefährden und zu zerstören. Ein zentraler Rechtsgrundsatz wie das Folterverbot muss abwägungsfest sein, sonst ist er zunichte. Das heißt: Auch in der Stunde der Not wird dieses Verbot nicht gegen ein anderes Rechtsgut abgewogen. Wir stellen uns für den Augenblick gewissermaßen blind und taub, obwohl wir es nicht sind.“

Die drei Beispiele haben eine auffällige Gemeinsamkeit: Die Akteure halten in ihrem Tun an einer bestimmten Vorgabe „unbedingt“ und auch unter Inkaufnahme hoher Kosten fest, und sie verhalten sich dabei ganz offenkundig „moralisch“, um nicht zu sagen: irrational. In allen drei Fällen handelt es sich auch um empirisch belegte Vorkommnisse. Es *gibt* also tatsächlich so etwas wie eine unbedingte Bindung an gewisse Bezugspunkte – Glaubensüberzeugungen, altruistische Motive oder Rechtsprinzipien – und zwar auch dann, wenn die Kosten dieser

Bindung enorm sind und der Nutzen einer Abweichung, jedenfalls auf den ersten Blick, groß gewesen wäre. Die Unbedingtheit der Orientierung und die komplette Ausblendung der Berücksichtigung von Konsequenzen ist nun gerade das, was nach Jon Elster das sog. normative vom rationalen Handeln unterscheidet:

„I define social norms by the feature that they are *not outcome*-oriented. ... The imperatives expressed in social norms ... are *unconditional*“ (Elster 1989, S. 98; Hervorhebungen nicht im Original)

Nach Elster finden bei diesem normativen Handeln „Entscheidungen“ und die Kalkulation der Erträge zukünftiger Konsequenzen *nicht* statt. Es handelt sich stattdessen eher um so etwas wie das automatische Einschalten eines „Programms“, das sich dem Akteur, auch emotional, auferlegt, und worüber er dann auch keine Kontrolle hat:

„Social norms have a *grip on the mind* that is due to the *strong emotions* their violation can trigger. I believe that the *emotive aspect* of norms is a more fundamental feature than the more frequently cited cognitive aspects.“ (Ebd., S. 100; Hervorhebungen so nicht im Original)

Die geschilderten Beispiele sind keine exotischen Ausnahmen für das Handeln von Menschen, und auch ganz unabhängig von ihrer schieren Häufigkeit bilden sie eine deutliche Herausforderung für die Auffassung, dass die Theorie des rationalen Handelns eine *allgemeine* Grundlage der Erklärung sozialer Prozesse bilden könne. Die Begrenzungen der Theorie des rationalen Handelns sind freilich kein neuer Einwand, und speziell die Soziologie hat damit stets ihre Eigenständigkeit gegenüber den („rein“) ökonomischen Erklärungen zu begründen versucht. Inzwischen werden die Grenzen der Theorie des (strikt) rationalen Handelns selbst in der ökonomischen Theorie kaum noch bestritten, und einige der aktuellsten und am meisten beachteten Entwicklungen ist dort die Untersuchung und Modellierung moralischer Motive oder der „Grenzen“ der Rationalität bei den real existierenden Menschen. Der folgende Beitrag will diese Spaltung der Theorie des Handelns in „rational“-ökonomische und in „irrational“-soziologische Varianten überwinden. Es geht um die Formulierung einer *allgemeinen* Theorie des Handelns, die die verschiedenen Varianten als an gewisse Bedingungen gebundene Spezialfälle enthält. Es ist das Modell der Frame-Selektion (MdFS). Mit ihm wird es, so hoffen wir, möglich zu erklären, dass sich menschliche Akteure manchmal durchaus rational an gewissen Folgen ihres Tuns orientieren, manchmal aber auch nicht, und wann sie dabei bedenken, warum sie das tun, und wann aber eben auch nicht.

2. Hintergründe

Das Problem, für das das MdFS eine Lösung beansprucht, ist nicht neu, und auch für die allgemeine Richtung einer Überwindung des Gegensatzes zwischen rationalem und irrationalem Handeln gibt es, teilweise schon seit langem, eine Reihe von konvergierenden Vorschlägen. Wir referieren sie in aller Kürze, damit dem Eindruck gleich entgegen gewirkt wird, als gehe es um eine vollkommen neue Angelegenheit. In der *Ökonomie* wird das Problem seit geraumer Zeit unter dem Stichwort der begrenzten Rationalität diskutiert und hat mit Herbert A. Simon einen geachteten Proponenten gefunden. Interessant ist dabei eine typische Wendung in der Behandlung des Problems: In seinen älteren Beiträgen hat Simon die Frage als Erweiterung der rationalen Wahl um eine Komponente der Kosten für die Beschaffung und Verarbeitung von Informationen und deren Grenzerträge behandelt, wie die sog. Informationsökonomie insgesamt (Simon 1955). Unter dem Einfluss der Kenntnisnahme von Ergebnissen der kognitiven (Sozial-)Psychologie hat Simon seine Vorstellung von den „wirklichen“ Entscheidungsprozessen jedoch später deutlich geändert (Simon 1993). Der Mechanismus ist danach nicht länger die „Berechnung“ von Nutzenerwartungen, sondern die *Wiedererkennung* von symbolisch repräsentierten gedanklichen Mustern und die rasche, unreflektierte und auch emotionale Reaktion eines innerlich „vorbereiteten“ Akteurs darauf. Bindungen sind danach über die Verankerung von kognitiv-emotionalen Mustern und deren symbolisch gesteuerte Auslösung erklärbar. Und von dem Ökonomen Ronald A. Heiner stammt die Idee, dass es gerade die Unsicherheiten und der Mangel an Informationen sind, die die Akteure zum Rückgriff auf habitualisierte Reaktionen bringen, so dass gerade erst die Begrenzungen der Rationalität das menschliche Verhalten vorhersagbar machen (Heiner 1983). Die Bindungen entstehen demnach entweder durch Unsicherheiten und hohe Kosten der Informationsbeschaffung oder aber durch das Aktivieren „vorbereiteter“ mentaler Modelle durch situative symbolische Hinweise. In der *kognitiven (Sozial-)Psychologie* wird im Grunde die gleiche Diskussion geführt. Nach der Ablösung der klassischen Einstellungstheorie, die eine Einheit und die simultane Auslösung von Affekten, Kognitionen und Verhalten durch situative Reize annahm, durch das Modell des „geplanten“ bzw. des „überlegten“ Handelns nach Ajzen/Fishbein (1980), das im Grunde nichts weiter als eine Variante der Werterwartungstheorie ist, wurden verschiedene sog. dual-process-Modelle entwickelt. Sie geben die Bedingungen an, unter denen entweder eine unmittelbare Auslösung einer kognitiv-emotionalen Reaktion, etwa eines rassistischen Stereotyps, erfolgt, oder aber eine stärkere gedankliche Durchdringung und „Individuierung“ der Beurteilung der Situation und der

jeweiligen Reaktion (vgl. dazu die Übersicht bei Chaiken/Trope 1999). In der am weitesten entwickelten Fassung der dual-process-Theorie bei Russell H. Fazio (1990) folgt die Aktivierung eines (stereotypen) mentalen Modells typischen symbolischen Reizen in der Situation, und erst bei einer unerwarteten Störung (oder bei einem Widerspruch mit anderen gespeicherten Modellen) besteht die Chance auf eine „rationale“ Beurteilung. Dazu kommt es aber erst unter zwei weiteren Bedingungen: es muss dazu eine hinreichend starke Motivation gegeben sein *und* es müssen die für die entsprechenden Berechnungen nötigen Gelegenheiten vorhanden sein. Bindungen an gewisse gedanklich-emotionale „Muster“ sind nach diesen Ansätzen, ganz ähnlich wie bei Simon und Heiner, die Folge entweder eines (perfekten) „Matches“ zwischen einem „zugänglichen“ mentalen Modell (einer bestimmten stereotypisierten Einstellung) oder aber, wenn der Match gestört ist, des Mangels an Motivation und/oder Gelegenheiten für eine „rationale“ (und damit auf Situationsvariationen reagierende) Analyse der genauen Umstände und der möglichen Erträge. In der *Soziologie* wird die gleiche Problemstellung (bislang) vor allem als Feststellung der Existenz bestimmter „Typen“ des Handelns und der Spannungen zwischen ihnen diskutiert, ähnlich der bloß konstatierenden Beschreibung der Eigenschaften von rationalem und normativem Handeln bei Elster. Zu nennen sind hier insbesondere die vier Handlungstypen nach Max Weber, der bekanntlich das zweckrationale, das wertrationale, das affektuelle und das normative Handeln unterschieden hatte; die Unterscheidung von March und Olsen zwischen einer „logic of calculativeness“ und einer „logic of appropriateness“ mit jeweils ganz anderen Arten der Selektion des Handelns (Berechnung von bewerteten Folgen hier und die Identifikation des Typs einer Situation mit dem daran anschließenden „angemessenen“ Handeln dort); die diversen Handlungstypen von Habermas, der nach teleologischem (bzw. strategischem), normenreguliertem, dramaturgischem und kommunikativem Handeln unterscheidet und dabei (ebenfalls) jeweils ganz unterschiedliche „Logiken“ der Handlungsselektion annimmt (und eben nicht nur verschiedene Randbedingungen); und schließlich die Unterscheidung zwischen dem sog. normativen und dem sog. interpretativen Paradigma, die ganz analog zu Elsters Charakterisierung verstanden werden kann, wobei die „Interpretation“ darin besteht, die normativen Vorgaben in einer Situation nicht als fixe Auslöser für normative „Programme“ zu sehen, sondern als deutungsbedürftige Anhaltspunkte für die weitere „Reflexion“ und die Konstruktion von „Handlungslinien“ unter einer stets verbleibenden Unsicherheit. Gemeinsam ist allen diesen Vorstellungen (gewesen), dass bei einem rein rationalen Handeln Bindungen an institutionelle oder moralische Vorgaben nicht vorstellbar sind, weil die Ziele der Akteure (und damit ihre Mittelwahl) ständigen Veränderungen unterworfen seien, der

„rationale“ Akteur daher zu keiner verlässlichen Handlungslinie in der Lage und – nicht zuletzt – soziale Ordnung damit undenkbar sei. Dieses Konzept ist am deutlichsten bei Talcott Parsons in seinem sog. unit act vertreten worden. Er geht (daher) davon aus, dass *jedes* einigermaßen konsistente Handeln durch eine vorgängig bestehende normative Orientierung „definiert“ sei, und dass es ein „rationales“ Handeln auch nur als eine Art von normativer Orientierung geben könne, etwa in einer Bank mit ihrem kulturellen Milieu der wirtschaftlichen Effizienz und „Berechnung“. Die Entdeckung des nicht nur normativen Vorgaben folgenden „interpretativen“ Handelns war, unter einer anderen Bezeichnung, die Entdeckung der Rationalität in der Soziologie, lange bevor es das „rational-choice“-Paradigma gab. Das Problem bei allen geschilderten soziologischen Ansätzen war dann freilich, dass es außer einer Benennung der diversen „Typen“ des Handelns keinerlei systematischen Hinweis darauf gab, wann welcher „Typ“ des Handelns denn nun warum zu erwarten wäre, wann es also einen Umschlag etwa der logic of calculativeness zur logic of appropriateness gebe. Einzig Alfred Schütz hat in seiner Theorie des Alltagshandelns einige Hinweise gegeben, wie sich der Wechsel zwischen einer „lebensweltlich“ gebundenen und unreflektierten Reaktion und einer rational-kalkulierenden Wahl ereignen könnte (vgl. Schütz 1972). Seine Lösung hat verblüffende Ähnlichkeiten mit denen von Simon und den dual-process-Theorien: es muss eine Unterbrechung der normalen Alltagsroutine geben, *und* der zusätzliche Ertrag einer genaueren Durchdringung der Situation darf nicht größer sein als die Kosten dafür. Bindungen, etwa an Alltagsroutinen und damit verknüpfte, emotionale „Programme“, sind demnach (wiederum) entweder die Folge der Aktivierung der Programme durch als „normal“ angesehene Umgebungsbedingungen oder aber des Mangels an Möglichkeiten zu einer „rationalen“ Durchdringung. In den Ergebnissen der neueren Forschungen der *Neuro-Biologie* bzw. der *Neuro-Psychologie* schließlich werden diese Zusammenhänge durchaus eindrucksvoll bestätigt (vgl. Roth 2001; LeDoux 1999; Rolls 1999). Das menschliche Verhalten folgt dabei zunächst bestimmten, angeborenen oder erlernten, „Programmen“, seien das bloß „kognitive“ Habitualisierungen von Reaktionen ohne besondere Grade von „arousal“ oder seien das „heiße“ emotionale Programme, die – zunächst – jede kühle Überlegung zu überspielen vermögen. Erst unter ganz speziellen Bedingungen kommt es zu einer „bewussten“ Kalkulation: *Nur* wenn die Situation *neue* Elemente enthält *und* wenn es Hinweise gibt, dass es sich um *wichtige* Dinge dreht, kommt es zu „Bewusstsein“ und so etwas wie einer „rationalen“ Kalkulation (sofern nicht ohnehin ein emotionales (Not-)Programm, etwa bei Zeitdruck oder unmittelbarer Gefahr, eine derart reflektierte Reaktion verhindert oder überspielt). Das entspricht erneut den Überlegungen der

dual-process-Theorien (und verwandter Ideen): Zu einer „rationalen“ Reaktion kommt es *nur* bei einer Unterbrechung der gewohnten Abläufe *und* dann, wenn sich die Überlegung lohnt und es hinreichende Gelegenheiten für eine durchdachte Entscheidung gibt. Folgt man den Ergebnissen der neueren Neuro-Biologie und Gehirnforschung, dann gewinnt die Idee einer jeder „rationalen“ Berechnung *vorgängigen* Festlegung oder Steuerung durch „Programme“ eine hohe Plausibilität: Es gilt inzwischen als gesichert, dass *jedes* „Bewusstsein“ die *Folge* von zuvor stattfindenden automatischen und nicht-kontrollierbaren neuronalen Prozessen ist. Die (alten) Ideen, etwa von Talcott Parsons, einer vorgängigen (normativen) Orientierung gewinnen so eine durchaus beachtliche nachträgliche Begründung, ebenso wie die Vorstellung, dass das rationale Handeln (damit) auch nichts weiter ist als der Spezialfall eines Programms (vgl. dazu insbesondere Vanberg 2002).

3. Was ist keine Lösung?

Das theoretische Problem hinter den geschilderten Beispielen und der bei Elster besonders deutlich gemachten Unterscheidung rational-kalkulierender Entscheidungen nach „Kosten“ und „Nutzen“ gegenüber einer automatisch-spontanen Reaktion nach einem voreingestellten „Programm“ bezieht sich auf zwei Fragen.

Die erste Frage lautet: Wie ist es möglich, im Rahmen einer Theorie des rationalen Handelns, das allein auf zukünftige Konsequenzen bezogen ist, die „unbedingte“ Befolgung bestimmter normativer Imperative bzw. die fraglose Bindung an bestimmte moralische Grundsätze, speziell auch gegen die erkennbaren „objektiven“ individuellen Interessen, zu erklären? Die Antwort hierauf lässt sich im Einklang mit den Prämissen der Theorie des rationalen Handelns leicht geben: Wenn es nur um die Beachtung zukünftiger Konsequenzen geht, sind „unbedingte“ moralische (oder sonstige) Bindungen nicht möglich. Es gibt dann zwar auch u.U. deutliche Anreize, einer moralischen Vorgabe zu folgen, aber es ist immer möglich, dass eine interessantere oder effizientere egoistische Alternative auftaucht, die die Bindung aufhebt. Genau das war der Ausgangspunkt der Theorie des voraussagbaren Verhaltens nach Heiner: Der (perfekt informierte) rationale Akteure weiß zwar u.U., dass sich die Bindung lohnt, aber das kann sich situativ rasch ändern. Und weil, so könnte man hinzufügen, alle anderen (rationalen) Akteure das auch wissen, entsteht das Problem der sozialen Ordnung, von dem bei Parsons die Rede war, wenn er meinte, dass rationale Akteure zu erratisch sein

müssten, als dass er eine Linie finden könnte, die dieses Problem überwindet. Wenn aber ein Akteur gerade *aufgrund* seiner (stark) begrenzten Rationalität nicht jede situationale Veränderung bemerkt, dann bringt allein das eine deutliche Konstanz und Vorhersagbarkeit in sein Verhalten, die auch komplexere Ordnungsprobleme in „objektiv“ strategischen Situationen leicht überwindbar werden lassen. Heiner denkt dabei offenbar nicht an die symbolische Auslösung kognitiv oder gar emotional verankerter „Programme“, sondern daran, dass allein die Unsicherheit über die Richtigkeit des Tuns in einer gegebenen Situation den „vorhersagbaren“ Rückgriff auf sichere Routinen bewirkt. Aber der Gedanke ist darauf leicht übertragbar: Mit der Auslösung solcher Programme werden alle anderen Alternativen komplett ausgeblendet und mit einem auch emotional gefärbten „grip on the mind“ versehen, der, folgt man der Elsterschen Konzeption, die wohl wichtigste Komponente normativer Bindungen ist. Kurz: Erst mit der *kompletten* Ausblendung von (allen anderen) Alternativen erhält ein Handeln jene Unbedingtheit, die für das normative Handeln konstitutiv ist. Diese komplette Ausblendung ist aber mit den Prämissen des (perfekt informierten) rationalen Akteurs nicht vereinbar (oder nur unter beträchtlicher Inkaufnahme von Zugeständnissen an die Begrenzungen seiner Rationalität). Und deshalb stellt sich das Problem einer Unterscheidung verschiedener „Typen“ und „Logiken“ des Handelns durchaus, auch wenn es aus der Perspektive der Theorie des rationalen Handelns eine Reihe von, mindestens teilweise: überzeugenden, Vorschlägen gibt, das Ergebnis, nämlich die Befolgung bestimmter moralischer Motive oder die Erklärung sozialer Ordnung, strikt im Rahmen dieser theoretischen Perspektive zu lösen. Der zentrale Unterschied bleibt freilich stets erhalten: Im Rahmen einer Theorie des rationalen Handelns bleiben Kooperation und Moral stets die Folge von auf die Zukunft bezogenen Interessen und deren rationaler Bewertung (und sind damit immer von gewissen Umständen „kontingent“), und erst eine „Logik“ der Selektion, die diese Kontingenz aufhebt, löst das Problem der Unbedingtheit der normativen und moralischen Bindungen.

Das führt zur zweiten Frage. Sie lautet: Wie könnte man, wenn man denn in der Tat zwei (oder mehr) „Typen“ des Handelns unterscheiden will (einem rationalen gegenüber einem normativen etwa), das Vorkommen der einen gegenüber der anderen „Logik“ erklären? Letztlich kann es damit nur darum gehen, für die Selektion schon der einen gegenüber der anderen „Logik“ des Handelns ein theoretisches Argument in Form einer übergreifenden Selektionsregel anzugeben, das die (diversen) speziellen Logiken dann als Explananda bzw. als Spezialfälle des allgemeinen Modells enthält. Bevor es an die Beantwortung dieser Frage

über die Skizze des Modells der Frame-Selektion geht, seien einige, im Grunde auch denkbare oder gängige Alternativen der Behandlung dieser Frage diskutiert.

Zu diesen Alternativen zählt die insbesondere in der soziologischen Diskussion bis heute vorherrschende Gewohnheit, es bei der „phänomenologischen“ Beschreibung und begrifflichen Benennung der diversen Typen des Handelns zu belassen. Die Tradition dieser (Nicht-)Behandlung des Problems reicht von Max Weber über Jürgen Habermas, James March und und Johan P. Olsen bis zu dem schon mehrfach erwähnten Jon Elster, und man gewinnt schon den Eindruck, dass die genannten Autoren nicht einmal ein Problem darin gesehen haben, dass sie zwar die verschiedenen Typen behaupten (und in der empirischen Beschreibung auch wohl nicht Unrecht haben), aber für die Erklärung von deren Auftreten kein theoretisches Mittel zur Hand haben. Das also ist sicher keine Lösung. Aber auch die zweite gängige Alternative erscheint, wenn man einmal anerkannt hat, dass es die verschiedenen „Logiken“ tatsächlich *gibt*, nicht akzeptabel. Das ist der Versuch, der jeweils anderen „Logik“ die Priorität gegenüber der jeweils anderen einzuräumen und sie als einen Spezialfall jeweils einer der beiden zu rekonstruieren. Das gibt es von beiden Seiten aus. Oben wurde Talcott Parsons bereits erwähnt, wonach er sich das rationale Handeln nur im Rahmen einer auf Kalkulation und Eigeninteresse zugeschnittenen normativen Orientierung vorstellen konnte. In der aktuelleren Diskussion ist Viktor Vanberg (2002) zu nennen, der von einer verhaltenstheoretischen Position her kommend das rationale Handeln ebenfalls nur als Spezialfall eines entsprechenden „Programms“ auffassen wollte. Umgekehrt gibt es zahllose Versuche, das normative Handeln im Rahmen der Theorie des rationalen Handelns zu rekonstruieren, wie etwa James S. Coleman mit seinem Konzept der Einrichtung effektiver Normen, in dem, zum Beispiel, die Legitimität von Normen darin besteht, dass die Akteure deren längerfristige Vorteile einsehen und sie deshalb auch „innerlich“ anerkennen. Neuerdings gibt es, im Anschluss an frühe ähnliche Versuche bei Riker/Ordeshook (1973) und als Reaktion auf gewisse Ergebnisse der experimentellen Spieltheorie, die „Lösung“, in die Nutzenfunktion der Akteure bestimmte nicht-rationale Motive, wie das der Uneigennützigkeit oder Fairness, aufzunehmen (vgl. z.B. Bolton/Ockenfels 2000; Fehr/Gächter 2000). Diese Ansätze sind sicher nicht ohne Erfolg und bedeuten einen wichtigen Schritt in die Richtung der „Soziologisierung“ des Problems der sozialen Ordnung in der Ökonomie, aber sie lösen das Problem der Unbedingtheit und der Ausblendung von Alternativen nicht: Die Akteure „maximieren“ weiterhin ihren Nutzen, und alle Probleme der Annahmen des (perfekt informierten) homo oeconomicus bleiben erhalten. Allenfalls als Notlösung lässt sich eine dritte Variante des Umgangs mit dem Problem der „Logiken“

tolerieren: die Deklaration einer der Logiken als default option, mit der man im Rahmen einer Strategie der abnehmenden Abstraktion die Analyse beginnt und dann, wenn es Probleme gibt, auch Aspekte der anderen Logik(en) einbezieht. Dies gibt es von beiden Seiten her. Der (soziologische) rational-choice-Ansatz startet mit der Logik des rationalen Handelns und berücksichtigt dann – gegebenenfalls – theoretische Alternativen, wie etwa den „Neuen Institutionalismus“, die prospect theory oder das „rationale“ Framing nach Oberzielen. Dementsprechend beginnt der sog. akteurszentrierte Institutionalismus – umgekehrt – mit den normativen Regeln unter der Annahme, dass die Akteure diesen Vorgaben zunächst folgen, und erst wenn das nicht zur Erklärung ausreicht, werden auch die Interessen der Akteure heran gezogen. Das Problem bei dieser Strategie ist, dass – wenigstens implizit – weiterhin eine bestimmte Perspektive als die eher maßgebliche angesehen wird, und dass man weiterhin nicht über ein Modell verfügt, das erklären kann, wann und warum die jeweilige „Ergänzung“ nötig wird. Es ist – wie die anderen beiden Varianten auch – letztlich eine Kapitulation vor einem Erklärungsproblem. Das ist kaum anders bei der vierten Variante. Es ist der Ansatz, die Verbreitung oder gar Verdrängung des einen oder anderen Typs des Handelns als Ergebnis eines evolutionären Prozesses zu erklären – mit dem Ergebnis, dass schließlich nur die eine oder die andere Logik maßgeblich und nennenswert wäre. Auch das gibt es von beiden Seiten: Marktprozesse verdrängen, so lautet das eine Argument, letztlich alle nicht-rationalen Motive und Entscheidungslogiken, wie z.B. unproduktive Stereotype oder „tastes“, oder aber es setzen sich ebenso evolutionär bestimmte „Regeln“ der Selektion eines Handelns durch, mit der Folge, dass die Akteure sich (nur noch) nach gewissen Programmen verhalten und eben keinerlei „rationale Wahlen“ mehr treffen.

Das Problem wird deutlich: Wenn man erstens anerkennt, dass es die beiden „Logiken“ des Handelns wirklich gibt und der Auffassung ist, dass sich die eine nicht auf die andere „reduzieren“ lässt, und wenn man zweitens annimmt, dass zur Erklärung „unbedingter“ Bindungen an Normen oder moralische Imperative eine strikt „rationale“ Theorie des Handelns nicht ausreicht, dann wird ein Modell erforderlich, das es zulässt, das Auftreten der einen oder der anderen Logik zu erklären. Das Modell der Frame-Selektion ist ein Vorschlag dazu.

4. Das Modell der Frame-Selektion

Das Modell der Frame-Selektion (MdFS) knüpft an die zentrale Besonderheit der genuin *soziologischen* Handlungstheorien an, wie sie oben schon im Zusammenhang des Konzeptes von Talcott Parsons benannt wurde: *Jedes* Handeln ist von gewissen (normativen, kulturellen oder auch schon evolutionär-genetischen) *Orientierungen* „gerahmt“. Ohne eine solche strukturierende Rahmung wären, so lautete das Argument, weder die Akteure zu einem systematischen Handeln in der Lage, noch soziale Ordnung möglich. Vor diesem Hintergrund erfolgt alles weitere: von der „rationalen Wahl“ gewisser Zwecke und Mittel bis hin zur „spontanen“ Auslösung bestimmter (sozial gelernter oder genetisch vererbter) „Programme“. Insofern hat auch das MdFS einen gewissen bias in seinen Prämissen, und zwar einen bias in die Richtung gewisser, allen rationalen Entscheidungen *vorgängiger* Festlegungen, und sei es durch biologisch-genetische Programme als „Basisregeln“ eines jeden Handelns. Anders aber als Parsons (und die daran anknüpfenden soziologischen Handlungstheorien) sieht es an systematischer Stelle auch ein „rationales“ Handeln vor, das etwas anderes ist als die bloße Ausführung eines speziellen Programms. Das Modell der Frame-Selektion erweitert dazu die Reichweite der ablaufenden Selektionen gegenüber sowohl der einfachen RC-Theorie wie der traditionellen soziologischen Handlungstheorie(n) in zweierlei Hinsicht: Erstens ist auch schon die rahmende „Definition der Situation“ eine erklärungsbedürftige Selektion, und zweitens kann es bei allen diesen Selektionen, sei es über den Rahmen, sei es über die Zwecke oder die Mittel, selbst wieder zu Unterschieden in der „rationalen“ Durchdringung kommen. Auch das ist wiederum eine Selektion, die erklärt werden muss. Kurz: Der Grad der Konsequenzenorientierung der Akteure in einer gegebenen Situation ist *selbst* eine erklärungsbedürftige Selektion, und wir sprechen daher nicht von einer nur „begrenzten“ Rationalität der Menschen, sondern von ihrer „variablen“ Rationalität, ihrer Fähigkeit also, in einer Situation unter bestimmten Bedingungen den Grad der Zweckrationalität zu erhöhen – oder es aber bleiben zu lassen.

Die eine Situation „definierende“ Orientierung, das „Framing“, besteht vor diesem Hintergrund aus zwei (simultan erfolgenden) Selektionen: die Selektion eines gedanklichen Modells der Situation einerseits und die des Modus der Informationsverarbeitung bei der weiteren Selektion des Handelns andererseits (vgl. zu den weiteren Hintergründen und zu den folgenden, auch technischen, Einzelheiten speziell Esser 2001, Kapitel 5 bis 7). Die gedanklichen *Modelle* sind die „Frames“, unter denen die Akteure die gesamte Situation „definiert“ sehen. Es sind kollektiv verbreitete und in den Gedächtnissen der Akteure

verankerte kulturelle Muster, „kollektive Repräsentationen“ typischer Situationen, und die „Werte“ als generalisierbare kognitiv-emotionale Ordnungsschemata, die alles andere, die Zwecke und die Mittel, die Präferenzen und die Erwartungen, strukturieren, gehören dazu. Die Frames sind nach den Annahmen des Modells der Frame-Selektion gedanklich mit der (unbewussten) Erwartung von bestimmten „signifikanten“ Zeichen in der Situation, Symbolen also, verbunden, bei deren Auftreten die gedanklichen Muster, sofern sie verankert sind, spontan aktiviert und im Handeln selbst auch immer wieder neu bekräftigt werden. Die Gesamtheit der in einem Kollektiv geteilten mentalen Modelle kann man, im Anschluss u.a. an Max Weber, als Kultur bezeichnen, und das MdFS ist insoweit auch ein Ansatz, die Wirkung kultureller Vorstellungen systematisch mit der anderer Situationsbedingungen, wie die Interessen der Akteure, zu verbinden. Demgegenüber ist der jeweilige *Modus* der Informationsverarbeitung die „Heuristik“, die ein Akteur in der Situation benutzt, um sie gedanklich zu durchdringen. Heuristiken unterscheiden sich in der Intensität der Informationsverarbeitung, der Suche nach evtl. schon gespeicherten oder auch nach neuen Informationen, insbesondere aber in der Elaboriertheit der Abwägung von Folgen. Das rationale Handeln ist dabei die Heuristik mit einer besonders ausgebauten Elaboriertheit. Ergänzt sei noch, dass das eigentliche Handeln einer weiteren Selektion (im „Rahmen“ dieses Framings) folgt: der Selektion gewisser *Skripte* des Handelns, ganzen Bündeln von mental gespeicherten Handlungssequenzen also. Deren Selektion erfolgt im Prinzip nach den gleichen Regeln von Modell- und Modus-Selektion, wobei jetzt die Skripte die „Modelle“ sind. Auch die Skripte gehören als sozial geteilte „Modelle“ des Handelns zur Kultur eines Kollektivs.

Die Grundidee des Modells der Frame-Selektion ist nun, dass sowohl die gedanklichen Modelle wie die Modi der Informationsverarbeitung aus Alternativen *selektiert* werden, und dass sich für die Modellierung dieser Selektion die *Form* der Expected-Utility(EU)-Theorie eignet – auch wenn die substantiellen Prozesse keineswegs auf dem „rationalen“ Abwägen, Kalkulieren und Entscheiden beruhen, sondern auf letztlich *unkontrollierbaren* kognitiv-emotionalen Prozessen der Wahrnehmung, der Mustererkennung und der Informationsverarbeitung.

Bei der formalen Modellierung wird davon ausgegangen, dass immer nur zwei alternative Frames (i oder j) zur Selektion anstehen: das angesichts der symbolischen Umstände „wahrscheinlichste“ gedankliche Modell und das dazu nächst-plausible, in (Substitutions-

)Konkurrenz stehende. Es geht in einer konkreten Situation immer auch nur um zwei Modi: das automatisch-spontane und das reflektiert-kalkulierende Prozessieren von Informationen (as oder rc). Für die Modell-Selektion wird angenommen, dass jeder Frame vom Akteur gedanklich (und über die Verbindungen der Wahrnehmung der Situationsobjekte zu emotionalen Bereichen) mit bestimmten Bewertungen versehen ist: $U(i)$ und $U(j)$. Ausgelöst wird der jeweilige Frame dann, wenn er als gedankliches Modell im Gedächtnis verankert und damit „zugänglich“ ist, wenn in der betreffenden Situation das zugehörige „signifikante“ Symbol auftritt *und* wenn es ansonsten keinerlei „Störungen“ der gewohnten Umstände gibt. Alle diese drei Größen zusammen bestimmen dann den *Match* m (mit $0 \leq m \leq 1$) von extern vorhandenem und beobachtetem Symbol und dem im Gedächtnis gespeicherten Modell. Der Match ist dabei ein vom Akteur *nicht* weiter kontrollierbarer Vorgang: Er „passiert“ bzw. wird „erlebt“, wenn die beschriebenen Bedingungen erfüllt sind. Das ergibt für die Selektion von Modell i gegenüber j die folgenden EU-Gewichte:

$$(1a) \quad EU(i) = mU(i)$$

$$(1b) \quad EU(j) = (1-m)U(j).$$

Daraus findet man als Übergangsbedingung für das Re-Framing der Situation von Modell i auf Modell j für dann $EU(j) > EU(i)$:

$$(2) \quad U(j)/U(i) > m/(1-m).$$

Der linke Ausdruck kann als das Motiv zum Re-Framing einer Situation angesehen werden, der rechts als die Re-Framing-Schwelle, die das Re-Framing-Motiv überschreiten müsste, damit es zu einer Änderung in der „Definition der Situation“ kommt. „Salient“ ist ein Frame dann, wenn der Abstand des Re-Framing-Motivs zur Re-Framing-Schwelle groß ist. Die Salienz s der „Definition“ einer Situation beträgt entsprechend:

$$(3) \quad s = (m/(1-m)) - U(j)/U(i).$$

Ganz analog dazu erfolgt die Modellierung der Modus-Selektion. Für die Alternative des automatisch-spontanen Prozessierens as ergibt sich als Gewicht der EU-Wert aus der jeweils aktuell gegebenen Aktivierung des betreffenden Frames, gewichtet mit der jeweiligen Salienz der Rahmung, also $sU(i)$. Das EU-Gewicht für die Selektion einer reflektierenden Heuristik bestimmt sich aus drei Größen: die *Bewertung* der nach dem jeweiligen Match zu erwartenden alternativen Definition der Situation, gewichtet mit der eingeschätzten *Wahrscheinlichkeit* p , die „richtige“ Definition der Situation auch tatsächlich herauszufinden (zusammen also: $pU(j)$); die (mit der zu p komplementären Erwartung gewichtete) Bewertung des „Status quo“ für den Fall, dass der Frame i doch „gilt“ oder die Suche fehlschlägt, also $(1-p)sU(i)$; und die (sicheren) *Kosten* C der Reflexion, die mit der Elaboriertheit der Heuristik zunehmen. Daraus ergibt sich für die EU-Gewichte von as und rc:

$$(4a) \quad EU(as) = sU(i)$$

$$(4b) \quad EU(rc) = pU(j) + (1-p)sU(i) - C.$$

Für den Wechsel vom spontan-automatischen Modus as auf den reflektierend-kalkulierenden rc findet man entsprechend für $EU(rc) > EU(as)$ die Übergangsbedingung:

$$(5) \quad U(j) - sU(i) > C/p.$$

Setzt man für s nach Gleichung (3) den Abstand zwischen Reframingmotiv und Reframingschwelle ein, erhält man als Bedingung für diesen Übergang:

$$(6) \quad 2U(j) - (m/(1-m))U(i) > C/p.$$

Der Ausdruck $U(j) - sU(i)$ bzw. $2U(j) - (m/(1-m))U(i)$ ist so etwas wie das Reflexions-Motiv: Je höher es ist, um so größer ist die Tendenz, die Situation doch etwas sorgfältiger zu überprüfen und zu „interpretieren“ und nach Alternativen gegenüber der Situation „wie üblich“ zu sehen. Das Reflexionsmotiv ist über s bzw. über die Terme m , $U(i)$ und $U(j)$ *logisch* mit dem Re-Framing-Motiv verbunden. Das ist eine beabsichtigte Konsequenz des Modells: Je *höher* die Salienz der Rahmung aus der Modell-Selektion ist, um so *geringer* sind – ceteris paribus – die Tendenzen, die Situation im Zusammenhang der Modus-Selektion noch einmal genauer, das heißt „rational“, zu durchdenken oder zu reflektieren.¹ Der Ausdruck rechts kann dann als die Reflexions-Schwelle angesehen werden, unterhalb der, auch bei starken Reflexionsmotiven, nichts weiter an Reflexion geschieht. In ihm spiegeln sich – zusätzlich – die Möglichkeiten und Kosten für eine „rationalere“ Durchdringung einer Situation. Ein Frame ist dann fraglos, selbstverständlich und unwiderstehlich, wenn der Abstand des Reflexions-Motivs zur Reflexions-Schwelle, die „Auferlegtheit“ nach Alfred Schütz, groß ist. Bei p gleich null ist diese Auferlegtheit unendlich groß, und nachgedacht wird dann nicht.

Das Modell der Frame-Selektion fasst die verschiedenen, oben besprochenen Ansätze und Überlegungen im Zusammenhang der Diskussion um die bounded rationality bzw. der dual-process-Theorien der kognitiven (Sozial-)Psychologie zu einem *einheitlichen* Erklärungsmodell zusammen, speziell die Überlegungen von Fazio (1990) zur Integration der „alten“ und der „neuen“ Einstellungstheorien in dessen MODE-Modell, und setzt es zur (üblichen) rational-choice-Theorie in Verbindung. Es *kombiniert* damit die in den soziologischen (und anderen) Handlungstheorien stets getrennten Aspekte der materiellen Anreize bzw. Kosten und Erwartungen und der kulturell oder institutionell verankerten Ideen und erklärt, wie sie zusammenspielen und wann und warum es zu dem einen oder dem anderen Typ des Handelns kommt und wann nicht.

5. Normatives und rationales Handeln

Wie könnte man nun aber die verschiedenen Typen des Handelns als Spezialfälle des MdFS rekonstruieren, und zwar der Einfachheit halber (zunächst) nur in Hinsicht auf die Unterscheidung von rationalem und normativem Handeln nach Elster? Das *rationale* Handeln lässt sich vor dem Hintergrund des MdFS leicht einordnen. Es ist der Spezialfall, bei dem der

¹ Die Modellierung der Verbindung zwischen der Modell- und der Modus-Selektion weicht von der bisher vorgeschlagenen Form leicht ab (etwa in Esser 2001, S. 272 ff.; vgl. dazu Rohwer 2003; Esser 2003a).

rc-Modus der elaborierten Informationsverarbeitung erreicht wird und bei dem ein Akteur in der Tat, wie Max Weber das für das sog. zweckrationale Handeln beschreibt, „... sowohl die Mittel gegen die Zwecke, wie die Zwecke gegen die Nebenfolgen, wie endlich auch die verschiedenen möglichen Zwecke gegeneinander rational *abwägt*“ (Weber 1972, S. 13; Hervorhebung im Original). Die Bedingungen dafür sind in den Konstrukten des MdFS leicht identifizierbar: Es muss ein zur Überwindung der Reflexionsschwelle hinreichend hohes Reflexionsmotiv vorhanden sein, das es aber *nur* geben kann, wenn der Match gestört ist *und* wenn die Opportunitäten für die rationale Reflexion gegeben und die Kosten dafür nicht zu hoch sind. Dies entspricht einer Vielzahl von Befunden, die die kognitive (Sozial-)Psychologie im Zusammenhang der experimentellen Untersuchungen zu den Bedingungen gefunden hat, wonach Menschen eine mehr „elaborated“ Heuristik bei Problemlösungen nur dann anwenden, wenn es um etwas geht *und* wenn es die Umstände zulassen (vgl. zu den zahllosen, in diese Richtung weisenden Ergebnisse der Forschungen um die verschiedenen dual-process-Theorien Chaiken/Trope 1999). Um zu wirklich „rationalen“ Entscheidungen zu kommen, muss also schon viel geschehen, und das ist meist wesentlich mehr als im normalen Alltag auch nur möglich ist. Im Unterschied dazu ist das *normative* Handeln eines, das „unbedingt“ unter einem inhaltlich bestimmten normativen Imperativ, einem „Frame“ also, steht, und das ist genau dann der Fall, wenn es bei der Aktivierung eines bestimmten Frames den *as-Modus* gibt. Der Extremfall der Unbedingtheit wäre der perfekte Match der Situation mit dem dafür verankerten mentalen Modell, bei $m=1$ also. Dann kann das Re-Framing-Motiv $U(j)/U(i)$, in dem sich die bewerteten Konsequenzen des Handelns spiegeln, *beliebig* variieren: nach Gleichung (2) gehen in diesem Fall die Übergangsschwelle $m/(1-m)$ und damit die Salienz gegen unendlich. Das Reflexions-Motiv nimmt gleichzeitig entsprechend Gleichung (3) den Wert minus unendlich an und bleibt damit *immer* größer als C/p (sofern, was auszuschließen ist, die Kosten C nicht selbst unendlich negativ sind).

Das sog. Alltagshandeln als einem empirisch besonders wichtigen Fall des nicht-(zweck)rationalen, und durch keinerlei „Abwägungen“ getriebenen und daher dem „normativen“ ähnlichen Handeln lässt sich dann als ein besonders einfacher Spezialfall des Konzeptes rekonstruieren. Es ist der Fall, dass der Match (für Frames *und* Skripte) *perfekt* ist, weil es für die typischen Situationen des eingespielten Alltags gut zugängliche mentale Modelle gibt und weil alles, auch die erlebten Konsequenzen des aktuellen Tuns, von den Signalen in der vertrauten Umgebung her so ist wie immer. Die EU-Gewichte für die Modell- und die Modus-Selektion werden dann nach den Gleichungen (1) und (2) zu:

$$(7a) \quad EU(i) = U(i)$$

$$(7b) \quad EU(j) = 0;$$

und

$$(8a) \quad EU(as) = sU(i)$$

$$(8b) \quad EU(rc) = sU(i) - spU(i) + pU(j) - C .$$

In beiden Fällen ist die „Entscheidung“ extrem einfach: Der Akteur muss für die Modell-Selektion nur wissen, dass der Nutzen für die unter Modell i gerahmte Situation, $U(i)$, größer ist als null, aber das erlebt er ja gerade aktuell ohne jede weitere kognitive Aktivität. Für die Modus-Selektion gilt nun, dass der Wert von $-spU(i)$, der ja mit dann s gleich unendlich den Wert minus unendlich annimmt, kleiner ist als die stets endliche Größe $pU(j)-C$. Kurz: Für das Alltagshandeln ist nur eine *sehr* „begrenzte“ Rationalität erforderlich. Sie beschränkt sich, wie das Herbert Simon zuletzt vermutet hat, auf die *Wiedererkennung* von Mustern typischer Situationen und dazu gehöriger, mehr oder weniger, signifikanter Symbole. Und das ist ein *unbewusster*, rein *kognitiv* gesteuerter Vorgang. Erst wenn dieser „Match“ gestört ist, *kann* es zu „rationalen“ Überlegungen kommen, welchen Grades der Reflexion von Folgen, Werten, Zwecken und Mitteln auch immer.

Beim – alltäglichen wie außeralltäglichen – „normativen“ Handeln findet die Selektion des Tuns also (ausschließlich) über die Aktivierung von Programmen statt, die in der *Vergangenheit* vom Akteur, durch Lernprozesse und Habitualisierungen insbesondere, erworben wurden oder aber auch bereits genetisch verankert sind, wie die damit verbundenen Emotionen. Der Auslöser ist ein Symbol und dessen (perfekte) Übereinstimmung mit einer im Gedächtnis verankerten Disposition. Beim „rationalen“ Handeln gibt es zwar stets auch eine kulturelle Rahmung über den jeweils aktivierten Frame und insofern einen Vergangenheitsbezug der damit verbundenen „Definition“ der Situation, aber das eigentliche Tun folgt der Erreichung von Zielen und der Berechnung von Konsequenzen, die in der *Zukunft* liegen. Dazu *muss* es, folgt man dem MdFS, zu einer Störung des Matches kommen, *und* für eine den Regeln der ökonomischen Theorie des rationalen Handelns folgenden Kalkulation komplexerer Umstände und Folgen müssen die Bedingungen der Motivation, der Gelegenheiten und der (niedrigen) Kosten dazu gegeben sein.

Hieran schließt sich eine interessante, mit dem Modell der Frame-Selektion leicht auflösbare, Paradoxie an, auf die man aus soziologischer Sicht und mit dem Blick auf die Bedeutung einer „Definition“ der Situation als Voraussetzung für jedes Handeln kommen kann: Die „rationale Reflexion“ kann selbst zu einem *normativen* Rahmen für typische Situationen oder gesellschaftliche Sub-Sphären institutionalisiert sein und damit zu einem Spezialfall des normativen Handelns werden, als Frame einer zweckrational-egoistischen Orientierung also, ganz so, wie sich das etwa Talcott Parsons in seinem Konzept des unit act und der unumgänglichen normative orientation für jedes Handeln wohl gedacht haben mag. Dann sind die rationale Kalkulation und die (ausschließliche) Orientierung an den „Maximen“(!) der (Zweck-)Rationalität der Frame, der, wenn er denn „unbedingt“ gilt, automatisch-spontan und ohne weitere Kalkulation von Kosten abgerufen wird. Das wäre beispielsweise im Fall des neoklassischen homo oeconomicus gegeben, wenn er, von Betriebswirtschaftsstudenten oder Bankmanagern etwa, nicht nur als erklärendes theoretisches Konstrukt der

Wirtschaftswissenschaften verstanden wird, sondern als normatives Modell der institutionellen Steuerung – und sich, wie es scheint, inzwischen in der Tat für so manchen Lebensstil durchzusetzen scheint. Mit der normativen Unbedingtheit der Zweckrationalität wäre allerdings auch verbunden, dass er die mitunter enormen Kosten der extensiven Kalkulation von Folgen berücksichtigt, speziell die Kosten der jeweils nötigen Informationsbeschaffung und Kalkulation – und dann rationalerweise auf die Zweckrationalität wieder verzichtet? Mit dem perfekten Match über die kognitiven Prozesse der Mustererkennung hören derartige Spiralen der Meta-Entscheidung auf, und der normative homo oeconomicus denkt, wenn das Modell der Frame-Selektion zutrifft, über die Kosten seiner (Zweck-)Rationalität eben *nicht* weiter nach.

Zu beachten ist, dass das MdFS die Unbedingtheit einer Bindung an eine bestimmte Vorgabe – so weit – als das Ergebnis eines eher umgebungsgesteuerten Vorgangs ansieht (so, wie im übrigen die übliche Theorie des rationalen Handelns das auch tut). Wenigstens in der Soziologie werden aber auch andere Formen der Bindung diskutiert, etwa im Zusammenhang des Konzeptes der „Wertrationalität“ nach Max Weber. Hier geht es um die (unbedingte) Beibehaltung einer Orientierung auch *gegen* allen symbolischen Augenschein, gegen auch starke emotionale Dispositionen *und* unter der vollen „rationalen“ Durchdringung der Situation. Es ist das eigentliche Problem beim Verhältnis zwischen Rationalität und Bindung: Akteure folgen einer Vorgabe nicht deshalb „unbedingt“, weil sie eben nicht nachdenken, sondern weil sie rational durchdachte und begründete Werthaltungen einnehmen, die, so meint man oft, mit „Konsequenzen“ nichts zu tun haben (so etwa Boudon 1999, S. 111 f.).

6. Zwei Mechanismen: Spezifisches Kapital und symbolische Interaktion

Der Beitrag begann mit drei Beispielen für empirisch belegte Fälle einer unbedingten Bindung an bestimmte Vorgaben: eine religiöse Überzeugung, eine persönlich vorgebrachte Bitte um Hilfe in größter Not und die ausnahmslose Beachtung eines Rechtsgrundsatzes. Die drei Beispiele waren (auch) so gewählt, um *verschiedene* Varianten des Verhältnisses von Rationalität und Bindung anzusprechen und damit verschiedene mögliche Mechanismen der Entstehung von Bindung und Unbedingtheit deutlich werden zu lassen. Geprüft werden soll hier nicht nur, wie man die drei Fälle über das MdFS rekonstruieren kann, sondern nicht zuletzt auch, ob man nicht doch mit der (üblichen) Theorie des rationalen Handelns auskommt und damit, ob die Erweiterungen des MdFS für die Behandlung der Frage nach dem Verhältnis von Rationalität und Bindung überhaupt notwendig ist.

Das erste Beispiel, das der Sekte, die den Weltuntergang prophezeit hatte, scheint dabei durchaus leicht in den Rahmen der (üblichen) Theorie des rationalen Handelns einordbar zu sein, wenn man von der striktesten Version, der Orientierung nur an materiellen Interessen, abrückt und auch andere Formen von Nutzen und Kosten zulässt, wie den Erhalt sozialer Wertschätzung, ein möglichst spannungsfreies kognitives System und die Vermeidung der Aufgabe von Lebensgewohnheiten. Der Schlüssel zur (erweiterten) „rationalen“ Rekonstruktion des Falls ist der auffällige Unterschied der Situation in den beiden Gemeinden: bei der Netzwerkeinbindung kommt es zur Beibehaltung, bei der „Individualisierung“ des Lebens zur raschen Aufgabe der gestörten Glaubensüberzeugungen. Festinger hatte mit seinem später als Dissonanztheorie bekannt gewordenen Vorschlag im Grunde eine RC-Erklärung geliefert: Die mit der Aufgabe des Glaubens verbundene Gefährdung von wichtigen Ressourcen oder die Aufgabe der sozialen Beziehungen kann ein hinreichend hohes Motiv sein, auch gegen allen Augenschein bestimmte Dinge für wahr zu halten, die es offenkundig nicht sind. Die Kosten der „kognitiven Dissonanz“ aus der Beibehaltung des Glaubens sind kleiner als der Nutzen dafür. Der zentrale Aspekt ist die Aufgabe bzw. der Erhalt eines für unersetzbar gehaltenen Kapitals: die sozialen Beziehungen zu den anderen Sektenmitgliedern, die damit verbundene Unversehrtheit des „belief systems“ und der mit beidem auch verknüpften „Lebenswelt“ einer Organisation der alltäglichen Beziehungen mit allen daran hängenden produktiven und sinnstiftenden Aspekten. Allerdings wäre auch eine andere Interpretation bereits möglich: Die bei stark verbundenen Netzwerken ablaufenden Interaktionen fungieren als gegenseitige symbolische Hinweise der sozialen Geltung einer bestimmten Orientierung, und wenn nicht sofort alle mit dem Fehlschlag der Prophezeiung bereits den Rahmen gewechselt haben, kann sich durch ein derartiges wechselseitiges „soziales“ Framing leicht der ins Wanken geratene Match des Glaubens wieder stabilisieren. Das ist mit dem MdFS leicht modellierbar. Bei der Bestimmung der Salienz eines nicht perfekt matchenden Frames (und damit beim Reframing- und Reflexionsmotiv) spielen immer auch Nutzenaspekte eine Rolle (vgl. die Gleichungen 2 und 5 oben). Die in der nutzentheoretischen Interpretation genannten Aspekte, kognitive Dissonanz und spezifisches Kapital, würden damit also systematisch (mit) berücksichtigt. Aber der Mechanismus wäre beim MdFS ein anderer als in der dissonanztheoretischen RC-Deutung: Das wechselseitige „Anzeigen“ von, „privat“ vielleicht nicht mehr besonders fraglosen, Einstellungen durch Interaktionen in dichten Netzwerken, unterstützt freilich auch von einer Reihe von Aspekten, die etwas mit Nutzen und Kosten, auch sehr materieller Art, zu tun haben. Im Fall der isolierten Mitglieder fehlte mindestens die interaktive Bestärkung, und es

war schon auffällig wie rasch und geräuschlos die Überzeugungen zusammen brachen. Das ließe sich freilich immer noch auch allein mit Nutzen-Kosten-Gesichtspunkten erklären, aber der Konversionscharakter der Vorgänge deutet doch darauf hin, dass auch Einstellungen und symbolisch ausgelöste Einstellungsänderungen, „Re-Framing“, beteiligt waren. Und „Einstellungen“ sind nun einmal Konstrukte, die die Theorie des rationalen Handelns nicht kennt.

Beim zweiten Beispiel, der Rettung von Juden insbesondere nach persönlich vorgetragener Bitte um Hilfe in größter Not, fällt eine (strikt) nutzentheoretisch-rationale Erklärung schon erheblich schwerer, wenn man sie nicht für gänzlich unplausibel ansehen will. Mindestens vom empirischen Geschehen her und nach den Auskünften der Betroffenen über den Vorgang fand keinerlei Kalkulation von Konsequenzen statt, sondern geradezu das Gegenteil: die komplette Ausblendung der Berücksichtigung der, ansonsten vollauf bewussten, Gefahren unmittelbar mit dem *symbolischen* Akt der persönlichen Ansprache. Es ist ein besonders signifikanter Fall der symbolisch gesteuerten und nicht weiter kontrollierbaren Aktivierung eines (emotionalen) Programms. Im MdFS ist der Vorgang leicht als automatisch-spontane Reaktion nach einem perfekten Match rekonstruierbar, und die zu beobachtende und von den Helfern auch so erlebte absolute Unbedingtheit findet hier auch eine systematische Erklärung. Eine Theorie des rationalen Handelns müsste dazu schon drastisch erweitert werden, etwa um Nutzenkomponenten, die den Erhalt von Identitäten betreffen. Dann aber bliebe immer noch unerklärt, warum gerade die *persönliche* Ansprache durch einen ansonsten bis dahin unbekanntem Bittsteller die betreffende spontane und unbedingte Wirkung hatte und warum die in diesem Fall ohne Zweifel extrem hohen Risiken ignoriert wurden. Und es bliebe auch noch die Frage, ob der Nutzen einer erhaltenen Identität bzw. das Selbstbild eines guten Menschen wirklich so hoch sein können, dass die extremen Kosten dahinter zurück treten. Mit dem MdFS wird jedenfalls ein schon erstaunlicher Vorgang leicht und ohne jede weitere Annahme über die Stärke verschiedener Motive erklärbar, für den man die (herkömmliche) Theorie der rationalen Wahl schon stark exhaurieren müsste.

7. Der dritte Fall: Wertrationalität

Für das Beispiel der Sekte wäre das MdFS also (noch) nicht unbedingt notwendig, wengleich es hier schon einige Aspekte plausibler machen und leichter erklären kann als die

Theorie der rationalen Wahl, insbesondere die offensichtlich auch vorhandene Auswirkung symbolischer Interaktionen. Für den Fall der Rettung von Juden erscheint das MdFS dagegen schon deutlich eher unverzichtbar. Anders als jede Theorie der rationalen Wahl, auch solche Varianten, die altruistische Motive enthalten, kann es die spontane und „unbedingte“ Auslösung von Programmen und das komplette Ausblenden der Berücksichtigung von Konsequenzen erklären. Das dritte Beispiel über das Folterverbot ist komplizierter. Es bezieht sich gerade *nicht* auf die automatisch-spontane Auslösung eines Programms: Für die Ausnahmslosigkeit der Beachtung des Folterverbots werden *rationale* „gute Gründe“ genannt. Derartige „gute Gründe“ haben immer auch einen Bezug auf Konsequenzen, beispielsweise den Erhalt einer ganzen Rechtsordnung, die man durch auch schon eine einzige Ausnahme für gefährdet ansieht. Gleichwohl sind die Folgen der Verweise auf die guten Gründe analog zu den Folgen der Auslösung eines „Programms“: *Alle* anderen und dem „Wert“ untergeordneten Konsequenzen, wie die mit der ausnahmslosen Beachtung des Folterverbots verbundenen Opfer, etwa des Todes von Geiseln, werden ausgeblendet, gerade so, „als ob“ ein Programm ablaufen würde: Man *stellt* sich „blind und taub“, aber man ist es durchaus nicht. Es ist, wie man sieht, eine *Kombination* von „rationalen“ Erwägungen mit einem durchaus vorhandenen Bezug auf Konsequenzen *und* einer „normativen“ Unbedingtheit der daran anschließenden „bewussten“ Geltung des Grundsatzes. Max Weber hat diesen Fall dann auch mit dem zunächst widersprüchlich klingenden Begriff der *Wertrationalität* belegt. Damit ist einerseits, wie beim „normativen“ Handeln, die komplette Abkopplung des Tuns von Konsequenzen und die strikte Orientierung an einer Überzeugung, einem Wert, gemeint:

„Rein wertrational handelt, wer *ohne Rücksicht auf die vorauszusehenden Folgen* 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.“ (Weber 1972, S. 12; Hervorhebungen so nicht im Original)

Andererseits unterscheidet sich das wertrationale Handeln aber auch vom sog. traditionellen und affektuellen Handeln, den beiden Varianten eines normativ-unbedingten Handelns, gerade

„ ... durch die *bewußte* Herausarbeitung der letzten Richtpunkte des Handelns und durch konsequente *planvolle* Orientierung daran“ (Ebd.; Hervorhebungen so nicht im Original)

Im Rahmen der Theorie des rationalen Handelns ist diese Kombination kaum vorstellbar: Bei der *Wertrationalität* werden zukünftige Konsequenzen eben *nicht* beachtet, und das hatte wohl Raymond Boudon im Sinn als er das Konzept der „cognitive rationality“ entwickelte, womit er meinte, dass es dabei gerade nicht mehr um (rationale) Konsequenzen ginge. Bestimmte Verbote, etwa von Diebstählen, gäbe es, so Boudon, überall, aber die „rationalen“ Gründe für die Erklärung dieser Universalität seien kaum nachvollziehbar (Boudon 1999, S. 112). Aber auch das MdFS hat Probleme mit der Wertrationalität: Die Unbedingtheit eines Wertes kann (zunächst) nur als Folge eines eher passiv erlebten perfekten Matches und der dadurch ausgelösten unbewusst-automatischen Aktivierung von vergangenheitsbezogenen Programmen rekonstruiert werden, wie im Beispiel über die Rettung der Juden. Die *Wertrationalität* findet jedoch im Modus einer zukünftige Konsequenzen kalkulierenden Heuristik statt.

Wie ließe sich dieser eigenartige Fall nun aber rekonstruieren? Wir skizzieren zum Abschluss des Beitrages eine denkbare (und nicht sonderlich komplizierte) Lösung des Problems (vgl. ausführlicher dazu Esser 2003b). Sie beginnt mit einer einfachen Annahme. Danach können Akteure zu einer gegebenen Situation zwei verschiedene Formen der Lernbereitschaft bei, aktuellen oder möglichen, Abweichungen von gewissen Standards einnehmen. Sie seien, im Anschluss an gewisse Überlegungen von Luhmann zu den Besonderheiten von Normen, als „Anspruch“ einerseits und „Erwartung“ andererseits bezeichnet. Ansprüche fixieren bei Störungen der gewohnten Routine „lernunwillig“ ein, wie man sagen könnte, Modell *für* die Wirklichkeit und bestehen auf der Einhaltung des (verletzten) Standards, Erwartungen folgen dagegen „lernbereit“ den Hinweisen auf ein ggf. anderes gültiges Modell *der* Wirklichkeit. Ansprüche und Erwartungen können damit ihrerseits als Arten von Einstellungen angesehen werden, mit denen die Akteure ihr Verhältnis zur sozialen Umgebung und der „Wirklichkeit“ definieren. Die Stilisierung dieses Verhältnisses als lernunwilligen Anspruch in Form eines unbedingten „Sollens“ *festigt* die Bindung an einen fraglich gewordenen Rahmen, etwa den des absoluten Folterverbots, auch gegen jeden „empirischen“ Augenschein, und insoweit diese Bindung rational begründet wird, handelt es sich dann in der Tat um den Fall der *Wertrationalität*: bewusstes Herausarbeiten der letzten Richtpunkte für die Beibehaltung des Rahmens und eine daran anschließende unbedingte und abwägungsfeste Befolgung der jeweiligen Imperative. Mit der Stilisierung als lernbereite Erwartung ist entsprechend der Typ der sich den gegebenen („Seins-„)Verhältnissen anpassenden Rationalität verbunden: *keine* Bindung an unbedingte Werte, und es zählen im Prinzip *alle* denkbaren relevanten

Konsequenzen bei der Abwägung des Tuns. Wie bei dem MdFS insgesamt kann man diese beiden Einstellungen wiederum als Alternativen auffassen, zwischen denen eine Selektion möglich ist. Wie aber könnte man diese Selektion modellieren?

Es stehen zwei Alternativen eines „inneren Tuns“ zur Wahl: die Einstellung eines änderungsunwilligen „normativen“ *Anspruchs* A; und die dazu alternative Einstellung einer lernbereiten „rationalen“ *Erwartung* E. Die Neigung, die Situation als Anspruch zu definieren, steige mit dem Wert des jeweils betrachteten (Kollektiv-)Gutes $U(KG)$ und mit der Stärke der Annahme, dass zur Produktion dieses Gutes eine *ausnahmslose* Beachtung eines bestimmten Grundsatzes für *notwendig* angesehen wird. Das Modell geht demnach davon aus, dass die Akteure nicht unbedingt von der Richtigkeit eines Glaubens an die Notwendigkeit überzeugt sein müssen: Die verschiedenen möglichen Einschätzungen als „notwendig“ oder nicht werden als unterschiedlich *wahrscheinlich* angesehen. Es ist eine second-order-probability: Die (Un-)Sicherheit über die Richtigkeit der Notwendigkeitshypothese kann also selbst wiederum variieren und sich, etwa aufgrund zusätzlicher Informationen, verändern. Es sei dann q die (subjektive) Wahrscheinlichkeit, dass der Glaube an die Notwendigkeit richtig und daher eine Stilisierung als lernunwilliger Anspruch angemessen ist, und entsprechend ist $(1-q)$ die (subjektive) Wahrscheinlichkeit, dass dieser Glaube falsch ist und deshalb eine Stilisierung als lernbereite Erwartung nahe liegt. Die Entscheidung für oder gegen einen lernunwilligen Anspruch beruht also wieder auf einer ganz „normalen“ Wahrscheinlichkeit und nicht (unmittelbar) auf der speziellen Hypothese einer notwendigen Bedingung. Vom Wert des Kollektivgutes wird bei der Gewichtung mit q der Betrag von eventuellen Opfern für die bedingungslose Verfolgung des Anspruchs (im Vergleich zur Konzessionsbereitschaft bei einer Erwartung) abgezogen. Bei der Festlegung auf einen Anspruch spielen also die Kosten dieser Festlegung durchaus eine Rolle (wenngleich dann später beim Handeln unter dem betreffenden Imperativ nicht mehr). Das ergibt zusammen als ersten Teil des EU-Gewichts für die Alternative Anspruch: $q(U(KG)-C(A))$. An Ansprüchen und „Werten“ wird jedoch nicht nur wegen ihrer angenommenen Notwendigkeit für die Produktion von (Kollektiv-)Gütern festgehalten, sondern, so sei weiter im Anschluss an das Beispiel mit der Sekte angenommen, auch aus anderen Gründen. Drei Arten solcher, eigentlich wertfremden, Anreize erscheinen bedeutsam: soziale Wertschätzung für die Unbeugsamkeit in Bezugsgruppen, innere Prämien des guten Gewissens und der kognitiven Konsonanz und – durchaus auch – individuelle Interessen, strukturiert etwa über formale Positionen. Von der sozialen Einbettung in Bezugsumwelten, der jeweiligen Sozialisation und dem beruflichen Interesse her haben, etwa, ein Verfassungsrichter und ein Polizeipräsident ganz unterschiedliche Anreize, das Folterverbot als Anspruch bzw. als unbedingten Wert zu definieren oder nicht. Diese, u.U. auch negativen, Anreize fassen wir – im Vergleich zu den Anreizen für die Stilisierung als Erwartung – zu $U(A)$ zusammen. Sie sind ein, oft versteckter, Bestandteil des „Eigenwertes“ eines Wertes „an sich“. Das Gewicht für die Alternative „Erwartung“ bestimmt sich entsprechend aus dem Wert des Kollektivgutes, nun jedoch *ohne* den Abzug der möglichen Opfer, weil die ja aufgrund von lernbereiten Ausnahmen von der Regel verhindert werden können. Dieser Betrag wird mit der (zu q komplementären) Wahrscheinlichkeit $1-q$ gewichtet, dass die Wertbindung nicht (unbedingt) notwendig ist, um das (Kollektiv-)Gut zu erzeugen. Daraus ergeben sich für die beiden Alternativen die folgenden EU-Gewichte:

$$(9a) \quad EU(A) = q(U(KG) - C(A)) + U(A)$$

$$(9b) \quad EU(E) = (1-q)(U(KG))$$

Das Modell hat eine gewisse Affinität zum oben beschriebenen „normalen“ Framing, da es sich jetzt auch um die Selektion eines „Modells“ handelt, unter dem die Situation dann gesehen wird. *Formal* ist es insofern anders, als es jetzt nicht jene extrem einfache Struktur wie das der Modell-Selektion beim Framing-Modell hat, das ja die (extrem) begrenzte Rationalität der Akteure an den Beginn jeder Situationsdefinition stellt. Der wichtigste *inhaltliche* Unterschied zum Vorgang des Framings ist, dass es jetzt *keinen* unkontrollierbaren (im-)perfekten Match, gesteuert allein durch kognitive Prozesse, gibt, sondern eine *rationale* Entscheidung mit einer durchaus komplexen Struktur von betrachteten Konsequenzen. Weil sich die Akteure im *rc*-Modus befinden, ist das von der Logik des Modells der Frame-Selektion her konsistent.

Die Folge der Stilisierung der Situation als Anspruch ist, dass die Akteure den mit der Abweichung vom Standard aktuell von eins abweichenden Match-Parameter trotz der Störung gedanklich wieder auf den Wert eins *fixieren*. Damit ist die gleiche Situation hergestellt wie beim automatischen „perfekten“ Match. Das hat insbesondere zur Folge, dass die bei der Stilisierung als Anspruch noch „rational“ durchaus immer noch berücksichtigten Konsequenzen, wie die möglichen Opfer, nach der Festlegung nun *nicht* mehr zählen: Nach einem durch „gute Gründe“ wieder (komplett) hergestellten Match von eins spielen die Anreize, die noch die Entscheidung für den Anspruch steuerten, *keinerlei* Rolle mehr. Daher bleiben *nach* der Stilisierung als Anspruch auch die evtl. drastischen Kosten der Wertverfolgung, wie das Opfern von Geiseln, sogar die eigenen individuellen Interessen und die Meinung einer Bezugsumgebung, vollständig im Hintergrund. Die empirisch sichtbare Wirkung der Anspruchsstilisierung bzw. der Wertrationalität ist damit die *gleiche* wie beim perfekten Match und beim automatisch-unbewussten Handeln: *absolute* Unbedingtheit und *komplettes* Ausblenden von Konsequenzen. Aber der Vorgang, der dazu führt, ist jeweils ein ganz anderer: dort unkontrollierbare Auslösung durch extern gesetzte Reize und passive Reaktion nach einem Programm, hier rational „begründete“ und aktiv-bewusst vollzogene Fixierung auf einen Standard.

Die Wertrationalität ist somit nach der Logik des MdFS eine Variante des rationalen Handelns, ganz so, wie Max Weber das offenkundig auch gemeint hat. Eine Implikation ist, dass es zur wertrationalen Begründung der unbedingten Geltung von Werten nur dann kommt, wenn der *rc*-Modus erreicht wird: Störung eines Matches, insbesondere durch die offenkundige Verletzung einer für eigentlich selbstverständlich angesehenen Regel, eine hohe Motivation, die Situation rational zu behandeln, speziell auf der Grundlage hoher Opportunitätskosten einer evtl. Fehlentscheidung, die Gelegenheiten dazu und nicht zu hohe Kosten der rationalen Durchdringung.

Bis dahin entspricht der Vorgang dem üblichen MdFS, und weil unter den gegebenen Bedingungen der rc-Modus erreicht ist, folgt alles bis hierher der üblichen Theorie des rationalen Handelns. Der Unterschied zu dem, was dann mit der üblichen Theorie des rationalen Handelns (nur) möglich ist, ist die Modellierung der Möglichkeit einer „rationalen“ Entscheidung für die *Festlegung* auf einen bestimmten Wert: Anspruch versus Erwartung. Insofern man auch die übliche Theorie des rationalen Handelns über derartige Alternativen der Selektion bestimmter Einstellungen erweitern könnte, wäre auch das keine besondere Abweichung von der Theorie des rationalen Handelns. Da im Rahmen der Bedingungen des MdFS der rc-Modus ohnehin erreicht ist, wäre dies mit den Prämissen des MdFS vollkommen vereinbar. Der wohl wichtigste Punkt ist aber, dass man erst mit dem MdFS den Blick für das Kernproblem der Wertrationalität, nämlich die „rationale“ Fixierung auf einen für unbedingt gültig angesehenen Standard, gewinnt – und eine für die damit aufgeworfenen Fragen nicht sonderlich komplizierte Lösung. Mit dieser Lösung wird gleichzeitig aber ein anderes Problem erkennbar. Im vorgeschlagenen Konzept trägt, neben den wertfremden Beweggründen, die Sicherheit des Glaubens an gewisse „notwendige“ Bedingungen die Hauptlast der Entscheidung zwischen lernunwilligem Anspruch und lernbereiter Erwartung. Kein Glaube und keine Hypothese sind aber letztlich begründbar. Es handelt sich bei der wertrationalen Form der Bindung also um eine, deren Unbedingtheit auf keineswegs unbedingten Grundlagen beruht: subjektive Überzeugungen über notwendige Bedingungen und/oder wertfremde Nutzen-Kostenaspekte, etwa über die Reaktionen in der sozialen Umgebung oder auch eigene ganz und gar zweckrationale Interessen. Da sich der Vorgang im rc-Modus abspielt, ist dieser Mangel an absoluter Unbedingtheit ohnehin unvermeidlich und mit der Charakterisierung des rc-Handelns nach Elster und anderen verträglich. Es ist, wenn man das so sagen will, die Folge dessen, dass das Münchhausen-Trilemma, wonach sich Werte, Normen und der Glaube an notwendige Bedingungen niemals fest und unverrückbar begründen lassen und das sich grundsätzlich nicht überwinden lässt, auch für das Alltagshandeln gilt. Das merken zwar die (alltäglichen) Menschen meist nicht, nicht zuletzt, weil es meist viele zweckrationale Gründe gibt, sich auf einen Wert festzulegen. Aber es ist eine nachträgliche Bestätigung für die Vermutungen von Durkheim und Parsons, dass sich über das rationale Handeln (allein) keine festen Grundlagen für die gesellschaftlichen Prozesse, speziell die der Ordnungsbildung, begründen lassen.

8. Fazit

Die Erfassung von „unbedingten“ Bindungen an moralische und andere Standards war immer schon eines der großen Probleme, um die sich die Diskussion der Reichweite der Theorie des rationalen Handelns gedreht hat. Bis heute lassen sich zwei Positionen ausmachen, die teilweise die auch institutionell verfestigte Trennung der ökonomischen und der soziologischen Sozialwissenschaften ausmachen oder sich damit decken. Einerseits die Vorstellung, dass auch derartige Bindungen im Rahmen einer, etwa um „moralische“ Zusatzmotive, erweiterten Theorie der rationalen Wahl erfassen lässt, und andererseits die Auffassung, dass die Unbedingtheit von Bindungen auf ganz anderen Mechanismen beruhe als denen rationaler Überlegungen, nämlich der Aktivierung von Programmen. Diese Trennung entspricht – auffälligerweise – den beiden Pfaden der Urteilsbildung und des Handelns, wie sie in den sozialpsychologischen dual-process-Theorien beschrieben und experimentell untersucht werden: die *vergangenheits*determinierte Aktivierung von mentalen Modellen und die auf *zukünftige* Konsequenzen gerichtete Bildung von „Intentionen“ oder individuierenden Urteilen. Anders als in den Grabenkämpfen der Ökonomen und der Soziologen hat man dort einen eigentlich nahe liegenden dritten Weg beschritten: die Entwicklung eines übergreifenden Konzeptes, das die beiden Varianten jeweils als Spezialfälle eines übergreifenden Mechanismus erklärt. Es ist der – ebenso seltene wie erwünschte – Glücksfall einer gelungenen Tiefenerklärung (bzw. einer sog. korrigierenden Erklärung): Jede der beiden Teiltheorien hat ihre speziellen Anwendungsbedingungen, und insofern ist keine davon „universal“. Das hier vorgestellte Modell der Frame-Selektion ist nichts weiter als die formale Explikation der dort bisher nur verbal beschriebenen Zusammenhänge. Die Diskussion und Rekonstruktion von drei, für die (übliche) Theorie der rationalen Wahl sperrigen bis eigentlich unzugänglichen empirischen Beispielen von (unbedingten) Bindungen an bestimmte Vorgaben oder Standards hatte das Ziel, die Nützlichkeit des MdFS bei der Analyse von Phänomenen zu demonstrieren, bei denen sich auch bei sehr wohlwollender Deutung doch einige kaum übersteigbare Grenzen der (üblichen) Theorie der rationalen Wahl zeigen. Damit ist deren Wert und der, der darauf aufbauenden theoretischen Instrumente, wie etwa aus der Spiel- oder Verhandlungstheorie, in keiner Weise geschmälert: Es *gibt* weiterhin (und wahrscheinlich mehr und mehr) jene Situationen, in denen die Theorie des rationalen Handelns empirisch anwendbar ist. Und nur für die, allerdings auch nicht seltenen, Fälle, in denen das nicht der Fall ist, geht das nicht so gut. Das

Modell der Frame-Selektion hilft – wenigstens – dabei, den Blick dafür zu schärfen, wann das jeweils der Fall ist.

Literatur

- Ajzen, Icek, und Fishbein, Martin (1980): *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Bolton, Gary E., und Ockenfels, Axel (2000): ECR: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition. *American Economic Review* 90, S. 166-193.
- Boudon, Raymond (1999): Multiculturalism and Value Relativism. In: Honegger, Claudia, Hradil, Stefan und Traxler, Franz (Hg.): *Grenzenlose Gesellschaft? Verhandlungen des 29. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie, des 16. Kongresses der Österreichischen Gesellschaft für Soziologie, des 11. Kongresses der Schweizerischen Gesellschaft für Soziologie in Freiburg i.Br. 1998, Teil 1*. Opladen: Leske + Budrich, S. 97-118.
- Chaiken, Shelly, und Trope, Yaacov (Hg.) (1999): *Dual-Process Theories in Social Psychology*. New York und London: The Guilford Press.
- Elster, Jon (1989): *The Cement of Society. A Study of Social Order*. Cambridge u.a.: Cambridge University Press.
- Esser, Hartmut (2001): *Soziologie: Spezielle Grundlagen, Band 6: Sinn und Kultur*. Frankfurt/M.: Campus Verlag.
- Esser, Hartmut (2003a): Der Sinn der Modelle. Antwort auf Götz Rohwer. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 55, S. 359-368.
- Esser, Hartmut (2003b): Die Rationalität der Werte. Die Typen des Handelns und das Modell der soziologischen Erklärung. In: Albert, Gert, Bienfait, Agathe, Sigmund, Steffen und Wendt, Claus (Hg.): *Das Weber-Paradigma. Studien zur Weiterentwicklung von Max Webers Forschungsprogramm*. Tübingen: Mohr Siebeck, S. 153-187.
- Fazio, Russell H. (1990): Multiple Processes by Which Attitudes Guide Behavior: The MODE Model as an Integrative Framework. In: Zanna, Mark P. (Hg.): *Advances in Experimental Social Psychology*. San Diego u.a.: Academic Press, S. 75-109.
- Fehr, Ernst, und Gächter, Simon (2000): Fairness and Retaliation, The Economics of Reciprocity. *Journal of Economic Perspectives* 14, S. 159-181.
- Festinger, Leon, Rieken, Henry W. und Schachter, Stanley (1956): *When Prophecy Fails. A Social and Psychological Study of a Modern Group that Predicted the Destruction of the World*. New York, Evanston und London: Harper & Row.
- Heiner, Ronald A. (1983): The Origin of Predictable Behavior. *The American Economic Review* 73, S. 560-595.
- LeDoux, Joseph (1999): *The Emotional Brain. The Mysterious Underpinnings of Emotional Life*. London: Phoenix.
- Riker, William H. und Ordeshook, Peter C. (1973): *An Introduction to Positive Political Theory*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Rohwer, Götz (2003): Modelle ohne Akteure: Hartmut Essers Erklärung von Scheidungen. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 55, S. 340-358.
- Rolls, Edmund T. (1999): *The Brain and Emotion*. Oxford: Oxford University Press.
- Roth, Gerhard (2001): *Fühlen, Denken, Handeln. Wie das Gehirn unser Verhalten steuert*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

- Schütz, Alfred (1972): Das Problem der Rationalität in der sozialen Welt. In: Schütz, Alfred: *Gesammelte Aufsätze, Band 2: Studien zur soziologischen Theorie*. Den Haag: Nijhoff, S. 22-50.
- Simon, Herbert A. (1955): A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics* 69, S. 99-118.
- Simon, Herbert A. (1993): *Homo rationalis. Die Vernunft im menschlichen Leben*. Frankfurt/M. und New York: Campus.
- Vanberg, Viktor (2002): Rational Choice vs. Program-Based Behavior: Alternative Theoretical Approaches and their Relevance for the Study of Institutions. *Rationality and Society* 13, S. 7-53.
- Varese, Federico, und Yaish, Meir (2000): The Importance of Being Asked: The Rescue of Jews in Nazi Europe. *Rationality and Society* 12, S. 307-334.
- Weber, Max (1972): *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*. 5. Aufl. Tübingen: Mohr [Orig. 1922].

SONDERFORSCHUNGSBereich 504 WORKING PAPER SERIES

Nr.	Author	Title
05-16	Hartmut Esser	Rationalität und Bindung. Das Modell der Frame-Selektion und die Erklärung des normativen Handelns
05-15	Hartmut Esser	Affektuelles Handeln: Emotionen und das Modell der Frame-Selektion
05-14	Gerald Seidel	Endogenous Inflation - The Role of Expectations and Strategic Interaction
05-13	Jannis Bischof	Zur Fraud-on-the-market-Theorie im US-amerikanischen informationellen Kapitalmarktrecht: Theoretische Grundlagen, Rechtsprechungsentwicklung und Materialien
05-12	Daniel Schunk	Search behaviour with reference point preferences: Theory and experimental evidence
05-11	Clemens Kroneberg	Die Definition der Situation und die variable Rationalität der Akteure. Ein allgemeines Modell des Handelns auf der Basis von Hartmut Essers Frame-Selektionstheorie
05-10	Sina Borgsen Markus Glaser	Diversifikationseffekte durch Small und Mid Caps? Eine empirische Untersuchung basierend auf europäischen Aktienindizes
05-09	Gerald Seidel	Fair Behavior and Inflation Persistence
05-08	Alexander Zimmer	Equivalence between best responses and undominated strategies: a generalization from finite to compact strategy sets.
05-07	Hendrik Hakenes Isabel Schnabel	Bank Size and Risk-Taking under Basel II
05-06	Thomas Gschwend	Ticket-Splitting and Strategic Voting under Mixed Electoral Rules: Evidence from Germany
05-05	Axel Börsch-Supan	Risiken im Lebenszyklus: Theorie und Evidenz