

Kooperative Normsetzung im Internet. Partizipationsbedingungen aus handlungstheoretischer Perspektive

Ulf Tranow*

Zusammenfassung

Das Internet bietet die Möglichkeit, eine große Anzahl von Personen an Entscheidungen über verbindliche Normen zu beteiligen. Verfahren der ‚internetvermittelten kooperativen Normsetzung‘ (IKN) bieten das Potential, in Organisationen oder in der Politik zu demokratischeren, ‚besseren‘ und legitimeren Entscheidungen zu kommen. Praxisanwendungen von Online-Beteiligungsverfahren zeigen allerdings, dass eine hinreichende Partizipationsbereitschaft nicht fraglos vorausgesetzt werden kann. In dem Beitrag wird das Partizipationsproblem aus handlungstheoretischer Perspektive untersucht. Die Ausgangsthese ist, dass eine IKN der Kollektivgutproblematik unterliegt. Eine erfolgreiche IKN verlangt, dass Personen zur Partizipation bereit sind, obwohl ihr Verhalten insignifikant ist. Mit Rückgriff auf die Theorie sozialer Rationalität (Lindenberg 2001) und unter Einbezug empirischer Studien werden mit einer expressiven, demonstrativen und normorientierten Partizipation drei Motivtypen identifiziert, die für eine Überwindung des Kollektivgutproblems relevant sein können. Diese drei Motive unterliegen jeweils bestimmten konstitutiven Bedingungen und Restriktionen, die ebenfalls diskutiert werden.

Schlagwörter: Online-Partizipation, Normsetzung, Kollektivgutproblem, Handlungstheorie

Cooperative norm setting on the internet. Conditions of participation from an action-theoretical perspective

Abstract

The internet offers the opportunity to involve a large number of people in collective decisions on binding rules. Procedures of ‘internet-mediated cooperative norm setting’ (ICN) provide the chance to arrive at more democratic, ‘better’, and more legitimate decisions in both organizations and fields of politics. However, practical applications of online participation show that individuals’ willingness to participate cannot be taken for granted. The objective of this paper is to analyze the basic structure of this participation problem from an action-theoretical perspective. My initial hypothesis is that ICN is subject to a collective good problem. Successful ICN relies on the premise that persons are motivated to participate although their behavior is insignificant. Referring to the Theory of Social Rationality (Lindenberg 2001) and considering additional empirical evidence, three types of participation motives are identified which might help to overcome the collective good problem: expressive, demonstrative, and norm-orientated participation motives. These three types of motives underlie special constitutive conditions and restrictions which are discussed as well.

Keywords: online participation, norm setting, collective good problem, action theory

* Jun.-Prof. Dr. Ulf Tranow, Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, Institut für Sozialwissenschaften, Abteilung Soziologie, Universitätsstr. 1, 40225 Düsseldorf, Deutschland, Mail: tranow@phil.uni-duesseldorf.de, Tel.: +49 211 81 15269

Dank: Ich danke Katharina Esau ganz herzlich für ihre sehr wertvollen Hinweise und die anregenden Diskussionen zum Thema.

1. Einleitung

Seit der Frühphase des Internets werden mit dieser Technologie politische Hoffnungen auf eine Demokratisierung von Entscheidungsprozessen verknüpft. Dabei geht das demokratische Potenzial des Internets weit über Information, Mobilisierung und Online-Voting hinaus. Neuartige Softwareanwendungen wie etwa Adhocracy erlauben es inzwischen, eine große Anzahl von Personen an der Entwicklung von Entscheidungsalternativen und ihrer Auswahl zu beteiligen. Dadurch ist es technisch möglich geworden, die Mitglieder von Gruppen umfassend in Entscheidungsprozesse über die sie betreffenden Normen einzubinden – etwa in Betrieben, Parteien, Universitäten, Kommunen oder im Rahmen allgemeiner Gesetzgebungsprozesse. Die grundlegendste Voraussetzung für einen solchen Prozess der *internetvermittelten kooperativen Normsetzung*¹ (IKN) ist eine ausgeprägte Partizipationsbereitschaft. Bisherige Praxisversuche unterschiedlicher Formen von Online-Beteiligungsprozessen zeigen allerdings, dass diese nicht fraglos vorausgesetzt werden kann. Allerdings wäre es voreilig, aus den niedrigen Partizipationsquoten den Schluss zu ziehen, dass eine umfassende Beteiligung von Gruppenmitgliedern am Prozess der Entwicklung und Setzung von Normen über Online-Plattformen keine Perspektive habe. Vielmehr verweisen die schwachen Partizipationsquoten auf die Notwendigkeit genauerer Untersuchungen, welche Partizipationsbarrieren existieren und wie sich diese minimieren lassen. Dafür bieten sich vor allem Begleitstudien zu Praxisimplementierungen an. Gegenstand des Beitrags ist eine Untersuchung der Partizipationsbedingungen einer IKN aus handlungstheoretischer Perspektive. Mit dem Beitrag sollen Anregungen sowohl für Praxisimplementierungen als auch für die Begleitforschung geboten werden.

Im ersten Schritt werde ich zunächst klären, worum es sich bei einer IKN als einer besonderen Form der Online-Partizipation konkret handelt. Danach werde ich skizzieren, dass sich mit diesem

¹ Dieser Begriff geht auf den interdisziplinären Forschungsverbund *Internetvermittelte kooperative Normsetzung* an der Universität Düsseldorf zurück. Ziel des Forschungsverbundes ist die Untersuchung gesellschaftlicher und technologischer Aspekte onlinegestützter partizipativer Entscheidungsprozesse. Beteiligte Disziplinen sind die Informatik, die Soziologie, die Kommunikations- & Medienwissenschaft, die Politikwissenschaft und die Betriebswirtschaft. Nähere Informationen unter: <http://www.normsetting.org/>.

Verfahren zwar bestimmte Potenziale verknüpfen, es aber angesichts der ernüchternden Ergebnisse empirischer Forschung zu Online-Beteiligungen notwendig erscheint, Partizipationsbedingungen einer intensiveren Untersuchung zu unterziehen. Im Anschluss komme ich zum Hauptteil dieses Beitrages, der Untersuchung der Partizipationsbedingungen aus handlungstheoretischer Perspektive. Dabei wende ich mich zunächst der Struktur des Partizipationsproblems zu und interpretiere dieses als ein Kollektivgutproblem. Ich komme zu dem Schluss, dass eine IKN nur dann Aussichten auf Erfolg hat, wenn hinreichend viele Personen zu einer Normdeliberation motiviert werden können, obwohl sie *keinen* signifikanten Einfluss auf den Outcome haben. Im Anschluss werde ich ausgehend von der *Theorie sozialer Rationalität* (Lindenberg 2001, 2008) nach Partizipationsmotiven jenseits einer Outcome-Orientierung fahnden. Anknüpfend an die von der Theorie identifizierten drei Grundmotive des Handelns – Hedonismus, Gewinn und Moral – werde ich drei Partizipationsmotive unterscheiden: *expressive*, *demonstrative* und *normorientierte* Partizipation. Für alle drei Partizipationsmotive werde ich theoriegeleitet und mit Rückgriff auf empirische Ergebnisse der Online-Partizipationsforschung untersuchen, welchem sozialen Bedingungsgefüge sie unterliegen. Der Beitrag schließt mit einer Schlussbetrachtung.

2. Internetvermittelte kooperative Normsetzung (IKN)

2.1 Was meint ‚internetvermittelte kooperative Normsetzung‘?²

Verbindliche Normen sind in jeder sozialen Gruppe, Organisation oder politischen Gemeinschaft ein wesentliches Instrument, um Probleme des Zusammenlebens zu lösen und/oder um gemeinsame Ziele zu realisieren. Normen haben unterschiedliche Funktionen und zielen auf die Regelung verschiedener Problembereiche ab: *Gebote* und *Verbote* verlangen etwa die Ausführung bestimmter Verhaltensweisen oder ihre Unterlassung; *Ermächtigungsnormen* übertragen Kompetenzen sowie Rechte auf bestimmte Akteur-

² Das dargelegte Verständnis von *Normen* sowie die Definition einer *internetvermittelten kooperativen Normsetzung* sind der Webseite des Forschungsverbundes *Internetvermittelte kooperative Normsetzung* (www.normsetting.org/about/, 23.03.2014) und einer unveröffentlichten Antragskizze des Forschungsverbundes entnommen.

Innen oder Instanzen, *Distributionsnormen* regeln die Verteilung von Ressourcen und *Verfahrens- und Koordinationsnormen* koordinieren Kooperations- und Abstimmungsprozesse für gemeinsames Handeln. Von singulären Verhaltensaufforderungen unterscheiden sich Normen darin, dass sie darauf abzielen, das Verhalten für wiederkehrende Situationen festzulegen (vgl. Grimm 2005: 663). Nehmen Normen die Form von Gesetzen, Verordnungen oder Verträgen an, haben sie eine formelle Verbindlichkeit, handelt es sich bei ihnen dagegen um informelle Festlegungen oder um einen faktischen sozialen Konsens, beanspruchen sie soziale Verbindlichkeit. Der Verbindlichkeitscharakter rechtlicher wie sozialer Normen drückt sich in den meisten Fällen darin aus, dass sie durch Sanktionen flankiert werden.

Der Begriff der *Normsetzung* bezeichnet das Verfahren, durch welches die in einer Gruppe verbindlichen Normen entwickelt und festgelegt werden. Eine Normsetzung umfasst drei Teilprozesse: erstens die Willensbildung über Werte und Ziele, die durch eine Norm realisiert werden sollen; zweitens die inhaltliche Entwicklung und Ausformulierung einer Norm und drittens die Auswahl bzw. Festlegung der verbindlichen Norm. In vielen gesellschaftlichen Bereichen erfolgt die Setzung verbindlicher Normen im Rahmen festgelegter Normsetzungsverfahren, in denen RepräsentantInnen, Autoritäten oder ExpertInnen Normen entwickeln und auswählen. Beispiele sind parlamentarische Gesetzgebungsverfahren, Verordnungen durch lokale Administrationen oder hierarchische Koordinierungen durch eine Unternehmensführung. Solche Verfahren zeichnen sich dadurch aus, dass die Betroffenen nicht oder nur indirekt – etwa durch die Wahl von RepräsentantInnen – an der Entwicklung und Auswahl der verbindlichen Normen beteiligt sind. Von solchen Prozeduren lässt sich eine *kooperative Normsetzung* abgrenzen, die sich durch die Chance einer direkten Teilhabe am Prozess der Normsetzung auszeichnet. Idealtypisch gesprochen bezeichnet kooperative Normsetzung einen Prozess der Entwicklung, Formulierung und Auswahl einer für eine Gruppe verbindlichen Norm, bei dem jedes Gruppenmitglied am Willensbildungsprozess, an der Entwicklung von Vorschlägen und an der abschließenden Entscheidung mitwirken kann. Ein Prozess der kooperativen Normsetzung, der sich unter Verwendung des Internets für Information, Interaktion und Organisation verwirklicht, wird hier als *internetvermittelte kooperative Normsetzung* bezeichnet. Ein Beispiel für eine IKN ist ein Verein, in dem alle Mit-

glieder über eine Online-Plattform an der Entwicklung einer neuen Satzung mitwirken können. Die Mitglieder würden gemeinsam Grundsätze der Satzung diskutieren und festlegen, Vorschläge für Satzungsparagraphen entwickeln und diskutieren sowie darüber abstimmen, welche Satzungsparagraphen verbindlich übernommen werden sollen.

Aufgrund von institutionellen Rahmenbedingungen lässt sich eine IKN in vielen gesellschaftlichen Kontexten nicht in der hier dargestellten idealtypischen Form, sondern nur teilweise realisieren. Ist formal-rechtlich festgelegt, dass Entscheidungen über verbindliche Normen einer bestimmten Instanz übertragen sind, können im Rahmen einer IKN ‚lediglich‘ Normvorschläge entwickelt werden. So liegt etwa die Gesetzgebungskompetenz in repräsentativ-demokratischen Staaten bei den Parlamenten als legislativer Staatsgewalt. Im Gesetzgebungsprozess kann eine IKN ‚nur‘ dafür eingesetzt werden, Meinungsbilder zu generieren, Präferenzen zum Ausdruck bringen oder Vorschläge, Informationen und Anregungen für den Gesetzgebungsprozess zu liefern. Ein Beispiel für einen solchen Prozess sind partizipative Gesetzgebungsverfahren, wie sie in Deutschland etwa in Baden-Württemberg oder Nordrhein-Westfalen im Zusammenhang mit der Änderung von Landeshochschulgesetzen durchgeführt wurden.³ Aber auch in Organisationen wie Parteien, Unternehmen oder Universitäten bleibt der Realisierungsgrad einer IKN von den existierenden institutionellen Rahmenbedingungen abhängig. In einem vom Forschungsverbund *Internetvermittelte kooperative Normsetzung* initiierten Projekt an der Uni Düsseldorf wurde im Rahmen einer teilrealisierten IKN die Promotionsordnung der Mathematisch-Naturwissenschaftlichen Fakultät überarbeitet. Insgesamt waren 1.324 Angehörige der Fakultät eingeladen (alle ProfessorInnen, der gesamte Mittelbau, alle DoktorandInnen sowie die StudierendenvertreterInnen), sich durch die Diskussion von Grundsätzen sowie der Entwicklung, Kommentierung und Bewertung von Änderungsvorschlägen an der Überarbeitung zu beteiligen. Die verfahrensrechtliche Anforderung an die Überarbeitung der Promotionsordnung bestand allerdings darin, dass die Änderungen durch den Fakultätsrat, welcher aus 15

3 Für Baden-Württemberg siehe: <http://mwk.baden-wuerttemberg.de/hochschulen/verfasste-studierendenschaft/entstehung-des-gesetzes/>; für Nordrhein-Westfalen siehe: <https://www.hochschule-gestalten.nrw.de/news> (11.02.2014).

VertreterInnen unterschiedlicher Mitgliedergruppen der Fakultät besteht, beschlossen werden musste.⁴

2.3 Theoretische Potenziale und empirische Ernüchterungen

Seit der Einführung des Internets und seiner massenhaften Diffusion ab Mitte der 1990er Jahren sind immer wieder hohe politische Erwartungen an das Medium gestellt worden. Die Hoffnungen speisen sich insbesondere aus dem Umstand, dass das Internet technisch betrachtet neue Formen der direkten demokratischen Teilhabe an Entscheidungsprozessen zulässt. Vor diesem Hintergrund wird dieser Technologie häufig das Potenzial einer Revitalisierung der Demokratie im Zeitalter der „Postdemokratie“⁵ (Crouch 2008) zugeschrieben:⁶

„There are high expectations that electronic ways of citizen participation [...] may increase the quality and legitimacy of the decision and may help to overcome some democratic deficits indicated by lower voter turnout, decreasing engagement in political parties, distrust in political bodies and politicians among others“ (Kubicek/Westholm 2010: 323).

Die im Zitat zum Ausdruck gebrachten Erwartungen beziehen sich allgemein auf onlinegestützte Betei-

ligungsprozesse von BürgerInnen, sie lassen sich aber auch auf eine IKN als spezielle Variante der Online-Beteiligung übertragen. Vor diesem Hintergrund können folgende Hoffnungen formuliert werden: Von einer IKN kann ein Beitrag zur *Realisierung des Ideals der Demokratie* und zur Überwindung eines verbreiteten ‚Unbehagens in der repräsentativen Demokratie‘ erwartet werden, weil durch sie Mitglieder einer Gruppe die Chance erhalten, ihre Präferenzen unmittelbar in einen sie betreffenden Entscheidungsprozess einzubringen. Es ist zu erwarten, dass durch Verfahren der IKN ‚bessere‘ Normen entstehen, weil die Wissensbestände und Kompetenzen der gesamten Mitglieder einer Gruppe und nicht nur die einer Entscheidungselite in den Prozess einfließen können. Last but not least kann erwartet werden, dass in Verfahren der IKN gewonnene Normen über eine *höhere Legitimation* verfügen und in der Folge eine höhere Bindekraft entfalten, da sie das Ergebnis eines transparenten und kollektiven Prozesses darstellen.

Bei diesen Erwartungen handelt es sich zunächst nur um *Potenziale* einer IKN. Ob und inwieweit sie sich tatsächlich realisieren, muss die Praxis zeigen. Aus der Untersuchung von Offline-Varianten einer kooperativen Normsetzung leiten sich allerdings empirische Evidenzen dafür ab, dass es sich bei diesen Vorteilen nicht um idealistische Wunschvorstellungen, sondern um gerechtfertigte Erwartungen handelt. In diese Richtung weisen etwa die Ergebnisse der Commons-Forschung zur Selbstverwaltung gemeinschaftlich genutzter Ressourcen in der Tradition des institutionenökonomischen Ansatzes von Elinor Ostrom (Ostrom 1990, 2009). Das Forschungsteam um Ostrom hat weltweit Projekte untersucht, die gemeinschaftlich natürliche Ressourcen nutzen. Ziel war es herauszufinden, unter welchen Voraussetzungen eine gemeinschaftliche Bewirtschaftung unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten Erfolg hat. Ein wesentliches Ergebnis der Untersuchungen besteht darin, dass die Möglichkeit zur Mitbestimmung der Betroffenen ein wichtiger Erfolgsfaktor ist. Können die NutzerInnen einer Ressource die Normen, nach denen die gemeinschaftliche Bewirtschaftung erfolgen soll, selber entwickeln, dann ist eine nachhaltige Nutzung wahrscheinlicher als wenn die Normen innerhalb der Gruppe autoritativ und/oder durch externe Instanzen (bspw. Regierung) festgelegt werden. Die Commons-Forschung zeigt, dass die Selbstverwaltung natürlicher Ressourcen durch ihre NutzerInnen nicht nur demokratischer, sondern unter Nachhaltigkeits-

4 Das Projekt fand von Juli bis November 2013 statt. Die während und nach der Projektphase erhobenen Daten (Befragung, Interviews, Log-file-Daten) werden vom Forschungsverbund derzeit ausgewertet. Bei Verfassung dieses Artikels lagen nur folgende allgemeine Daten zur Partizipationsquote vor: Von den 1.324 eingeladenen Personen haben ca. 71 % die Plattform besucht, ca. 42 % haben ausschließlich passiv-lesend am Prozess teilgenommen, ca. 21 % haben von der Bewertungsfunktion (Zustimmung/Ablehnung) Gebrauch gemacht und rund 8 % haben sich aktiv durch schriftliche Beiträge (Änderungsvorschläge, Kommentare) beteiligt.

5 Mit dem Begriff der „Postdemokratie“ verweist Crouch (2008) auf eine Entwicklung in den westlichen Demokratien, die er durch eine zunehmende Entfremdung zwischen Politik und BürgerInnenschaft sowie einer schleichenden Tendenz zur Lobby- und Elitenherrschaft charakterisiert sieht.

6 Es gab und gibt allerdings auch Stimmen, die die politische Wirkung des Internets eher kritisch oder neutral eingeschätzt haben bzw. einschätzen. Aus „netzpessimistischer“ Sicht wird durch das Internet weniger die demokratische Teilhabe gestärkt, sondern die Dominanz neuer Formen des Lobbyismus, des Populismus und der Überwachung gefördert. Aus „netz-nomalistischer“ Sicht wird dagegen erwartet, dass das Internet an der demokratischen Teilhabe insgesamt wenig ändert (vgl. Escher 2013).

gesichtspunkten in vielen Fällen auch effizienter ist als eine staatliche oder privatwirtschaftliche Verwaltung. Gegenstand der Commons-Forschung sind in erster Linie kleine Gruppen, deren Integration über eine Face-to-face-Interaktion gewährleistet ist und in denen die kooperative Normsetzung offline stattfindet. Eine Übertragbarkeit der Ergebnisse auf internetvermittelte Formen der kooperativen Normsetzung im Kontext größerer Gruppenzusammenhänge bleibt zu prüfen. Die Ergebnisse lassen aber die Vermutung zu, dass durch eine IKN auch in solchen Kontexten demokratischere, ‚bessere‘ und legitimere Normen realisiert werden können.

Die grundlegendste Voraussetzung für eine Realisierung der Potentiale einer IKN ist eine hinreichende Partizipationsquote. Dass das Einräumen von Partizipationsmöglichkeiten keinesfalls automatisch dazu führt, dass diese auch angenommen werden, zeigen Begleitstudien zu bereits abgeschlossenen oder derzeit existierenden onlinegestützten Beteiligungsverfahren (vgl. für einen Überblick Kubicek et al. 2011; Coglianesi 2006). Exemplarisch sei hier auf die sehr informative Metastudie zu e-rulemaking-Initiativen in den USA von Cary Coglianesi (2006) verwiesen. Bei diesen handelt es sich um Regierungsinitiativen, die es den BürgerInnen erlauben, sich online über Kommentare oder Änderungsvorschläge in aktuelle Gesetzgebungsverfahren einzubringen. Coglianesi stellt fest, dass diese Form der Beteiligung nur eine relativ geringe Resonanz erfährt. In vielen Fällen sind es eher Interessensverbände oder die Industrie, die die bestehenden Instrumente nutzen, um ihre Interessen in den Gesetzgebungsprozess einzuspeisen. Anstelle der Realisierung von mehr Demokratie können Online-Beteiligungsverfahren unbeabsichtigter Weise also dazu führen, dass sich neue Formen der Lobbyarbeit etablieren. Darüber hinaus stellt Coglianesi fest, dass es den Beiträgen der BürgerInnen in vielen Fällen an einem hinreichenden Niveau fehlt, um substanzielle und konstruktive Impulse für die Gesetzgebung zu setzen. Vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse kommt Coglianesi zu der skeptischen Einschätzung, dass zumindest im Bereich politischer Gesetzgebungsverfahren von Online-Beteiligungsmöglichkeiten aufgrund von Motivations- und Kompetenzbarrieren kaum positive Effekte zu erwarten sind (Coglianesi 2006: 964 ff.).

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Empirie die Hoffnungen, durch Online-Partizipationsverfahren zu demokratischeren, ‚besseren‘ und

legitimieren Entscheidungen zu kommen, eher enttäuscht als bestätigt. Was folgt nun daraus für eine IKN? Bis auf einige partizipative Gesetzgebungsverfahren und kleinere Pilotprojekte, wie das zur Änderung der Promotionsordnung an der Universität Düsseldorf, sind Verfahren der IKN bis jetzt kaum in die Praxis umgesetzt worden. Lohnt es sich angesichts der empirischen Ernüchterungen mit Online-Partizipationsverfahren überhaupt, Verfahren der IKN zu forcieren? Zum jetzigen Zeitpunkt ist es zu früh, die Potentiale von Online-Beteiligungsformen abschließend zu bewerten. Immerhin handelt es sich bei ihnen um eine relativ neue demokratische Kulturtechnik, deren gesellschaftliche Aneignung und Durchsetzung einer gewissen Zeit bedarf (ähnlich: Escher 2013). Vor diesem Hintergrund müssen niedrige Partizipationsquoten und wenig qualifizierte Beiträge nicht zwangsläufig als das Ergebnis eines grundsätzlichen Desinteresses an Beteiligung bzw. einer mangelnden Kompetenz interpretiert werden. Diese empirischen Tendenzen verweisen zunächst nur auf den Umstand, dass der Aufbau und die Organisation vieler Projekte nicht geeignet waren, um eine hohe Partizipation und kompetente Beiträge zu stimulieren. Darüber hinaus gibt es Praxisanwendungen, die von den InitiatorInnen als erfolgreich bewertet werden, ohne dass allerdings detaillierte Evaluationsergebnisse vorliegen, mit denen sich der Erfolg wissenschaftlich ausweisen ließe.⁷ Um die Potenziale und Grenzen einer IKN bewerten zu können, bedarf es weiterer Praxisimplementierungen und begleitender Evaluationsstudien. Ziel dieser Forschung muss die Identifikation von Faktoren sein, die angeben, in welchen sozialen Kontexten und unter welchen Gestaltungsvoraussetzungen eine IKN erfolgversprechend ist. Sowohl die Planung von Praxisimplementierungen als auch das Design einer Begleitforschung kommt dabei nicht ohne einen theoretischen Rahmen aus, mit dessen Hilfe sich die Herausforderungen im Zusammenhang mit einer IKN identifizieren und Hypothesen darüber ableiten lassen, unter welchen Voraussetzungen sie funktionieren könnte. Im Weiteren werde ich mich darauf konzentrieren, theoriegeleitet das Partizipationsproblem zu analysieren und erste Thesen über Erfolgsbedingungen abzuleiten.

⁷ Zu diesen Projekten kann etwa das partizipative Gesetzgebungsverfahren zur Einführung der Verfassten Studierendenenschaft in Baden-Württemberg gezählt werden.

3. Das Partizipationsproblem als Kollektivgutproblem

Die relativ geringen Partizipationsquoten intervermittelter Beteiligungsformen dürften mehrere Ursachen haben. Fehlende Informationen über die Beteiligungsmöglichkeiten müssen dabei ebenso in Betracht gezogen werden wie eine mangelnde technische Bedienungskompetenz oder ein allgemeines Desinteresse am Ergebnis eines Entscheidungsprozesses. Aber auch dann, wenn keine Informations- und Kompetenzdefizite vorliegen und ein großes Interesse am Ergebnis eines Normsetzungsprozesses besteht, kann eine hohe Beteiligungsmotivation keinesfalls als selbstverständlich vorausgesetzt werden. Dies erklärt sich darüber, dass eine IKN (in der Regel) der Kollektivgutproblematik unterliegt.

Jede kooperative Normsetzung – ob internetvermittelt oder nicht – lässt sich als ein Prozess verstehen, durch welchen ein *Kollektivgut* bereitgestellt wird. Das Kollektivgut besteht darin, dass eine alle Gruppenmitglieder betreffende Angelegenheit verbindlich durch eine ‚qualitativ gute‘ und zugleich von der Mehrheit als legitim wahrgenommene Norm geregelt wird.⁸ Davon ausgehend, dass eine IKN ein adäquates Verfahren ist, um ein solches Ergebnis zu erzielen, kann unterstellt werden, dass die Mitglieder ein Interesse daran haben, dass bei zentralen Entscheidungsprozessen dieses Verfahren eingesetzt und angenommen wird.

Aus diesem Interesse folgt allerdings nicht automatisch eine individuelle Partizipationsbereitschaft. Im Zentrum einer IKN steht die *Normdeliberation* und dabei handelt es sich aus der Perspektive der Beteiligten um ein anspruchsvolles und ressourcenintensives Verfahren. Jede Normdeliberation verlangt die Investition knapper Ressourcen (etwa Zeit und Aufmerksamkeit) und steht damit in Konkurrenz zu anderen Formen des Handelns, die möglicherweise größere Gratifikationen versprechen. Ab einer bestimmten Gruppengröße unterliegen die individuellen Beiträge zur Normsetzung der Bedingung der *Insignifikanz*, d. h. ab einer gewissen Gruppengröße hat die individuelle Beteiligung an dem Prozess keine spürbaren Auswirkungen auf das Ergebnis (vgl. zur

⁸ Ob kooperative Formen der Normsetzung tatsächlich zu ‚besseren‘ und legitimeren Normen führen bzw. unter welchen Bedingungen das der Fall, ist freilich eine empirische Frage, die es noch zu beantworten gilt.

Insignifikanzproblematik Ullmann-Margalit 1977: 28; Coleman 1990: 241-65; Baumann 1998: 347). Selbst dann, wenn für ein Mitglied gilt, dass die persönlichen Vorteile aus einer kooperativ gesetzten Norm die persönlichen Partizipationskosten überbieten, folgen aus der Bedingung der Insignifikanz defizitäre Partizipationsanreize. Dies trifft zumindest dann zu, wenn ein Gruppenmitglied eine strikte *Outcome-Orientierung* hinsichtlich des Kollektivguts aufweist. Unter dieser Voraussetzung partizipiert eine Person nur dann, wenn sie durch ihren persönlichen Beitrag das Ergebnis des Normsetzungsprozesses in einer Weise beeinflussen kann, die ihre Aufwendungen rechtfertigt. Daraus leitet sich ab, dass unter den Bedingungen einer Insignifikanz individueller Beiträge sowie einer strikten Outcome-Orientierung der Mitglieder, eine IKN an einer zu geringen Partizipationsquote scheitern wird. Im Umkehrschluss folgt daraus, dass sich eine IKN in größeren Gruppenzusammenhängen nur dann realisieren lässt, wenn hinreichend viele Mitglieder ihre Partizipationsentscheidung *nicht* outcome-orientiert treffen.

Aus der Interpretation des Partizipationsproblems als Kollektivgutproblem leiten sich für eine handlungstheoretisch inspirierte Untersuchung zwei Fragen ab: Die erste Frage bezieht sich darauf, welche alternativen Partizipationsmotive es gibt; was Personen also potentiell dazu motivieren kann, ihre knappen Ressourcen an Zeit und Aufmerksamkeit in einen kollektiven Entscheidungsprozess zu investieren, obwohl sie keinen signifikanten Einfluss auf das Ergebnis haben. In solchen outcome-unabhängigen Motivlagen muss der Schlüssel zur Überwindung des Partizipationsproblems gesehen werden. Die zweite Frage bezieht sich auf die konstitutiven Bedingungen outcome-unabhängiger Partizipationsmotive, also darauf, was die sozialen Voraussetzungen dafür, dass Personen solche Motivlagen entwickeln. Die Auseinandersetzung mit diesen beiden Fragen steht im Zentrum der weiteren Diskussion.

4. Partizipationsmotive jenseits einer Outcome-Orientierung

4.1 Theorie sozialer Rationalität als handlungstheoretischer Rahmen

Um die Fragen nach Partizipationsmotiven jenseits einer Outcome-Orientierung sowie ihrer konstitutiven Bedingungen diskutieren zu können,

bedarf es einen allgemeinen handlungstheoretischen Rahmen. Als Ausgangspunkt für die weitere Untersuchung wird hier die *Theorie sozialer Rationalität* (Lindenberg 2001, 2008) zugrunde gelegt. Diese Theorie lässt sich als eine weite Rational-Choice-Theorie (RCT) beschreiben, die im Vergleich zur engen RCT von einer größeren Varianz an Handlungszielen und einer beschränkten Rationalität in der Zielverfolgung ausgeht. Die Kernthese des ökonomischen Paradigmas, die Nutzenfundierung menschlichen Handelns, wird dagegen beibehalten.

Im Zentrum der Theorie sozialer Rationalität steht das Postulat einer universellen Zielorientierung menschlichen Handelns. Alle Menschen verfolgen die Realisierung subjektiven Wohlbefindens als höchstes und letztes Ziel ihres Handelns. Um subjektives Wohlbefinden zu realisieren, sind alle Menschen darauf angewiesen, dieselben invariablen physischen und sozialen Bedürfnisse zu befriedigen. Dazu gehören *Komfort* (Abwesenheit von Schmerzen, unangenehmer Anstrengungen etc.) und *Aktivierung* (angenehme Stimulierung des Nervensystems) als physische Bedürfnisse sowie *sozialer Status*, *persönliche Wertschätzung* und *Affekt* (emotionale Zuneigung) als soziale Bedürfnisse. Um die physischen und sozialen Bedürfnisse zu befriedigen, müssen sich Individuen instrumentelle Güter aneignen, die sog. *Zwischengüter* (Esser 1999: 98). Die Realisierung subjektiven Wohlbefindens wird als ein *Produktionsprozess* verstanden, der sich in mehreren Schritten vollzieht. Wer etwa Wertschätzung produzieren möchte, muss jene *Zwischengüter* realisieren, die von der sozialen Umwelt mit Wertschätzung belohnt werden (etwa bestimmte künstlerische, intellektuelle, sportliche oder sonstige Leistungen). Die Definition dieser sog. primären *Zwischengüter* unterliegt sozialen Festlegungen und kann von den Individuen in den Handlungssituationen nicht oder kaum beeinflusst werden. Die primären *Zwischengüter* fliegen Personen in der Regel nicht einfach zu, sondern müssen ihrerseits wiederum unter Einsatz weiterer *Zwischengüter*, den sog. indirekten *Zwischengütern* (etwa Zeit, materielle Ressourcen), produziert werden.

Die Theorie sozialer Rationalität postuliert, dass jedes Handeln dem Ziel dient, die gegenwärtige Situation in diesem Produktionsprozess zu verbessern. Dabei differenziert die Theorie zwischen drei allgemeinen Handlungsorientierungen, die jeweils auf unterschiedliche Weise darauf abzielen, einen Beitrag zur Produktion subjektiven Wohlbefindens zu leisten:

Hedonismus, *Gewinn* und *Moral*.⁹ Hedonistische Handlungen sind auf eine unmittelbare Steigerung des subjektiven Wohlbefindens durch die direkte Befriedigung eines Bedürfnisses ausgerichtet. Gewinnorientierte Handlungen zielen dagegen auf eine Verbesserung der persönlichen Ressourcenausstattung (Ausstattung mit Zwischengütern) ab, wodurch zu einem späteren Zeitpunkt eine höhere oder effizientere Bedürfnisbefriedigung möglich wird. Moralische Handlungen zielen darauf ab, das ‚Richtige‘ zu tun. Eine moralische Handlung liegt vor, wenn eine Person intrinsisch motiviert eine Norm befolgt, weil sie dieses Verhalten als ‚geboten‘ empfindet. Moralisch handelnde Personen befolgen Normen aus Überzeugung und einer inneren Verpflichtung heraus; strategische Orientierungen wie die Vermeidung etwaiger Sanktionen oder ein Impressionsmanagement sind dagegen keine primären Beweggründe. Moralische Handlungen unterliegen im Entscheidungsprozess zwar keiner Nutzenkalkulation, werden im Rahmen der Theorie sozialer Rationalität aber ebenfalls nutzenfundiert erklärt. Die Annahme ist, dass Personen dann moralische Handlungsmotivationen entwickeln, wenn sie auf Dauer durch ihren moralischen Charakter einen Vorteil hinsichtlich ihrer Produktion subjektiven Wohlbefindens genießen (Lindenberg 2001: 657 ff.). Dies ist etwa der Fall, wenn ihre moralische Orientierung der Anlass dafür ist, dass andere ihnen persönliche Wertschätzung spenden¹⁰ oder sie wegen ihres moralischen Charakters als Kooperationspart-

9 Von Lindenberg (2001) werden die drei Motive als *Masterframes* beschrieben und in seine Framing-Theorie eingebettet. Ich verzichte hier auf das framingtheoretische Vokabular und die mit der Framing-Theorie verknüpften Zusatzannahmen, da die weitere Argumentation auch ohne sie auskommt.

10 Hinter diesem Mechanismus steht das sog. *Anerkennungs-Paradox* (Baurmann 2002): Alle Personen wünschen sich soziale Anerkennung, doch wenn sie diese offensichtlich aus strategischen Gründen anstreben, wird ihnen die Anerkennung versagt bleiben. Auf moralische Einstellungen übertragen: Anerkennung für moralische Verhaltensweisen können Personen nur dann erwarten, wenn das soziale Umfeld davon ausgeht, dass sie dieses Verhalten aus Überzeugung zeigen. Wird unterstellt, dass eine Person ihre moralischen Einstellungen nur vorspielt, um Eindruck zu schinden, dann bleibt Anerkennung aus. Wenn nur ‚echte‘ moralische Einstellungen die Gewähr bieten, als moralische Person wertgeschätzt zu werden, dann kann sich daraus ein Anreiz ableiten, ‚echte‘ moralische Einstellungen zu entwickeln.

Abbildung 1

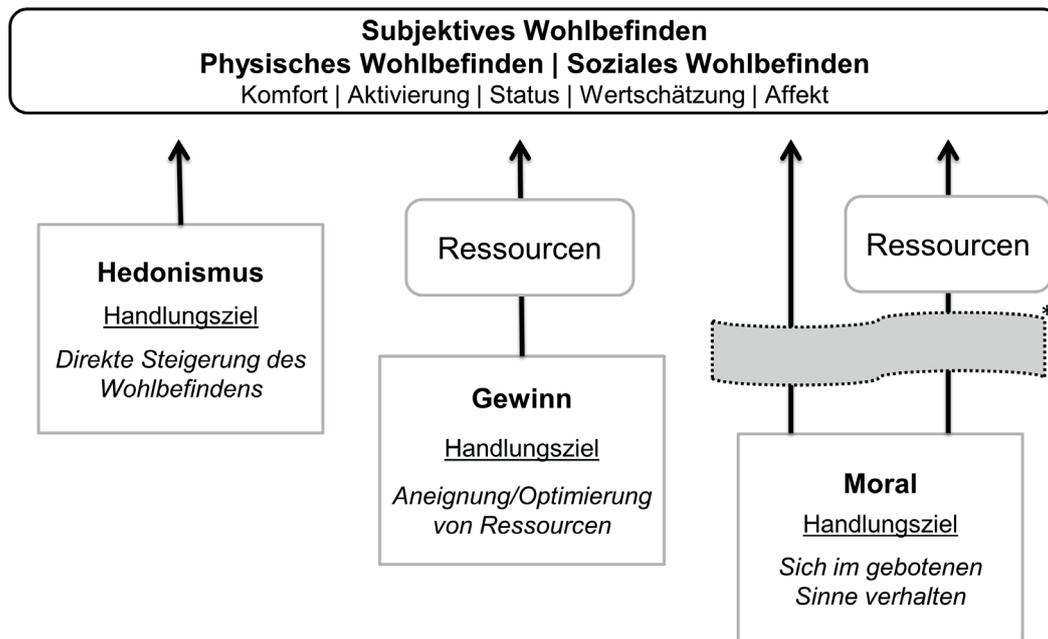


Abb. 1: Kette der Produktion subjektiven Wohlbefindens nach der Theorie sozialer Rationalität (eigene Darstellung)
 |* Der Schleier weist darauf, dass einzelne moralische Handlungen nur indirekt in den Produktionsprozess subjektiven Wohlbefindens eingebunden sind.

Quelle: Eigene Darstellung

nerInnen oder PositionsträgerInnen nachgefragt werden.¹¹

Ausgehend von den drei allgemeinen Handlungsorientierungen werden im Folgenden drei outcome-unabhängige Partizipationsmotive abgeleitet: eine *expressive Partizipation* (Hedonismus), eine *demonstrative Partizipation* (Gewinn) und eine *normorientierte Partizipation* (Moral). Mit Rückgriff auf die Produktionsheuristik der Theorie sozialer Rationalität und unter Berücksichtigung empirischer Forschungen zur Online-Partizipation werden Hypothesen darüber abgeleitet, was soziale Bedingungen der Genese und Aktivierung dieser Motive sind.

¹¹ Das Argument stützt sich auf folgende Überlegung: Bei der Suche nach KooperationspartnerInnen und bei der Besetzung von Positionen orientieren wir uns nicht ausschließlich an Kompetenzkriterien, sondern auch an charakterlichen Eigenschaften. Dabei ist es entscheidend, dass wir einer Person zuschreiben, dass sie vertrauenswürdig ist, d. h. die Bereitschaft aufweist, auch unabhängig von situativen Anreizbedingungen Normen zu befolgen, sich an Absprachen zu halten etc. Diese Nachfrage nach Personen mit moralischen Eigenschaften kann einen Anreiz darstellen, dass Personen diese Eigenschaften entwickeln.

4.2 Expressive, demonstrative und normorientierte Partizipation

4.2.1 Hedonismus: expressive Partizipation

Eine Partizipation erfolgt aus hedonistischen Motiven, wenn eine Person durch dieses Verhalten unmittelbar auf eine Bedürfnisbefriedigung abzielt. Eine Partizipation aus hedonistischen Motiven kann sich unter verschiedenen Voraussetzungen realisieren. Existiert etwa ein hoher sozialer Partizipationsdruck und wird eine Partizipationsverweigerung durch soziale Missachtung geahndet, dann kann eine Partizipation durch den Wunsch der Sanktionsvermeidung motiviert sein. Hinsichtlich der Beteiligung an einer IKN dürfte allerdings nur selten ein so hoher sozialer Partizipationsdruck vorliegen, weswegen dieser Punkt hier vernachlässigt wird. Eine hedonistische Partizipation kann auch dadurch angestoßen werden, dass dieses Verhalten eine Befriedigung des Bedürfnisses nach (kognitiver) Aktivierung verspricht. Auch wenn vorstellbar ist, dass eine Deliberation über verbindliche Normen zuweilen intellektuellen Spaß bereiten kann, dürfte dieser Aspekt ebenfalls zu vernachlässigen sein. An dieser Stelle wird ein anderes hedonistisches Motiv in den Mittelpunkt

gerückt, welches für die Praxis bedeutender sein dürfte, nämlich einer Partizipation aus expressiven Beweggründen. Dabei lehne ich mich an das Konzept des *expressive voting* aus der Wahlforschung an.

Die Beteiligung an politischen Wahlen unterliegt ebenso wie die Partizipation an einer IKN defizitären Anreizbedingungen. Da die individuelle Stimmabgabe keinen Einfluss auf den Wahlausgang hat, das Wählen aber mit gewissen Kosten verbunden ist, gibt es für rationale und eigeninteressierte Personen keine hinreichenden Beteiligungsanreize. Die Praxis zeigt allerdings, dass sich ein großer Teil der Wahlberechtigten ganz augenscheinlich nicht an dieser Rational-Choice-Logik orientiert und trotz der Bedeutungslosigkeit ihrer eigenen Stimme an Wahlen teilnimmt. Eine Erklärung dieses auf den ersten Blick ‚irrationalen‘ Verhaltens bietet das Konzept des *expressive voting* (vgl. Schuessler 2000; Engelen 2006). Die Kernaussage des Konzepts besteht darin, dass es den WählerInnen bei ihrer Stimmabgabe nicht primär um eine Beeinflussung des Wahlergebnisses, sondern um einen Ausdruck ihrer Identität geht: „[...] individuals do not necessarily participate in collective action in order to produce outcomes, but instead often do so in order to express who they are“ (Schuessler 2000: 5). Ein wesentlicher Antrieb zum expressiven Verhalten ist der Wunsch, in Übereinstimmung mit sich selbst zu handeln, da man aus dieser Erfahrung Würde und Selbstwert zieht: „People act expressively because their destiny is connected to that of the things they care about“ (Engelen 2006: 431). Die Selbstbestätigung der persönlichen Identität kann verlangen, dass die für die eigene Identität konstitutiven Wertvorstellungen zum Ausdruck gebracht und ggfls. auch verteidigt werden. Der Ausdruck der eigenen Identität kann darüber hinaus ein Weg sein, um sich selbst seiner Zugehörigkeit zu einer (Werte-)Gemeinschaft zu vergewissern: „[...] through their participation, these voters [...] express who they are, and they *attach* to a collective that they feel is like them“ (Schuessler 2000: ix, Hervorh. i. Orig.). Expressives Wählen stellt damit eine Handlung dar, mit der Personen ihre individuelle sowie kollektive Identität zum Ausdruck bringen und dadurch festigen. Im Sinne der Theorie sozialer Rationalität lässt sich dieses Verhalten als eine Produktion subjektiven Wohlbefindens interpretieren, da die persönliche Identität eine wesentliche Quelle der (Selbst-)Wertschätzung und Statusversicherung darstellt (vgl. Simon 2004: 66 ff.).

Die Frage ist nun, inwiefern sich das aus der Wahlforschung stammende Konzept des *expressive voting* auf eine Partizipation im Rahmen einer IKN übertragen

lässt. Immerhin ist eine solche Partizipation kognitiv anspruchsvoller, da es sich nicht auf eine Stimmabgabe beschränkt, sondern Beiträge zu einer Normdeliberation verlangt. Eine *expressive Partizipation* an einer IKN ist nur dann zu erwarten, wenn sich Individuen mit dem Gegenstand der Deliberation verbunden fühlen bzw. der Gegenstand eine gewisse Identitätsrelevanz aufweist. Soweit ich sehe, sind expressive Motive in der Evaluationsforschung zur Online-Partizipation bis jetzt nicht systematisch untersucht worden. Allerdings gibt es aus unterschiedlichen Untersuchungen empirische Hinweise, die sich dahingehend interpretieren lassen, dass expressive Beweggründe eine relevante Rolle spielen können.

In ihrer Analyse von zwölf Beispielen internetgestützter Beteiligungsprojekte kommen Kubicek et al. (2011) zu dem Ergebnis, dass die „Dringlichkeit des Themas“ neben einer klaren Zielsetzung des Beteiligungsprojekts den wichtigsten Erfolgsfaktor darstellt. Dringlichkeit definiert sich in den Studien u. a. über die Relevanz eines Themas für die BürgerInnen. Erstaunlich ist, dass Kubicek et al. zudem feststellen, dass der Faktor „Verbindlichkeit des Verfahrens“ nur eine geringe Rolle für die Mobilisierung spielt, was, wie sie betonen, im Widerspruch zur allgemeinen politikwissenschaftlichen Annahme steht (Kubicek et al. 2011: 79). Dieses deutet darauf hin, dass allein von Themen eine Mobilisierungswirkung ausgehen kann, wenn diese als dringlich angesehen werden. Dieses gilt auch dann, wenn das Partizipationsverfahren keinen direkten Einfluss auf den Entscheidungsprozess zulässt, sondern bspw. ‚lediglich‘ Meinungsbilder erhebt. Vor diesem Hintergrund ist die Überlegung plausibel, dass allein die Dringlichkeitseinschätzung eines Themas das Bedürfnis evozieren kann, seinen Standpunkt ausdrücken zu *wollen*, auch wenn sich durch die Partizipation das Entscheidungsergebnis nicht signifikant im eigenen Interesse beeinflussen lässt.

In eine ähnliche Richtung weisen Forschungsergebnisse zu Motiven für Beitragsleistungen auf Wikipedia. Anthony et al. (2009) identifizieren in ihrer Wikipedia-Studie über den Einfluss von Reputationseffekten auf die Beitragsmotivation einen speziellen Beitragstypen, den sie als „Good Samaritan“ bezeichnen. Bei diesem Typ handelt es sich um ExpertInnen, die im eigenen Themenfeld Fehler korrigieren oder Lücken schließen, wenn sie zufällig auf welche stoßen. Die quantitativen Daten der Studie lassen keine validen Rückschlüsse zu, durch welche Motive ‚gute SamariterInnen‘ wirklich angeleitet werden, weswegen hier aus der Perspektive der zugrunde gelegten Handlungstheorie lediglich

Interpretationen vorgenommen werden können. Da sich ‚gute SamariterInnen‘ nicht als NutzerInnen registrieren, können sie in ihrem Beitragsverhalten kaum durch gewinnorientierte Beweggründe wie Reputation motiviert sein. Die Nichtregistrierung und das eher spontane Beitragsverhalten sprechen ebenfalls dagegen, dass ‚gute SamariterInnen‘ ihre Beiträge vor allem als Erfüllung einer normativen ExpertInnenpflicht verstehen; dieser Pflichterfüllung könnten sie als registrierte WikipedianerInnen entschieden effizienter und umfassender erfüllen. Auch ihre mangelnde Identifikation mit der Gemeinschaft der WikipedianerInnen spricht gegen normative Verpflichtungsgefühle als zentrales Motiv. Plausibler scheint dagegen die Interpretation, dass ‚gute SamariterInnen‘ über eine starke Themenidentifikation verfügen, die sie spontan zum Eingreifen motiviert, wenn sie Fehler oder Lücken entdecken.

Ein weiteres Indiz dafür, dass expressive Motive bei der onlinebasierten Erstellung von Kollektivgütern eine Rolle spielen können, leitet sich aus empirischen Untersuchungen zu Projekten der BürgerInnenbeteiligung in der Wissenschaft (citizen science) ab. Dieses sind Projekte, in denen BürgerInnen WissenschaftlerInnen bei ihrer Forschung assistieren, etwa indem sie im Rahmen eines Coudsourcing-Prozesses Daten sammeln oder klassifizieren. Ein Beispiel für eine solche Kooperation ist das Projekt Galaxy Zoo (Clery 2011; Raddick et al. 2013). Im Rahmen dieses Projekts wurde eine Website eingerichtet, über die sich Interessierte als „citizen-scientists“ (Clery 2011: 173) an der visuellen Klassifikation von Galaxien beteiligen konnten. Die Beteiligungsbereitschaft hat die Erwartungen der InitiatorInnen weit übertroffen; innerhalb von neun Monaten haben über 100.000 Freiwillige an dem Projekt teilgenommen (Clery 2011: 174). In der Begleitforschung über die Beteiligungsmotive hat sich die Motivkategorie „Contribution“, welche über die Aussage „I am excited to contribute to original scientific research“ operationalisiert wurde, als dominant herausgestellt (Raddick et al. 2013). Gut 40% der Befragten haben „Contribution“ als ihre primäre Motivation angegeben, womit es sich um das mit Abstand wichtigste Motiv handelte.¹² In dieser Motivkategorie kommt der genuine Wunsch zum Ausdruck, in wissenschaftliche Forschung involviert zu

sein. Dieses lässt darauf schließen, dass die Vorstellung, ein/e BürgerwissenschaftlerIn zu sein, für diejenigen, die „Contribution“ als wichtigstes Motiv angegeben haben, ein attraktives Selbstbild darstellt, welches sie durch eine Beteiligung produzieren können.

Die aufgeführten empirischen Befunde von Kubicek et al., Anthony et al. und Raddick et al. lassen sich als Hinweise auf das Vorliegen expressiver Partizipationsmotive im Zusammenhang mit einer Beteiligung an onlinebasierten Verfahren zur Herstellung von Kollektivgütern interpretieren. Um die Existenz expressiver Partizipationsmotive im Bereich der Online-Partizipation nachzuweisen und um ihren Stellenwert zu prüfen, bedarf es allerdings weiterer empirischer Forschung. Für den hier interessierenden Bereich einer IKN lässt sich vor dem Hintergrund der Studien aber dennoch die begründete Vermutung ableiten, dass expressive Motive auch für die Partizipation an einer onlinebasierten Normdeliberation relevant sind. Im Zusammenhang mit Praxisimplementierungen einer IKN wäre empirisch zu prüfen, für welche Themen sich expressive Motive aktivieren lassen und durch welche Techniken der Moderation und Themenaufarbeitung expressive Motive angesprochen werden.

4.2.2 Gewinn: demonstrative Partizipation

Bei gewinnorientierten Handlungen handelt es sich um Investitionshandlungen. Sie dienen nicht der unmittelbaren Bedürfnisbefriedigung, sondern zielen auf eine Aneignung bzw. Optimierung von Ressourcen (Zwischengütern) ab, die im weiteren Produktionsprozess subjektiven Wohlbefindens eingesetzt werden können. Gewinnorientierte Handlungen sind in dem Sinne rational, dass sie sich ausschließlich an Ertrags-erwartungen ausrichten. Wie kann die Partizipation an einer IKN durch Ertrags-erwartungen angeleitet sein, wo doch das individuelle Handeln für das Ergebnis des Normsetzungsprozesses insignifikant bleibt? Das Kernargument ist, dass sich die Ertragsorientierung nicht auf das Ergebnis der Normsetzung bezieht, sondern auf den Auf- bzw. Ausbau persönlicher Reputation innerhalb einer Gruppe. In der Forschung zur Überwindung sozialer Dilemmata und Kollektivgutproblemen wird dem Reputationsmechanismus eine entscheidende Bedeutung zugeschrieben (vgl. etwa Raub/Weesie 1990; Kollock 1998: 119). So ist es wenig verwunderlich, dass auch in der Forschung zur Beteiligung an Online-Gemeinschaften und Online-Plattformen, Reputation als ein zentrales Beteiligungsmotiv betrachtet und

12 Neben „Contribution“ wurden den Befragten weitere Motivkategorien angeboten, u. a. folgende: etwas über Astronomie lernen, Menschen mit ähnlichen Interessen treffen, Spaß an der Arbeit der Kategorisierung, Freude an der Schönheit der Galaxien (Raddick et al. 2013).

untersucht wird (vgl. etwa Hanekop/Wittke 2012: 223ff.; Hung et al. 2011; Matzat 2009a; Kollock 1999: 227). Da sich konstruktive Beiträge im Rahmen einer Normdeliberation dazu eignen, sachliche, kognitive oder auch kreative *Kompetenz*¹³ zu demonstrieren, ist es naheliegend, dass das Reputationsmotiv auch im Rahmen einer IKN von besonderer Relevanz ist. Im Folgenden wird es darum gehen, das Bedingungsgefüge einer solchen *demonstrativen Partizipation*¹⁴ aus der hier zugrunde gelegten handlungstheoretischen Perspektive zu beleuchten.

Die grundlegendste Voraussetzung für Anreize zu einer demonstrativen Partizipation besteht darin, dass Kompetenz innerhalb einer Gruppe belohnt wird. Technisch ausgedrückt bedeutet dieses, dass Kompetenz als ein *Zwischengut* für die Produktion subjektiven Wohlbefindens institutionalisiert ist. Dieses ist der Fall, wenn kompetenten Gruppenmitgliedern in besonderer Weise Wertschätzung entgegengebracht wird und/oder kompetente Gruppenmitglieder als KooperationspartnerInnen oder PositionsträgerInnen nachgefragt werden. Ob bzw. wie sehr innerhalb einer Gruppe Kompetenz belohnt wird, kann variieren. Es scheint plausibel, dass sich unterschiedliche Typen von Gruppen und Organisationen in diesem Punkt systematisch unterscheiden. Dieser Punkt lässt sich freilich nur empirisch klären, für die theoretische Argumentation ist an dieser Stelle zunächst nur zentral, dass eine Wertschätzung von bzw. Nachfrage nach kompetenten Personen notwendige Bedingungen für Anreize zu einer demonstrativen Partizipation darstellen.

Eine IKN bietet verschiedene Partizipationsmöglichkeiten, von der Formulierung eigener Normvorschläge und Kommentare bis hin zur einfachen Bewertung von Beiträgen über like/dislike-Funktionen. Reputation lässt sich nur dann aufbauen, wenn substanzielle inhaltliche Beiträge geleistet werden. Einen Anreiz zur demonstrativen Partizipation haben nur solche Personen, die sich in Relation zu den anderen Gruppenmitgliedern als hinreichend kompetent wahrnehmen, um Distinktionsgewinne zu erzielen. Zweifelt dagegen eine Person an ihrer Kompetenz oder

zumindest daran, den Kompetenzanforderungen der anderen Gruppenmitglieder zu genügen, findet sie *keine* Anreize zu einer Partizipation vor. Im Gegenteil, von negativen Selbsteinschätzungen können negative Partizipationsanreize ausgehen. Zu diesem Ergebnis kommt Uwe Matzat (2009a) in einer Studie zur Beteiligungsbereitschaft in akademischen Online-Diskussionsgruppen. Analog zu einer IKN zielen akademische Online-Diskussionsgruppen auf die Bereitstellung von Kollektivgütern ab. Die Kollektivgüter bestehen hier in Antworten auf die im Rahmen der Gruppe gestellten Fachfragen. Matzat stellt in seiner Studie fest, dass die Antwortbereitschaft in Diskussionsgruppen mit einem hohen Anteil prominenter ForscherInnen geringer ausgeprägt ist. Er erklärt diesen Befund als einen „inhibiting effect of the presence of very prominent researchers“ (2009a: 84): aus Angst vor Reputationsverlust angesichts ‚unangemessener‘ Antworten schrecken ‚durchschnittliche‘ Mitglieder vor einer Beteiligung eher zurück. Die Untersuchung zeigt allerdings auch, dass Prominenz die Wahrscheinlichkeit einer Beteiligung steigert. Dieser Befund lässt sich als eine Variante des „Matthäus-Effekts“ (Merton 1968) interpretieren: Prominente ForscherInnen können qua Status mit einem größeren Reputationseffekt rechnen, da ihnen ihre soziale Stellung erstens eine größere Aufmerksamkeit garantiert (Matzat 2009a: 87) und zweitens eine höhere Kompetenzzuschreibung beschert. Für eine IKN bedeutet dieses, dass in heterogenen Gruppen die sich als kompetent wahrnehmenden und die statushohen Personen eher Anreize zu einer demonstrativen Partizipation vorfinden.

Eine dritte Bedingung für Anreize zu einer demonstrativen Partizipation besteht darin, dass die zu erwartenden Erträge aus dem Reputationsgewinn die Partizipationskosten insgesamt überbieten. Nur unter dieser Voraussetzung kann ein Individuum ein Interesse an Investitionen in seine Reputation haben. Die Ertragsbilanz hängt nicht zuletzt davon ab, wie viel Zeit und kognitive Ressourcen eine Partizipation in Anspruch nimmt. Die Partizipationskosten werden von der Komplexität des Gegenstandes einer Normdeliberation, aber vor allem von Designfaktoren wie der Usability beeinflusst. An dieser Stelle werde ich mich auf einen zentralen soziologischen Faktor konzentrieren, der einen wesentlichen Einfluss auf die Ertragsbilanz ausübt: den *Stellenwert einer Gruppe* für die individuelle Produktion subjektiven Wohlbefindens. Dieser Stellenwert bemisst sich darüber, wie wichtig es einer Person ist, innerhalb einer Gruppe Status oder Wert-

13 Wenn ich im Folgenden von Kompetenzen spreche, meine ich immer Kompetenzen, die sich im Rahmen einer Online-Deliberation über Normen demonstrieren lassen.

14 Mit dem Begriff ‚demonstrative Partizipation‘ lehne ich mich an Thorstein Veblens (2011/1899) berühmtes Diktum des „demonstrativen Konsums“ an, mit dem er die Strategie bezeichnet, durch Konsum Status signalisieren zu wollen.

schätzung zu realisieren bzw. bestimmte Positionen zu besetzen. Je wichtiger eine Gruppe für ein Individuum, desto größer ist das Interesse an Reputationsgewinnen. Damit ist die Frage aufgeworfen, wodurch die Wichtigkeit beeinflusst wird.

Eine zentrale Rolle spielt in diesem Zusammenhang der Grad an *Multifunktionalität* einer Gruppe (vgl. Matzat 2009b: 385; Lindenberg 1997). Je mehr Ziele eine Person in einer Gruppe verfolgt, desto höher ist aus ihrer Perspektive die Multifunktionalität einer Gruppe. Wie viel und welche Ziele dieses sind, hängt nicht nur von den Opportunitäten ab, die eine Gruppe bietet, sondern wird wesentlich durch subjektive Zielsetzungen bestimmt. Ein Arbeitsverhältnis kann etwa ausschließlich als Mittel zum Broterwerb oder zusätzlich als Chance zur Befriedigung von Statusbedürfnissen oder als Gelegenheit zum Aufbau persönlicher Beziehungen betrachtet werden. Mit der Anzahl an Zielen, die eine Person in einer Gruppe verfolgt, steigt ihre Bedeutung für die individuelle Produktion subjektiven Wohlbefindens. Nimmt eine Gruppe im Leben einer Person eine zentrale Stellung ein, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass sich Investitionen in die Reputation unter Ertragsgesichtspunkten lohnen. Die Verfolgung einer Mehrzahl an Zielen hat eine an die Gruppe bindende Wirkung, da sich die Opportunitätskosten für einen Exit oder Gruppenwechsel erhöhen. Für die Ertragsbilanz einer Partizipation an einer IKN hat die Multifunktionalität zwei Konsequenzen: Erstens können Reputationsgewinne für die Realisierung mehrerer Ziele eine signifikante Rolle spielen und zweitens spendet Multifunktionalität einen (längeren) „Schatten der Zukunft“ (Axelrod 1987/1996: 113), wodurch die Amortisationszeit für Reputationsinvestitionen steigt.

Zusätzlich zur Multifunktionalität ist die *soziale Einbettung* ein wesentlicher Faktor, der Einfluss auf das Interesse eines Reputationsaufbaus nimmt. Ist gewährleistet, dass die adressierten Personen einer IKN (oder eine Teilmenge von ihnen) eine fortlaufende Beziehung unterhalten und besteht die Chance, dass sich innerhalb eines Beziehungsnetzwerks Informationen über eine Person verbreiten, dann steigert dieses Anreize zu reputationsdienlichen Handlungen (zum Thema Reputation und Einbettung vgl. Granovetter 1985; Raub/Weesie 1990). Die Dimension der sozialen Einbettung betrifft die Frage, ob und in welchem Ausmaß adressierte Personen einer IKN offline Interaktionsbeziehungen unterhalten. Der Grad der sozialen Einbettung ist umso höher, je mehr Offline-Interaktionen existieren (vgl. Matzat 2009a: 69). Die These ist, dass mit dem

Grad der sozialen Einbettung die Anreize zu einem Reputationsaufbau durch demonstrative Partizipation steigen. Zur Illustration gehe ich hier zunächst vom Extremfall des Fehlens jeglicher sozialen Einbettung aus. Man stelle sich etwa ein partizipatives Gesetzgebungsverfahren vor, bei dem die TeilnehmerInnen der Online-Deliberation untereinander keine Offline-Beziehung unterhalten. In diesem Fall bleibt die Interaktion sachlich auf die Normdeliberation und zeitlich auf die Projektlaufzeit beschränkt. Konsequenterweise beschränkt sich unter dieser Voraussetzung auch der Nutzen des Reputationsaufbaus auf die Projektlaufzeit. Ist eine IKN dagegen sozial eingebettet, können die teilnehmenden Personen auf Übertragungseffekte ihrer im Projektverlauf erworbenen Reputation spekulieren. In Unternehmen, Vereinen oder politischen Parteien ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass sich zumindest ein Teil der TeilnehmerInnen auch persönlich kennt und fortlaufend in Kontakt steht. Die soziale Einbettung spendet – ähnlich wie eine hohe Multifunktionalität – einen „Schatten der Zukunft“ (Axelrod 1987/1996: 113), der Anreize zu einem Reputationsaufbau bietet. Zudem existieren bei einer sozialen Einbettung potenziell mehr Gelegenheiten, in denen Personen die Vorteile ihres Reputationszuwachses (z.B. entgegengebrachte Wertschätzung) erfahren können. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass eine positive Ertragsersparnis vor allem dann erwartet werden kann, wenn aufgrund einer hohen Multifunktionalität und sozialen Einbettung gewährleistet wird, dass die Reputation von hohem Nutzen ist.

Das letzte Element in dieser Kette an Bedingungsfaktoren betrifft das Design einer IKN. Eine Reputation kann sich nur dann aufbauen, wenn eine individuelle Zurechenbarkeit von Partizipationsbeiträgen gewährleistet ist. Dies verlangt, dass die Beiträge nicht anonym, sondern unter Klarnamen verfasst werden. Freilich mag es gute Gründe dafür geben, eine Normdeliberation anonym zu führen, etwa wenn es um heikle Themen geht und man erwartet, unter dieser Bedingung ehrlichere Meinungsäußerungen und Vorschläge zu generieren. Zudem kann Anonymität – wie ich unten mit Verweis auf empirische Daten argumentieren werde – auch moralische Partizipationsmotive begünstigen.

Die Argumentation hat gezeigt, dass eine demonstrative Partizipation einem voraussetzungsvollen Bedingungsgefüge unterliegt; Anreize zu einer demonstrativen Partizipation liegen nur dann vor, wenn Kompetenz als Zwischengut institutionalisiert ist, Personen

sich als kompetent einschätzen, der Ertrag einer Partizipation insgesamt die Partizipationskosten übersteigt und das Design eine individuelle Zurechenbarkeit von Beiträgen zulässt. Es ist damit zu rechnen, dass diese Bedingungen längst nicht in allen Gruppen erfüllt sind bzw. nicht für alle Mitglieder einer Gruppe zutreffen.

4.2.3 Moral: normorientierte Partizipation

Nach dem hier zugrunde gelegten Verständnis drückt sich ein normorientiertes Handeln in einer intrinsisch motivierten Normbefolgung aus. Einem normorientierten Handeln liegt eine Selbstverpflichtung zur Normbefolgung zugrunde, bei der nicht die Vermeidung drohender Sanktionen oder die Aussicht auf Gratifikationen, sondern ein inneres Pflichtgefühl zur Normbefolgung motiviert. In der empirischen Wahlforschung wird der Bindung an eine Partizipationsnorm, welche den Urnengang zur BürgerInnenpflicht erklärt, eine zentrale Rolle für die Erklärung des Wahlverhaltens zugeschrieben (vgl. etwa Blais 2000: 92 ff.). Vor diesem Hintergrund erscheint die Erwartung plausibel, dass auch die Partizipation an einer IKN durch ein Pflichtgefühl motiviert sein kann. Sind Personen in ihrer Beteiligung primär durch ein solches Pflichtgefühl gegenüber einer Partizipationsnorm motiviert, dann liegt eine *normorientierte Partizipation* vor. Im Folgenden werde ich aus der hier zugrunde gelegten Handlungstheorie zentrale Bedingungen benennen, unter denen zu erwarten ist, dass Personen eine solche Normorientierung entwickeln und dieses Handlungsmotiv aktiviert wird.

Die Entstehung und Stabilisierung einer normorientierten Partizipation ist aus der Perspektive der Theorie sozialer Rationalität nutzenfundiert zu erklären. In diesem Zusammenhang sind allerdings nicht die Nutzenargumente einzelner Partizipationshandlungen relevant, sondern die Nutzenargumente, die sich aus dem Umstand ergeben, eine tugendhafte Person zu sein und als solche wahrgenommen zu werden. Unter zwei Voraussetzungen ist es für Personen unter Nutzen Gesichtspunkten von Vorteil, wenn sie im Hinblick auf die Partizipation an einer IKN eine normorientierte statt eine opportunistische Haltung aufweisen. Die erste Voraussetzung ist, dass innerhalb einer Gruppe *Partizipation als Tugend* gilt, d. h. Partizipation als ein erwünschtes Verhalten betrachtet wird und Personen, die freiwillig und aus innerer Überzeugung partizipieren, von der Gruppe mit Wertschätzung oder auch Status belohnt werden. Die zweite Voraussetzung

besteht darin, dass die Vorteile aus der Wertschätzung und/oder dem Statusgewinn die persönlichen Kosten einer Selbstverpflichtung zur Partizipation insgesamt überbieten. Auf der Kostenseite ist zu veranschlagen, dass normorientierte Person sich auch dann beteiligen, wenn sie mit Alternativen konfrontiert sind, die als individuelle Handlungen eine höhere Gratifikation versprechen. Unter Nutzungsgesichtspunkten rechnet sich eine Normorientierung nur dann, wenn die Persönlichkeitseigenschaft der Tugendhaftigkeit langfristig Vorteile gegenüber einer opportunistischen Orientierung verspricht.

Da die Beteiligung an einer IKN etwa im Vergleich zum Wählen mit hohen Partizipationskosten verbunden ist, kann damit gerechnet werden, dass eine Normorientierung im Zusammenhang mit einer IKN eine geringere Rolle spielt. Die Ertragsbilanz einer Normorientierung erschließt sich allerdings nicht allein über die absoluten Partizipationskosten, sondern verlangt eine Berücksichtigung des Nutzens, im Rahmen einer Gruppe die Reputation zu genießen, eine tugendhafte Person zu sein. Analog zu einer demonstrativen Partizipation wird dieser Nutzen vor allem durch die *Multifunktionalität* und den Grad der *sozialen Einbettung* bestimmt.

Mit der Anzahl an Zielen, die eine Person in einer Gruppe verfolgt, steigt die Bedeutung dieser Gruppe für die persönliche Realisierung subjektiven Wohlbefindens (Multifunktionalität). Nimmt eine Gruppe für die Realisierung subjektiven Wohlbefindens eine zentrale Stellung ein, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass sich die Reputation, eine tugendhafte Person zu sein, mittel- bis langfristig auszahlt. Eine hohe Multifunktionalität bindet an eine Gruppe und spendet einen – wie hier schon mehrfach betont wurde – „Schatten der Zukunft“ (Axelrod 1987/1996: 113), weswegen Personen damit rechnen können, langfristig von ihrer Tugendhaftigkeit zu profitieren.

Mit der sozialen Einbettung, also dem Umfang an Offline-Interaktionen zwischen den Mitgliedern einer Gruppe, steigen der Nutzen einer normorientierten Partizipation und damit der Anreiz, eine solche Selbstverpflichtung einzugehen. In diesem Zusammenhang sind zwei Argumente zentral: Erstens fördert eine soziale Einbettung die Transparenz von Persönlichkeitseigenschaften. Eine Selbstverpflichtung lohnt sich nur dann, wenn gewährleistet ist, dass Person innerhalb einer Gruppe in ihren authentischen Beweggründen und Eigenschaften erkannt werden, also normorientierte Personen in ihrer Tugendhaftigkeit und strate-

gisch motivierte Personen in ihrem Opportunismus. Dieses ist keinesfalls eine banale Angelegenheit. Das Erkennen authentischer Motivlagen und Eigenschaften bleibt immer eine Zuschreibung und damit anfällig für Irrtümer. Da damit zu rechnen ist, dass Personen eine Normorientierung vortäuschen, dürfte es in vielen Fällen zu Fehlzuschreibungen kommen. Die korrekte Zuschreibung von Persönlichkeitseigenschaften wird allerdings umso wahrscheinlicher, je umfangreicher und robuster die Informationen sind, über die man verfügt. Die Zuschreibungen dürften umso valider ausfallen, je größer die Dichte an Offline-Interaktionen und je langfristiger der Zeithorizont einer Gruppe ist. Zweitens steigern sich mit einer hohen sozialen Einbettung die Gelegenheiten, von der Tugendhaftigkeit tatsächlich zu profitieren. Wie oben bereits im Zusammenhang mit der Bedeutung einer sozialen Einbettung für eine demonstrative Partizipation ausgeführt, geht mit einer hohen Interaktionsdichte einher, dass die Chancen steigen, Wertschätzung oder andere Vorteile zu erfahren.

Eine normorientierte Partizipation hat – wie alle anderen Motive auch – zunächst nur einen latenten Charakter und bedarf einer Aktivierung, um handlungswirksam zu werden. Eine Hürde liegt darin, dass sie sich im alltäglichen Handlungsprozess gegen hedonistische Impulse oder gewinnorientierte Erwägungen durchsetzen muss. Für die Aktivierung von Handlungsmotiven spielen insbesondere situationale Reize eine entscheidende Rolle. Bezogen auf eine IKN sind vor allem Fragen des Designs von Relevanz, die darüber entscheiden, ob ein Pflichtgefühl aktiviert wird und zum Tragen kommt oder nicht. Soweit ich sehe, gibt es kaum empirische Forschungsarbeiten, die Designelemente von Online-Plattformen explizit unter dem Gesichtspunkt ihres Aktivierungspotentials für eine normorientierte Partizipation untersuchen. Allerdings liefert die empirische Forschung zu onlinebasiertem kollektivem Handeln wertvolle Hinweise, was in diesem Zusammenhang relevante Designelemente sein können.

Coye Cheshire (2007) untersucht in einer experimentellen Studie die Kooperationsbereitschaft im Rahmen von onlinebasierten generalisierten Informationsaustauschsystemen. Bei diesen handelt es sich um Sharing-Plattformen (etwa für Musik und Filme), deren Nutzung nicht unmittelbar an eine Eigenleistung gebunden ist und die deswegen einer dilemmatischen Struktur unterliegen. Cheshire zeigt in seiner Untersuchung, dass die Beobachtung einer hohen

Kooperationsrate anderer insbesondere in der initialen Phase eines Projekts einen positiven Effekt auf die Kooperationsbereitschaft hat. Die Beobachtung einer niedrigen Kooperationsrate scheint interessanterweise dagegen keinen negativen Effekt zu haben; die Kooperationsbereitschaft weist unter dieser Voraussetzung im Vergleich zu einer Kontrollgruppe kaum Abweichungen auf (Cheshire 2007: 93 ff., 98). Dieser Mechanismus einer *konditionalen Kooperationsbereitschaft* lässt sich nur schwer unter Rückgriff auf die Annahme rationalen und selbstinteressierten Handelns erklären. Die Beobachtung einer hohen Kooperationsrate im Zusammenhang mit der Bereitstellung eines Kollektivguts demotiviert vielmehr eine Beitragsleistung rationaler und selbstinteressierter Personen, da sie davon ausgehen können, dass ein Kollektivgut auch unabhängig von ihnen zustande kommt. Cheshire vermutet deswegen, dass hier ein „sense of normative compliance or a sense of obligation to participate“ (87) wirksam wird, der allerdings nicht bedingungslos zum Tragen kommt, sondern vor allem bei Beobachtung eines hohen Beteiligungsniveaus aktiviert wird. Für das Design einer IKN lassen sich zwei Konsequenzen ableiten: Erstens sollte auf der Online-Plattform eine möglichst hohe Transparenz des Aktivitätsniveaus existieren und zweitens ist es gerade für die Anfangsphase wichtig, Aktivierung zu stimulieren, da dadurch die Chance steigt, dass auch Personen mit einem „sense of obligation“ angesprochen werden.

Weitere Hinweise über die Aktivierung von moralischen Partizipationsmotiven leiten sich aus der Forschung über die Wirkung von Anonymität auf die Bereitschaft zur Online-Partizipation ab. Intuitiv erscheint die Erwartung plausibel, dass unter der Bedingung der Anonymität eine Normorientierung eher abnimmt und deswegen auch die Partizipationsquote darunter leiden sollte. Ergebnisse der Studien von Manuela Barreto/Naomi Ellemers (2002), Postmes et al. (2001) und Postmes et al. (2002) zeigen allerdings, dass in der Online-Interaktion der Zusammenhang zwischen Anonymität und Normorientierung komplexer ausfällt. In ihrer Forschung stützen sich die benannten AutorInnen auf das Social Identification Model of Deindividuation Effects (SIDE-Modell), welches auf folgenden Mechanismus verweist: Die Bedingung der Anonymität kann dazu führen, dass bei Personen die Gruppenidentität gegenüber der Individualidentität salient wird und in der Folge die Konformitätsbereitschaft mit Gruppennormen steigt. Dieser Mechanismus kommt vor allem bei jenen zum Tragen,

Abbildung 2

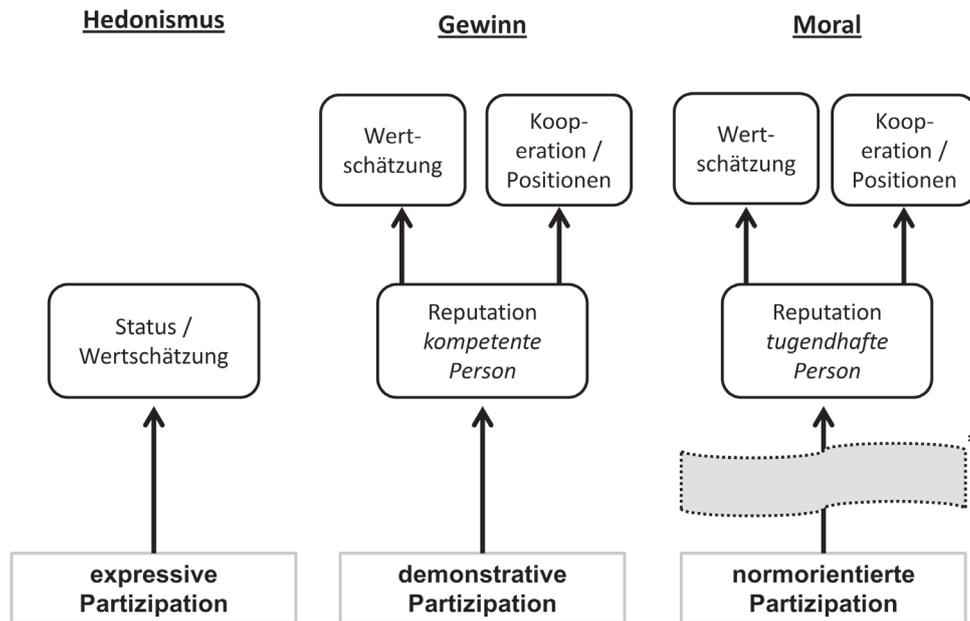


Abb. 2: Die drei Partizipationsmotive und ihre Einbindung in die Kette der Produktion subjektiven Wohlbefindens nach der Theorie sozialer Rationalität (eigene Darstellung) | * Der Schleier verweist darauf, dass einzelne moralisch motivierte Partizipationshandlungen nur indirekt in den Produktionsprozess subjektiven Wohlbefindens

Quelle: Eigene Darstellung

die über *keine* starke Gruppenidentität verfügen. Während die „high identifiers“ unabhängig von Fragen der Anonymität zur Kooperation neigen, hat Anonymität auf die Kooperationsbereitschaft von „low identifiers“ (Barreto 2002) einen positiven Effekt. Im Sinne der hier zugrunde gelegten Argumentation kann vermutet werden, dass eine normorientierte Partizipationsmotivation bei den „high identifiers“ sehr stark und bei den „low identifiers“ dagegen eher schwach ausgebildet ist. Aus den zitierten Studien leitet sich die These ab, dass sich Anonymität dann eignet, moralische Partizipationsmotive zu aktivieren, wenn ein Pflichtgefühl unter den adressierten Personen einer IKN nur relativ schwach ausgeprägt ist. Im Hinblick auf Designentscheidungen bei Praxisimplementierungen ist allerdings zu beachten, dass bei Anonymität keine Anreize zu einer demonstrativen Partizipation existieren.

Eine normorientierte Partizipation unterliegt wie auch eine demonstrative Partizipation einem komplexen Bedingungsgefüge: Sie ist erstens nur dann zu erwarten, wenn es sich für Personen lohnt, innerhalb einer Gruppe den Ruf zu besitzen, eine tugendhafte Person zu sein. Der Nutzen dieser Reputation hängt davon ab, mit welchen und wie vielen Vorteilen tugendhafte Personen im Rahmen einer Gruppe rechnen können sowie von strukturellen Faktoren wie

der Multifunktionalität und der sozialen Einbettung. Auch dann, wenn Personen über ein Pflichtgefühl zur Partizipation verfügen, ist nicht damit zu rechnen, dass dieses immer und automatisch zum Tragen kommt. Eine Normorientierung muss aktiviert werden und sich gegen konträre hedonistische Impulse und gewinnorientierte Erwägungen durchsetzen. In diesem Zusammenhang können Designfragen einer IKN, etwa die Beobachtbarkeit des kooperativen Verhaltens oder die Anonymität der Beiträge, eine entscheidende Rolle spielen. Hinsichtlich der Frage, wie eine IKN aufgebaut und gestaltet sein muss, um eine moralische Partizipation zu aktivieren, bedarf es weiterer empirischer Forschungen.

5. Schlussbetrachtung

Bei einer IKN handelt es sich um eine spezielle Variante der Online-Partizipation, bei der Betroffene von Entscheidungen über verbindliche Normen die Möglichkeit haben, sich unmittelbar am Prozess der Normsetzung zu beteiligen. Bis jetzt existieren zwar nur wenig praktische Erfahrungen mit diesem Verfahren, doch es gibt die begründete Aussicht, dass sich eine IKN eignet, um im Kontext von etwa Unternehmen, Parteien oder Universitäten zu demokratischeren, besse-

ren sowie legitimeren Entscheidungen zu kommen. Ob und unter welchen Voraussetzungen sich diese Potentiale bestätigen, müssen kontrollierte und wissenschaftlich begleitete Praxisimplementierungen zeigen. Die grundlegendste Voraussetzung für eine Realisierung dieser Potentiale ist, dass sich hinreichend viele Personen an einer IKN beteiligen. Empirische Begleitstudien zu existierenden Online-Partizipationsprojekten lassen allerdings nicht erwarten, dass Verfahren der IKN automatisch eine hohe Beteiligungsmotivation evozieren. Die empirisch begründete Skepsis gegenüber der Erwartung hoher Partizipationsquoten wird durch die theoretische Überlegung gestützt, dass eine IKN dem Kollektivgutproblem unterliegt. Die Mobilisierung einer breiten Beteiligung setzt daher voraus, dass ein signifikanter Anteil an Personen zur Beteiligung bereit ist, obwohl der eigene Beitrag keinen spürbaren Einfluss auf das Endergebnis hat. Gegenstand des Beitrags war eine Untersuchung solcher outcome-unabhängiger Partizipationsmotive aus einer handlungstheoretischen Perspektive. Der Beitrag möchte damit theoriegeleitete Anhaltspunkte für eine empirische Erforschung von Partizipationsbedingungen bieten.

Ausgehend von der Theorie sozialer Rationalität als allgemeiner Handlungstheorie und unter Rückbindung an Ergebnisse empirischer Forschungen zur Online-Partizipation wurde zwischen einer expressiven, demonstrativen und normorientierten Partizipation als drei Typen outcome-unabhängiger Partizipationsmotive unterschieden. Eine *expressive Partizipation* wird durch den Wunsch getragen, der eigenen Identität Ausdruck zu verleihen; einer *demonstrativen Partizipation* liegt die Strategie zugrunde, im Rahmen einer Gruppe Reputation aufzubauen und eine *normorientierte Partizipation* erfolgt auf der Grundlage eines Verpflichtungsgefühls. Aus der Perspektive der Theorie sozialer Rationalität haben alle drei Partizipationsmotive gemeinsam, dass sie einer Nutzenfundierung unterliegen. Dieses bedeutet, dass alle drei Partizipationsmotive in ihrer Entwicklung und Stabilität davon abhängen, dass sie einen Beitrag zur Produktion subjektiven Wohlbefindens leisten. Inwiefern dieses der Fall ist, hängt davon ab, ob bestimmte Kontextbedingungen erfüllt sind, die zwischen den drei Partizipationsmotiven variieren. Anstatt diese Kontextbedingungen hier zu wiederholen, möchte ich an dieser Stelle auf zwei zentrale Erkenntnisse der theoretischen Untersuchung verweisen, die für die praktische Implementierung einer IKN und für die Begleitforschung zentral sind.

Die Diskussion im Zusammenhang mit einer expressiven Partizipation hat gezeigt, dass *Themen* eine Mobilisierungskraft haben können, die sich nicht auf Interessendurchsetzung reduzieren lässt. Wird ein Thema als dringlich empfunden und liegt eine hohe Themenidentifikation vor, kann dieses auch dann eine Beteiligung evozieren, wenn die individuellen Beiträge für das Endergebnis insignifikant sind oder der Beteiligungsprozess gar keinen Einfluss auf das Ergebnis zulässt. Für die Planung von Praxiseinsätzen einer IKN und für die Begleitforschung stellt sich die Frage, welche Themen in welchen Gruppen ‚funktionieren‘. Es liegt die Vermutung nahe, dass dieses weit weniger von einer ‚objektiven‘ Wichtigkeit oder Betroffenheit abhängt, sondern von einer durch Werte, Ideale und Zielvorstellungen geprägten subjektiven Dringlichkeitsempfindung.

Im Rahmen der Debatte um eine demonstrative und normorientierte Partizipation ist deutlich geworden, dass dem *Gruppenkontext* eine zentrale Bedeutung für die Partizipation an einer IKN zukommt. Beiden Typen ist gemeinsam, dass sie nur unter der Voraussetzung zu erwarten sind, dass eine Gruppe für eine Person einen signifikanten Stellenwert bei der Produktion subjektiven Wohlbefindens einnimmt. Inwiefern dieses der Fall ist, wird wesentlich durch den Grad an Multifunktionalität und sozialer Einbettung bestimmt. Die allgemeine These ist, dass mit steigender Multifunktionalität und sozialer Einbettung auch die Wahrscheinlichkeit steigt, dass sich demonstrative sowie expressive Partizipationsmotive unter den Gruppenmitgliedern entwickeln. Im Zusammenhang mit einer IKN leitet sich daraus die Vermutung ab, dass ihre erfolgreiche Implementierung in Gruppenkontexten eher unwahrscheinlich ist, in denen eine geringe Interaktionsdichte existiert und die Mitglieder nur wenige Themen teilen. Im Rahmen rein onlinebasierter one-issue-Gemeinschaften – man denke hier etwa an onlinebasierte Selbsthilfegruppen oder Gamer-Communities – bestehen demzufolge ungünstige Voraussetzungen für eine erfolgreiche Implementierung. Gute Chancen bestehen dagegen in Unternehmen oder anderen Organisationen, in denen ein „Schatten der Zukunft“ (Axelrod 1987/1996: 113) sowie eine Vielfalt an Interessen eine Art soziales Band zwischen den Mitgliedern spendet. Bei dieser These handelt es sich zunächst nur um eine aus der Theorie abgeleitete Vermutung, die empirisch zu prüfen ist. Für die Begleitforschung von Praxisimplementierungen leitet sich daraus ab, dass den Strukturen des Gruppen-

kontextes eine besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden sollte.

Abschließend bleibt zu sagen, dass die erfolgreiche Implementierung einer IKN oder anderer Formen der Online-Partizipation einem komplexen Bedingungsgefüge unterliegt. Handlungstheorien wie die hier zugrunde gelegte Theorie sozialer Rationalität können dabei helfen, dieses Bedingungsgefüge zu entwirren, um der empirischen Begleitforschung von Praxiseinsätzen Hinweise auf relevante (Miss-) Erfolgsfaktoren zu geben. Die Ergebnisse der empirischen Forschung können ihrerseits wiederum die Theorie darüber informieren, an welchen Stellen sie ergänzungs- oder gar korrekturbedürftig ist. Bei einer Rückbindung von Handlungstheorie und empirischer Begleitforschung besteht langfristig die Aussicht, zu einer allgemeinen Theorie der Online-Partizipation zu kommen, die es uns erlaubt, die demokratischen Potentiale des Internets einschätzen und kontrolliert nutzen zu können.

Literatur

- Anthony, D./Smith, S. W./Williamson, T. (2009): Reputation and Reliability in Collective Goods The Case of the Online Encyclopedia Wikipedia. *Rationality and Society*, 21 (3), 283-306.
- Axelrod, R. M. (1987/1996): *Die Evolution der Kooperation*. München: Oldenbourg.
- Barreto, M./Ellemers, N. (2002): The Impact Of Anonymity And Group Identification On Progroup Behavior In Computer-Mediated Groups. *Small Group Research*, 33 (5), 590-610.
- Baurmann, M. (1998): Solidarität als soziale Norm und als Norm der Verfassung. In: Bayertz, K. (Hg.): *Solidarität: Begriff und Problem*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 345-388.
- Baurmann, M. (2002): Vertrauen und Anerkennung. Wie weiche Anreize ein Vertrauen in Institutionen fördern können. In: Maurer, A./M. Schmid (Hg.): *Neuer Institutionalismus. Zur soziologischen Erklärung von Organisation, Moral und Vertrauen*. Frankfurt a.M.: Campus, 107-132.
- Blais, A. (2000): *To Vote Or Not to Vote? The Merits and Limits of Rational Choice Theory*. Pittsburgh, Pa.: Univ. of Pittsburgh Press.
- Braun, N./Franzen, A. (1995): Umweltverhalten und Rationalität. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 47, 231-248.
- Cheshire, C. (2007): Selective Incentives and Generalized Information Exchange. *Social Psychology Quarterly*, 70 (1), 82-100.
- Clery, D. (2011): Galxy Zoo Volunteers Share Pain and Glory of Research. *Science*, 333, 173-175.
- Coglianesi, C. (2006): Citizen Participation in Rulemaking: Past, Present, and Future. *Duke Law Journal*, 55, 943-968.
- Coleman, J. S. (1990): *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Mass.
- Crouch, C. (2008): *Postdemokratie*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Engelen, B. (2006): Solving the Paradox. The Expressive Rationality of the Decision to Vote. *Rationality and Society*, 18(4), 419-441.
- Escher, T. (2013): Mobilisierung zu politischer Partizipation durch das Internet: Erwartungen, Erkenntnisse und Herausforderungen der Forschung. *Analyse & Kritik*, 35 (2). (im Erscheinen)
- Esser, H. (1999): *Soziologie - Spezielle Grundlagen. Band 1: Situationslogik und Handeln*. Frankfurt am Main: Campus.
- Granovetter (1985): Economic Action and the Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3), 481-510.
- Grimm, D. (2005): Norm(en). In: Nohlen, D./Schultze, R. O. (Hg.): *Lexikon der Politikwissenschaft*. München: Beck-Verlag, 621-622.
- Hanekop, H./Wittke, V. (2012): Nutzergenerierte Beratungsplattformen: Neue Formen der Ko-Produktion im Web 2.0. In: Beyreuther, T./Duske, K./Eismann, C./Hornung, S./Kleemann, F. (Hg.): *Consumers@Work. Zum neuen Verhältnis von Unternehmen und Usern im Web 2.0*. Frankfurt/New York: Campus Verlag, 212-245.
- Hung, S.-Y./Durcikova, A./Lai, H.-M./Lin, W.-M. (2011): The influence of intrinsic and extrinsic motivation on individuals' knowledge sharing behavior. *International Journal of Human-Computer Studies*, 69(6), 415-427.
- Kollock, P (1998): Social Dilemmas: The Anatomy of Cooperation. *Annual Review of Sociology*, 24, 18-214.
- Kollock, P. (1999): The Economies of Online Cooperation: Gifts and Public Goods in Cyberspace. In: Smith, M./Kollock, P. (Hg.): *Communities in Cyberspace*. London: Routledge, 220-239.
- Kubicek, H./Westholm, H. (2010): Consensus Building by Blended Participation in a Local Planning Process. In: Insuna, D. R./S. French (Hg.): *e-Democracy. A Group Decision and Negotiation Perspective*. Heidelberg/London/ New York: Springer Science +Business Media.
- Kubicek, H./Lippa, B./Kopp, A. (2011): *Erfolgreich beteiligt? Nutzen und Erfolgsfaktoren internetgestützter Bürgerbeteiligung. Eine empirische Analyse von 12 Fallbeispielen*. Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung.
- Lindenberg, S. (1997): Grounding groups in theory: functional, cognitive, and structural interdependencies. *Advances in Group Processes*, 14, Greenwich CT: JAI Press, 281-331.
- Lindenberg, S. (2001): Social Rationality versus Rational Egoism. In: J. H. Turner (Hg.): *Handbook of Sociological Theory*. New York: Kluwer Academic/Plenum, 635-668.

- Lindenberg, S (2008): Social Rationality, Semi Modularity and Goal-Framing: What Is It All About? *Analyse & Kritik*, 30 (2), 669-687.
- Matzat, U. (2009a): The Embeddedness of Academic Online Groups in Offline Social Networks: Reputation Gain as a Stimulus for Online Discussion Participation? *International Sociology*, 24 (1), 63-93.
- Matzat, U. (2009b): A theory of relational signals in online groups. *New Media & Society*, 11 (3), 375-394.
- Merton, R. K. (1968): *Social Theory and Social Structure*. The Free Press: New York.
- Ostrom, E. (1990): *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ostrom, E. (2009): A general framework for analyzing sustainability of socioecological systems. *Science*, 325, 419-422.
- Postmes, T./Spears, R./Sakhel, K./de Groot, D. (2001): Social Influence in Computer-Mediated Communication: The Effects of Anonymity on Group Behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27 (10), 1243-1254.
- Postmes, T./Spears, R./Lea, M. (2002). Intergroup differentiation in computer-mediated communication: Effects of depersonalization. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 6 (1), 3-16.
- Raddick, J./Lintott, C./Bamford, S. (2013): Galaxy Zoo: Motivations of Citizen Scientists. *Astronomy Education Review*, 1-41.
- Raub, W./Weesie, J. (1990): Reputation and Efficiency in Social Interactions: An Example of Network Effects. *American Journal of Sociology*, 96 (3), 626-54.
- Schuessler, A. (2000): *A Logic of Expressive Choice*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Simon, B. (2004): *Identity in Modern Society: A Social Psychological Perspective*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Ullmann-Margalit, E. (1977): *The Emergence of Norms*. Oxford: Clarendon Press.
- Veblen, T., (1899/2011): *Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen*. Frankfurt: Fischer Verlag.