

WORKING PAPER ZUR TAGUNG:

KLASSIKER IM HALBSCHATTEN. SOZIOLOGISCHE BLICKWINKEL AUF DEM PRÜFSTAND (17.02.17, BO)

SIEGWART LINDENBERG (2001): SOCIAL RATIONALITY VERSUS RATIONAL EGOISM

Ulf Tranow (Düsseldorf)

I. LINDENBERG ALS KLASSIKER IM HALBSCHATTEN: PROBLEMSTELLUNG UND KONTEXT

Siegwart Lindenberg gehört zu den zentralen Theoretikern, die in den letzten Jahrzehnten daran gearbeitet haben, die Rational Choice Theorie (RCT) für die Soziologie fruchtbar zu machen. Seine Auseinandersetzung mit dem ökonomischen Ansatz war stets von einer kritisch-würdigenden Perspektive geprägt, bei der er sowohl die Stärken der RCT herausgestellt (etwa die analytische Trennung von Struktur und Akteur) und zugleich betont hat, dass sie angesichts ihrer blinden Flecken (bspw. ‚leeres‘ Nutzenkonzept) und ihrer offensichtlichen Realitätsferne (etwa hinsichtlich der Rationalitätsannahmen) keine tragfähige Handlungstheorie für soziologische Fragestellungen biete. Seit jeher verfolgt Lindenberg das Projekt, die RCT durch eine stärkere sozialtheoretische Einbettung und unter Berücksichtigung von kognitionspsychologischen Erkenntnissen zu einer soziologischen Handlungstheorie auszubauen. Das Ergebnis seiner Bemühungen ist die *Theorie sozialer Rationalität* (TSR), die in dem Aufsatz „Social Rationality versus Rational Egoism“ in ihren Grundzügen skizziert wird. Mit der TSR verfolgt Lindenberg das Konzept, zwei Theoriebausteine zu verknüpfen, die er über lange Zeit separat entwickelt hat: die *Theorie sozialer Produktionsfunktionen* (SPF) und die *Goal-Framing-Theorie* (GFT). Die SPF fokussiert sich auf die Frage individueller Präferenzbildung unter der Bedingung universeller Bedürfnisse und objektiver sozialstruktureller sowie kultureller Restriktionen. Bei der GFT handelt es sich dagegen um eine kognitionspsychologisch fundierte Theorie der subjektiven Situationsdefinition und Entscheidungsfindung. Soweit ich sehe, ist der Aufsatz Lindenbergs erster Versuch, beide Stränge in eine Theorie zu integrieren. Auch wenn hinsichtlich dieser Verknüpfung eine Reihe an offenen Fragen existieren, handelt es sich bei der TSR aus meiner Perspektive deswegen um eine attraktive Handlungstheorie, weil sich mit ihr sowohl die Frage adressieren lässt, wie sozialstrukturell und kulturell eingebettete Akteure bestimmte Eigenschaften ausbilden als auch diejenige, wie mit Eigenschaften ausgestattete Akteure in spezifischen Situationen zu bestimmten Handlungen kommen. Inwiefern es sich bei der TSR dabei noch um eine Variante der RCT handelt oder sie dem ökonomischen Ansatz entwachsen ist, mag man unterschiedlich bewerten und hängt davon ab, wie restriktiv die Kernannahmen der RCT ausgelegt werden.¹ Allerdings finde ich diese Frage nicht besonders spannend und werde sie hier nicht weiter verfolgen.

¹ Die Kernannahmen der RCT sind die (1) Präferenzen-Annahme (Handeln dient der Realisierung von Präferenzen), (2) die Restriktionen-Annahme (Handeln wird durch Restriktionen und Opportunitäten beeinflusst) und die (3) Maximierungsannahme (Akteure wählen diejenige Handlungsalternative, durch die sie angesichts der gegebenen Restriktionen/Opportunitäten am besten realisieren können (vgl. Opp 1999).

Lindenberg dürfte zu den Klassikern der modernen europäischen soziologischen Theorie gezählt werden. Es wird wohl kaum ein Lehrbuch zur Handlungstheorie oder zur RCT geben, in welchem seine Beiträge zur Methodologie des struktur-individualistischen Erklärungsprogramms (vgl. Lindenberg 1977) und zur soziologischen Erweiterung des homo oeconomicus durch sein RREEMM-Modell (vgl. insb. Lindenberg 1990; auf das Modell wird unten näher eingegangen) nicht Erwähnung und Würdigung erfahren. Damit drängt sich die Frage auf, was an Lindenbergs Klassikerstatus eigentlich ‚halbschattig‘ sein soll, was es also rechtfertigt, dass er im Rahmen dieses Workshops mit einem Aufsatz auftaucht. Mein Eindruck ist, dass Lindenbergs frühen Arbeiten zwar breit rezipiert wurden, seine Entwicklung der TSR seit den frühen 2000er Jahren dagegen allerdings wenig Aufmerksamkeit erfahren hat. Dieses mag daran liegen, dass zumindest im deutschen Sprachraum seit Mitte der 1990er Jahre das Feld der RCT von Hartmut Esser besetzt worden, der mit seinem Modell der Frame-Selektion einen sowohl theoretisch als auch empirisch viel beachteten Vorschlag zur soziologischen Erweiterung der RCT präsentiert hat.² Auch wenn zwischen Essers und Lindenbergs Theorieentwürfen viele Ähnlichkeiten existieren und sich Esser in den frühen 1990er Jahren sehr eng an Lindenbergs Arbeiten angelehnt hat, bringt die TSR eine genuine Perspektive in die soziologische Theoriediskussion ein. Aus diesem Grunde halte ich die geringe Rezeption der TSR für ein Versäumnis. Im Folgenden werde ich (relativ ausführlich) die Kernideen der Theorie darstellen und im Anschluss ein kurzes Resümee ziehen, was die spezifische Perspektive der TSR ausmacht.

II. KERNIDEEN DER THEORIE SOZIALER RATIONALITÄT

Das Rationalitätsverständnis der TSR

Mit der RCT³ teilt die TSR die Annahme, dass wir Handeln als Zielverfolgung unter Restriktionen verstehen müssen. Dabei legt Lindenberg allerdings ein alternatives Verständnis von Rationalität zugrunde. Er kritisiert, dass die RCT mit ihrer Prämisse einer Nutzenmaximierung über ein extrem verkürztes und einseitiges Verständnis von Rationalität verfügt. Zwar genügt die RCT damit den Anforderungen einer Modellierbarkeit, wodurch sie für empirische Anwendungen attraktiv werde, doch da die RCT mit höchst simplifizierten Annahmen operiere, kann sie viele empirische Phänomene nur unzureichend erklären. In vielen Fällen sei die RCT aufgrund ihrer simplifizierenden Annahmen noch nicht einmal in der Lage,

² Nach Google scholar ist Lindenbergs Aufsatz „Social Rationality versus Rational Egoism“ insgesamt 171 Mal zitiert worden. Zum Vergleich: Für Essers berühmten 1996er Aufsatz aus der KZfSS „Die Definition der Situation“ werden dagegen 527 Zitationen angegeben.

³ Wenn ich im Folgenden von RCT spreche, meine ich immer die ‚enge‘ RCT im Sinne Opps. Merkmale der engen RCT sind, dass sie von rein egoistischen Präferenzen ausgeht, nur ‚harte‘ und objektive Restriktionen berücksichtigt, die Akteure als vollständig informiert annimmt sind sowie nur externe Restriktionen als handlungserklärende Variablen zulässt (Opp 1999, 174).

erklärungsbedürftige zu soziale Phänomen überhaupt zu ‚sehen‘, da sie durch ihre Theorieprämissen quasi zum Verschwinden gebracht werden.⁴ Als Beispiel verweist Lindenberg hier auf Institutionen zur Absorption von Unsicherheit, welche auf das Problem reagieren, dass Akteure häufig nicht – wie vielfach von der RCT unterstellt – über umfangreiche Informationen verfügen (642). Ein zusätzliches Beispiel ist die Geltung von sozialen Normen in sozialen Kontexten, in denen aufgrund der geringen Sanktionshöhe und –wahrscheinlichkeit rationale Akteure im Sinne der RCT eigentlich keine Gründe zur Normbefolgung vorfinden. Vor diesem Hintergrund begründet Lindenberg das Prinzip der „sufficient complexity“, welches besagt, dass die simpelsten Modellannahmen realistisch genug sein müssen, um ein zu erklärendes Phänomen zu beschreiben (642).

Um sich aus der Sackgasse des Rationalitätsverständnisses der RCT zu befreien, sei es nach Lindenberg sinnvoll, zunächst von jeglichen Anforderungen an eine empirische Modellierbarkeit abzusehen und nach danach zu fragen, was eigentlich der Kerngehalt menschlicher Rationalität sei. Anstatt diese Frage mit einer klaren Definition zu beantworten, schlägt Lindenberg vor, den Begriff der Rationalität als eine Heuristik für das Aufwerfen verschiedener Fragen im Zusammenhang mit menschlichem Handeln zu verstehen. Die inhaltlichen Elemente für diese Rationalitätsheuristik werden von Lindenberg allerdings nicht aus der umfassenden philosophischen oder ökonomischen Literatur zum Thema abgeleitet, sondern intuitiv erschlossen. Die Elemente der Rationalitätsheuristik speisen sich aus seiner Vorstellung darüber, was die meisten Menschen gemeinhin mit der Idee menschlicher Rationalität verbinden würden. Das Ergebnis seiner Überlegungen ist das RREEMM-Modell.⁵ Dieses Akronym steht für Resourceful, Restricted, Expecting, Motivated, Meaning und bringt folgendes zum Ausdruck: Menschen sind erfinderisch und lernfähig (*Resourceful*); unterliegen in ihrem Handeln Restriktionen, welche bestimmt sind durch Knappheit und Wahlzwang (*Restricted*); entwickeln zukunftsorientierte Erwartungen (*Expecting*); verfügen über bewertungsrelevante Ziele und Präferenzen (*Evaluating*), weisen die Motivation auf, ihren Zustand zu verbessern (*Motivated*) und sind darum bemüht, Situationen zu verstehen, d.h. ihnen in adäquater Weise unter Berücksichtigung der anderen RREEMM-Elemente Sinn zuzuweisen (*Meaning*).

Bei dem RREEMM-Modell handelt es sich noch nicht um eine Handlungstheorie, sondern lediglich um eine „interrelated list of essential features of human functioning“ (637). Allerdings lassen sich auf Rationalität abstellende Handlungstheorien als besondere Spezifikationen dieses Modells verstehen

⁴ Die RCT „assumes away what was to be explained“ (642).

⁵ Bei diesem RREEMM-Modell handelt es sich um eine überarbeitete Variante seines früheren Modells (vgl. Lindenberg 1990). In diesem modifizierten Modell ist ‚Maximizing‘ durch ‚Motivated‘ ersetzt und ‚meaning‘ ergänzt worden. Hierin drückt sich deutlich eine zunehmende Distanznahme Lindenbergs zur klassischen RCT im Laufe der Entwicklung seiner Theorie sozialer Rationalität aus.

und rekonstruieren.⁶ Von Lindenberg wird das RREEMM-Modell als Template genutzt, um die TSR darzulegen. Dadurch erhält die Skizzierung der TSR im Aufsatz „Social Rationality versus Rational Egoism“ theoretische Stringenz, doch zugleich hat diese Darstellung auch etwas Umständliches. Insbesondere Leser_innen mit wenig Vorkenntnis über Lindenbergs Theorieprojekt dürfte durch diese Struktur der Blick auf das Grundgerüst der TSR eher verstellt werden. Im Interesse einer möglichst einfachen Nachvollziehbarkeit werde ich mich deswegen im Folgenden von der Argumentationsstruktur des Aufsatzes lösen.

Ziele als Dreh- und Angelpunkt

Wie oben bereits dargelegt, versteht die TSR (analog zur RCT) menschliches Handeln als Zielrealisierung unter Restriktionen. Während in der RCT Ziele allerdings kaum theoretisch behandelt werden, werden sie von Lindenberg als der Dreh- und Angelpunkt seiner TSR gesetzt. Als „desired states of affair“ (652) sind Ziele nicht nur eine wesentliche Quelle menschlicher Motivation (*Motivation*), sondern, da sie mit Wissensbeständen, Assoziationen und Ideologien verknüpft sind, auch Quelle Evaluation (*Evaluation*) von Situationen sowie der aktiven Sinnzuschreibung (*Meaning*). Ziele sind das Scharnier, über welches in der TSR Sozialstruktur/Kultur und Agency verknüpft werden. Von der TSR werden drei unterschiedliche Arten von Zielen differenziert: *substantielle*, *instrumentelle* und *operationale* Ziele. Die substantiellen und instrumentellen Ziele sind Gegenstand der SFP, die operationalen Ziele Gegenstand der GFT.

Die Theorie sozialer Produktionsfunktionen (SPF)

Ausgangspunkt der SPF ist die Unterscheidung zwischen *substantiellen* und *instrumentellen* Zielen. Erstere werden als für alle Menschen identisch angenommen, während Letztere dagegen zwischen historischen Epochen, sozialen Kontexten oder auch den Geschlechtern in Abhängigkeit von sozialen Bedingungen variieren. Der Annahme substantieller Ziele liegt das Postulat einer invariablen Bedürfnisstruktur des Menschen zugrunde, welche sich über drei hierarchisch strukturierte Ebenen erstreckt: Auf der ersten Ebene ist *subjektives Wohlbefinden* angesiedelt, das letzte und höchste Ziel allen menschlichen Handelns. Subjektives Wohlbefinden lässt sich allerdings nicht direkt, sondern nur über den Umweg

⁶ Bei der klassischen RCT handelt es sich etwa um eine äußerst restriktive Spezifikation dieses Modells, welches sich dadurch hervorhebt, dass es einige Elemente theoretisch ‚neutralisiert‘. So wird etwa das Element *Meaning* im Rahmen der RCT durch die Annahme ‚neutralisiert‘, dass Akteure auf wohlstrukturierte Situationen treffen und die subjektive und objektive Situationsdefinition übereinstimmen. Dadurch entledigt sich die RCT quasi der Herausforderung, sich weiter um dieses Element theoretisch kümmern. Diese Reduktion ist zwar eine extreme Simplifizierung, doch zugleich die Voraussetzung dafür, komplexere Prozesse des Sozialgeschehens überhaupt modellieren zu können.

eines *physischen* und *sozialen Wohlbefindens* erreichen. Die Erfahrung physischen und sozialen Wohlbefindens verlangt wiederum, dass untergeordnete physische bzw. soziale Bedürfnisse befriedigt werden. Zu den physischen Bedürfnissen gehören Komfort und Aktivierung. *Komfort* definiert sich über einen Zustand der Abwesenheit von negativen Stimuli wie Hunger, Kälte oder Erschöpfung. *Aktivierung* drückt sich in einer positiven Stimulierung des Nervensystems aus, die mit physischen oder kognitiven Aktivitäten einhergeht. Soziales Wohlbefinden realisiert sich über eine Befriedigung der Anerkennungsbedürfnisse Status, Wertschätzung⁷ und Affekt. Der *Status* einer Person definiert sich über die zugeschriebene Position, die sie in Relation zu anderen einnimmt. Statuspositionen werden über soziale definierte Statusgüter zugeschrieben (Bildungstitel, Geld, Kunstwerke etc.). *Wertschätzung* drückt sich in einer Anerkennung persönlicher Attribute von Individuen aus, etwa ihrer Leistungen oder Persönlichkeitseigenschaften. *Affekt* manifestiert sich in der Erfahrung emotionaler Zuneigung durch andere, also in der Erfahrung, dass das eigene Wohlergehen anderen am Herzen liegt.

Im Rahmen der hierarchisch angeordneten substantiellen Ziele besteht eine instrumentelle Beziehung zwischen den drei Ebenen: Durch Komfort, Aktivierung, Status, Wertschätzung und Affekt wird physisches bzw. soziales Wohlbefinden erzeugt; physisches und soziales Wohlbefinden erzeugen wiederum ein allgemeines subjektives Wohlbefinden. In diesem Prozess sind die einzelnen Elemente nur bedingt substituierbar. Ein niedriger sozialer Status lässt sich nicht ohne Weiteres durch ein Mehr an emotionaler Zuneigung und ein Mangel an emotionaler Zuneigung nicht durch höheren Komfort ausgleichen. Die SPF postuliert, dass die Realisierung subjektiven Wohlbefindens verlangt, dass *jedes* physische und soziale Bedürfnis eine substantielle Befriedigung erfährt und erst ab einem bestimmten Schwellenwert eine Substituierung möglich ist.

Die SPF beschreibt Individuen als Produzent_innen ihres subjektiven Wohlbefindens. Die individuelle Produktion subjektiven Wohlbefindens (bzw. der untergeordneten substantiellen Zielen) vollzieht sich in *Produktionsketten*, bei der eine Mehrzahl aufeinander bezogener und sich ergänzender instrumenteller *Zwischengüter*⁸ hergestellt werden müssen, bevor es zu einer Realisierung von subjektivem Wohlbefinden kommt. Es lassen sich zwei Arten von Zwischengütern unterscheiden: primäre Zwischengüter und indirekte Zwischengüter. Bei den *primären Zwischengütern* handelt es sich um alle Mittel, die *unmittelbar* Komfort, Aktivierung, Status etc. versprechen. Bei den indirekten Zwischengütern handelt es sich um alle Mittel zur Produktion der primären Zwischengüter.⁹

⁷ Lindenberg spricht von „behavioral confirmation“, da von ihm hier aber auch die soziale Anerkennung von Persönlichkeitsmerkmalen unter diese Kategorie gefasst wird, scheint mir der Begriff nicht zu passen, weswegen ich von ‚Wertschätzung‘ spreche.

⁸ Ich weiche hier von Lindenegrs Formulierung ab und lehne mich mit dem Begriff und Konzept der primären und indirekten Zwischengüter an Essers Weiterführung des Konzepts der sozialen Produktionsfunktionen an (Esser 1999: 91 ff.). Das ist zwar nicht autorenetreu, doch ich denke, dass es dem Verständnis der Sache dient.

⁹ An einem Beispiel illustriert: Status kann durch eine hohe berufliche Position (primäres Zwischengut) erlangt werden. Um eine hohe berufliche Position zu erlangen, müssen Individuen in ihre Qualifikation (indirektes Zwischengut) und ihre sozialen Netzwerke (indirektes Zwischengut) investieren, was Zeit, Geld und weitere Ressourcen (indirekte Zwischengüter) kostet.

Die individuelle Produktion subjektiven Wohlbefindens unterliegt *objektiven sozialstrukturellen und kulturellen Restriktionen*. Durch welche primären Zwischengüter Individuen wie viel subjektives Wohlbefinden realisieren können und was sie dafür leisten müssen, wird wesentlich durch soziale Definitionsprozesse festgelegt, auf die die Individuen keinen unmittelbaren Einfluss haben.

Die primären Zwischengüter stehen den Individuen nicht einfach so zur Verfügung, sondern müssen ihrerseits durch indirekte Zwischengüter hergestellt werden. Die Individuen unterliegen dabei der grundlegenden Restriktion einer knappen Ressourcenausstattung. Alle Individuen verfügen nur über ein beschränktes Budget an Zeit, kognitiven Kapazitäten, materiellen Gütern, sozialen Beziehungen etc., um die primären und weitere indirekte Zwischengüter zu realisieren. Aus dem Umstand der Knappheit folgt, dass sich Individuen entscheiden müssen, welche primären Zwischengüter sie realisieren wollen und in welche indirekten Zwischengüter sie investieren. Die invariable Bedürfnisstruktur stellt Individuen vor die Herausforderung, ihre knappen Ressourcen so zu investieren, dass unter Berücksichtigung der sozial festgelegten primären Zwischengüter alle substantiellen Ziele eine zumindest minimale Befriedigung erfahren.

Die Goal-Framing-Theorie (GFT)

Wie wird nun in der TSR die objektive Welt der sozialen Produktionsfunktionen mit der subjektiven Welt individueller Akteure und ihrer Agency verknüpft? An dieser Stelle kommt der zweite Baustein der TSR ins Spiel: die *Goal-Framing-Theorie (GFT)*. Bei einem Goal-Frame handelt es sich um ein Ziel und den mit ihm verknüpften praktischen, theoretischen und ideologischen Wissensbeständen. Individuen verfügen über ein großes Repertoire an unterschiedlichsten Zielen auf unterschiedlichen Abstraktionsebenen. Standardziele für Individuen moderner Gesellschaften sind etwa ‚Karriere‘ (als Zwischengut für Status und Geld), ‚Elternschaft‘ (als Zwischengut für Status, Affekt und Wertschätzung), ‚ein smarter Konsument sein‘ (als Zwischengut für Status und Wertschätzung) oder ‚Fußballgucken‘ (als Zwischengut für Aktivierung und u.U. auch Status und Affekt). Diese Ziele differenzieren sich wiederum in eine Vielfalt an Unterzielen (Bei der Karriere sind es einzelne Karriereschritte, Bildungsqualifikationen, Netzwerkbildungen etc.). Die mit den Zielen verknüpften Wissensbestände umfassen die relevanten Spielregeln, praktische Handlungsanleitungen und Begründungen über die Richtigkeit/Angemessenheit eines Ziels. Hinsichtlich der Frage, wie sich das Repertoire an Goal-Frames ausbildet, bleibt Lindenberg relativ bedeckt. Als zentraler Mechanismus der Zielbildung wird von ihm aber zumindest implizit eine *rationale Anpassung* angenommen: Akteure entwickeln in der Tendenz eine Präferenz für jene Ziele, deren Realisierung angesichts der sozialstrukturellen sowie kulturellen Restriktionen und unter der Berücksichtigung der eigenen Ressourcenausstattung möglichst viel subjektives Wohlbefinden versprechen. Oder

anders formuliert: Die objektiven sozialen Produktionsfunktionen finden auf Akteursebene ihren Niederschlag in den subjektiven Goal-Frames bzw. in der Verschachtelung verschiedenster Goal-Frames im persönlichen Frame-Repertoire. Dass eine 1zu1-Inkorporation der sozialen Produktionsfunktionen und damit der Mechanismus der rationalen Anpassung in der empirischen Realität auf Grenzen stoßen dürfte, wird von der TSR nicht weiter problematisiert und ist eine ihrer zentralen Schwach- und Leerstellen.

Wie navigieren sich nun die mit einem Repertoire an vielfältigsten und unterschiedlichsten Goal-Frames ausgestattete Akteure durch die ‚objektive‘ soziale Welt? Wie stellt sich die TSR den Prozess der Produktion subjektiven Wohlbefindens aus Akteursperspektive vor? Hier lohnt es sich zunächst auf den rationalen Nutzenmaximierer als Kontrastfolie der TSR zu verweisen. Wären Individuen rationale Nutzenmaximierer, dann würden sie sich stets optimal im Sinne der Maximierung subjektiven Wohlbefindens verhalten. Die Struktur des Repertoires an Goal-Frames würde einer wohlgeordneten und transitiven Präferenzordnung entsprechen, auf dessen Grundlage die Handlungsalternativen hinsichtlich ihrer Folgen und Nebenfolgen für alle substantiellen und instrumentellen Ziele untereinander abgewogen würden. Dass dieses aus Perspektive der TSR eine unrealistische und für soziologische Untersuchungen höchst unsinnige Annahme ist, muss hier nicht noch einmal betont werden. Lindenberg schlägt deshalb vor, nicht von Nutzenmaximierung, sondern von ‚Verbesserung der eigenen Situation‘ („improving one’s condition“) als *operationalem Ziel* auszugehen.¹⁰ Als zentrale Triebfeder des Handelns wird angenommen, dass Menschen ihren persönlichen Zustand verbessern (bzw. angesichts einer drohenden Verschlechterung so wenig wie möglich an Verlust erleiden) wollen. Mit dem Wechsel von ‚Nutzenmaximierung‘ auf ‚Verbesserung‘ folgt Lindenberg der durch unzählige Experimente in der Kognitionspsychologie sowie experimentellen Ökonomik verbrieften Erkenntnis, dass die das individuelle Handeln anleitenden subjektiven Situationsdefinitionen höchst selektiv und gebiased sind.

Im Unterschied zur Nutzenmaximierung ist der Referenzrahmen für die ‚Verbesserung‘ nicht eine wohlgeordnete Präferenzordnung, sondern ein situationell dominant werdendes Ziel („focal goal“), welches alternative Ziele in den Hintergrund und damit aus dem Aufmerksamkeitsfokus drängt.¹¹ Zwar nehmen die Hintergrundziele *indirekt* Einfluss auf das focal goal, doch die Individuen sind keinesfalls in der Lage, die Opportunitätskosten der Verfolgung des focal goal adäquat in Rechnung zu stellen.¹² Die praktische Produktion subjektiven Wohlbefindens ist somit chronisch einseitig und die von den Akteuren im

¹⁰ Im Unterschied zu substantiellen und instrumentellen Zielen verweist das operationale Ziele also nicht auf zu realisierende Güter, sondern auf die basale Handlungsmotivation von Akteuren.

¹¹ Lindenberg vertritt hier die weitreichende Annahme, dass Individuen in einer Situation immer nur ein Ziel dominant verfolgen (können).

¹² Der indirekte Einfluss von Hintergrundzielen drückt sich in einem Einfluss auf die Salienz des focal goal aus, und zwar abhängig davon, ob das Hintergrundziel mit dem focal goal konfligiert oder dieses unterstützt. Angenommen in einer Situation ist ‚Karriere‘ das focal goal und ‚guter Vater sein‘ ein konfligierendes Hintergrundziel, dann senkt das Hintergrundziel die Salienz des focal goal. Dieses bedeutet, dass der Akteur zwar weiterhin in der Situation das Ziel ‚Karriere‘ verfolgt, doch dieses mit weniger Energie. Er wird also Handlungsalternativen wählen, die im Hinblick auf die Karriere vielleicht nicht die bestmöglichen sind, dafür aber Ressourcen für das Ziel ‚guter Vater sein‘ (oder andere Hintergrundziele) übrig lassen.

Handlungsprozess angestrebten ‚Verbesserungen der eigenen Situation‘ werden immer nur *relativ* zu einem selektiven Ziel verfolgt.¹³

Das operationale Ziel ‚Verbesserung der eigenen Situation‘ ist offen für unterschiedliche Auslegungen, d.h. für unterschiedliche Strategien, wie es sich realisieren lässt. In diesem Zusammenhang werden von Lindenberg drei sog. Master-Frames eingeführt, welche jeweils drei unterschiedliche Operationalisierungen dieses Ziels repräsentieren. Die These ist, dass sich alle Ziele einem dieser Master-Frames zuordnen lassen. Der erste Master-Frame ist der *hedonic Frame*, welcher direkt mit den substantiellen Zielen verknüpft ist. Hier besteht das zentrale Handlungsziel darin, sich unmittelbar besser zu fühlen, indem Handlungen ausgeführt werden, welche physisches oder soziales Wohlbefinden direkt steigern. Beispiele sind Essen bei Hunger oder die Befolgung einer Norm, um eine Sanktionierung zu vermeiden. Beim zweiten Master-Frame handelt es sich um den *gain Frame*, der nur indirekt mit den substantiellen Zielen verknüpft ist. Das zentrale Handlungsziel ist hier die Verbesserung der individuellen Ressourcenausstattung, die im Rahmen der Produktion physischen und sozialen Wohlbefindens gebraucht werden. Die Investition in ein soziales Netzwerk oder in Bildungsqualifikationen sind Beispiele. Der gain Frame entspricht in dem rational-intentionalen Handeln, welches von der RCT universalisiert und von der TSR dagegen als Spezialfall behandelt wird. Als dritten Master-Frame führt Lindenberg den *normative Frame* ein, dessen Verknüpfung mit den substantiellen Zielen physisches und soziales Wohlbefinden einer Verschleierung unterliegt. Das zentrale Handlungsmotiv ist hier, sich vor dem Hintergrund eines normativen oder Wertemaßstabs ‚richtig‘ zu verhalten. Beispiele sind eine Normbefolgung in unbeobachteten Situationen, weil es als das gebotene Handeln empfunden wird. Mit dem normativen Frame integriert Lindenberg Ziele und Handlungen in seine Theorie, welche in der Soziologie klassischer Weise mit dem Begriff der Norminternalisierung versehen werden und die der RCT zunächst einmal fremd sind. Allerdings gibt es bei Lindenberg eine Rückbindung an das RCT-kompatible Prinzip der Nutzenfundierung: die Ausbildung normativer Ziele ist nicht einfach ein Sozialisationseffekt, sondern wesentlich davon abhängig, dass eine persönliche Bindung gegenüber Zielen im Rahmen der individuellen Produktion subjektiven Wohlbefindens gewisse Vorteile erbringt. Dieses Prinzip einer verschleierte Nutzenfundierung plausibilisiert Lindenberg anhand des „by-product paradox of social goods“ (658): Alle Menschen streben nach Anerkennung, doch wenn dieses Ziel strategisch verfolgt wird und die für Anerkennung signifikanten Anderen opportunistische Motive unterstellen, dann ist die Wahrscheinlichkeit der Versagung von Anerkennung sehr groß. Vor diesem Hintergrund kann es sich für die Realisierung von Anerkennung lohnen, dass Akteure eine intrinsische Motivation zur Befolgung bestimmter Normen entwickeln, da

¹³ An einem einfachen und sehr zugespitzten Beispiel demonstriert: Was für die Karriere förderlich ist, kann für die Beziehung und Gesundheit kontraproduktiv sein. Doch sollte im Alltag ‚Karriere‘ als focal goal dominieren, werden die Opportunitätskosten des Karrierestrebens leicht dauerhaft aus dem Aufmerksamkeitsfokus gedrängt. In der Konsequenz kann dieses dazu führen, dass beruflicher Erfolg durch eine Reduktion des subjektiven Wohlbefindens erkaufte wird.

dadurch die Wahrscheinlichkeit steigt, Anerkennung zu erlangen.¹⁴ Am Beispiel der normative Frames wird deutlich, dass in der Logik der TSR sozialstrukturelle und kulturelle Bedingungen nicht nur situationell wirksame Restriktionen darstellen, sondern Akteure in ihren dispositionellen Eigenschaften prägen.

Eine weitere Einschränkung des Prinzips der Nutzenmaximierung ergibt sich im Rahmen der TSR darüber, dass die Aktivierung eines Goal-Frames keiner abwägenden Kontrolle und Entscheidung unterliegt. Ebenso wenig wie sich Individuen entscheiden können, einzuschlafen oder nicht einzuschlafen, können sie aktiv einen Goal-Frame wählen. Die Aktivierung erfolgt vielmehr automatisch aufgrund von „situational cues“: die Stimme eines Freundes am Telefon mag automatisch den normative Frame ‚ein guter Freund sein‘, die ausgelassene Stimmung anderer den hedonic Frame ‚Feiern‘ und das symbolische Setting in einer Bank den gain Frame ‚Gelsparen‘ aktivieren. Voraussetzung für die Aktivierung eines Frames ist freilich, dass er *existiert*. Nach der Logik der TSR meint dieses, dass er im Prozess einer mehr oder weniger rationalen Anpassung an sozialstrukturellen und kulturellen Bedingungen entwickelt wurde. Wichtig ist aber, dass Goal-Frames nicht im Sinne ihres größtmöglichen Nutzens für die Produktion subjektiven Wohlbefindens gewählt werden (können), sondern ihre Aktivierung bis zu einem gewissen Grad von wenig kontrollierbaren Merkmalen der Situation abhängig ist. Dieses ist nur ‚bis zu einem gewissen Grad‘ der Fall, weil in der Logik der TSR zulässt, dass ein spontan aktivierter Goal-Frame nicht unbedingt handlungsleitend werden muss, sondern unter bestimmten Umständen auch wieder verworfen werden kann, auch wenn ihm zunächst eine gewisse Persistenz zukommt.¹⁵ Auch wenn Individuen nicht die Frame-Aktivierung aktiv beeinflussen können, so können sie aber gleichwohl über die Wahl eines sozialen Kontextes auf die Wahrscheinlichkeit der Aktivierung eines bestimmten Frames Einfluss nehmen (Lindenberg spricht in diesem Zusammenhang von der Selbstregulation).

III. ANALYTISCHE PERSPEKTIVEN DER TSR

Die TSR ist in ihrer Anlage komplex und hat sich zugunsten einer größeren Realitätsnähe weit vom RCT-Primat der Sparsamkeit entfernt. Es lässt sich aber auch argumentieren, dass es sich bei der TSR weniger um eine kohärente Theorie handelt, sondern eher um einen modular aufgebauten Theoriewerkzeugkasten mit der SPF und der GFT als den Hauptelementen. Die TSR würde m.E. deutlich an Kohärenz gewinnen, wenn sie spezifischere Antworten auf die Frage nach der Genese von Goal-Frames geben könnte, als sie es derzeit mit dem Mechanismus der rationalen Anpassung tut.¹⁶ Für die Vorstellung der

¹⁴ Hier gibt es eine deutliche Analogie zu Bourdieu (1998) Diagnose, dass es sich bei dem Feld der Kunst um eine „verkehrte ökonomische Welt“ handle, in der angesichts der speziellen Spielregeln des Feldes nur unter Absehung einer Profitorientierung Gewinne erzielt werden können.

¹⁵ Siehe für Details dieses Prozesses 652ff.

¹⁶ Ich denke, dass Collins' (2004) Interaktionsrituale ein zusätzlicher Mechanismus sind, welcher sich für die Erklärung der Genese von Goal-Frames anbietet.

TSR als Werkzeugkasten spricht, dass beide sowohl die SPF als auch die GTF einzeln sowie unabhängig voneinander für empirische und theoretische Untersuchungen herangezogen werden.¹⁷ Beide Theorien bieten für sich genommen eine reiche Heuristik, um Hypothesen zu generieren und soziale Prozesse zu analysieren. Beide Theorien sind keinesfalls aufeinander angewiesen. Die SPF lässt sich mit einer konventionellen RC-Perspektive kombinieren und die GTF ist nicht notwendiger Weise auf die SPF-eigene Vorstellung der Differenzierung von substantiellen und instrumentellen Zielen angewiesen. Allerdings ergibt sich gerade aus der Verknüpfung dieser beiden Elemente eine interessante und innovative sozialtheoretische Perspektive, auch wenn ich meine, dass diese Verknüpfung noch nicht vollständig entwickelt ist. Die interessante Perspektive besteht meines Erachtens darin, dass sich mit der TSR zwei Verknüpfungen zwischen Makro und Mikro bzw. Struktur und Akteur analytisch trennen lassen, die häufig nicht hinreichend getrennt werden. Die erste Verknüpfung ist die zwischen Struktur/Kultur und den dispositionellen Eigenschaften von Akteuren (im Rahmen der TSR: ihrem Repertoire an Goal-Frames); die zweite Verknüpfung ist die zwischen Situationsmerkmalen und die Aktualisierung der dispositionellen Eigenschaften (im Rahmen der TSR: der Aktivierung eines Goal-Frames anhand von „situational cues“ und den mit ihm verknüpften praktischen, theoretischen und ideologischen Wissensbeständen). Die RCT gehört zu jenen Theorien, die sich ausschließlich auf die zweite Verknüpfung konzentriert, da sie keine Akteure mit sozial geprägten dispositionellen Eigenschaften kennt. Bourdieus Praxistheorie ist dagegen ein Beispiel für eine Theorie, die mit ihrer Formel *Struktur-Habitus-Praxis* zwar den Anspruch vertritt, beide Verknüpfungen zu berücksichtigen, doch ich würde die These vertreten, dass ihr für die zweite Verknüpfung theoretische Sensibilität fehlt. Dieses möchte ich kurz zum Abschluss demonstrieren.

Die TSR und Bourdieus Praxistheorie teilen die Vorstellung, dass sich die dispositionellen Eigenschaften von Akteuren (ihre Repertoire an Goal-Frames bzw. ihr Habitus) als mehr oder weniger rationale Anpassung an die objektiven Möglichkeitsstrukturen bilden. In „Die feinen Unterschiede“ argumentiert Bourdieu, dass die zwischen den Klassen divergierenden Zeitpräferenzen, also ihrer „jeweilige Geneigntheit zur Unterordnung gegenwärtiger Wünsche unter zukünftige Befriedigungen“, davon abhängt, „wie ‚vernünftig‘ dieses Opfer ist, d. h. von den jeweiligen Chancen, auf jeden Fall in der Zukunft mehr an Befriedigung zu erhalten als was gegenwärtig geopfert wurde“ (Bourdieu 1987: 269). Bei Bourdieu ist die Geschichte damit aber auserzählt, da der Habitus das zentrale Argument ist, um die soziale Praxis zu erklären. Mit Lindenberg ließen sich die klassenspezifischen Habitus als klassenspezifisch variierende Repertoires an Goal-Frames beschreiben, die sich hinsichtlich ihrer spezifischen Zusammensetzung aus hedonic und gain Frames unterscheiden. Der hedonic Fame wäre demnach in unteren Klassen stärker

¹⁷ Vgl. etwa den value of children approach (Nauck 2001), der wesentlich auf der Theorie sozialer Produktionsfunktionen beruht.

ausgeprägt, weil eine hedonistische Orientierung für die Angehörigen unterer Klassen unter den gegebenen Bedingungen eine effizientere Strategie für die Produktion subjektiven Wohlbefindens darstellt. Allerdings verfügen alle Akteure über eine Vielzahl an unterschiedlichen Goal-Frames, die durchaus in einem Spannungsverhältnis zueinander stehen können. Würden Akteure ausschließlich im hedonic Frame verharren, dann wären sie kaum überlebensfähig, weswegen freilich auch Angehöriger unterer Klassen sowohl über andere Goal-Frames verfügen.¹⁸ Dieses würde Bourdieu sicherlich nicht abstreiten, doch seine Theorie lädt weniger als die TSR dazu ein, zu fragen, wann und unter welchen Voraussetzungen hedonic bzw. gain und normative Frames aktiviert werden. In welchen Situationen zeigen Angehöriger unterer Schichten ein höheres Maß an Hedonismus und in welchen Situationen gibt es u.U. den umgekehrten Fall? In welcher Weise wirken etwa bestimmte Institutionen, symbolische Umwelten etc. als „situational cues“ für die Aktivierung des hedonic frames? Die TSR legt nahe, gleichermaßen nach sozialen Mechanismen der strukturvermittelten *Genese* von Goal-Frames wie nach den sozialen Mechanismen ihrer situationalen *Aktivierung* (oder auch Blockierung) zu suchen. Die TSR ist damit gleichermaßen *struktur-* wie *situationssensibel*. Genau dieser Punkt ist meiner meines Erachtens ein wesentlicher analytischer Wert der TSR und der Grund dafür, warum sie es verdient, breiter als bisher rezipiert und diskutiert zu werden.

¹⁸ Ein sehr gutes Beispiel ist Charlie „Bird“ Parker, der wegen seines hoch intensiven Saxophonspiels und seiner Heroinsucht häufig als Verkörperung des (rassistischen) Stereotyps des expressiven (schwarzen) Jazzmusikers gehandelt wird, also als eine Person, bei der der hedonic frame Dominanz besitzt. Dass Charlie Parkers allerdings tagtäglich intensiv an seinem Saxophonspiel gearbeitet hat, er also mindestens im Zusammenhang mit seinen technischen Spielfähigkeiten einen stabilen gaine Frame besessen haben muss, wird dabei aus der stereotypen Erzählung über ihn häufig ausgeschlossen.