

Jost Reinecke

Das individualistische Forschungsprogramm in den Sozialwissenschaften (Rational Choice)

Wenn nicht mehr Zahlen und Figuren
Sind Schlüssel aller Kreaturen,
Wenn die, so singen oder küssen,
Mehr als die Tiefgelehrten wissen,
Wenn sich die Welt ins freie Leben
Und in die Welt wird zurück begeben,
Wenn dann sich wieder Licht und Schatten
zu echter Klarheit wieder gatten,
Und man in Märchen und Gedichten
Erkennt die wahren Weltgeschichten,
Dann fliegt vor einem geheimen Wort
Das ganze verkehrte Wesen fort.
(Novalis 1772–1801)

1. Problemkontext und Problemexplikation

Ein Erkenntnisziel der Soziologie ist der Versuch, gesellschaftliche Tatbestände und deren Wandel zu erklären. Dieses Erkenntnisziel erfordert allerdings eine Soziologie, die sich nicht mit kausal interpretierten Beschreibungen von Zusammenhängen zwischen Makrovariablen begnügt, sondern darüber hinaus die Mechanismen spezifiziert, die die beschriebenen kausalen Effekte generieren.

Der Umstand, daß das primäre Interesse gesellschaftswissenschaftlicher Analysen Phänomenen der Makro-Ebene gilt, hat viele Soziologen dazu verführt, auch die Mechanismen sozialer Prozesse auf der Makro-Ebene zu suchen. Die Ausarbeitung funktionaler Mechanismen für Systeme (vgl. Parsons 1974) sowie zur Postulierung autonom wirksamer Strukturgesetzmäßigkeiten (vgl. Schmid 1982) können hierfür exemplarisch genannt werden. Bedauerlicherweise hat sich bisher keiner dieser Versuche unter methodologischen Gesichtspunkten als haltbar erwiesen. Hier soll nur auf die bekannten Argumente Poppers (1957) zur Frage historischer Gesetzmäßigkeiten für die wissenschaftstheoretische Kritik funktionaler bzw. equilibrierender Mechanismen im Bereich gesellschaftlicher Phänomene (vgl. auch Elster 1987) sowie für den analytischen (d. h.

nicht-empirischen) Charakter sogenannter Strukturgesetzmäßigkeiten (vgl. Lenk 1986) hingewiesen werden.

Der ausbleibende Erfolg von Bemühungen, gesellschaftswissenschaftlich relevante Mechanismen auf der Makro-Ebene zu finden, hat in letzter Zeit in breiteren Kreisen der Soziologie zu einer Orientierung zum Forschungsprogramm „Rational Choice“¹ und zu einem Aufleben des Interesses für den „methodologischen Individualismus“² geführt. Charakteristisch für Sozialwissenschaftler, die methodologisch-individualistisch arbeiten (z. B. Boudon, Coleman, Esser, Opp, auch Elias) ist ihre – ganz in der Tradition der schottischen Moralphilosophen – Formulierung von Gesetzmäßigkeiten auf der Mikro-Ebene. Obwohl ihr Erkenntnisinteresse (sowohl hinsichtlich Explananda als Explanans) gesellschaftlichen Phänomenen der Makro-Ebene gilt, beziehen sie ihre Betrachtung auf Phänomene der Mikro-Ebene, d. h. auf Variablen, die in bezug zu konkretem Verhalten von Menschen stehen.

Die relativ erfolgreichen Erklärungsleistungen von Ökonomen, die ihre methodologisch-individualistische Strategie auf Probleme anwenden, die üblicherweise Vertretern anderer sozialwissenschaftlicher Traditionen zugerechnet werden (die ökonomische Theorie der Politik, der Bürokratie, der Familie, von Organisationen, sowie die neue institutionelle Ökonomie, vgl. die Übersicht in Frey 1989: 80) dürfte wohl mit für das auflebende Interesse an methodologisch individualistischen Strategien in der Soziologie verantwortlich sein.³ Individualistische Strategien ermöglichen es zwar, das Problem der Spezifikation soziologisch relevanter Mechanismen in den Griff zu bekommen. Sie generieren jedoch auch Probleme, mit denen sich eine beschreibende Makrosoziologie nicht herumschlagen muß. Zum einen müssen sie Antwort geben auf die Frage, in welcher Weise soziale Bedingungen individuelle Motivationen, Kognitionen und Handlungen beeinflussen (das Problem des Handlungsanreizes sozialer Bedingungen, bzw. auf methodologischer Ebene das „Brückenproblem“), zum anderen müssen sie Aufschluß darüber geben, wie eine Menge interdependenter individueller Handlungen gesellschaftliche Zustände produziert (das Problem der Kompositionseffekte bzw. auf methodologischer Ebene das „Transformationsproblem“ (zu Brücken- und Transformationsproblem, vgl. Wippler/Lindenberg 1987).

Ein weiteres Folgeproblem einer methodologisch-individualistischen Strategie bezieht sich auf die Frage, welche der vielen verfügbaren individualistischen Theorien am besten geeignet sind als theoretischer Kern (Mechanismus) in gesellschaftswissenschaftlichen Erklärungen zu fungieren. Dies setzt voraus, daß auch die Auswahlkrite-

¹ Der Autor versteht den Begriff „Forschungsprogramm“ im Sinne von Lakatos, der diesen durch eine gewisse Kontinuität in der Entwicklung der Wissenschaft charakterisiert und mit methodologischen Regeln ausgestattet sieht: „Einige dieser Regeln beschreiben Forschungswege, die man vermeiden soll, andere geben Wege an, denen man folgen soll“ (Lakatos 1974: 129). Eine historische Übersicht des Forschungsprogramms „Rational Choice“ gibt Smelser (1992). Die wichtigsten Vertreter sind in dem Reader von Hogarth/Reder (1987) und Coleman/Fararo (1994) enthalten.

² Der methodologische Individualismus postuliert, daß die Eigenschaften und die Entstehung von Kollektiven durch Theorien über individuelle Akteure erklärt werden können, vgl. Opp (1979). Zu den Prinzipien des methodologischen Individualismus, vgl. Büschges (1985).

³ Es sollte nicht unerwähnt bleiben, daß jeweils drei prominente Vertreter des Forschungsprogramms, H. A. Simon, J. Buchanan und G. S. Becker, den Nobelpreis für Ökonomie erhielten.

rien diskutiert werden müssen, was den Umfang dieses Beitrages bei weitem sprengen würde. Unsere Vorgehensweise wird daher von pragmatischen Gesichtspunkten geleitet sein. Nachdem im folgenden Abschnitt das Verhältnis zwischen Mikro- und Makrosoziologie auf der Basis der Rational-Choice-Perspektive kurz erörtert wird, schließen sich die fundamentalen Grundgedanken dieser Perspektive in der Erörterung des ökonomischen Verhaltensmodells und dessen Grenzen an (vgl. Abschnitt 3 und 4).

Im weiteren sollen zwei theoretische Ansätze, die in das Forschungsprogramm „Rational Choice“ eingeordnet werden können, etwas ausführlicher diskutiert werden. Dies ist zum einen die „Kognitive Handlungstheorie“ (vgl. Esser 1981, 1984, 1986; Opp 1984) und zum anderen die „Theorie der bedachten bzw. geplanten Entscheidungen“ (vgl. Fishbein/Ajzen 1975; Ajzen/Fishbein 1980; Ajzen 1987, 1988, 1989, 1991, 1993). Unsere Auswahl begründet sich durch die Vielzahl empirischer Anwendungen und Bestätigungen dieser Theorieansätze und deren wachsende Bedeutung in verschiedenen Forschungskontexten (vgl. Abschnitt 5).⁴

Abschließend wird anhand der diskutierten Theorieansätze die Relevanz des Forschungsprogramms „Rational Choice“ und die methodologisch-individualistisch orientierte Vorgehensweise für praxisrelevante Aussagen hervorgehoben (vgl. Abschnitt 6).

2. Das Verhältnis von Mikro- und Makrosoziologie

Das Problem des Verhältnisses zwischen Mikro- und Makrosoziologie hat sich innerhalb der Disziplin zu einem Problem des Verhältnisses zwischen theoretischer und empirischer Forschung entwickelt. Theoretische Soziologen fokussieren ihr Interesse auf die Phänomene in gesellschaftlichen Systemen als Ganzes, während empirische Sozialforscher ihre Aufmerksamkeit der Erklärung individuellen Verhaltens widmen. Bekanntermaßen wird in der theoretischen Soziologie die Erklärung individuellen Verhaltens nicht ihrem Forschungskontext zugeordnet. Die Untersuchung individuellen Verhaltens ist aber gerade von einem prominenten Klassiker der Soziologie, E. Durkheim, in seiner Studie zum Selbstmord (vgl. Durkheim 1983) thematisiert worden. Obwohl er die Selbstmordrate im Gegensatz zur Sozialpsychologie, als soziale Variable einstuft, ist er letztendlich mit der Erklärung individuellen Verhaltens befaßt (beispielsweise durch den Grad der Anomie in der Gesellschaft oder den Grad der Isolation von Individuen).⁵ Durkheim vertritt den Anspruch, eine Wissenschaft der Gesellschaft zu begründen, deren Gesetzaussagen letztendlich auf der Kollektivebene angesiedelt sind. Das Resultat sind aber eher empirische Verallgemeinerungen auf der Kollektivebene, angereichert mit impliziten individualtheoretischen Annahmen. Empirische Verallgemeinerungen allein können jedoch noch nicht die Erklärungsleistungen erbringen, die

⁴ Maßgeblich für die Auswahl sind einerseits Kriterien, wie sie von Opp und Wippler (1990: 6ff.) formuliert worden sind, andererseits ist die Auswahl auch durch den Forschungskontext des Autors bestimmt, der sich mit beiden Ansätzen in theoretischer Aufarbeitung und empirischer Anwendung ausführlich beschäftigt hat, vgl. Reinecke 1985a, 1985b, 1991a, 1991b, 1993 und Reinecke/Schmidt 1993).

⁵ Die theoretische Rekonstruktion der in seinen Studien implizit enthaltenen Individualannahmen ist in dieser Hinsicht sehr aufschlußreich (vgl. Lindenberg 1975).

von Theorien im Rahmen des Forschungsprogramms „Rational Choice“ erwartet werden. Es sind bestenfalls „black box“-Theorien, d. h. Aussagensysteme über Relationen zwischen Eingangsgrößen und Ausgangsgrößen, ohne Angabe der Mechanismen, die Eingangsgrößen in Ausgangsgrößen umsetzen. In der Erklärungsstrategie des methodologischen Individualismus wird die Aufhellung der „black box“ auf der Ebene von Annahmen über individuelle Motivationen, Kognitionen und Handlungen gesucht (vgl. Abschnitt 5). Damit soll nicht behauptet werden, daß empirische Verallgemeinerungen ihren Wert verlieren, ihr Erkenntnisgewinn liegt aber eher im deskriptiven als im theoretisch-erklärenden Bereich.

Die Beziehungen von empirischen Verallgemeinerungen auf der Kollektivebene (Makro-Ebene) zu theoretischen Aussagen auf der Individualebene (Mikro-Ebene) hat Coleman sehr anschaulich dargestellt. Er unterscheidet in soziologischen Theorien vier Typen von Relationen zwischen Variablen auf der Kollektiv- und Individualebene (vgl. Coleman 1987: 155ff.; Coleman 1990: 8ff.):

- Relation zwischen Makro-Variable und Mikro-Variable (Typ 1)
- Relation zwischen Mikro-Variable und Mikro-Variable (Typ 2)
- Relation zwischen Mikro-Variable und Makro-Variable (Typ 3)
- Relation zwischen Makro-Variable und Makro-Variable (Typ 4)

Diese vier Typen von Relationen werden von Coleman nicht isoliert, sondern in einem Gesamtzusammenhang gesehen (vgl. Abbildung 1).

Coleman wendet sein Modell u. a. auf die Theorie von Weber zum Verhältnis zwischen Protestantismus und der kapitalistisch geprägten Gesellschaftsstruktur an.⁶ Die religiöse Ethik des Protestantismus, die sich in verschiedenen Gesellschaften nach der Reformation durchsetzte, enthält demnach Werte, die die Entwicklung kapitalistischer ökonomischer Organisationen förderte (vgl. Weber 1965). Coleman unterscheidet nun Variablen, die sich auf die Gesellschaft beziehen (Makro-Variablen) von Variablen, die sich auf Individuen beziehen (Mikro-Variablen) und ordnet Webers zentrale Hypothese den vier o. a. Relationen zu (vgl. Coleman 1987: 154):

1. Die religiöse Ethik des Protestantismus generiert bestimmte Werte bei den Anhängern dieser Ethik (Typ 1-Relation).
2. Individuen mit diesem Satz an Werten adaptieren bestimmte antitraditionalistische Orientierungen bezüglich ökonomischen Verhaltens (Typ 2-Relation).
3. Dieses antitraditionalistische ökonomische Verhalten führt zur kapitalistischen Organisation der Gesellschaft (Typ 3-Relation).

Daraus folgt die Relation der Makro-Variablen untereinander, welche in verkürzter Darstellung die zentrale These Webers enthält:

4. Die religiöse Ethik des Protestantismus bestimmt die kapitalistische Organisation der Gesellschaft. (Typ 4-Relation).

Die Differenzierung der zentralen These von Weber in Relationen zwischen Makro- und Mikro-Variablen, zwischen Mikro- und Mikro-Variablen und zwischen Mikro- und

⁶ Der Autor ist sich bewußt, daß die Darstellung der Thesen Webers hier äußerst verkürzt erfolgt. Der interessierte Leser sei hier auf das Originalwerk von Weber verwiesen. Die Adaption auf das in Abbildung 1 dargestellte Modell ist ausführlich in Coleman (1990: 6ff.) diskutiert.

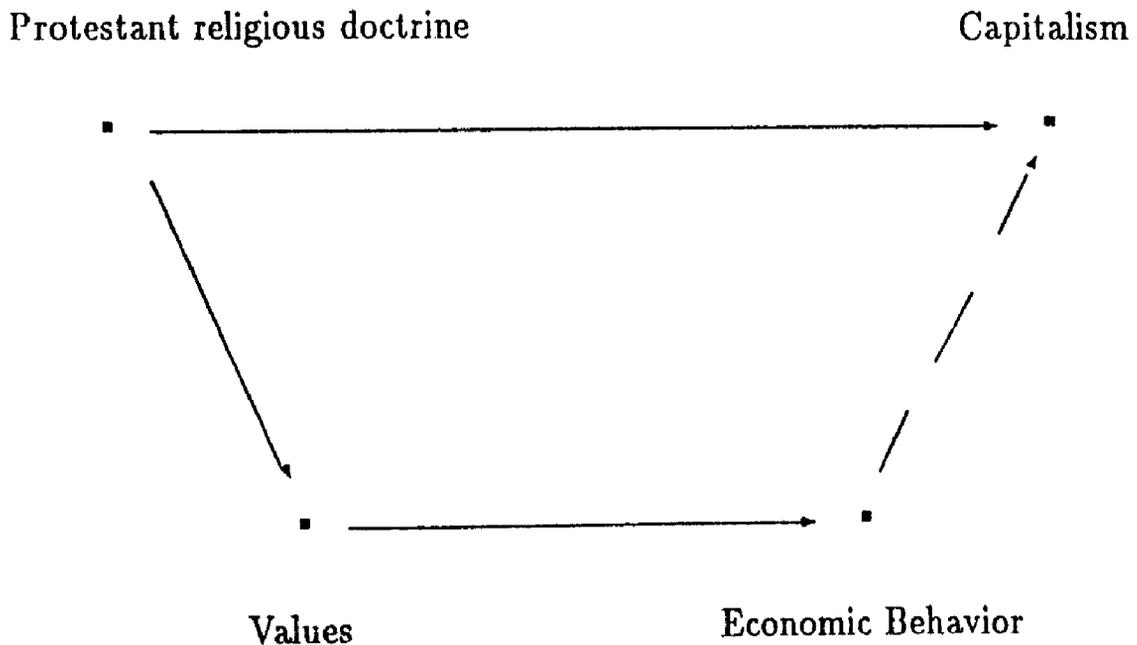


Abb. 1: Das Verhältnis zwischen Makro- und Mikro-Variablen am Beispiel der Theorie von Weber (Coleman 1990: 8)

Makro-Variablen unterstreicht die Notwendigkeit, sich mit individuellen Variablen zu befassen, wenn man Interesse hat, gesellschaftliche Zustände oder Prozesse zu erklären.

Die Frage ist nun, welcher Typ von Relationen das primäre Interesse von Soziologen findet. Das Minimalprogramm der Soziologie, das trotz vieler Kontroversen auf breite Zustimmung stoßen dürfte, besagt, daß die zentrale Aufgabe der Soziologie darin besteht aufzuzeigen, wie soziales Handeln und kollektive Phänomene (z. B. kollektive Wertvorstellungen, Institutionen, soziale Strukturen) sozial verursacht sind. Damit sind Typ 4-Relationen angesprochen. Im Gegensatz dazu ist das primäre Interesse von Psychologen und Pädagogen auf Typ 2-Relationen gerichtet. Der Umstand, daß auf der Ebene, der das primäre Interesse aller Soziologen gilt, nur deskriptive Aussagen (empirische Verallgemeinerungen, vgl. das Beispiel zu Durkheim weiter oben) zu finden sind, und daß für die Spezifikation von Mechanismen theoretische Aussagen auf der Individualebene erforderlich sind, hat bedeutsame Konsequenzen für die Theoriebildung in der Soziologie und in anderen gesellschaftswissenschaftlichen Disziplinen. Faßt man die Disziplinen, deren primäres Interesse Typ 2-Relationen gilt, unter dem Nenner „Verhaltenswissenschaften“ zusammen, dagegen die Disziplinen, deren primäres

Interesse Typ 4-Relationen gilt, unter dem Nenner „Sozialwissenschaften“ zusammen, dann kommt theoretischen Annahmen über individuelle Motivationen, Kognitionen und Handlungen in diesen beiden Wissenschaftsgebieten unterschiedliche Bedeutung zu.

In den Verhaltenswissenschaften (primär Psychologie und Pädagogik) fällt die Ebene des primären Interesses (analytisches Primat) zusammen mit der Ebene der zentralen theoretischen Aussagen (theoretisches Primat). Dagegen liegt in den Sozialwissenschaften (primär Soziologie, Politikwissenschaft und Ökonomie) das theoretische Primat auf einer anderen Ebene als die Gegenstände, denen das primäre Interesse gilt (vgl. hierzu Wippler/Lindenberg 1987). In diesem Wissenschaftsgebiet sind theoretische Annahmen über individuelle Motivationen, Kognitionen und Handlungen nur in dem Maße von Bedeutung, wie es die Spezifikation der jeweils wirksamen Mechanismen auf der Gesellschaftsebene erfordert.⁷ Im Gegensatz zu den Erfordernissen der Verhaltenswissenschaften sollten Individualtheorien in den Sozialwissenschaften so einfach wie möglich sein (da sie ja nur mittelbar von Interesse sind) und soviel Komplexität aufweisen wie für die Spezifikation von Mechanismen benötigt wird, die den Effekt bestimmter sozialer Bedingungen auf andere kollektive Phänomene bewirken. Die Basis für die Konzeption von Individualtheorien ist das ökonomische Verhaltensmodell, das im folgenden Abschnitt kurz erörtert wird.

3. Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens

Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens ist von Klassikern aus der Nationalökonomie wie Smith vorgezeichnet worden. Die Elemente des methodologischen Individualismus, die Annahme einer Existenz von Gesetzmäßigkeiten, die treibende Kraft des Eigeninteresses, die Knappheit von Ressourcen und die Bedeutung von Institutionen zur Beeinflussung menschlichen Verhaltens sind Kerngedanken dieses Ansatzes. Das ökonomische Verhaltensmodell ist durch fünf Elemente gekennzeichnet (vgl. Frey 1989: 69ff.; Opp 1989: 104ff.):

1. *Der Einzelne handelt.*

Die auf Gesellschaftsebene beobachteten Ereignisse werden auf das Handeln von Personen zurückgeführt. Die Betrachtung der Handlungen von Personen schließt den Zusammenhang mit dem jeweiligen Kontext (Institutionen, andere Personen) ebenso ein, wie deren individuelle Dispositionen.

2. *Das menschliche Verhalten wird durch Anreize bestimmt.*

Personen handeln nicht zufällig, sondern sie reagieren in systematischer und damit vorhersehbarer Weise. Ihr Handeln ist bestimmt durch Erwartungen und durch die Fähigkeit, je nach Informationslage, zielgerichtet und zukunftsbezogen

⁷ Ergänzend sei erwähnt, daß die Unterscheidung von Verhaltens- und Sozialwissenschaften sich nur auf Unterschiede im Fokus des Interesses bezieht. Damit ist die jeweils andere Ebene nicht vollständig ausgeblendet. Auch Verhaltenswissenschaftler beziehen „soziale“ Variablen in ihre Analysen ein, genauso wie Sozialwissenschaftler mit einem kollektivistischen Selbstverständnis zumindestens implizit zahlreiche individualistische Annahmen verwenden (z. B. bei Blau 1964).

zu reagieren. Die Handlungsmöglichkeiten werden nach Vor- und Nachteilen abgewägt.

3. *Die Anreize werden durch Präferenzen und Einschränkungen hervorgerufen:*
Veränderungen im menschlichen Verhalten werden auf beobachtbare Veränderungen der durch die Einschränkungen bestimmten Möglichkeiten zurückgeführt und nicht auf Präferenzveränderungen, die nicht meßbar sind.
4. *Einschränkungen bestimmen den zum Handeln verfügbaren Möglichkeitsraum*
Zu diesen Einschränkungen zählen monetäre Ressourcen, rechtliche Bedingungen (Gesetze, Verordnungen etc.), informelle sowie traditionelle Normen.
5. *Individuen führen Handlungen aus, die ihre Ziele – unter Berücksichtigung der Handlungsbeschränkungen – realisieren.*

Aus diesen fünf Elementen des ökonomischen Verhaltensmodells läßt sich konkretes Handeln ableiten, wie z. B. im verallgemeinerten Nachfragegesetz: Erhöht sich der Preis (d. h. die Kosten) eines Gutes oder einer Aktivität im Vergleich zu anderen Gütern oder Aktivitäten, wird das betreffende Gut weniger nachgefragt oder die betreffende Aktivität vermindert.⁸ Eine wichtige Eigenschaft des Nachfragegesetzes ist die eindeutige Bestimmung der Richtung einer Verhaltensänderung. Teurere Aktivitäten bzw. Güter werden weniger ausgeführt bzw. gekauft, während umgekehrt, preiswertere Aktivitäten bzw. Güter zu vermehrten Ausführungen bzw. zu erhöhter Nachfrage führen.

4. Grenzen des ökonomischen Verhaltensmodells und mögliche Weiterentwicklungen

In vielfältiger Weise sind die Grenzen des ökonomischen Verhaltenmodells erörtert worden. Es sollen hier nur einige der wesentlichsten Diskussionspunkte hervorgehoben werden. Dazu zählen das Verhältnis zwischen rationalem Handeln und Nutzenmaximierung, das Problem des Trittbrettfahrens bei öffentlichen Gütern und die Überschätzung der Beeinflussung menschlichen Verhaltens durch ökonomische Anreize.

Das Verhältnis zwischen rationalem Handeln und Nutzenmaximierung

Rationalität ist nach dem oben erörterten ökonomischen Verhaltensmodell nicht selbst ein Ziel, sondern ein Mittel zur Zielerreichung (vgl. Frey 1989: 77). Die These der Nutzenmaximierung wird oft angewendet (z. B. in der Nutzentheorie bei Opp 1984), um formale Modelle aufzustellen und empirisch zu testen. Nutzenmaximierung gehört, z. B. nach den Überlegungen von Simon (1957), nicht zu den essentiellen Merkmalen des ökonomischen Verhaltensmodells.⁹ Vielmehr wird davon ausgegangen, daß Personen nicht notwendigerweise das Optimum des Erreichbaren anstreben, sondern eine

⁸ Preis bezieht sich hier nicht nur auf explizit monetäre Preise, sondern schließt auch normative, traditionelle und psychische Einschränkungen ein.

⁹ In einer Kritik an Beckers Buch „A Treatise on the Family“ (1981), wo die Nutzenmaximierung von Personen herausgestellt wird, kommt Simon zu folgendem Ergebnis: „Utility maximization is neither a necessary nor a sufficient condition for the conclusion that was reached. The action comes from the empirical assumptions, including assumptions how people view their world.“ (Simon 1987: 31).

Entscheidung fällen, die sie zufrieden stellt. Personen sind nach dieser Überlegung nur bis zu einem gewissen Punkt rational (vgl. Simon 1955), wobei sich nun die Frage stellt, ob dies mit dem ökonomischen Verhaltensmodell zu vereinbaren ist. Nach einer Vielzahl von Untersuchungen (erörtert und zusammengestellt in dem Reader von Simon 1982) unterscheidet Simon zwei Konzepte von Rationalität: das Konzept des „objectively rational choice“ und das Konzept des „boundedly rational choice“ (vgl. Simon 1985: 294). Das erste Konzept wird aus den objektiven Randbedingungen der Situation und den gewählten Zielen der Personen abgeleitet. Demnach wird Verhalten durch objektive Bedingungen gesteuert, wobei alle möglichen Handlungsparameter miteinbezogen werden. Es handelt sich hier um eine *ökonomische* Version von Rationalität. Das zweite Konzept wird aus den Informationen der handelnden Personen über die Situation, aus den Fähigkeiten, Inferenzschlüsse zu ziehen und – wie beim ersten Konzept – aus den gewählten Zielen der Personen abgeleitet. Demnach wird Verhalten durch die gegebene Situation und durch die Handlungsparameter, die den Personen bekannt und bewußt sind, gesteuert. Es handelt sich hier um eine *psychologische* Version von Rationalität. Theorien, die diese Rationalitätsbegriffe zugrundelegen, müssen Hilfsannahmen (auxiliary assumptions) über den Nutzen und die Erwartungen von Personen machen, bevor sie empirisch zur Anwendung kommen können. Simon kommt zu dem Schluß, daß eine genaue Spezifikation dieser Hilfsannahmen über empirische Forschung geeigneter für die Beurteilung von theoretischen Modellen ist, als die Anwendung von Rationalitätskonzepten zur Vorhersage von Verhalten (vgl. Simon 1985: 296).¹⁰

Das Problem des Trittbrettfahrens bei öffentlichen Gütern

Die handelnde Person ist nach der ökonomischen Verhaltenstheorie ein Trittbrettfahrer, d. h. als eigenütziger Mensch trägt er nicht freiwillig zu den Kosten der Erstellung eines öffentlichen Gutes bei (vgl. Frey 1989: 84). Der mangelnde Anreiz, sich an der Bereitstellung öffentlicher Güter zu beteiligen, wird allgemein mit der Spieltheorie und hier speziell mit dem Modell des Gefangenendilemmas (vgl. Rapoport 1966) dargestellt. Ein rational handelnder Mensch verfolgt eine unkooperative Strategie, d. h. er verfolgt eine eigennützige Strategie, durch die es nicht zur Erstellung eines öffentlichen Gutes kommt. Das Dilemma liegt nun darin, daß es trotz rationaler Handlungen einzelner Personen nicht zur Erstellung kollektiver Güter kommt, obwohl es von allen gewünscht wird. Die Einschränkungen für das ökonomische Verhaltensmodell treffen umso weniger zu, je weniger das Trittbrettfahren ausgeprägt ist. Handelt es sich z. B. um kein rein öffentliches Gut, werden handelnde Personen in kleinen Gruppen betrachtet (in denen Trittbrettfahren bestraft wird) oder treten Ereignisse wiederholt auf (durch die Trittbrettfahrer zu einer „höheren Einsicht“ gelangen), dann sind die Anreize für

¹⁰ Simon sieht ebenfalls andere als nur ökonomische Variablen, die das Verhalten von Personen bestimmen: „Behavior depends on the structure of the actor's utility functions and on their representation of the world in which they live, what they attend to in that world, and what it *believes* they have about its nature.“ (Simon 1985: 300)

Kooperation so hoch, daß keine Widersprüche zum ökonomischen Verhaltensmodell auftreten (vgl. hierzu auch die Kooperationsmodelle in Axelrod 1988).

Die Überschätzung der Beeinflussung menschlichen Verhaltens durch ökonomische Anreize

Im ökonomischen Verhaltensmodell wird unterstellt, daß Personen auf Änderungen von Einschränkungen reagieren. Wenn beispielsweise eine Aktivität teurer wird, so wird nach den Annahmen des Modells erwartet, daß die Aktivität weniger ausgeführt wird. Nun können ausschließlich materielle Anreize kaum Wirkung in den Handlungen von Personen auslösen, z. B. durch Änderung von Präferenzen. Desweiteren kann es dazu kommen, daß der Prozeß der Handlung selbst bewertet wird, während das ökonomische Verhaltensmodell davon ausgeht, daß Personen nur die Ergebnisse von Handlungen bewerten (vgl. Frey 1989: 88). Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Rolle von Motiven. Im ökonomischen Verhaltensmodell werden kaum Annahmen über Handlungsmotive gemacht. Es wird nur die Verfolgung eines Eigennutzes postuliert (siehe Abschnitt 3). Dabei können hier psychologische Motivationstheorien das ökonomische Verhaltensmodell ergänzen, wobei die Integration beider Ansätze eigentlich noch bevorsteht (vgl. hierzu den Diskussionsstand bei Feger 1989). Wie sich in den weiter unten diskutierten Theorien zeigen wird, können gerade motivational bedingte Dispositionen der Personen die Handlung entscheidend beeinflussen.

5. Soziologische und psychologische Konzepte im Modell rationalen Handelns

Die ökonomische Sichtweise, insbesondere die Berücksichtigung individueller Variablen zur Erklärung verschiedener Prozesse in der Gesellschaft, hat auch in der Soziologie zu heftiger Kritik geführt. Einerseits wird vom „ökonomischem Imperialismus“ gesprochen, andererseits wird behauptet, die Entstehung und Wirkungen sozialer Strukturen können im Rahmen des ökonomischen Modells nicht adäquat behandelt werden (vgl. z. B. Parsons 1954). Diese zum Teil grundsätzliche Ablehnung basiert entweder auf Unkenntnis individualistisch orientierter Sichtweisen oder zumindest auf einem weitgehenden Unverständnis.¹¹ Eine Ablehnung des ökonomischen Modells z. B. für die Soziologie ist aber nur dann gerechtfertigt, wenn die Soziologie über Theorien

¹¹ Gerade bei systemtheoretisch orientierten Soziologen wie Luhmann ist dieses Unverständnis stark ausgeprägt, wie die folgende Textpassage verdeutlicht: „Die Auflösungsleistung der sogenannten *Handlungstheorie* hat dazu geführt, daß eine Mikro/Makro-Differenz mit unlösbarern Folgeproblemen entstanden ist. Ähnliches hat die analytische Philosophie erlebt. Die Sorge der Theorie mag in solchen Fällen darin bestehen, auf einem derart ausgeweiteten Niveau der Auflösung und Rekombination überhaupt noch existieren zu können; und die üblichen Theorieziele des Generalisierens und Systematisierens von Vergleichen gelten dann als *spekulativ*, weil sie, so scheint es, nur unter *Verzicht auf Analyse und Empirie* erreichbar sind“ (Luhmann 1990: 410, eigene Hervorhebungen). Die Systematisierung und Generalisierung von Theorieansätzen mit Hilfe empirischer Forschung ist ein Hauptanliegen des individualistisch orientierten Forschers. Hier bleibt eigentlich nur zu vermuten, daß derjenige, der unter dem Forschungsprogramm „Rational Choice“ arbeitet, dort anfängt, sich mit Problemen auseinanderzusetzen (z. B. mit dem Mikro-Makro-Verhältnis (vgl. Abbildung 1), wo derjenige, der in systemtheoretischen Prämissen denkt, seine

verfügt, die dem ökonomischen Modell überlegen sind. Da es bis heute nur eine Minderheit von Soziologen gibt, die aus einer individualistischen Sichtweise makrosoziologische Phänomene zu erklären versuchen, wird eine Prüfung von „konkurrierenden“ Theorieansätzen nur selten vorgenommen.¹² Klassiker der individualistisch orientierten Soziologen ist Homans (1968), der versucht hat, das ökonomische Modell in Verbindung mit sozialpsychologischen Ansätzen für die Lösung soziologischer Fragen anzuwenden. In der Politikwissenschaft haben sich Elemente des ökonomischen Ansatzes durch Olsons Theorie der Bedingungen der Entstehung und Stabilität von Interessengruppen (1968) durchgesetzt. Diese Richtung wird heute als „Ökonomische Theorie der Politik“ oder „Neue Politische Ökonomie“ bezeichnet (vgl. auch Lehner 1981). Auch in der Rechtswissenschaft finden sich einige Vertreter der ökonomischen Sichtweise (vgl. z. B. Assman/Kirchner/Schanze 1978).

In den nächsten beiden Abschnitten sollen nun exemplarisch zwei theoretische Ansätze (die kognitive Handlungstheorie, vgl. Abschnitt 5.1, und die Theorie der bedachten bzw. geplanten Entscheidungen, vgl. Abschnitt 5.2) diskutiert werden, die auf dem weiter oben diskutierten ökonomischen Verhaltensmodell basieren, aber in Anlehnung an die bereits erörterten Kritikpunkte (vgl. Abschnitt 4) psychologische Konzepte in die rationale Sichtweise von Handlungen bzw. Verhalten integrieren.¹³

5.1 Die kognitive Handlungstheorie (Nutzentheorie)

Die kognitive Handlungstheorie hat sich aus motivationstheoretischen Konzepten (vgl. Atkinson/Birch 1978), mentalistischen und lerntheoretischen Konzepten (vgl. Rotter et al. 1972) synthetisch herausgebildet. Verschiedene Autoren haben, unter Beibehaltung der zentralen theoretischen Überlegungen, die Korrespondenzhypothesen, d. h. die Zuordnung von theoretischen Konstrukten zu beobachtbaren Sachverhalten, reformuliert. Anschließend wurde diese reformulierte Theorie für die Erklärung verschiedener situationsspezifischer Verhaltensweisen benutzt, z. B. von Opp (1984) für die Erklärung von Protestverhalten und von Esser (1981, 1984) für die Erklärung von Interviewer- und Befragtenverhalten.¹⁴ Das Theoriekonzept kann folgendermaßen skizziert werden:

A. Personen wählen in einer gegebenen Situation aus der Anzahl der wahrgenommenen Reaktionsmöglichkeiten diejenige aus, von der sie annehmen, daß sie am ehesten eine

Arbeit schon längst beendet hat. Theorieansätze ohne empirisches Korrelat, wie von Systemtheoretikern immer wieder praktiziert, sind u. E. letztendlich immer Theorien ohne Sinn und Gehalt.

¹² Minderheit bezieht sich auf den deutschen Sprachraum. Im angelsächsischen Sprachraum sind individualistisch orientierte Theorieansätze weitverbreitet.

¹³ Andere theoretische Ansätze, die sich hier ebenfalls einordnen ließen, sind die „Theorie mentaler Inkongruenzen“ (vgl. Tazelaar/Wippler 1985; Tazelaar/ Sprengers 1985; Opp/Tazelaar/Wippler 1990), die „Statusinkonsistenztheorie“ (vgl. Wuggenig 1990; Strasser/Hodge 1986) und die „kognitiv-hedonistische Verhaltenstheorie“ (vgl. Kaufmann-Mall 1978, 1981). Für Vergleiche der Theorie mentaler Inkongruenzen und der Statusinkonsistenztheorie vgl. die Arbeiten von Engel/Wuggenig (1990) und Tazelaar (1990). Empirische Umsetzungen der kognitiv-hedonistischen Verhaltenstheorie zeigen Schmidt (1977) und Schanz/Schmidt (1984).

¹⁴ Opp spricht in seinen Ausführungen immer von der Nutzentheorie, wobei konzeptionell keine Unterschiede zur kognitiven Handlungstheorie festzustellen sind.

Situation mit dem relativ höchsten Nettonutzen herbeiführt (Esser 1984: 35). Zwei zentrale Annahmen werden getroffen (Esser 1984: 36):

1. Personen verfolgen Ziele, und mit der Realisation dieser Ziele erwarten sie einen bestimmten Nutzen. Dies bedeutet, daß Personen den Nutzen eines zu verwirklichenden Zieles einschätzen können. Dieser Aspekt wird als *Motivation* bezeichnet.
2. Personen verfügen über subjektive Erwartungen, mit welcher Wahrscheinlichkeit eine bestimmte Handlung zur Zielerreichung beiträgt. Dieser Aspekt wird als *Erwartung* bezeichnet.

Die „subjektive Nutzenerwartung“ ergibt sich dann aus dem Produkt von Motivation und Erwartung. Da Handlungen nach der ersten Annahme auf ein bestimmtes Ziel gerichtet sind, Nebenfolgen aber die Zielerreichung beeinträchtigen können, muß das Produkt nach Zielen und Kosten ausdifferenziert werden.

Die gesamte Handlungstendenz HT_i für eine Handlung i in Bezug auf Zielkonsequenzen z und Nebenfolgen k ergibt sich formalisiert als Produktsumme der ziel- und kostenbezogenen Motivation (M_z, M_k) und der auf die Handlung i bezogenen Erwartungen für Ziele und Kosten (E_{zi}, E_{ki} , vgl. Esser 1984: 36):

$$HT_i = (M_z E_{zi}) + (M_k E_{ki}) \quad (1)$$

Bei Handlungskosten wird HT_i kleiner, bei Handlungsnutzen wird HT_i größer als die Ziel-Nutzenerwartung sein. B. Personen nehmen die Beurteilung von Handlungsalternativen vor dem Hintergrund einer *Wahrnehmung der Situation* vor. Die Bedeutsamkeit der Situation wird nach kognitiven Komponenten vorgenommen: *Relevanz*, *Transparenz* und *Isolation* (vgl. Esser 1984: 38/39).

1. *Relevanz*: Situation s ist für die Person bedeutsam.
2. *Transparenz*: Situation s ist für die Person definiert. Sie weiß, auf welche Weise sie die Kosten einer Handlung minimieren und den Nutzen einer Handlung maximieren kann.
3. *Isolation*: Situation s ist so beschaffen, daß in ihr nur zielbezogene und keine anderen (z. B. extern einfließende) Konsequenzen zu erwarten sind.

Gleichung (1) kann so erweitert werden, daß Relevanz R_s und Transparenz T_s auf der Nutzen- und Kostenseite, Isolation I_s dagegen nur auf der Kostenseite hinzugefügt werden (Esser 1984: 39):

$$HT_i = [(M_z E_{zi})(R_s T_s)] + [(M_k E_{ki})(R_s T_s I_s)] \quad (2)$$

Welche Handlung der Befragte in einer gegebenen Situation wählt, hängt von dem Wert HT_i ab. Es wird davon ausgegangen, daß die Handlungsalternative mit dem größten Wert in HT_i gewählt wird.

Nach den oben skizzierten Ausführungen wird deutlich, daß der Theorieansatz das Verhalten von Personen als Ergebnis einer nach Kosten-Nutzen-Abschätzungen erfolgten Entscheidung zwischen Handlungsalternativen erklärt. Diese Entscheidung ist einerseits

auf *personenorientierte Präferenzen* und Zielsetzungen begründbar, andererseits auch bestimmt durch *situationsorientierte* Perzeptionen und die damit verbundenen Risiken und Möglichkeiten. Auf diesem Hintergrund können Elemente dieses Ansatzes in den Rahmen einer Wert-Erwartungstheorie über Befragtenverhalten untergebracht werden. Dies führt zu einer Verallgemeinerung und Präzisierung des vorgestellten Ansatzes. Nach Esser (1986: 322) sind dann folgende Parameter für die Ausführung einer Handlung von Bedeutung:

- Zielsituationen und die Intensität ihrer Bewertung:

$$U_1, U_2 \dots U_j \dots U_n$$

- In der Zielsituation vorgestellte Handlungsalternativen:

$$A_1, A_2 \dots A_i \dots A_n$$

- Subjektive Erwartungen, daß Handlung A_i zum Ziel U_i führt:

$$p_{11} \dots p_{ij} \dots p_{mn}$$

- Relevanz bzw. Handlungstendenz zur Realisierung eines Zieles U_i :

$$p_{ij} U_i$$

Ist die Erwartung p_{ij} in Form von subjektiven Wahrscheinlichkeiten für ein vorgestelltes Ziel (z. B. die Vorstellung über die Wirkung einer ethnozentristischen Einstellung) hoch oder ist die Bewertung U_j für ein vorgestelltes Ziel (z. B. die Motivation, ethnozentristische Einstellungen zu äußern) hoch, dann wird auch das Produkt $p_{ij} U_i$, die Relevanz der Handlung hoch sein.¹⁵ Für jede Handlung wird nun dieses Produkt gebildet. Die Produktbildung ist demnach nichts anderes als das Zurechtlegen möglicher Antwortalternativen. Unklar ist bis dahin das Entscheidungskriterium, nach dem eine Person eine mögliche Handlung wählen soll. Dafür wird die Summe der nach Handlungen A_i unterschiedlichen Relevanzen gebildet, deren Ergebnis die subjektive Nutzenerwartung der Handlung i ist (Subjective Expected Utility, im folgenden abgekürzt SEU):

$$\sum_{i=1}^A p_{ij} U_j = SEU_i. \quad (3)$$

Für jede Handlungsalternative liegt eine subjektive Nutzenerwartung vor, so daß die Handlung mit der höchsten Nutzenerwartung und dem geringsten Kosteneinsatz ausgewählt werden kann. Die Produktbildung und Aufsummierung findet somit nicht nur nach den vorgegebenen Stimuli (Items, Fragen) statt, sondern auch nach Situationsmerkmalen, die variieren können. Die Berücksichtigung der Variabilität von Situationen hat folgende Konsequenz: Statt eines Satzes von SEU-Werten für einen Satz von Handlungsalternativen gibt es verschiedene Sätze von SEU-Werten. Dies setzt eine Typisierung der verschiedenen Situationen voraus, so daß der Akteur sie leicht identifizieren kann. Mit dem folgenden Beispiel kann die Variabilität von Situationen und die daraus resultierenden Handlungsalternativen mit Hilfe der kognitiven Handlungstheorie abgeleitet werden.

¹⁵ Der Begriff Relevanz unterscheidet sich hier nicht von jenem in der kognitiv-hedonistischen Verhaltenstheorie, vgl Kaufmann-Mall (1981: 138).

Wir betrachten im folgenden die Handlungssituation einer mündlichen Befragung mit zwei Akteuren: der Interviewer und der Befragte. Desweiteren wird angenommen, daß die Befragungssituation durch Fragebogen, Frageinhalt und Antwortvorgaben sowie durch Anwesenheitsmerkmalen der Interviewer (Geschlecht, Alter etc.) identifizierbar ist. Außerdem existieren die Handlungsalternativen A_i und A_j . Die Handlungsziele gliedern sich in drei Dimensionen (vgl. Esser 1986: 325ff.):

U_i : Bedeutung und Intensität der mit der Frage angezielten Einstellung (auch genannt personale Identität).¹⁶

U_c : Bedeutung und Intensität von kulturellen Normen und der sozialen Anerkennung in einem Alltagsmilieu (auch genannt kulturelle Identität)

U_s : Bedeutung und Intensität von situationaler sozialer Erwünschtheit (auch genannt situationale Identität).

Valide Antwortreaktionen sind nach Esser dann zu erwarten, wenn die Bedeutung und Intensität der personalen Identität U_i in bezug auf die erfragte Einstellung vorhanden ist, und die subjektive Erwartung p_{ti} , daß eine bestimmte Handlungsalternative A_i mit der personalen Identität korrespondiert, besteht. Daraus kann die Handlungstendenz für die valide Antwort gebildet werden:

$$\sum_{i=1}^A p_{ti} U_i = SEU_i \quad (4)$$

Verzerrte Antwortreaktionen sind nach Esser dann zu erwarten, wenn die Bedeutung und Intensität situationaler Bedürfnisse und Interessen in bezug auf die erfragte Einstellung vorhanden ist, und die subjektive Erwartung p_{sj} , daß eine bestimmte Handlungsalternative A_j zu sozial erwünschten Konsequenzen führt, besteht. Daraus kann die Handlungstendenz für die verzerrte Antwort gebildet werden:

$$\sum_{j=1}^A p_{sj} U_s = SEU_j \quad (5)$$

Es sind demnach bestimmte Bedingungen notwendig, damit sozial erwünschte Antwortreaktionen überhaupt auftreten können. Dazu gehört die Identifizierbarkeit von Situationsmerkmalen (z. B. Interviewereigenschaften) und die Verbindung zwischen Situationsmerkmalen und Konsequenzenerwartungen. Nicht notwendigerweise ist jede sozial erwünschte Antwortreaktion eine systematische Abweichung vom „wahren“ Wert. Eine systematische Abweichung liegt erst dann vor, wenn eine Differenz zwischen den Handlungsalternativen A_i und A_j ermittelt werden kann. Möglichkeiten, solche Differenzen auch empirisch nachzuweisen, sollen hier nicht weiter erörtert werden (vgl. hierzu Reinecke 1991a: 165ff.; 1991b).

¹⁶ Der Begriff Identität muß bei Esser von dem klassischen Identitätsbegriff abgegrenzt werden, der die Summe der zentralen Wertvorstellungen eines Menschen umfaßt.

5.2 Die Theorie der bedachten bzw. geplanten Entscheidungen

Die ernüchternden Resultate jahrzehntelanger sozialpsychologischer Forschung über die geringen Zusammenhänge von Einstellungen und Verhalten bewog Anfang der 70er Jahre Fishbein und Ajzen dieses Verhältnis mit einem eigenen, differenzierten Theorieansatz systematischer zu untersuchen. Die Theorie wurde von ihnen als „Theorie bedachter Entscheidungen“ (theory of reasoned action) bezeichnet (vgl. Fishbein/Ajzen 1975; Ajzen/Fishbein 1980).

Verhalten basiert nach dieser Theorie auf vier verschiedenen Elementen (Ajzen/Fishbein 1977: 889; Ajzen/Fishbein 1980: 39): der Handlung (action), dem Ziel, auf das das Verhalten gerichtet ist (target), dem Kontext, in dem das Verhalten gezeigt wird (context), der Zeit, in der das Verhalten gezeigt wird (time).

Jedes dieser Elemente kann mehr oder weniger spezifisch für ein bestimmtes Verhalten sein. So kann ein spezifisches Verhalten auf ein Ziel gerichtet sein, aber in verschiedenen Kontexten und zu verschiedenen Zeitpunkten auftreten. Einstellung korrespondiert nur dann mit Verhalten, wenn eine Beziehung zwischen Einstellung und den vier o. a. Elementen von Verhalten besteht. Um das Verhältnis zwischen Einstellung und Verhalten in eine empirisch zu interpretierende Theorie zu bringen, gehen die Autoren davon aus, daß der größte Teil des interessierenden Verhaltens bewußtes Verhalten ist und in einer gegebenen Situation eine Person eine spezifische Absicht hat oder bildet, die das folgende Verhalten beeinflusst: „we argue that people consider the implications of their actions before they decide to engage or not engage in a given behavior.“ (Ajzen/Fishbein 1980: 5).¹⁷ Diese Annahme besagt, daß die spezifische Absicht, ein konkretes Verhalten zu zeigen, also die Verhaltensintention (behavioral intention), overttes Verhalten (behavior) beeinflusst. Es existieren nun zwei Konstrukte, die das Verhältnis zwischen Verhaltensintention und Verhalten determinieren: Einstellung gegenüber bestimmtem Verhalten (attitude toward the behavior) und subjektiv empfundene Normen gegenüber bestimmtem Verhalten (subjective norm). Beide Konstrukte werden jeweils als Produkt einer Wert- und einer Erwartungsvariable gebildet: Die Erwartung, daß ein zu zeigendes Verhalten zu einem Ergebnis führt (beliefs that the behavior leads to certain outcomes) und die Bewertung des Ergebnisses (outcome evaluations) für Einstellung sowie die Erwartung, daß Mitglieder einer Bezugsgruppe die Ausführung des zu zeigenden Verhaltens realisieren würden (beliefs that specific referents think I should or should not perform the behavior) und die Motivation, mit den wahrgenommenen Erwartungen übereinzustimmen (motivation to comply with specific referents) für Norm (vgl. Abbildung 2).

Unter diesen theoretischen Gesichtspunkten ergeben sich vier Schlußfolgerungen für die empirische Umsetzung ihres theoretischen Modells (vgl. Ajzen/Fishbein 1980):

1. Verhaltensintention ist ein direkter Prädiktor von beobachtbarem Verhalten. Dabei muß die Messung von Intentionen mit dem Verhalten in action, target, con-

¹⁷ In seinen Annahmen unterscheidet sich dieser Ansatz nicht von den Annahmen des weiter oben diskutierten ökonomischen Modells, was von den Autoren aber explizit nicht erwähnt wird. Die Einbettung dieser Theorie in das Forschungsprogramm „Rational Choice“ diskutieren Reinecke (1993) und Turner (1991).

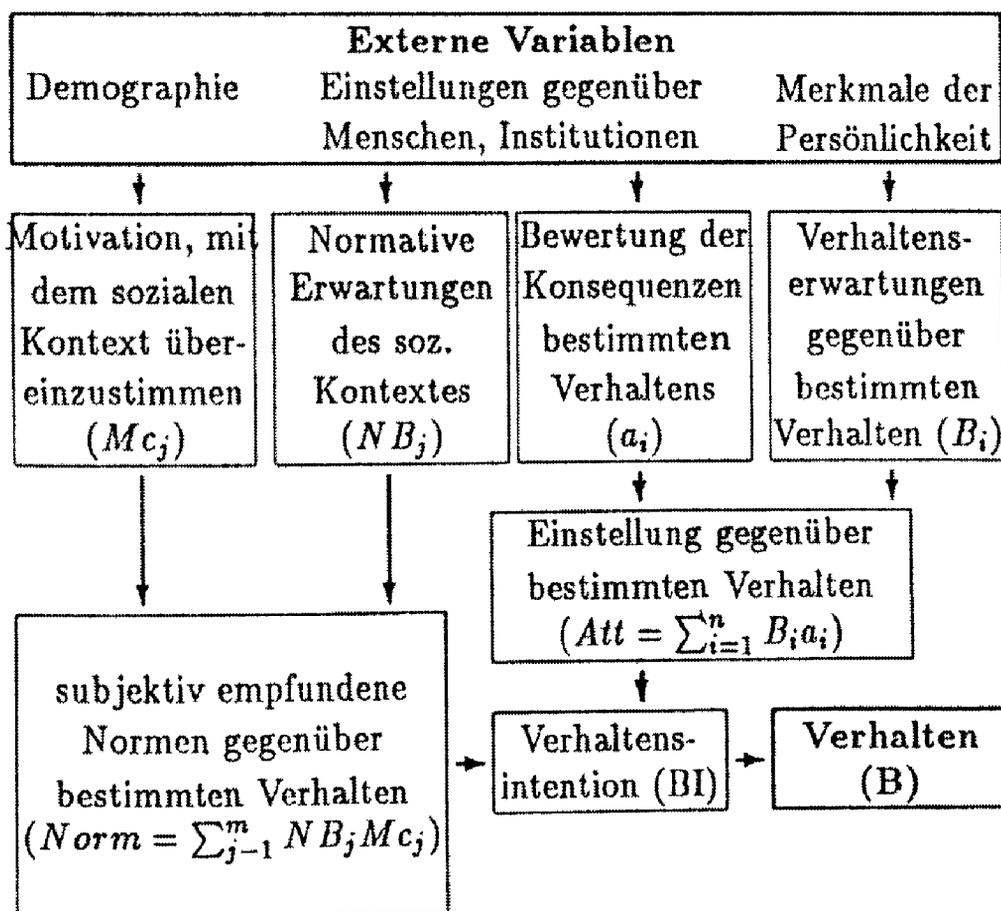


Abb. 2: Modell der Theorie der geplanten Entscheidungen

1. text und time korrespondieren und darf sich vor einer Verhaltensbeobachtung nicht ändern.
2. Einstellung gegenüber bestimmtem Verhalten und subjektive Norm stehen in direkter Beziehung zur Verhaltensintention, aber nicht zum Verhalten.
3. Einstellung gegenüber bestimmtem Verhalten und subjektive Norm werden analytisch als Wert-Erwartungsprodukte aus Verhaltensvorstellungen bzw. normativen Vorstellungen gebildet.
4. Die postulierten Beziehungen der Konstrukte untereinander sind linearer Art, so daß Modelle durch lineare Gleichungssysteme (z. B. multiple Regression) getestet werden können.

Für ein tieferes Verständnis der Faktoren, die Verhalten beeinflussen, ist es nach Ajzen und Fishbein notwendig, daß auch mögliche Determinanten von Einstellung und subjektiver Norm (externe Variablen) mit in die Theorie einbezogen werden. Diese externen Variablen (z. B. demographische Variablen, allgemeine Einstellungen, Persönlichkeitsmerkmale. (vgl. Abbildung 2) stehen nach ihrer Argumentation in einem indirekten Verhältnis zu beobachtbarem Verhalten. Allein Einstellung und subjektive Norm sind über die Verhaltensintention Prädikatoren für Verhalten.

Die Leistung der Theorie besteht also darin, daß sie eine Ordnung in die Zahl der Variablen zu bringen versucht, die zur Erklärung von Verhalten herangezogen werden. Diese Variablen werden entweder als unabhängige Variablen (Einstellung und subjektive Norm) oder als Hintergrundvariablen klassifiziert, die Verhaltensvorstellungen und normative Vorstellungen beeinflussen (vgl. Liska 1984). In diesem Sinne läßt sich auch der Versuch von Ajzen und Fishbein werten, nahezu die Gesamtheit sozialpsychologischer Forschung bezüglich des Verhältnisses von Einstellung und Verhalten aus der Perspektive ihrer Theorie zu betrachten und mit einer integrativen Absicht zusammenzufassen.

Der theoretische Ansatz von Ajzen/Fishbein ist von den Autoren selbst und anderen Forschern aus der Psychologie, Soziologie und der Marktforschung über verschiedene Themengebiete (z. B. Diätverhalten, berufliche Orientierung von Frauen, Familienplanung, Wahlverhalten, vgl. Ajzen/Fishbein 1980: 102ff.) überprüft und bestätigt worden. Allerdings hat sich aus der Vielzahl der empirischen Überprüfungen ein wichtiger Kritikpunkt herauskristallisiert, der sich auf die ausschließliche Vorhersage von Verhalten durch die Verhaltensintention bezieht. Triandis (1977, 1980) konzeptualisierte in seinen Arbeiten drei zusätzliche Konstrukte, die neben Verhaltensintention beobachtbares Verhalten direkt erklären sollten: Gewohnheiten (habits), erleichternde Bedingungen (facilitating conditions) und physiologische Erregung (physiological arousal). Mit Gewohnheiten (habits) bezeichnet Triandis Verhaltenssequenzen, die ohne das Auftreten von Selbstinstruktionen automatisiert ablaufen. Damit ist auch regelmäßiges, oft gezeigtes Verhalten gemeint. Erleichternde Bedingungen (facilitating conditions) für ein Verhalten beruhen nach Triandis auf zwei Faktoren (vgl. Triandis 1980: 205): „Objektive Faktoren“, die auch als Umgebungsbedingungen bezeichnet werden können und „interne Faktoren“ wie z. B. die Wahrnehmung des Handelnden, daß eine Handlung in einer gegebenen Situation einfach zu bewerkstelligen ist. Die physiologische Erregung (physiological arousal) wird von Triandis als relevant für die Ausführung eines Verhaltens angesehen. Diese Dimension kann vom Schlafen (keine Wahrscheinlichkeit für ein Verhalten) bis zur stärksten Erregung (hohe Wahrscheinlichkeit für ein Verhalten) reichen. Genauere Operationalisierungen, insbesondere der letzten beiden Konstrukte, werden in seinen Arbeiten nicht dokumentiert.

Bentler/Speckart (1979, 1981) überführten die Theorie von Ajzen und Fishbein in ein Kausalmodell, wobei sie die Theorie um vergangenes Verhalten (past behavior) erweiterten. Dies ist eine Möglichkeit zur Erfassung von Gewohnheiten (habits). Mit der Möglichkeit, beobachtbares Verhalten nicht nur durch die Verhaltensintention, sondern auch durch vergangenes Verhalten zu erklären, eröffnete sich die Möglichkeit, die Theorie mit Hilfe von Längsschnittdaten zu überprüfen und genauere Prädiktionen für Verhalten zu bekommen.

Andrews (1984) kommt in einer vergleichenden Arbeit der Modelle von Ajzen und Fishbein, Bentler und Speckart und Triandis zu dem Schluß, daß die erweiterten Modelle eine höhere Erklärungskraft für Verhalten haben. Nach den Analysen von Andrews müssen die Erklärungsmodelle dahingehend differenziert werden, inwieweit Verhalten eher willensmäßig oder eher zielgerichtet ist (volitional behavior versus goal-directed behavior). Sie plädiert wie Triandis für die Entwicklung mehr umfassenderer

Erklärungsmodelle (comprehensive models), während Ajzen und Fishbein die Reduktion auf die wesentlichen Prädiktoren für Verhalten betonen (parsimonious models).

Wie oben ausgeführt gehen Ajzen und Fishbein bezüglich ihrer Theorie davon aus, daß der größte Teil des Verhaltens unter willentlicher Kontrolle abläuft. Wenn diese Bedingung nicht erfüllt ist, ist der Zusammenhang zwischen Verhaltensabsicht und Verhalten unterbrochen. Obwohl beide Autoren diese Einschränkung als nicht schwerwiegend erachteten (da das meiste Verhalten ihrer Ansicht nach unter der Kontrolle des Handelnden stünde), begann Ajzen Mitte der achtziger Jahre das mit Fishbein entwickelte Modell der Theorie der bedachten Entscheidungen um einen wesentlichen Prädiktor für Verhalten bzw. Verhaltensintention zu erweitern: die wahrgenommene Verhaltenskontrolle (perceived behavioral control, vgl. Ajzen 1987, 1988, 1989, 1991). Ajzen geht dabei auf Diskussionen zurück, die die Relevanz von facilitating conditions (Triandis 1977), the context of opportunity (Sarver 1983), resources (Liska 1984) und action control (Kuhl 1985) für die Vorhersage von Verhalten thematisieren. Diese Variablen lassen sich als die wahrgenommene Kontrolle der Personen über ihr Verhalten charakterisieren. Somit wird die wahrgenommene Verhaltenskontrolle als ein eigenständiges drittes Konstrukt (neben Einstellung und subjektive Norm) aufgefaßt, das zusätzlich additiv auf Verhaltensabsicht bzw. Verhalten wirkt. Wie Einstellung und subjektive Norm wird Verhaltenskontrolle als Produkt einer Wert- und einer Erwartungsvariable gebildet: Kontrollvorstellungen (control beliefs) und die wahrgenommenen Erleichterungen (perceived facilitations). Die modifizierte Theorie bezeichnet Ajzen als „Theorie der geplanten Entscheidungen“ (theory of planned behavior, zum Modell der modifizierten Theorie, vgl. Ajzen 1988: 133). Direkte Vergleichsstudien zwischen dem alten Modell und dem neuen, durch wahrgenommene Verhaltenskontrolle erweiterten, Modell zeigen, daß bei willensmäßigem Verhalten die Vorhersage von Verhaltensintention, und daß bei zielgerichtetem Verhalten sowohl die Vorhersage von Verhaltensintention als auch Verhalten durch die wahrgenommenen Verhaltenskontrolle erhöht wird (vgl. Ajzen 1987, 1991, 1993, Netemeyer et al. 1990, 1991).

Die höhere Erklärungskraft für Verhalten bzw. Verhaltensintention durch die Theorie der geplanten Entscheidungen ist mit repräsentativen Studien (vgl. Schmidt et al. 1993) nachgewiesen worden, allerdings stehen systematische Untersuchungen bei repräsentativen Längsschnittstudien noch aus.

6. Vergleichende Schlußbemerkungen

Eine Gegenüberstellung der in den Abschnitten 5.1 und 5.2 erörterten theoretischen Ansätze gibt einerseits eine Klärung der Bedeutung der wesentlichen Begriffe, andererseits eine Verdeutlichung der grundsätzlichen Zusammenhänge zwischen diesen Ansätzen. In Tabelle 1 ist eine Zusammenstellung und Zuordnung dieser Begriffe entsprechend des theoretischen Kontextes aufgestellt worden.

Die kognitiv-hedonistische Theorie (vgl. Kaufmann-Mall 1978, 1981) ist, auch wenn sie im Rahmen dieser Arbeit nicht weiter erörtert wurde, aus Vergleichsgründen hier mit aufgeführt.

Theorie	Theoriebegriffe			
	Kog.-hedonistische Theorie (Kaufmann-Mall 1981)	Valenz	Erwartung	–
Kognitive Handlungstheorie (Nutzentheorie) (Esser 1984, 1986a)	Motivation	Erwartung	–	Handeln
Theorie der bedachten bzw. geplanten Entscheidungen (Ajzen/Fishbein 1980, Ajzen 1988)	Bewertung der Konsequenzen Motivation, mit dem Kontext übereinzuzustimmen	Verhaltens- erwartungen Normative Erwartungen des Kontextes	Verhaltens- intention	Verhalten

Tab. 1: Übersicht, Zusammenhang und Vergleich von Theoriebegriffen

Aus Tabelle 1 wird deutlich, daß die dort aufgeführten Theorieansätze alle mit Konzepten arbeiten, die einer gemeinsamen „Wurzel“ entstammen: den Wert-Erwartungstheorien.¹⁸ Auch wenn einzelne Wert-Erwartungstheorieansätze ihren Geltungsbereich auf die Relevanz für bestimmte Situationen einengen, kann die allgemeinste Formulierung der Wert-Erwartungstheorien folgendermaßen lauten: Es läßt sich das Verhalten oder die Handlung vorhersagen, für das oder die das Produkt aus Valenz und Erwartung den höchsten Wert annimmt.

Kaufmann-Mall ändert diese allgemeine Formulierung, indem er das Produkt aus Valenz und Erwartung zu einer Größe mit der Bezeichnung Relevanz zusammenfaßt und diese in eine Wahrscheinlichkeitsfunktion integriert: Je größer die Relevanz einer Handlung, desto wahrscheinlicher ist ihre Ausführung. Der deterministische Charakter des klassischen Modells wird hierbei aufgegeben (vgl. Kaufmann-Mall 1981: 138ff.).

¹⁸ Die ersten Ansätze mit den Konzepten von Erwartung und Wert finden sich in den Formulierungen von Lewin und Tolman. Die Wert-Variable explizierte Lewin über den Begriff Valenz und Tolman über den Begriff des Zielverlangens. Die Erwartungsvariable wurde von Lewin als die Wahrnehmung des Handlungspfades umschrieben, der zum Zielbereich führt. Tolman führt die Erwartungsvariable als das erlernte Wissen um Zweck-Mittel-Bezüge ein (vgl. Heckhausen 1980: 169).

Esser ersetzt den Begriff Valenz durch Motivation und differenziert das Produkt nach Kosten von Handlungsalternativen und Nutzen von Handlungsalternativen auf. Die aufsummierten Produkte von Motivation und Erwartung ergeben dann die wahrscheinliche Handlung mit dem größten Nutzen und den geringsten Kosten. Um die Subjektivität von Wahrscheinlichkeit und Nutzen zu betonen, spricht Esser von subjektiv erwarteten Nutzen (vgl. Esser 1986). Diese Form von Wert-Erwartungsmodellen werden synonym als SEU-Modelle bezeichnet.

Während es bis jetzt um die Erklärung von Handlungen als Produkte von Werte (Valenzen, Motivationen) und Erwartungen ging, wird im Ansatz von Ajzen/Fishbein (1980) bzw. Ajzen (1988) Verhalten durch die Verhaltensintention und die Verhaltensintention aus der Einstellung sowie der subjektiven Norm gegenüber diesem Verhalten erklärt. Einstellung und Norm sind hier Produkte von Wert-Erwartungsvariablen. Die Wert-Variable wird aufgespalten in „Bewertung der Konsequenzen bestimmten Verhaltens“ und „Motivation, mit dem Kontext übereinzustimmen“. Die Erwartungsvariable wird aufgespalten in die „Verhaltenserwartungen gegenüber bestimmtem Verhalten“ und die „Normativen Erwartungen des sozialen Kontextes“. Wahrgenommene Verhaltenskontrolle wird erklärt durch das Produkt von Kontrollvorstellungen (control beliefs) und dem wahrgenommenen Einfluß bestimmter Kontrollfaktoren (perceived power of the particular control factor). Die Theorie der geplanten Entscheidungen integriert also drei Wert-Erwartungsmodelle (einmal für Einstellung, einmal für Norm und einmal für wahrgenommene Verhaltenskontrolle) in ihr Gesamtschema, das als Regressions- bzw. Kausalmodell ausformuliert ist.

Werden Operationalisierungen nach der kognitiven Handlungstheorie aufgestellt, so können diese nur als indirekte Ableitung der kognitiven Handlungstheorie verstanden werden, da die Ausformulierung der Theorie bei Esser analytisch in Form von SEU-Modellen erfolgte (vgl. Esser 1986).¹⁹

Mit der Theorie der bedachten bzw. geplanten Entscheidungen sind demgegenüber direkte empirische Überprüfungen möglich, wenn die von Ajzen/Fishbein (1980: 261ff.) vorgeschlagenen Operationalisierungen in die jeweiligen Untersuchungen integriert werden.²⁰ Somit ist – bezogen auf die empirischen Überprüfbarkeit – die Theorie der bedachten bzw. geplanten Entscheidungen der kognitiven Handlungstheorie überlegen.

Abschließend soll ein kurzer Rekurs auf die allgemeinen Prinzipien individualistischer Sozialwissenschaften gezogen werden. Als Basis der erörterten Theorieansätze dient das ökonomische Verhaltensmodell, das von einer nach Kosten/Nutzenabwägungen zielgerichtet handelnden Person ausgeht. Psychologische Konstrukte in Form von

¹⁹ Die indirekte empirische Überprüfung der kognitiven Handlungstheorie ist in der Arbeit von Reinecke (1991a: 181ff.) über den simultanen Vergleich eines inhaltlichen Kausalmodells über bestimmte Subgruppen durchgeführt worden. Unterschiedliche Ergebnisse in den Subgruppen (d. h. unterschiedliche Pfadkoeffizienten in den Kausalmodellen) sind als unterschiedliche Resultate von Nutzenfunktionen interpretierbar.

²⁰ In der Untersuchung von Reinecke (1991a: 238ff.) konnte auf Grund fehlender Messungen für einzelne Konstrukte nur eine „reduziertes“ Kausalmodell überprüft werden. Umfangreichere repräsentative Erhebungen, wie die in Schmidt et al. (1993) erwähnte, erlauben einen direkten Test.

Wert-Erwartungs-Variablen erweitern das ökonomische Verhaltensmodell und beseitigen bestimmte theoretische Defizite (z. B. die Überschätzung ökonomischer Anreize, vgl. Abschnitt 4). Coleman weist auf die Möglichkeit hin, diese Ansätze zur Erklärung struktureller Phänomene zu verwenden. Dabei geht es um die Ableitung von Handlungen auf der Gesellschaftsebene (system-level behavior, vgl. Coleman 1989) aus den Handlungen von Personen. So führt z. B. der verstärkte Gebrauch von Kondomen als Schutz gegenüber der Infektion mit AIDS (zielgerichtetes Verhalten von Personen) zu einer verstärkten gesellschaftlichen Akzeptanz von Verhütungsmitteln (trotz der einflußreichen Gegenpropaganda religiöser Einrichtungen). Dies bedeutet aber nicht, daß durch die ökonomische Sichtweise in Verbindung mit relevanten psychologischen Konstrukten sich die soziologische Theoriebildung erübrigt. Vielmehr können Ergebnisse des ökonomischen Modells und soziologische Erkenntnisse miteinander vereinbart werden, da eine Vielzahl von beschreibenden oder erklärenden Variablen nichts anderes sind als bestimmte Arten von Präferenzen bzw. bestimmte Arten von Restriktionen oder Sachverhalte, die in einer empirischen Beziehung mit Präferenzen oder Restriktionen stehen (vgl. Opp 1989: 124).

Eine systematische Anwendung von Theorien, die sich in das Forschungsprogramm „Rational Choice“ integrieren lassen und hier exemplarisch diskutiert worden sind, würde die Gesamtheit der relevanten Faktoren (und nicht nur spezifisch soziologischer Variablen wie Normen und Werte) in die Erklärungen einbeziehen. Daß dieser Prozeß schon teilweise geschehen ist, zeigt die integrative Arbeit von Coleman (1990).

Literatur

- Ajzen I. (1987). Attitudes, Traits, and Actions: Dispositional Prediction of Behavior in Personality and Social Psychology. Berkowitz (ed.). *Advances in Experimental Social Psychology*, Volume 20, San Diego, 1–63.
- Ajzen I. (1988). Attitudes, Personality and Behavior. Milton Keynes.
- Ajzen I. (1989). Attitude Structure and Behavior. A. Pratkanis/S. J. Breckler/A. G. Greenwald (eds.). *Attitude Structure and Function*. Hillsdale, New Jersey, 241–274.
- Ajzen I. (1991). The Theory of Planned Behavior: Some Unresolved Issues. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179–211.
- Ajzen, I. (1993). Attitude Theory and the Attitude–Behavior Relation. D. Krebs/P. Schmidt (eds.). *New Directions in Attitude Measurement*. Berlin, 41–57.
- Ajzen I./M. Fishbein (1977). Attitude – Behavior Relations: A Theoretical Analysis and Review of Empirical Research. *Psychological Bulletin*, 84, 888–918.
- Ajzen I./M. Fishbein (1978). Einstellungs- und normative Variablen als Prädiktoren für spezifische Verhaltensweisen. in: W. Stroebe (Hrsg.), *Sozialpsychologie*, Band 1, Darmstadt, 404–443.
- Ajzen I./M. Fishbein (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. New Jersey.
- Ajzen I. /T. J. Madden (1986). Prediction of Goal-Directed Behavior: Attitudes, Intentions, and Perceived Behavioral Control. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 453–474.
- Andrews C. F. (1984). *The Intention-Behavioral Relationship: Effects of Past Behavior, Efforts, and Centrality*. Dissertation. DePaul University, Chicago.
- Assmann, H.-D./C. Kirchner/E. Schanze (1978). *Ökonomische Analyse des Rechts*. Kronberg.

- Atkinson, J. W./D. Birch (1978). *Introduction to Motivation*. New York.
- Atkinson, J. W./N. T. Feather (eds.) (1966). *A Theory of Achievement Motivation*. New York.
- Axelrod, R. (1988). *Die Evolution der Kooperation*. München.
- Becker, G. S. (1981). *A Treatise on the Family*. Cambridge.
- Bentler P. M./G. Speckart (1979). Models of Attitude-Behavior Relations. *Psychological Review*, 86, 452-464.
- Bentler P. M./G. Speckart (1981). Attitudes „Cause“ Behaviors: A Structural Equation Analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 226-238.
- Blau, P. M. (1964). *Power and Exchange in Social Life*. New York.
- Büschges, G. (1985). Methodologischer Individualismus und empirische Soziologie. G. Büschges/W. Raub (Hrsg.). *Soziale Bedingungen – Individuelles Handeln – Soziale Konsequenzen*. Frankfurt. 3-20.
- Coleman, J. (1987). Microfoundations and Macrosocial Behavior. J. Alexander/B. Giesen/R. Münch/N. J. Smelser (eds.). *The Micro-Macro Link*. London. 153-176.
- Coleman, J. (1989). Psychological Structure and Social Structure in Economic Models. Hogarth, R. M./M. W. Reder (eds.). *Rational Choice. The Contrast between Economics and Psychology*. Chicago. 181-185.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. London.
- Coleman, J./Th. Fararo (1993). *Rational Choice Theory: Advocacy and Critique*. Newbury Park.
- Durkheim, E. (1983). *Der Selbstmord*. Frankfurt.
- Engel, U./U. Wuggenig (1990). Bildungskapital und berufliche Position. K. D. Opp/R. Wippler (Hrsg.). *Empirischer Theorienvergleich*. Wiesbaden 1990. 147-189.
- Elster (1987). *Subversion der Rationalität*. Frankfurt.
- Esser, H. (1981). Forschungsreaktion als soziale Handlung: Zur Erklärung und Behandlung systematischer Meßfehler bei der reaktiven Datenerhebung. M. Brenner (Hrsg.). *Die Sozialpsychologie sozialwissenschaftlicher Methoden*. Bern. 73-89.
- Esser, H. (1984). Determinanten des Interviewer- und Befragtenverhaltens: Probleme der theoretischen Erklärung und empirischen Untersuchung von Interviewereffekten. K. U. Mayer/P. Schmidt (Hrsg.). *Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften*. Frankfurt. 26-71.
- Esser, H. (1985). Befragtenverhalten als „Rationales Handeln“. G. Büschges/W. Raub (Hrsg.). *Soziale Bedingungen – Individuelles Handeln – Soziale Konsequenzen*. Frankfurt. 279-304.
- Esser, H. (1986). Können Befragte lügen? Zum Konzept des ‚wahren Wertes‘ im Rahmen der handlungstheoretischen Erklärung von Situationseinflüssen bei der Befragung. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 38. 314-336.
- Feger, H. (1989). Die Bedeutung des Homo Oeconomicus für die Psychologie. H. B. Schäfer/K. Wehrt (Hrsg.). *Die Ökonomisierung der Sozialwissenschaften*. Frankfurt. 51-68.
- Fishbein M./I. Ajzen (1975). *Belief, Attitude, Intention and Behavior*. Massachusetts.
- Frey, B. S. (1989). Möglichkeiten und Grenzen des ökonomischen Denkansatzes. H. B. Schäfer/K. Wehrt (Hrsg.). *Die Ökonomisierung der Sozialwissenschaften*. Frankfurt. 69-102.
- Heckhausen, H. (1980). *Motivation und Handeln*. Berlin.
- Homans, C. G. (1968). *Elementarformen sozialen Verhaltens*. Opladen.
- Kaufmann-Mall, K. (1978). *Kognitiv-hedonistische Theorie menschlichen Verhaltens*. Bern.

- Kaufmann-Mall, K. (1981). Grundzüge einer kognitiv-hedonistischen Theorie menschlichen Verhaltens. H. Lenk (Hrsg.). Handlungstheorien – interdisziplinär – Band 3, 1. Halbband. München. 123–189.
- Kuhl J. (1985). Volitional Aspects of Achievement Motivation and Learned Helplessness: Toward a Comprehensive Theory of Action Control. B. A. Maher (ed.), Progress in Experimental Personality Research, Volume 13, New York, 99–171.
- Lakatos, I. (1974). Falsifikation und die Methodologie wissenschaftlicher Forschungsprogramme. I. Lakatos/A. Musgrave (Hrsg.). Kritik und Erkenntnisfortschritt. Braunschweig 1974. 89–189.
- Lehner, F. (1981). Einführung in die Neue Politische Ökonomie. Königstein.
- Lenk, H. (1986). Zwischen Wissenschaftstheorie und Sozialwissenschaft. Frankfurt.
- Lindenberg, S. (1975). Three Psychological Theories of a Classical Sociologist. *Mens en Maatschappij*, 50, 133–153.
- Liska A. E. (1984). A Critical Examination of the Causal Structure of the Fishbein/Ajzen Attitude-Behavioral Model. *Social Psychology Quarterly*, 47, 61–47
- Luhmann, N. (1990). Die Wissenschaft der Gesellschaft. Frankfurt.
- Olson, M. (1968). Die Logik kollektiven Handelns. Tübingen.
- Opp, K. D. (1979). Individualistische Sozialwissenschaft: Arbeitsweise und Probleme individualistisch und kollektivistisch orientierter Sozialwissenschaften. Stuttgart.
- Opp, K. D. (1984). Soziale Probleme und Protestverhalten. Wiesbaden.
- Opp, K. D. (1989). Ökonomie und Soziologie – Die gemeinsamen Grundlagen beider Fachdisziplinen. H. B. Schäfer/K. Wehrt (Hrsg.). Die Ökonomisierung der Sozialwissenschaften. Frankfurt. 103–127.
- Opp, K. D./F. Tazelaar/R. Wippler (1990). Nutzentheorie und die Theorie mentaler Inkongruenzen: Die ausgewählten Individualtheorien. K. D. Opp/R. Wippler (Hrsg.). Empirischer Theorienvergleich. Wiesbaden. 17–36.
- Opp, K. D./R. Wippler (1990). Theoretischer Pluralismus und empirische Forschung. K. D. Opp/R. Wippler (Hrsg.). Empirischer Theorienvergleich. Wiesbaden. 3–15.
- Parsons, T. (1954). *Essays in Sociological Theory*. Glencoe.
- Parsons, T. (1974). Einige grundlegende Kategorien einer Handlungstheorie. C. Mühlfeld/M. Schmid (Hrsg.). *Soziologische Theorie*. Hamburg, 94–121.
- Popper, K. R. (1957). *Das Elend des Historizismus*. London.
- Popper, K. R. (1976). *Logik der Forschung*. Tübingen.
- Netemeyer R. G./S. Burton (1990). Examining the Relationships Between Voting Behavior, Intention, Perceived Behavioral Control, and Expectation. *Journal of Applied Social Psychology*, 20, 661–680.
- Netemeyer R. G./S. Burton/M. Johnston (1991). A Comparison of Two Models for the Prediction of Volitional and Goal-Directed Behaviors: A Confirmatory Analysis Approach. *Social Psychology Quarterly*, 54, 87–100.
- Rapoport, A. (1966). *Two-person Game Theory*. Michigan.
- Raub, W. (ed.) (1982). *Theoretical Models and Empirical Analysis*. Utrecht.
- Reinecke, J. (1985a). Kausalanalytischer Erklärungsversuch von Verzerrungen durch soziale Erwünschtheit: Die Schätzung von Kern-, Meß- und Methodentheorie. *Zeitschrift für Soziologie*, 14, 386–399.
- Reinecke, J. (1985b). Die Erklärung von Befragtenreaktionen in Interviewsituationen. H. W. Franz (Hrsg.). 22. Deutscher Soziologentag 1984: Beiträge der Sektions- und Ad-Hoc-Gruppen. Opladen. 683–685.

- Reinecke, J. (1991a). Interviewer- und Befragtenverhalten. Theoretische Ansätze und methodische Konzepte. Wiesbaden.
- Reinecke, J. (1991b). Interviewereffekte und Soziale Erwünschtheit: Theorie, Modell und empirische Ergebnisse. *Journal für Sozialforschung*, 31, 293–320.
- Reinecke, J. (1993). Explanations of Social Desirability and Interviewer Effects. D. Krebs/P. Schmidt (eds.). *New Directions in Attitude Measurement*. Berlin 315–337.
- Reinecke, J./P. Schmidt (1993). Explaining Interviewer Effects and Respondent Behavior: Theoretical Models and Empirical Analysis. *Quality and Quantity*, 27, 219–247.
- Rotter, J. B./J. E. Chance/E. J. Phares (1972). *Applications of a Social Learning Theory of Personality*. New York.
- Sarver V. T. (1983). Ajzen and Fishbein's „Theory of Reasoned Action“: A Critical Assessment. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 13, 155–163.
- Schanz, V./P. Schmidt (1984). Interviewereffekte im Nationalen Survey. K. U. Mayer/P. Schmidt (Hrsg.). *Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften*. Frankfurt. 72–113.
- Schmid, M. (1982). *Theorien sozialen Wandels*. Opladen.
- Schmidt, P. (1977). Zur praktischen Anwendung von Theorien: Grundlagenprobleme und Anwendung auf die Hochschuldidaktik. Inaugural-Dissertation. Mannheim.
- Schmidt, P./K. Plies/J. Reinecke/M. Berger (1993). Determinants of Condom Usage: An Empirical Test of the „Theory of Planned Behavior“ via Structural Equation Modeling. Unpublished Manuscript.
- Simon, H. A. (1952). A Formal Theory of Interaction in Social Groups. *American Sociological Review*, 17, 202–211.
- Simon, H. A. (1957). *Models of Man*. New York.
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69, 99–118.
- Simon, H. A. (1963). Economics and Psychology. S. Koch (ed.). *Psychology: A Study of a Science*. New York. 685–723.
- Simon, H. A. (1982). *Models of Bounded Rationality*. Cambridge.
- Simon, H. A. (1985). Human Nature in Politics: The Dialogue of Psychology with Political Science. *American Political Science Review*, 79, 193–304.
- Simon, H. A. (1987). Rationality in Psychology and Economics. Hogarth, R. M./M. W. Reder (eds.). *Rational Choice. The Contrast between Economics and Psychology*. Chicago. 25–40.
- Smelser, N. J. (1992). The Rational Choice Perspective: A Theoretical Assessment. *Rationality and Society*, 4, 381–410.
- Strasser, H./R. W. Hodge (Hrsg.) (1986). *Status Inconsistency in Modern Societies*. Duisburg.
- Tazelaar, F. (1990). Die Verarbeitung langfristiger Arbeitslosigkeit. K. D. Opp/R. Wippler (Hrsg.). *Empirischer Theorienvergleich*. Wiesbaden. 191–228.
- Tazelaar, F./M. Sprengers (1985). Arbeitslosigkeit und soziale Isolation. Ein vergleichender Test der Statusinkonsistenztheorie und der Theorie mentaler Inkongruenzen. G. Büschges/W. Raub (Hrsg.). *Soziale Bedingungen – Individuelles Handeln – Soziale Konsequenzen*. Frankfurt. 181–222.
- Tazelaar, F./R. Wippler (1985). Problemspezifische Anwendungen der allgemeinen Theorie mentaler Inkongruenzen in der empirischen Sozialforschung. G. Büschges/W. Raub (Hrsg.). *Soziale Bedingungen – Individuelles Handeln – Soziale Konsequenzen*. Frankfurt. 117–179.
- Triandis H. C. (1977). *Interpersonal Behavior*. Monterey.

- Triandis H. C. (1980). Interpersonal Behavior. Triandis H. C./H. E. Howe (ed.), Nebraska Symposium on Motivation, Vol. 27, Lincoln, University of Nebraska Press.
- Turner, R. H. (1991). The Use and Misuse of Rational Models in Collective Behavior and Social Psychology. *European Journal of Sociology*, 32, 84–108.
- Weber, M. (1965). Die protestantische Ethik. Eine Aufsatzsammlung. München.
- Wippler, R./S. Lindenberg. Collective Phenomena and Rational Choice. J. Alexander/B. Giesen/R. Münch/N. J. Smelser (eds.). *The Micro-Macro Link*. London 1987. 135–152
- Wuggenig, U. (1990). Eine strukturelle Version der Theorie der Statusinkonsistenz. K. D. Opp/R. Wippler (Hrsg.). *Empirischer Theorienvergleich*. Wiesbaden. 37–69.