

Rationalität und soziales Wertsystem

Von Günter Wiswede, Nürnberg

Der Gedanke der Rationalität und ein daraus abgeleitetes Rationalprinzip hat vor allem für die Entwicklung der theoretischen Ökonomie eine entscheidende und geradezu konstitutive Rolle gespielt, während die explizite Diskussion von Rationalität im Rahmen der Soziologie im wesentlichen auf das Werk Max Webers sowie auf die neuere Organisationssoziologie beschränkt blieb. Innerhalb der Wirtschaftstheorie und auch in den differenzierteren Ausdeutungen der Entscheidungs- und Spieltheorie überwiegt eine streng formale Interpretation des Prinzips. Ob nun in der harten Formulierung eines Maximierungsmodells oder in der weicheren Interpretation eines Strebens nach genügsamer Rationalität, es sind damit keine Aussagen über Faktizitäten verbunden; und das formale Modell besagt auch nichts über etwaige Ziele oder Motive des menschlichen Handelns; es beinhaltet schließlich auch keinerlei wie immer auch geartete anthropologische Grundvorstellung über das Wesen menschlicher Antriebe.

Solange das Rationalprinzip in dieser Weise als formales Prinzip der Entscheidungslogik mit ausgeklammertem Wirklichkeitsbezug behandelt wird, bleibt es einwandimmun gegenüber Argumenten, die anderer als formallogischer Natur sind. Sicherlich weiß jedermann, daß die verschiedenen Voraussetzungen des Kalküls in der Wirklichkeit nicht gegeben sind, so daß — wie es H. A. Simon vermerkt — eine so verstandene Rationaltheorie versucht, ein Modell menschlichen Verhaltens auf den unrealistischen Voraussetzungen unbegrenzter Rechenhaftigkeit und uneingeschränkter Allwissenheit zu errichten¹. Auch die verschiedenen probabilistischen Versionen ökonomischer Entscheidungen in Risikosituationen ändern an diesem prinzipiell formalen Charakter der Ableitungen wenig; sie stellen nichts anderes dar als ein arithmetisches System rein logischer Wahrheiten über Wahrscheinlichkeitskombinationen unter Maximierungsbedingungen², deren Kompliziertheit kein Ersatz für erfahrungswissenschaft-

¹ Vgl. Herbert A. Simon: *Models of Man*. New York, London 1957. S. 202.

² Vgl. Herbert A. Simon: *Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science*. AER, Vol. 99 (1959), S. 258 f. — May Brodbeck: *Models, Meanings and Theories*. In: L. Gross (Hrsg.): *Symposium on Sociological Theory*. Evanston/Ill. 1959. S. 383 f.

liche Relevanz ist. Diese Feststellungen wiederholen nur einen sattem bekannten Vorwurf, dem sich die klassische Nationalökonomie seit der Konstruktion des „homo oeconomicus“ ausgesetzt sah und der in der modernen Methodendiskussion³ zu der Frage geführt hat, ob solche Art des Vorgehens überhaupt den Anspruch einlösen kann, als empirische Wissenschaft aufzutreten.

Fragen wir daher, welche erfahrungswissenschaftliche Relevanz das Rationalprinzip, losgelöst von seiner bloß formalen Gestalt, im einzelnen haben könnte, denn es mag durchaus sein, daß die Rede von der Rationalität in irgendeiner noch näher zu bestimmenden Weise doch etwas über die Realität aussagt. In Anknüpfung an H. *Albert* wollen wir zwischen vier verschiedenen Ausdeutungen unterscheiden⁴, die man dem Rationalprinzip geben könnte, wobei uns insbesondere die konkrete Bezugnahme auf die Realität interessiert.

1. Das Rationalprinzip als *Fiktion*: Diese Ausdeutung betrachtet Rationalität unter dem Aspekt des „Als-Ob“. Man kann dann die Wirklichkeitsbedeutung dieser Fiktion darin sehen, daß zwar gewisse Annahmen im Bewußtsein ihrer Unrichtigkeit gemacht werden, die jedoch unter bestimmten Umständen zu richtigen Einsichten auch in die Realität führen können. Insofern wäre etwa das Rationalprinzip für die Analyse konkreter Verhaltensweisen von heuristischem Wert, sozusagen als Test für den Vernunftgehalt von Handlungen.

2. Das Rationalprinzip als *Hypothese*: Diese Interpretation des Rationalprinzips könnte in der Weise expliziert werden, daß man sagt: Bestimmte Menschen handeln unter bestimmten Umständen rational. Die Aufgabe der empirischen Forschung sei es, herauszufinden, welche Menschen (oder Kategorien von Menschen) unter welchen Umständen rational handeln. So könnte man etwa annehmen, daß Rationalität als Funktion des Bildungsgrades in Erscheinung tritt oder daß Individuen im Ausmaß der relativen Knappheit der Mittel unter Rationalitätsdruck stehen. Da sich eine solche Verhaltenstendenz jedoch in sehr diffuser Form äußern dürfte und wir nichts über den relativen Anteil anderer Verhaltensweisen wissen, ist nicht klar, wie empirisch gehaltvolle und prüfbare Hypothesen auf der Basis des Rationalprinzips formuliert werden können. Vor allem stehen einer Operationalisierung des Rationalitätsbegriffs bei der Beurteilung konkreten Verhaltens große Schwierigkeiten im Wege.

3. Das Rationalprinzip als *Definition*: Diese dritte Ausdeutungsmöglichkeit wäre darin zu sehen, daß man sagt: Alle Menschen

³ Vgl. insbesondere die Arbeiten von Hans *Albert* im Anschluß an die Ergebnisse der modernen Wissenschaftstheorie.

⁴ Hans *Albert*: *Ökonomische Ideologie und politische Theorie*. Das ökonomische Argument in der ordnungspolitischen Debatte. Göttingen 1954.

handeln (definitionsgemäß) rational. Menschliches Handeln würde in diesem Falle — wie bei *v. Mises* — vom rein reaktiven Verhalten der Tiere abgehoben. Erweitert man den logischen Spielraum des Prinzips jedoch in dieser Weise, so verliert es jeden Informationsgehalt. Es handelt sich um eine Leerformel im Sinne von *Topitsch*, die ebenso unwiderlegbar ist wie die Aussage, daß alle Menschen dumm seien.

4. Das Rationalprinzip als Postulat: Einer vierten Interpretation begegnen wir in normativer Hinsicht, indem man sagt: Der Mensch sollte rational handeln. Diese normative Sinnggebung wird vor allem durch die moderne Entscheidungstheorie nahegelegt, und einige ihrer Vertreter, etwa *Krelle* oder *Gäfen*, betonen insbesondere die normative Bedeutung solcher Aussagen. Es handelt sich um ein „Anraten“ von Rationalität, um Erkenntnis dessen, wie gehandelt werden sollte, nicht dagegen darum, wie tatsächlich gehandelt wird. Wird Rationalität in dieser Weise als wünschenswert erachtet, so fungiert sie als Wert, und alle Aussagen werden danach beurteilt, inwieweit sie diesem obersten und alleinigen Wert entsprechen. Unbeschadet aller Kritik an einer solchen Aufgabenstellung liegt eine durchaus legitime Funktion dieser Art von Forschung darin, daß sie aufzeigen kann, welche Bedingungen erfüllt sein müssen, um konkretes Entscheidungsverhalten rationaler zu gestalten. Damit erfüllt die Rationaltheorie zwar nicht die Bedingungen, die an empirische Wissenschaften gestellt werden müssen⁵, jedoch erhält sie unter dem wertenden Aspekt des Postulats erhebliche praktische Bedeutung, indem sie etwa die moderne Unternehmensführung beeinflußt, d.h. rationaler gestalten hilft.

Fragen wir nun, welche besonderen Akzente die Soziologie zum Rationalitätsproblem gesetzt hat. Wer sich im Rahmen der Soziologie mit Fragen der Rationalität befaßt, ist herkömmlicherweise zunächst an *Max Weber* verwiesen, der bekanntlich vier Idealtypen des Verhaltens unterschied und zweien davon das Attribut der Rationalität verlieh: dem zweckrationalen und dem wertrationalen Verhaltenstyp. Zweckrationalität wird hier ähnlich wie beim formalen Modell als Relation zwischen Mitteln und Zwecken mit dem Ziel einer Maximierung des Handlungsergebnisses angesehen.

Problematisch ist nun erstens, wie man bei einem konkreten Handeln genau zwischen Mitteln und Zielen (Zwecken) unterscheiden kann⁶, eine Frage, die außerordentlich komplexe Transfer-Probleme

⁵ Vgl. Karl R. Popper: Logik der Forschung. 3. Aufl. Tübingen 1969.

⁶ Vgl. hierzu etwa: C. W. Churchman und R. L. Ackoff: An Experimental Measure of Personality. Philosophy of Science, 4. Jg. (1947). — Robert Bierstedt: The Means-End-Scheme in Sociological Theory. Sociological Review, Jg. 1938, H. 3. — Gunnar Myrdal: Das Zweck-Mittel-Denken in der Nationalökonomie. Z. f. Nat.-

aufgibt, insbesondere im Falle der funktionellen Autonomie von Mitteln und Vorzielen oder bei Vorliegen intrinsischer Motivation. Daher ist es kaum möglich, Mittel von den Werten so zu trennen, daß man von einer Bewertung auch der Mittel dispensiert bleibt. Dies bedeutet einen ständigen Werttransfer von Mitteln zu Zwecken⁷.

Zweitens würde eine konsequente Anwendung des formalen Rationalprinzips im sozialen Bereich bedeuten, daß „der Zweck die Mittel heiligt“. In der gesellschaftlichen Wirklichkeit müssen dagegen gegebene Mittel oft anders eingesetzt werden, als es der optimalen Handlungskette entspräche, und ferner scheiden einige der verfügbaren Mittel von vornherein aus, weil ihre Verwendung illegitim wäre, also gegen soziale Normen verstößt.

Und drittens müssen wir fragen, wie die Anwendung der Rationalität im praktischen Handeln anders möglich sein soll als durch Entnahme eben dieses Prinzips aus dem Wertsystem selbst. *Weber* berücksichtigt also nicht, inwieweit in der Rationalität des Verhaltens selbst schon eine Art Sinn- und Wertgebung und damit Normierung des Verhaltens gegeben ist. Rationalität würde damit unversehens selbst zur Wertkategorie. So kann sich etwa ein Individuum verpflichtet fühlen, zur Erhaltung seiner Selbstachtung und der Achtung anderer rational zu handeln, indem solches Verhalten in sich, also intrinsisch, Befriedigung oder Freude an der Effizienz, an der so erbrachten Leistung bewirkt⁸. Andererseits muß aber auch — wie *Gäfen* gezeigt hat — über die Anwendung der Rationalität selbst entschieden werden, da rationale Wahl andere Werte verletzt, d. h. schon dadurch beeinträchtigt, daß die damit verbundene Anstrengung psychische „Kosten“ verursacht, die für die Realisierung konkurrierender Werte eingesetzt werden könnten und damit wieder ein Bruchstück der angestrebten Werte abbauen. Wie es *Homans* einmal formuliert hat: Die Kosten der Rationalität können Rationalität irrational machen⁹.

Die Unterscheidung zwischen zweckrationalen und wertrationalen Verhaltensweisen wird demnach aus den genannten drei Gründen brüchig. Wir möchten demgegenüber behaupten, daß Grad und Art der Rationalität selbst als Wert in Erscheinung treten und im Rahmen gesellschaftlich geprägter Handlungsvollzüge auf das soziale Wertsystem zurückgeführt werden müssen. Auch die von *Weber* beobachtete

ök., 4. Jg. (1933). — Gérard *Gäfen*: Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung. 2. Aufl. Tübingen 1968. — Günter *Wiswede*: Soziologie des Verbraucherverhaltens. Stuttgart 1972.

⁷ Vgl. *Gäfen*: a.a.O., S. 104.

⁸ *Gäfen*: a.a.O., S. 89.

⁹ George C. *Homans*: Elementarformen sozialen Verhaltens. Köln, Opladen 1968. S. 70.

historische Rationalisierungstendenz beruht letztendlich auf dieser zunehmenden Integration und Hochbewertung der Rationalität im Rahmen des gesamten Wertsystems. Hier fungiert sie als ideologisches System; und es bleibt zunächst die Frage offen, ob und inwieweit sie wirklich in faktisches Handeln eingeht.

Diese Frage berührt sich mit einer Feststellung von Talcott Parsons, der einer nach dem Rationalprinzip arbeitenden Wirtschaftstheorie in dem Maße Wirklichkeitsbedeutung zuschreiben wollte, in dem das Rationalprinzip innerhalb einer bestimmten Gesellschaft institutionalisiert ist. Im Ausmaß des Wertgewichtes von Rationalität erhielte diese auch Wirklichkeitsbedeutung im Rahmen des faktischen Handelns. Der Grad und die Art der Institutionalisierung von Rationalität im sozialen System und der Grad und die Art der Internalisierung dieser Rationalität im personalen System sind also empirische Fragen, und man könnte die Webersche Entwicklungshypothese in der Sprache der modernen Soziologie etwa in die Form bringen:

Je stärker Rationalität als Norm und Wert im Sozialsystem institutionalisiert ist, desto eher wird diese internalisiert und in die Motivation der Individuen eingehen.

Problematisch bleibt nach wie vor, ob und in welcher Weise wir die im Verhalten enthaltene Rationalität so säuberlich herausfiltrieren können, daß sie empirisch zu beobachten und genau zu unterscheiden ist.

So ist denn auch die Vorstellung Webers, daß die Welt immer rationaler und damit auch von allen traditionellen und affektuellen Verhaltenszwängen befreit werde, nicht unwidersprochen geblieben. Wir wollen drei Argumente herausgreifen, die der Rationalisierungsthese zu widersprechen scheinen.

Ein erstes Argument liefert uns Weber selbst in die Hand, wenn er sagt, daß sich aus dem System der Mittel ein „stahlhartes Gehäuse“ entwickelt, das dem Menschen ein Handeln aufnötigt, das auf die Zwecke, für die die Mittel ursprünglich gedacht waren, gar keine Rücksicht mehr nehmen kann¹⁰. Es könnte also sein, daß sich die Rationalisierungstendenz vorwiegend auf das soziale System erstreckt, das dem einzelnen zwar ein äußerlich rationales Verhalten aufnötigt, ohne daß er indes echte rationale Entscheidungen treffen müßte. Man könnte also eine Hypothese formulieren, die etwa so aussieht:

Je stärker Rationalität im sozialen System institutionalisiert ist, desto eher neigen Individuen zu entscheidungsentlasteten oder fremdbestimmten Verhaltensweisen.

¹⁰ Vgl. hierzu auch Günter Hartfiel: Wirtschaftliche und soziale Rationalität. Köln, Berlin 1968.

Ein zweites Argument gegen die Rationalisierungsthese hatten wir schon angedeutet, als von der lediglich diffusen Form der faktischen Äußerung von Rationalität die Rede war. Wir wissen nichts über die Proportionen aller Verhaltensweisen untereinander, selbst wenn wir konzedieren, daß rationales Verhalten an relativem Wert- und Motivgewicht zunimmt. Wir wissen also nicht, mit welchem Anteil und Gewicht andere Verhaltenskomponenten in die Gesamtrechnung eingehen und ob wir nicht vielmehr mit der festgestellten Rationalität nur das Äußerliche und Scheinhafte beobachten, das subkutan Wirksame dagegen vernachlässigen.

Ein drittes Argument wird uns daher mit dem sozialpsychologischen Rationalisierungsbegriff in die Hände gespielt, ein Begriff, dessen sachlicher Gehalt ziemlich unabhängig voneinander von *Freud*, *Pareto* und *Vierkandt* formuliert wurde. Dieser Rationalisierungsbegriff besagt, daß Individuen gelegentlich bewußt oder unbewußt Schein- oder Kulissenmotive erfinden, um arationale Entscheidungen a posteriori rational zu begründen. Diese Rechtfertigung wäre gerade dann und deshalb nötig, weil das soziale Wertsystem rationales Verhalten belohnt, nicht-rationales Verhalten dagegen bestraft. Man könnte daher die Hypothese auch anders formulieren:

Je stärker Rationalität als Norm und Wert im sozialen System institutionalisiert ist, desto eher neigen Individuen dazu, nicht-rationale oder unsichere Entscheidungen im Ausmaß der vermeintlichen Inkongruenz zu rationalisieren.

Nun braucht diese Hypothese den vorhergehenden keineswegs zu widersprechen; es ist möglich und sogar wahrscheinlich, daß sie alle gelten, daß jedoch der Geltungsbereich der erstgenannten Hypothese durch die zuletzt genannte sehr stark eingeschränkt wird, so daß wir davor gewarnt sind, den Rationalitätsgrad menschlicher Handlungen zu überschätzen.

Bei allen bisherigen Überlegungen ging es nicht um eine inhaltliche Fixierung des Wertsystems selbst, auch wenn wir feststellen mußten, daß über die Anwendung von Rationalität nur nach Maßgabe des sozialen oder individualen Wertsystems entschieden werden kann. Aber ebenso wie die Ökonomie in verschiedenen Auffassungen über den materialen Gehalt der Rationalität z.B. vom Eigennutz als Verhaltensziel ausgegangen ist, hat nun auch die Soziologie Überlegungen über einen solchen Generalnenner menschlichen Verhaltens angestellt, ohne dabei auf die Jeweiligkeit sozialer Wertsysteme zu rekurren.

So wird z.B. in einigen Fassungen der sog. Rollentheorie vom Menschen gesagt, daß er sich stets so verhalte, daß er den Erwartungen und Ansprüchen anderer Gesellschaftsmitglieder genau entspricht,

daß er sich also konform mit den Normen verhält, die sich um bestimmte soziale Positionen ranken. Man kann diesen Rollenmenschen natürlich rein formal im Sinne eines „homo sociologicus“ deuten, doch wird gelegentlich zur anthropologischen Stützung der Rollentheorie ein auf George Herbert Mead zurückgehendes Theorem der Maximierung positiver Beurteilung zurückgegriffen, wobei man annimmt, daß der Mensch von Natur aus danach strebt, durch die soziale Umwelt ein Maximum an Anerkennung und Billigung zu erhalten.

Man kann also in Analogie zum ökonomischen Rationalprinzip das soziale Rationalprinzip in der Weise explizieren, daß der Mensch nach Maximierung bzw. Minimierung des Sanktionsnettos¹¹ strebt oder, in der gemilderten Form der genügsamen Rationalität: nach einer möglichst günstigen Sanktionsbilanz. Man kann dann wohl ohne Schwierigkeiten sagen, daß die ökonomische Rationalität einen Sonderfall der sozialen Rationalität darstellt, da — wie Hartfiel ausgeführt hat — die Normorientierung der ökonomischen Nutzen- und Gewinnorientierung vorgelagert ist.

Bei allen sonstigen Differenzen, die zwischen den Handlungstheorien von Parsons und Homans bestehen, ist beiden doch gemeinsam, daß sie die Optimierung von Belohnungen (rewards oder gratifications) in die Grundannahmen der Theorie aufnehmen, wobei allerdings Homans versucht, dieses Postulat mit Rückgriff auf die Ergebnisse der Lerntheorie abzusichern. Das hier verwendete Rationalprinzip unterscheidet sich vom ökonomischen vor allem dadurch, daß neben geldwerten Gütern auch Aktivitäten und Gefühle zum Austausch gelangen, so daß hier nicht lediglich im hedonistischen Sinn aus materialistischen Werten Gewinn gezogen wird. Auf diese Weise erscheint einigen soziologischen Theoretikern wie Homans, Blau oder Goode alles soziale Handeln als Austausch von Eigen- und Fremdleistungen¹².

Die Ausweitung des so verstandenen Rationalitätsbegriffs bringt allerdings wieder andere Probleme mit sich. Wenn nämlich Belohnungen den Charakter des Beliebigen annehmen können — wenn also beispielsweise Individuen Belohnungen aus der Tatsache ziehen können, daß sie sich planlos verhalten, daß sie sich gehenlassen, daß sie altruistisch handeln oder daß sie Bestrafungen als Belohnung empfinden —, so lange wir also nicht wissen, was bei einem bestimmten Individuum zu einem bestimmten Zeitpunkt belohnend wirkt, solange ist

¹¹ Zur Definition sozialer Rationalität vgl. Hartfiel: a.a.O.

¹² Vgl. Homans: a.a.O. — Peter M. Blau: Exchange and Power in Social Life. New York 1964. — William J. Goode: A Theory of Role Strain. American Sociological Review, 15. Jg. (1960).

der Satz, daß alle Menschen Belohnungen anstreben und Bestrafungen meiden, eine Leerformel.

Will man das Verhalten von Menschen erklären, so kann es folglich nicht genügen, lediglich festzustellen, daß sie ihre eigenen Interessen verfolgen; ein solcher Satz bliebe so lange inhaltsleer und ohne Informationsgehalt, bis wir näher spezifiziert haben, welche Belohnungen im einzelnen erstrebt werden und welche Tatbestände als Bestrafung anzusehen sind. Selbst im Rahmen der genannten speziellen Interpretation sozialen Verhaltens als Austausch (*Homans* u. a.) führt kein Weg an der Tatsache vorbei, daß Individuen sich nach gesellschaftlich vermittelten Präferenzen und Normen richten und daß eine gesellschaftlich durchgesetzte Werteordnung darüber befindet, welche Verhaltensweisen Wirklichkeit werden und welche nicht. So hat auch das von einer Gesellschaft angewandte System von Belohnungen und Bestrafungen seine letzte Grundlage im sozialen Wertsystem selbst.

Summary

Rationality and Social Value System

Rationality and principle of rational behavior is an important item in economic science and sociology, in particular in the "gratification — and exchange-theory". But there are few possibilities using rational behavior as an hypothesis in studying real actions. It seems that rationality should be seen as a value category itself. Individuals are exposed to a pressure of rationality derived from value system of society. In many cases their actions are not real "rational" but only "rationalized".