

Wolfgang Ludwig Schneider

## **Bezugsprobleme der soziologischen Handlungs- und Kommunikationstheorie: Sinnkonstitution – Rationalität – Handlungs-koordination – soziale Differenzierung**

### **I. Vorbemerkung**

Die folgende Darstellung versucht einen einführenden Überblick über die soziologische Handlungs- und Kommunikationstheorie zu geben. Der Weg, den ich dazu wähle, ist die Herauspräparierung einer Reihe allgemeiner Bezugsprobleme, die in den verschiedenen Ansätzen in unterschiedlicher Weise gedeutet und beantwortet werden. Nicht alle Theorien antworten dabei auf alle Probleme. Ebenso unterscheiden sich verschiedene Ansätze darin, welches Gewicht sie den einzelnen Problemen zuweisen. Im Einzelnen geht es um die folgenden Bezugsprobleme:

Das Problem der *Konstitution des Sinns* von Handlungen und die damit eng verknüpfte Frage, wie *intersubjektiv übereinstimmendes* Sinnverstehen möglich ist;

das Problem, inwiefern Handeln *rational* orientiert ist, was „Rationalität“ dabei heißt und welche Beziehung zwischen der Rationalität des Handelns und der *Sicherung sozialer Ordnung besteht*;

das Problem der *Koordination der Handlungen verschiedener Akteure*, oder anders formuliert: Wodurch werden Interaktionsangebote für deren Adressaten akzeptabel?

In engem Zusammenhang mit den für das Koordinationsproblem vorgeschlagenen Antworten stehen Theorien, welche Gesellschaft als einen Zusammenhang beschreiben, der in unterschiedlich Bereiche bzw. Teilsysteme *differenziert* ist.

Die ersten beiden Bezugsprobleme werde ich in den Abschnitten II und III, die letzten beiden Probleme dann gemeinsam in Abschnitt IV dieses Textes behandeln. Am Schluss steht eine geraffte Rekapitulierung der vorgetragenen Argumentation.

### **II. Sinnkonstitution und Intersubjektivität der Sinnzuweisungen**

Max Weber beginnt sein posthum veröffentlichtes Werk „Wirtschaft und Gesellschaft“ mit der Bestimmung der Soziologie als wissenschaftlicher Disziplin, der es um das Verstehen und Erklären *sozialen Handelns* geht (vgl. Weber 1972: 1). An anderer Stelle notiert Weber, dass die „verstehende Soziologie ... das Einzelindividuum und sein Handeln als unterste Einheit, als ihr ‚Atom‘ – wenn der an sich bedenkliche Vergleich hier einmal erlaubt ist – behandelt“ (Weber 1985: 439). Zu einer „sozialen Beziehung“ zwischen Akteuren kommt es, wenn mindestens zwei Akteure ihr Handeln wechselseitig aufeinander beziehen. Dabei besteht eine soziale Beziehung nicht nur dann und so lange, wie eine Handlung direkt auf die andere folgt (sonst würde z.B. eine Ehebeziehung mit der morgendlichen Verabschiedung vor dem Gang zur Arbeit enden und nach Feierabend von neuem beginnen, so als träfen sich die beiden Akteure zum ersten mal). Vielmehr genügt dazu die *Erwartung* der Beteiligten, dass ein dem Charakter der Beziehung entsprechendes wechselseitig aufeinander bezogenes Handeln unter geeigneten Umständen stattfinden wird (z.B. sobald man erneut zusammentrifft). – Damit ist klar: Der Handlungsbegriff fungiert bei Weber als zentraler Grundbegriff, der zugleich die elementaren Einheiten soziologischer Analyse bezeichnet, durch deren Verknüpfung komplexere soziale Zusammenhänge erzeugt werden können.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. zu Weber ausführlicher Schneider 2008, Bd.1: Kap.1. – In den hier und im Folgenden notierten und bewusst sparsam gehaltenen Literaturangaben verweise ich, neben den Originalautoren, primär auf vertiefende Literatur einführenden Charakters.

Der Handlungsbegriff wird in zwei Teileinheiten subdifferenziert, deren Verknüpfung eine Handlung erst konstituiert, nämlich in ein bestimmtes „menschliches Verhalten“ und den „subjektiven Sinn“, den der Handelnde bzw. die Handelnden damit verbinden. Der subjektive Sinn, der das Verhalten erst zu einer Handlung macht, kann dabei nicht direkt beobachtet, sondern nur erschlossen werden. Die Unterscheidung zwischen Verhalten und subjektivem Sinn lässt sich als einfaches Analyseschema einsetzen. Am Beispiel: Das Heben des Armes (Verhalten) und die Absicht, sich dadurch im Schulunterricht zu melden (subjektiver Sinn), ergeben zusammen die Handlung des ‚sich Meldens‘. So differenziert nehmen wir eine Handlung in Routinesituationen freilich nicht wahr. Die Lehrperson registriert schlicht, dass ein Schüler sich gemeldet hat, ohne das Verhalten vom subjektiven Sinn zu unterscheiden, den sie diesem Verhalten zuschreibt. Erst dann, wenn die Zuordnung von Verhalten und Sinn nicht unproblematisch funktioniert bzw. sich retrospektiv als unzutreffend erweist, entsteht Bedarf dafür, hier genauer zu unterscheiden. So etwa, wenn ein Schüler aufgerufen wird, er aber dagegen protestiert, weil er sich gar nicht gemeldet (sondern sich nur – ohne jede Mitteilungsabsicht – gestreckt) habe: Indem dieselbe Geste mit unterschiedlichen Sinnzuschreibungen verknüpft wird, treten hier das beobachtete Verhalten und die verschiedenen subjektiven Sinnvermutungen, die damit verknüpft werden können, sichtbar auseinander.

Weber spricht von „aktuellem Verstehen“, wenn ein Verhalten als Ausführung einer bestimmten Handlung beobachtet wird und der beobachtende Interpret sich auf die Beantwortung der Frage beschränkt, *welche* Handlung vollzogen worden ist. Darüber hinaus kann er die Frage zu beantworten suchen, *warum* diese Handlung vollzogen worden ist und dazu nach *Motiven*, d.h. Beweggründen suchen, die den Handelnden veranlassen haben, diese Handlung auszuführen. Im letzteren Fall spricht Weber von „motivationsmäßigem oder erklärendem Verstehen“. Die Gleichsetzung zwischen dem Verstehen von Motiven und dem Erklären einer Handlung weist darauf hin, dass Weber Motive, d.h. Handlungsgründe, zugleich als *Ursachen* von Handlungen begreift. Dies ist eine durchaus umstrittene Auffassung, die hier aber nicht näher diskutiert werden soll.

Bleiben wir bei den Möglichkeiten des Verstehens einer Handlung. Die Einbeziehung der Handlungsmotive in die Untersuchung des subjektiven Sinns eines Verhaltens erweitert den Bereich möglichen Verstehens ins Unabsehbare und oft schwer zu Überprüfende. Dass das Heben des Armes die Absicht anzeigt, *sich zu melden*, erscheint noch als einfache und relativ leicht nachprüfbare Deutung.<sup>2</sup> *Welche* Handlung ausgeführt wurde, ist damit bestimmt. Die Frage, *warum* ein Schüler sich gemeldet hat, scheint zunächst ähnlich leicht beantwortbar, zumal es an seinem Folgeverhalten meist ablesbar ist: Der Schüler wird aufgerufen und liefert dann einen Beitrag zum Unterrichtsthema ab, oder er teilt – nach ausgiebigem und intensives Engagement anzeigenden Fingerschnippen – nur mit, dass er dringend auf die Toilette müsse. Aber wiederum lässt sich die Frage stellen, *warum* der eine Schüler bereit ist, sich am Unterricht zu beteiligen, während der andere ganz andere Bedürfnisse auf ähnliche Weise signalisiert. Interesse an der Sache oder nur an Noten (und wenn eines von beiden vermutet wird, welcher biographische Hintergrund kann als maßgeblich dafür angenommen werden, dass das Eine und nicht das Andere für den Schüler im Vordergrund steht)? Geltungsbedürfnis (und wenn dies unterstellt wird: woher rührt es)? Der Wunsch, der Lehrperson zu gefallen bzw. zu imponieren, oder eher den Altersgenossen? Und wenn dies angenommen wird: Liegt dem vielleicht die Erfahrung mangelnder Anerkennung im familiären Umkreis zugrunde mit der Folge, dass Mitschüler und/oder Lehrkräfte als alternative Quelle für den Gewinn von Anerkennung und Zuneigung angesteuert werden? – Ein definitiver Endpunkt für derartige Fragen ist kaum anzugeben. Motivverstehen ist nahezu beliebig iterierbar, begrenzt nur durch die Phantasie des Beobachters, der es einsetzt. Auch die Antworten des Handelnden, den man ja nach seinen Motiven fragen kann, geben hier keine Stoppregele vor. Wenn er keine Antwort mehr zu geben weiß, lassen sich immer noch „unbewusste“ Motive unterstellen; wenn er entsprechende Zuschreibungen energisch zurückweist, lässt sich dies als Selbsttäuschung, als Anzeichen von Verleugnung oder Verdrängung deuten. Damit soll nichts über Zuverlässigkeit oder Unzuverlässigkeit psychologischer bzw. psychoanalytischer Motivdeutungen gesagt sein, sondern eben nur dies, dass es für Verstehensversuche keine fixierbare Grenze, sondern nur kontingente Abbruchpunkte gibt. Wenn aber Verstehen in dieser Weise iterierbar ist, und wenn es darüber hinaus in erster Linie von der hypothesenschaffenden Phantasie des Interpreten abhängt,

---

<sup>2</sup> Leicht nachprüfbar, sofern Schüler es nicht darauf anlegen, die Lehrkraft zu täuschen, indem sie etwa so tun, als ob sie sich melden würden, um dann, wenn sie aufgerufen werden, eine entsprechende Absicht zu dementieren, was – in Serie von einer Vielzahl von Schülern vollzogen – auch als Mittel zur Sabotierung des Unterrichts eingesetzt werden kann.

zu welchen Deutungsergebnissen er gelangt, dann resultiert daraus das Problem, wie *intersubjektiv übereinstimmendes* Verstehen überhaupt möglich ist.

Alfred Schütz hat das eben skizzierte Problem der nicht definitiv begrenzten Verzweigung der Konstitution bzw. Zuschreibung subjektiven Sinns einerseits und die daraus folgende Frage, wie übereinstimmendes Verstehen erreicht werden kann, ausführlich untersucht. Dabei differenziert er zwischen zwei Arten von Motiven: (1) den sogenannten *Um-zu-Motiven* und (2) den *Weil-Motiven*.<sup>3</sup>

- (1) Die *Um-zu-Motive* beschreiben, welche Absichten einen Handelnden leiten, was er durch sein Tun zu erreichen sucht. In dieser Dimension geht es um zukunftsbezogene Gestaltung, um die Herbeiführung geplanter Veränderungen, wobei jedes einzelne Handlungsziel ein Teilschritt auf dem Wege zur Verwirklichung weitergehender Ziele sein kann, die nur im Zusammenwirken mit anderen Handlungen, die andere Teilziele anstreben, realisierbar sind. Dabei kann eine einzelne Handlung mit verschiedenen bereichsspezifischen Plänen eines Akteurs mehr oder weniger eng verknüpft sein, mit Plänen, die sich verbinden zur Gesamtheit des *Lebensplans*.
- (2) Die *Weil-Motive* beschreiben, welche Beweggründe einen Akteur veranlassen haben, bestimmte Handlungsabsichten (=Um-zu-Motive) zu entwickeln. Jemand sucht Anerkennung zu erreichen (=Um-zu-Motiv), weil er in der Vergangenheit immer wieder Missachtung erfahren und darunter gelitten hat (=Weil-Motiv). Oder allgemeiner formuliert: Welche Absichten jemand in seinem Handeln verfolgt, welche Ziele er erreichen will (=Um-zu-Motive), hängt wesentlich von seinem vergangenen und seine Handlungsintentionen prägenden Erleben (=Weil-Motiven) ab.

Weil-Motive verknüpfen die handlungskonstitutiven Um-zu-Motive mit der Biographie eines Akteurs. Die Schützsche Unterscheidung zwischen Um-zu- und Weil-Motiven bettet demnach jede einzelne Handlung in den *Gesamtzusammenhang von erlebter Biographie und Lebensplanung* ein und erklärt so die potentiell unbegrenzte Iterierbarkeit der Frage nach den Motiven einer Handlung. Zugleich spitzt sie das Problem der Intersubjektivität des Handlungsverstehens in dramatischer Weise zu: Wenn vollständiges Verstehen des Sinns einer Handlung es verlangt, die Einbettung dieser Handlung in den gesamten Lebens- und biographischen Erfahrungszusammenhang eines Akteurs nachzuvollziehen, dann ist es praktisch ausgeschlossen, die Handlung eines anderen in allen ihren Sinnverweisungen vollständig zu verstehen.

Theoretisch mag dieses Ergebnis plausibel erscheinen. Im Alltag freilich wird die angebliche Unmöglichkeit des vollständigen Verstehens fremder Handlungen kaum zum Problem. Woran liegt das? Ist dies nicht ein Indikator für überzogene Ansprüche, formuliert aus der Perspektive einer Theorie, welche die Anforderungen an das Verstehen weit über das alltäglich relevante Maß hinaus treibt? Schütz bestätigt diese Vermutung ausdrücklich. Was er in den skizzierten Überlegungen bestimmt, ist ein empirisch unerreichbarer *Grenzwert* für das Verstehen subjektiven Sinns. Von diesem Grenzwert her ist alltägliches Handlungsverstehen als Ergebnis einer Reduktionsleistung zu begreifen, die individualspezifischen subjektiven Sinn durch *sozial typisierten* Sinn ersetzt und subjektiven Sinn in dieser drastisch eingeschränkten Form intersubjektiv zugänglich macht.

Wer z.B. eine Ware auf das Band an der Kasse eines Supermarktes legt kann erwarten, dass ihm dies als Dokumentation der Absicht zum Kauf dieser Ware zugerechnet wird (=aktuelles Verstehen einer beabsichtigten Handlung) und die Motive, die ihn dazu veranlassen, in der Interaktion mit dem Verkaufspersonal keine Rolle spielen, d.h. für die erfolgreiche Abwicklung der Kaufhandlung irrelevant sind. Auf das Verstehen der Beweggründe (=motivationsmäßiges oder erklärendes Verstehen) kommt es in solchen Fällen also gar nicht an. Die Dame an der Kasse mag annehmen, der Kauf einer größeren Menge Wein deute darauf hin, dass der Käufer etwas zu feiern oder ein Alkoholproblem habe. Ob diese Unterstellung richtig ist oder fehlgeht, macht für den Verlauf der Interaktion mit dem Käufer jedoch keinen Unterschied. Im Falle eines Irrtums könnte man nicht einmal sagen, dass sie die Absichten des Käufers *missverstanden* hat und zwar deshalb nicht, weil das Verstehen derartiger Motive sozial nicht mehr als Teil des Verstehens einer solchen Handlung gilt. Ganz anders im Kontext von Intimbeziehungen: Ein Ehepartner kann dem anderen durchaus vorhalten, „Du verstehst mich nicht“, und damit die normative Erwartung zum Ausdruck bringen, der andere müsse auch die Motive seines Handelns erkennen und akzeptieren. Ähnliches wird in Kontexten erzieherischen Handelns eingeklagt, wenn etwa das aggressive Verhalten eines Kindes als „Hilferuf“ gedeutet wird, der seine Ursache in schwierigen Familienverhältnissen habe. Lehrpersonen, die dies übersehen und ein solches Verhalten auf andere Motive zurückführen (oder sich für dessen Motive überhaupt nicht interessieren und nur mit Diszipli-

---

3 Vgl. dazu und zum Folgenden Schütz 1960: 93ff. und 1972: 12ff. sowie Schneider 2008, Bd.1: Kap.4.

normmaßnahmen reagieren), wird dann u. U. unzureichendes Verstehen und fehlendes Verständnis für die Probleme des Kindes zugerechnet. Aus der Perspektive der *soziologischen* Handlungstheorie geht es dabei nicht darum, inwiefern solche wertenden Zuschreibungen gerechtfertigt sind. Vielmehr stehen sie hier als Anhaltspunkt für die Reichweite *sozial erwarteten* Verstehens.

Fassen wir an dieser Stelle kurz zusammen: Das Verstehen von Handlungen findet seine untere Grenze im *aktuellen Verstehen*, dem es nur um die Bestimmung der beabsichtigten bzw. bereits ausgeführten Handlung selbst geht, ohne nach den Beweggründen dafür zu fragen. Durch die Einbeziehung der darüber hinausreichenden Um-zu- und Weil-Motive einer Handlung wird Verstehen soweit entgrenzt, dass kein definitiver Endpunkt dafür angegeben werden kann, weil jede Handlung in den Sinnzusammenhang der Biographie und der Zukunftspläne eines Akteurs verwoben ist und nur durch die Nachzeichnung aller diesbezüglicher Verbindungslinien vollständig verstanden werden könnte. Jeder faktische Endpunkt des Handlungsverstehens ist insofern ein Punkt des Abbruchs, der auch anders hätte gewählt werden können. Die Wahl des Abbruchpunktes ist freilich keine rein individuelle Willkürentscheidung. Sie ist durch sozial geltende Erwartungen strukturiert, die vorzeichnen, wie weit das Verstehen reicht, das Handelnde innerhalb einer sozialen Beziehungen bestimmten Typs wechselseitig voneinander erwarten können. Wer durch sein Verhalten *erkennen* lässt, dass er mehr zu verstehen versucht, als durch die Art der sozialen Beziehung gedeckt ist, kann u. U. als „indiskret“ beobachtet werden, d.h. als jemand, der gegen sozial geltende Normen verstößt, welche die „Privatsphäre“ des einzelnen vor der neugierigen Einmischung durch andere schützen.<sup>4</sup> Das Problem intersubjektiven Verstehens wird so gelöst durch die *sozial konventionalisierte Einschränkung der Reichweite intersubjektiven Verstehens*, die freilich variabel ist. In öffentlichen Situationen zwischen einander unbekannt Personen sind die Grenzen hier typisch sehr eng gezogen. Am entgegengesetzten Ende der Skala steht das Verstehen in Intimbeziehungen oder psychotherapeutischen Kontexten, in denen die in anderen sozialen Beziehungen geltenden Grenzen legitimen (oder genauer: legitim *kommunizierbaren*) Verstehens tendenziell aufgehoben sind.

Die an Schütz anknüpfende *ethnomethodologische Konversationsanalyse* hat das Verstehen von (kommunikativen) Handlungen zum Gegenstand detaillierter empirischer Untersuchung gemacht.<sup>5</sup> Sie analysiert, wie Verstehen in der Interaktion unter Anwesenden angezeigt und bestätigt bzw. Missverstehen registriert und korrigiert wird. Besonders bedeutsam sind in diesem Zusammenhang sozial standardisierte Verknüpfungen von Äußerungstypen zu so genannten „Nachbarschaftspaaren“ wie Frage/Antwort, Vorwurf/Entschuldigung bzw. Rechtfertigung bzw. Gegenvorwurf, Einladung/Annahme bzw. Ablehnung, Entschuldigung/Annahme bzw. Ablehnung. Hier ist besonders gut zu erkennen, wie Handlungen auf dem Wege der sequenziellen Verkettung von Äußerungen kommunikativ erzeugt werden. Die Reaktion des Adressaten macht typisch sichtbar, welche Handlungsbedeutung<sup>6</sup> er der vorangegangenen Äußerung des Sprechers zuschreibt (vgl. Heritage 1984: 249 u. 255). Entgegnet der Adressat auf die Äußerung, „Warum besuchst du mich nicht mal?“, etwa „Oh, sehr gern!“, dann definiert diese Reaktion die vorausgegangene als *Einladung*, die mit der Anschlussäußerung zugleich *angenommen* wird. Lautet die Reaktion des Adressaten hingegen, „Oh, ich war in letzter Zeit leider beruflich so stark in Anspruch genommen, dass ich dazu keine Zeit hatte“, dann definiert diese Antwort die vorausgegangene Äußerung als einen *Vorwurf*, indem sie einen *rechtfertigenden Grund* dafür angibt, warum ein Besuch in der Vergangenheit nicht möglich war und Bedauern darüber ausdrückt.

Die Anschlussäußerung an 2. Sequenzposition entscheidet hier jeweils darüber, zu welchem Paartyp die Äußerung an 1. Sequenzposition vervollständigt wird (Einladung/Annahme oder Vorwurf/Rechtfertigung) und weist damit der Vorläuferäußerung (und – vermittelt über diese – auch sich selbst) einen bestimmten Handlungssinn kommunikativ zu. An 3. Sequenzposition hat dann der Autor der ersten Äußerung der Sequenz die Möglichkeit, das an 2. Sequenzposition angezeigte Verstehen als „richtiges Verstehen“ zu bestätigen oder als „Missverstehen“ zu deklarieren und zu korrigieren. Am gleichen Beispiel illustriert: Schließt der Autor der ersten Äußerung an 3. Sequenzposition mit den Worten an, „Ja, ja, ich weiß, ich wollte nur sagen, dass du jederzeit bei mir willkommen bist“, dann wird der an 2. Sequenz zugeschriebene Vorwurf damit dementiert und der Äußerung an 1. Sequenzposition statt dessen die Bedeutung einer (auf Dauer geltenden) Einladung zugewiesen. Folgt auf die rechtfertigende Reaktion des Adressaten hingegen die Äußerung des

---

4 Dies könnte z.B. der Fall sein, wenn die Kassiererin an der Kasse gegenüber dem ihr unbekanntem Kunden äußern würde: „10 Flaschen Wein? Na, Sie scheinen ja ganz schön viel vorzuhaben!“

5 Vgl. zum Folgenden besonders Heritage 1984: Kap.8 sowie Schneider 2009, Bd.3: 318ff.

6 Die Ausdrücke „Sinn“ bzw. „Bedeutung“ einer Handlung verwende ich hier und im Folgenden synonym.

Autors, „O.k., ich weiß ja, wie zeitraubend dein Job ist“, dann indiziert dies die Annahme der rechtfertigenden Erklärung und bestätigt damit per Implikation zugleich die Deutung der ersten Äußerung als Vorwurf. Der an 2. Sequenzposition *fremdzugeschriebene* und der an 3. Sequenzposition *selbstzugeschriebene* Handlungssinn kommen so zur Deckung. Auf diese Weise wird eine *intersubjektiv übereinstimmend* identifizierte Handlung durch die *kommunikative Synthesis von Fremd- und Selbstzuschreibung* generiert.

Der Ausdruck „intersubjektiv“ ist dabei freilich irreführend. Er suggeriert, dass die Kommunikationsbeteiligten in der Bestimmung einer Handlung *psychisch* übereinstimmen. Was sich dabei im Bewusstsein des jeweiligen Gegenübers abspielt, bleibt jedoch verborgen. Beobachtet werden kann nur, was auf der Ebene der *Kommunikation*, erzeugt durch die Sinnbeziehungen zwischen aneinander anschließenden Äußerungen, zustande kommt. Inwiefern dem auch eine mehr oder weniger weit reichende psychische Übereinstimmung der Bedeutungszuweisungen entspricht, ist dadurch nicht entschieden. Die durch die Anschlussäußerung als „Einladung“ definierte Mitteilung mag *psychisch* als „Vorwurf“ gemeint gewesen sein, und trotzdem kann der Autor der Äußerung, nachdem er registriert hat, dass sie *kommunikativ* als „Einladung“ definiert und beantwortet wurde, diese Bedeutungszuweisung an 3. Sequenzposition bestätigen. Er kann dies sogar dann noch tun, wenn er vermutet, dass sein Gegenüber *psychisch* sehr wohl bemerkt hat, dass hier ein Vorwurf formuliert werden sollte, es aber vorzog, so zu tun, als habe er dies nicht bemerkt. Und er kann darüber hinaus annehmen, dass sein Gegenüber sehr wohl weiß, dass der Autor der Äußerung dies vermutet. Trotzdem kann all dies aus der *Kommunikation* herausgehalten werden. „Intersubjektivität“ wird hier demnach *nicht* als *psychische* Übereinstimmung, sondern als *kommunikative Konstruktion* erzeugt.

Diese Überlegungen machen deutlich: Die methodische Strategie der Konversationsanalyse ermöglicht es, die Prozessierung von Sinn und die dabei erzeugten Handlungszuschreibungen im sequentiellen Kontext der Kommunikation klar von den dazu parallel laufenden Prozessen im Binnenraum der involvierten Bewusstseine zu unterscheiden. Obwohl sie selbst diese Differenz so nicht macht, plausibilisiert die Konversationsanalyse damit eine zentrale These der Luhmannschen Systemtheorie, nach der Kommunikation und Bewusstsein als klar gegeneinander differenzierte Systemtypen zu begreifen sind (vgl. Schneider 2008a).

Bei Weber und Schütz waren Handlungen *als psychisch definierte Einheiten* konzipiert, die durch die Kopplung eines Verhaltens mit einem bestimmten subjektiven Sinn (sei dieser nun vom Handelnden selbst intendiert oder von einem Interaktionspartner bzw. einem beobachtenden Dritten unterstellt) produziert werden. Die *Systemtheorie Luhmannschen Typs* interessiert sich demgegenüber für Handlungen primär als *soziale Einheiten*, die durch *kommunikative* (Fremd- und Selbst)Zuschreibungen verfertigt werden. Eine elementare Kommunikationseinheit wird als Synthese von drei Selektionen, nämlich von Mitteilung, Information und Verstehen erzeugt. Dies geschieht, indem eine *Mitteilung Egos* an eine vorausgegangene *Mitteilung Alters* anschließt und diese als *Mitteilung einer Information* kommunikativ *versteht*, d.h. ihr eine bestimmte Bedeutung sequenziell zuweist. Die kommunikativ verstandene Bedeutung wird dabei nicht auf Alters Deutungstätigkeit, sondern als Folge der von Ego ausgeführten *Mitteilungshandlung* definiert. Alters Deutung wird zwar als notwendige Voraussetzung des Prozessierens von Kommunikation unterstellt, aber als Handlung zugleich neutralisiert, indem sie in den passivischen Modus des bloßen *Nachvollzugs* von Egos Mitteilungsabsicht versetzt wird. Erst dadurch, dass Verstehen sozial nicht als Handlung verbucht, sondern als Erleben des vom Autor intendierten Sinns der Mitteilung zugerechnet wird, erscheint Kommunikation als Verkettung von Mitteilungshandlungen. Im aktivischen Modus, d.h. als Handlung zugeschrieben werden Verstehensleistungen nur in Ausnahmesituationen. So typisch dann, wenn ein anderer Sinn verstanden worden ist, als nach Mitteilung des Autors beabsichtigt war („Da hast du mich missverstanden“), oder die Verständlichkeit einer Mitteilung soweit beeinträchtigt erscheint, dass es besonderer Interpretationsleistungen bedarf, um ihren Sinn zu erschließen.

Insofern Handlungen als soziale Einheiten in der skizzierten Weise als *Produkt kommunikativer Konstitution* analysiert werden können, erhält *Kommunikation* gegenüber *Handlung* hier den Rang des grundlegenden Begriffs. Dass daneben auch von Handlungen im Sinne *psychisch* definierter Einheiten gesprochen werden kann, wie dies klassisch bei Weber und Schütz der Fall ist, wird damit nicht bestritten. Handlungen in diesem traditionell „handlungstheoretischen“ Sinne treten für die Systemtheorie freilich in den Hintergrund. Für sie ist „Kommunikation“ die elementare Operation, durch die sich *soziale Systeme* reproduzieren. Sie begreift sich deshalb ausdrücklich nicht als „Handlungs-“, sondern als „Kommunikationstheorie“.<sup>7</sup>

---

7 Vgl. dazu besonders Luhmann 1984: Kap.4 sowie Schneider 2009, Bd.2: Kap.9.7-9.11.

Handlungstheoretische Ansätze insistieren gegenüber der systemtheoretischen Kommunikationstheorie immer wieder darauf, dass Kommunikation ohne Bewusstseinsbeteiligung unmöglich sei. Die Systemtheorie bestreitet dies nicht, weist jedoch darauf hin, dass die Beobachtung von Kommunikation nicht in der Lage ist, psychisch prozessierten Sinn direkt zu erfassen, sondern immer nur Sinnbeziehungen zwischen kommunikativen Ereignissen registrieren kann.<sup>8</sup> Wirft man im Gegenzug die Frage auf, wie psychische Systeme die Fähigkeit erwerben, mit ihrem Verhalten einen bestimmten subjektiven Sinn psychisch zu verknüpfen, dann kann man darauf in Anschluss an *George H. Mead* (1968) antworten: durch die Beteiligung an Kommunikation im Kontext sozialisatorischer Interaktion. Indem die Bezugspersonen eines Kleinkindes auf seine Verhaltensäußerungen reagieren (etwa auf das Schreien des Kindes durch Zuwendung, Stillen oder Windelwechseln), weisen sie diesem Verhalten einen bestimmten Sinn in einer für das Kind erfahrbaren Weise sozial zu. Gedächtnisbildung ermöglicht dann die Aktivierung der Erinnerung an vergangene Interaktionserfahrungen, sodass das Kind irgendwann die Fähigkeit erlangt, in der Vergangenheit erlebte Folgen seines Verhaltens durch Wiederholung dieses Verhaltens in der Gegenwart absichtsvoll herbeizuführen. Sobald dies der Fall ist, hat es gelernt, in zurückliegenden Situationen sozialisatorischer Interaktion *fremdzugeschriebenen* und durch die Reaktion der Bezugspersonen erfahrenen Sinn in *selbstzugeschriebenen*, d.h. von ihm selbst mit seinem eigenen Verhalten verbundenen subjektiven Sinn zu transformieren. Nur dadurch, dass ein neugeborener Organismus von Geburt an in Kommunikationsprozesse involviert ist, in denen sein Verhalten ständig mit Sinnzuschreibungen überzogen wird, für die es auf der Ebene subjektiv intendierten Sinns noch keine Entsprechung gibt, lernt er die soziale Bedeutung seines Verhalten kennen und erwirbt so allmählich die Fähigkeit zu intentionalem Handeln<sup>9</sup>. Mit George H. Mead kann so auch in ontogenetischer Perspektive die Priorität der Kommunikationstheorie gegenüber der Handlungstheorie begründet werden.<sup>10</sup>

Der Ertrag einer Strategie, die derart von psychisch definierten Handlungen auf Kommunikation als Grundbegriff theoretischer und empirischer Analyse umsteigt, wird noch klarer erkennbar, wenn die Betrachtung sich aus dem Rahmen einer tendenziell *dialogisch* gedachten Interaktion unter Anwesenden löst. Der erste Schritt dazu ist getan, wenn man Interaktionen mit einer Vielzahl von Beteiligten ins Auge fasst, bei denen der Sprecherwechsel nicht mehr spontan vollzogen wird, sondern durch die Rollenverteilung unter den Beteiligten vorstrukturiert ist. Ein Beispiel dafür sind Situationen des lehrerzentrierten Unterrichts in Schulklassen. Hier gilt (schon um die Verständigung beeinträchtigendes Durcheinanderreden zu vermeiden) oft die Regel, dass Schüler, wenn sie etwas sagen wollen, sich vorher melden und sich dann das Rederecht von der Lehrperson zuteilen lassen müssen (realisiert durch „Aufrufen“). „In-die-Klasse-hineinrufen“ gilt demgegenüber als abweichendes Verhalten, das auf besonders sparsame (wenngleich nicht immer erfolgreiche) Weise durch Unbeachtelassen des unautorisierten Beitrags sanktioniert werden kann. Hat ein Schüler nach Zuteilung des Rederechts seinen Beitrag beendet, fällt das Rederecht automatisch an die Lehrperson zurück. Typisch für den Schulunterricht ist, dass Schülerbeiträge anschließend von der Lehrperson deutend kommentiert und bewertet werden. Missverstehen ist dabei natürlich nicht ausgeschlossen. Was aber, sofern sich Schüler regelkonform verhalten, bei einer derartigen zentralisierten Verwaltung des Rederechts ausfällt, ist die Möglichkeit der *spontanen* Missverständniskorrektur an 3. Sequenzposition: Der Schüler mag sich (psychisch) missverstanden fühlen und sich melden, um dies zu korrigieren; der Lehrer, der das Thema wechseln oder einen anderen Schüler aufrufen möchte, ignoriert dies u. U. mit der Folge, dass das Missverständnis *in der Kommunikation* nicht registriert wird und ohne Reparatur bleibt. Oder allgemeiner formuliert: Wenn die Möglichkeit der Markierung und Reparatur von Missverstehen an 3. Sequenzposition eingeschränkt wird oder ganz ausfällt, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass Sinnzuweisungen, die von den psychischen Bedeutungsintentionen der Autoren von Äußerungen abweichen, in der Kommunikation „überleben“ und als unproblematisierte Anknüpfungspunkte für die Fortsetzung der Kommunikation genutzt werden.

Sofern Kommunikation völlig aus der Interaktion unter Anwesenden gelöst und mit Hilfe von Verbreitungsmedien wie Schrift, Buchdruck oder (nicht-„interaktiven“) elektronischen Medien betrieben wird, entfällt typisch die Möglichkeit der Missverständniskorrektur. Ein Autor etwa weiß nicht, wie sein Werk von den ihm unbekanntem Lesern verstanden wird. Das Verstehen kann sich dadurch vom möglichen Einspruch

---

8 Zur erwähnten Kritik an der systemtheoretischen Kommunikationstheorie vgl. Greshoff 2008 sowie als Antwort darauf Schneider 2008b.

9 Die konstitutive Rolle solcher Sinnzuschreibungen durch die Bezugspersonen eines Kindes im Kontext sozialisatorischer Interaktion für den ontogenetischen Erwerb von Sprach- und Handlungsfähigkeit hat vor allem Ulrich Oevermann immer wieder betont; vgl. dazu exemplarisch Oevermann u.a. 1976.

10 Zur Darstellung der Meadschen Kommunikationstheorie vgl. ausführlicher Schneider 2008, Bd.1: Kap.3, hier insbes. 206ff.

durch den Autor lösen. Leser mögen über ein Buch sprechen und in ihrer Kommunikation untereinander wechselseitig bestimmte Deutungen als „richtig“ bestätigen. Andere Leser können zu anderen Ergebnissen kommen und auch diese übereinstimmend als Ausdruck „richtigen Verstehens“ bekräftigen. Durch die Bildung „interpretativer Gemeinschaften“ (Fish 1990) kann die kommunikative Konstruktion intersubjektiv bestätigter Sinnzuweisungen *sozial pluralisiert* werden. Besonders folgenreich wird diese Möglichkeit bei der Auslegung überlieferter Texte der Religion, des Rechts oder von als „klassisch“ geltenden Texten einer wissenschaftlichen Disziplin. Die verschiedenen „interpretativen Gemeinschaften“, die sich jeweils auf die gleichen Texte beziehen, nehmen hier die Form rivalisierender Konfessionen, Rechtsschulen oder wissenschaftlicher Schulen an, die einander widersprechende Deutungen erzeugen, je intern bestätigen und als dauerhaft verfügbare Grundlage für weitere kommunikative Anschlüsse sozial stabilisieren. Divergierendes Verstehen kann dann zu Konflikten zugespitzt und im Extremfall – wie z.B. die europäischen Konfessionskriege anschaulich belegen – als „Krieg der Interpretationen“ ausgetragen werden (bei dem es freilich *nicht allein* um Deutungsdifferenzen, sondern auch um konkurrierende Machtansprüche geht).

Erscheint Übereinstimmung in der Deutung von Texten besonders wichtig und zugleich auch als gefährdet, können *organisatorische Entscheidungsverfahren* zur sozial verbindlichen Auflösung von Deutungsdifferenzen eingerichtet werden: Entscheidungsverfahren dieser Art im Kontext organisierter Religion sind etwa Prozesse, in denen über den rechtgläubigen oder häretischen Charakter der Auslegung von heiligen Texten befunden wird. In der Rechtsanwendung erfüllt die Einrichtung des Revisionsverfahrens, in dem die Rechtsauslegung unterer Instanzen einer Überprüfung durch Obergerichte unterzogen wird, eine analoge Funktion. Solche Entscheidungsverfahren zur Sicherung der „Einheit“ des Glaubens bzw. des Rechts können de facto nicht mehr erreichen, als eine je selektiv bleibende normative Einschränkung der zulässigen Variationsbreite der Interpretationen religiöser bzw. rechtlicher Texte. In der Wissenschaft wie in den Massenmedien fehlen derartige Entscheidungsverfahren und deshalb auch die Möglichkeit zur verbindlichen Einschränkung der Bandbreite legitimen Deutungsdissenses.<sup>11</sup>

Die zuletzt skizzierten Überlegungen sollten verdeutlichen, zu welchen Konsequenzen es führt, wenn das Problem der *Sinnkonstitution und der Intersubjektivität der Sinnzuweisungen* aus dem engeren Bezugsrahmen der Handlungstheorie gelöst, kommunikationstheoretisch reformuliert und als Bezugsproblem für die empirische Beobachtung von Kommunikation eingesetzt wird. Im Folgenden wird es nun um die Frage gehen, welche Rolle *Rationalität* als Bezugsproblem der Handlungs- und Kommunikationstheorie spielt.

### III. Rationalität des Handelns und das Problem sozialer Ordnung

Um die Bedeutung von Rationalität im Rahmen der Handlungstheorie zu diskutieren, kehren wir zunächst erneut zu *Max Weber* zurück. Rationalität des Handelns ist für Weber unter methodologischen Gesichtspunkten besonders bedeutsam. In maximaler Weise für den wissenschaftlichen Beobachter verständlich ist demnach ein Handeln, das „zweckrational“ motiviert ist, d.h. einen bestimmten Zweck anstrebt und dafür nach ihrer Eignung sowie unter Abwägung eventueller Nebenfolgen ausgewählte Mittel einsetzt. Drei weitere „reine“ Typen von Bestimmungsgründen des Handelns werden, in absteigendem Grade der Rationalität (und damit auch der methodologisch kontrollierbaren Verstehbarkeit), dem zweckrationalen Handeln bei Weber zur Seite gestellt (vgl. 1972: 12f.): das „wertrationale Handeln“, das am absoluten (z.B. ethisch oder ästhetisch begründeten) Eigenwert eines Tuns orientiert ist und dabei auf die Berücksichtigung von Nebenfolgen bewusst verzichtet, sowie die beiden nicht-rationalen Typen des „affektuellen“ (durch Gefühlslagen bestimmten) und des „traditionalen“ (durch eingelebte Gewohnheit geleiteten) Handelns. Empirische Handlungen lassen sich einem dieser Handlungstypen oft nur primär, aber nicht ausschließlich zuordnen, weil sie auch noch Sinnaspekte enthalten können, die anderen Handlungstypen entsprechen.

Die Typologie der Beweggründe des Handelns hat freilich nicht nur einen methodologischen Sinn, sondern ist darüber hinaus eng mit Webers materialer Soziologie verknüpft. Weber begreift gesellschaftliche Entwicklung als einen Prozess der mehrdimensionalen Rationalisierung.<sup>12</sup> Rationalisierung der Religion (ausgehend von einer im magischen Denken befangenen hin zu gesinnungsethischer und innerweltlich-

---

<sup>11</sup> Zur vergleichenden Analyse der Produktion von Intersubjektivität in Religion, Recht, den Massenmedien und der Interaktion unter Anwesenden vgl. Schneider 2009, Bd.3: Kap.4.

<sup>12</sup> Vgl. dazu besonders die berühmte Vorrede zum Text über „Die protestantische Ethik und den Geist des Kapitalismus“ (Weber 1978: 1ff.); als knappe Zusammenfassung siehe Schneider 2008: Bd.1: 77ff.

asketisch orientierter Religiosität); Rationalisierung des Rechts, der Herrschaft, des ökonomischen Handelns durch genaue Kalkulation von Gewinn und Verlust in Geldgrößen etc. Die Rationalisierung im Bereich der Religion erscheint dabei von besonderer Bedeutung. Erst die „Entzauberung der Welt“, d.h. die Auflösung animistischer Vorstellungen und magischer Praktiken sowie die religiös inspirierte Annahme, dass der Kosmos sinnvoll geordnet, das „Buch der Natur“ daher für den Menschen grundsätzlich verständlich, die natürlichen Prozesse für ihn berechenbar und instrumentell manipulierbar seien, gaben die Welt für den Menschen als Feld zweckrationalen Handelns frei. Die wertrationale Strukturierung der Religion, insbesondere in Gestalt des asketischen Protestantismus, der innerweltliche Askese durch erfolgsorientierte berufliche Tätigkeit als von Gott geforderte Weise der Lebensführung und als Mittel zur Selbstvergewisserung über den eigenen Gnadenstand empfahl, bildeten die Grundlage für ein Handeln, das sachliche Zweckorientierung, rationale Kalkulation im Blick auf die Wahl der geeigneten Mittel und die Berücksichtigung von Nebenfolgen kombinierte. Für Weber ist die Entstehung des rationalen bürokratischen Staates und des modernen, auf systematische Gewinnmaximierung zielenden Betriebskapitalismus, oder allgemeiner, die Auflösung tradierter Muster des Handelns und die Etablierung rationaler Ordnungen, historisch-genetisch eng verknüpft mit der Durchsetzung religiöser Wertrationalität asketisch-protestantischen Typs (vgl. Weber 1978). Freilich tendiert Weber dazu, religiöser Wertrationalität hier nur eine Trägerfunktion für die soziale Installierung formal-rationaler bzw. zweckrationaler Handlungszusammenhänge zuzuschreiben. In dem Maße, indem die zweckrationalen Ordnungen gesellschaftlich verankert sind, rechnet Weber mit dem Absterben ihrer religiös-wertrationalen Grundlagen und mit der Transformation der modernen Gesellschaft in ein „ehernes Gehäuse der Hörigkeit“, in der die zweckrationale Orientierung des Handelns sich dem Einzelnen insbesondere im Bereich der Ökonomie bei Strafe des Untergangs in der Konkurrenz am Markt aufzwingt. Der Typus zweckrationalen Handelns aus Webers Handlungstypologie erscheint so für die moderne Gesellschaft als evolutionär durchgesetzter Leittypus.

Ohne den materialen soziologischen Analysen Webers zu widersprechen, optiert die Handlungstheorie von *Talcott Parsons* an dieser Stelle anders. Für sie ist der Bezug auf Werte *konstitutiv für jedes Handeln*.<sup>13</sup> Deren Funktion für die Strukturierung des Handelns ist nach Parsons zweifacher Art: Zum einen dienen Werte als Kriterien für die Auswahl von Handlungszielen (die ohne die Annahme von Werten als Selektionskriterien entweder als zufällig oder biologisch determiniert unterstellt werden müssten); zum anderen können sie auf konkrete Situationen hin spezifiziert und so in normative Einschränkungen des Handelns transformiert werden, durch die soziale Ordnung ermöglicht wird. Am Beispiel: Wenn Eigentum als *Wert* gilt, dann kann die Orientierung an diesem Wert dazu motivieren, einen Beruf mit hohen Einkommenschancen und dementsprechenden Möglichkeiten des Erwerbs von Eigentum anzustreben. Spezifiziert für konkrete Handlungssituation verlangt die Hochschätzung von Eigentum freilich auch, dass das Eigentum *anderer* zu respektieren ist und deshalb daraus abzuleitende *Normen* anzuerkennen sind, die Diebstahl, Raub oder Betrug als Wege des Eigentumserwerbs untersagen. Werte und Normen werden, so Parsons u.a. in Anknüpfung an Freud und dessen Konzept des „Über-Ichs“, in Prozessen der Sozialisation verinnerlicht. Die motivationale Antriebsstruktur der Akteure wird dadurch sozial geformt und die Verfolgung eigener Interessen normativen Beschränkungen unterworfen.

Würden derartige Einschränkungen nicht in der Persönlichkeitsstruktur von Akteuren verankert sein (so der Parsonssche Generaleinwand gegenüber der utilitaristischen Handlungstheorie, die annimmt, dass die Handelnden nur ihren eigenen Interessen folgen), dann wäre der Hobbessche „Naturzustand“ des „Krieges aller gegen alle“ unvermeidbar. Es wäre dann zu erwarten, dass die Handelnden ohne jede Rücksicht auf moralische Normen skrupellos auch Betrug, Raub und Mord als Mittel eigener Interessenverfolgung einsetzen. Die Hobbessche Lösung eines Gesellschaftsvertrags mit allgemeinem Gewaltverzicht und der Übertragung des Monopols für den Einsatz von Gewalt auf den Staat, könnte unter solchen Bedingungen nicht funktionieren, weil ein solcher Vertrag keine normative Bindungswirkung entfalten könnte. Auch wenn sich in gewaltsamen Ausscheidungskämpfen eine machtüberlegene Gruppe von Akteuren durchsetzen würde, so wäre nicht zu erwarten, dass sie die Rolle eines am Gemeinwohl orientierten Ordnungsgaranten einnimmt. Zu erwarten wäre vielmehr, dass sie ihre Macht ähnlich wie eine mafiöse Organisation, d.h. ausschließlich für ihre eigenen egoistischen Interessen gebraucht. Darüber hinaus wäre eine solche Machtgruppe ständig von innerem Zerfall bedroht, weil jedes ihrer Mitglieder versuchen würde (und damit rechnen müsste, dass jedes

---

<sup>13</sup> Vgl. dazu und zum Folgenden insbesondere Parsons 1968, Bd.1: Kap.II und III sowie als zusammenfassender Überblick Schneider 2008, Bd.1: Kap.2.1-2.7.



andere dies versucht, weshalb man ihm darin zuvorkommen müsste), seinen Nutzen auf Kosten des Nutzens der anderen zu maximieren.

Der Umstand, dass solche sozialen Verhältnisse nicht allgemeine Normalität, sondern nur empirisch beobachtbare Sonderfälle sind, wird von Parsons als Beleg dafür verbucht, dass das Modell des allein seinen egoistischen Interessen folgenden Akteurs empirisch falsch ist. Weil soziale Ordnung als normative Ordnung existiert, müsse angenommen werden, dass die zentrale Bedingung der Möglichkeit sozialer Ordnung, nämlich die Orientierung des Handelns an verinnerlichten Werten und Normen, empirisch im Regelfalle erfüllt sei. Dass gleichwohl auch normwidriges Handeln vorkommt, lässt sich unter diesen Voraussetzungen auf defizitäre Sozialisation bzw. auf soziale Bedingungen zurückführen, die Sozialisationsdefizite wahrscheinlich machen sowie auf Widersprüche zwischen verschiedenen sozial institutionalisierten Werten und Normen.

Die Orientierung des Handelns an Kriterien rationaler Effektivität erscheint aus der Parsonsschen Perspektive als Unterfall der Orientierung an Werten und Normen. Diese These wird in gewisser Weise durch Webers Untersuchungen zur Bedeutung der protestantischen Ethik bei der Entstehung der modernen, auf rationaler Kalkulation von Einsatz und Ertrag gründenden Erwerbswirtschaft gestützt. Luther deutete die weltliche Ordnung der Berufe als von Gott gewollte Ordnung und Berufarbeit dementsprechend als eine Form des Gottesdienstes. Dabei stand freilich die Einfügung des Gläubigen in diese Ordnung und ihre überlieferten Regeln im Vordergrund. Nicht technische Innovation und rationale Kalkulation, sondern Konformität mit der Tradition galt demnach als gottgefälliges Handeln.<sup>14</sup> Der asketische Protestantismus Calvinscher Prägung verschob hier den Akzent auf das von Gott gewollte Streben nach *Erfolg* im Beruf, der zugleich als Indiz für den Gnadenstand eines Gläubigen gedeutet wurde. Er legitimierte damit die Abweichung von überlieferten Regeln des Wirtschaftens und der Handwerkskunst, sofern dadurch mit besseren Ergebnissen zu rechnen war. Religiös prämiert wurde hier nicht mehr ritualistische Konformität mit überlieferten Handlungsmustern, sondern Rationalität und Innovation.

Das von Weber registrierte Absterben der religiösen Wurzeln der protestantischen Ethik bedeutet für Parsons dann aber nicht, dass damit auch die Verankerung von Rationalität auf der Ebene von Werten und Normen verschwinden würde, sondern nur, dass die *religiös* geprägte Berufsethik ersetzt wird durch eine *säkularisierte Leistungsethik*. In jüngerer Zeit ist eine weitere Transformation durch weitgehende Entkopplung der Leistungsorientierung vom Konzept der (Berufs)Pflicht und deren Verbindung mit individualistisch-hedonistischen Werten wie Karriereerfolg, Selbstverwirklichung und Selbsterfahrung zu beobachten. Zweckrationalität des Handelns erscheint so weiterhin auf der Ebene kultureller Werte verankert, wenngleich nicht übersehen werden kann, dass andere Wertorientierungen wie Authentizität und Spontaneität durchaus in Spannung zur Rationalität des Handelns stehen.

Sucht man nach einer theoretischen Position, die in pointiertem Gegensatz zu Parsons die Autonomie der zweckrationalen Orientierung des Handelns betont, dann ist hier die moderne Fortsetzung der von Parsons attackierten utilitaristischen Handlungstheorie zu nennen, die unter dem Titel *Rational Choice* firmiert. In einer seiner reinsten Ausprägungen (der sogenannten Wert-Erwartungs-Theorie) geht der Rational Choice-Ansatz davon aus, dass sich ein Akteur bei der Entscheidung zwischen unterschiedlichen in einer Situation realisierbaren Handlungsalternativen jeweils für diejenige Alternative entscheiden, die den von ihm subjektiv erwarteten Nutzen maximiert (vgl. Esser 1999: Kap.7).

Rational Choice-Analysen sozialen Handelns können zeigen, dass auf den ersten Blick irrational erscheinendes Verhalten, wie etwa das Verhalten bei Massenpaniken, als durchaus rational rekonstruiert werden kann. So z.B., wenn das vague und durch verlässliche Daten nicht begründbare Gerücht, dass eine Bank zahlungsunfähig werden könnte, zum panikartigen Abzug der Guthaben führt mit der Folge, dass die Bank dadurch tatsächlich in die Zahlungsunfähigkeit getrieben wird. Was vom kollektiv erzeugten Gesamteffekt her irrational erscheinen mag, ist aus der Perspektive des einzelnen Einlegers völlig rational: Nimmt ein Einleger an, dass das Gerücht zwar objektiv unbegründet ist, aber zahlreiche *andere* Einleger sich zumindest nicht sicher sind, ob (a) das Gerücht zutrifft oder ob es (b) nicht hinreichend viele andere Einleger gibt, die *annehmen*, dass es zutrifft bzw. (c) von vielen anderen als eventuell zutreffend bewertet wird, – dann ist es vernünftig, das eigene Guthaben abzugeben. Andernfalls würde der einzelne Einleger riskieren, dass er bei

---

14 Wie die Hochschätzung der Tradition Rationalität und Innovation blockieren kann, mag das folgende aktuelle Beispiel illustrieren: Der afrikanische Staat Burkina Faso produziert in erster Linie Baumwolle für den Export, die jedoch von starkem Preisverfall auf dem Weltmarkt betroffen ist, der sich – bedingt durch die absehbare Steigerung der Baumwollproduktion in Indien und China – zukünftig weiter verschärfen wird. Obstanbau könnte für die Bauern von Burkina Faso eine lohnende Alternative sein. Aber, so ein Bauer: „Etwas anderes anzubauen (als Baumwolle; W.L.S.) ist gegen die Tradition“ (zitiert nach der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 13. März 2009, S.8).

der eventuell losbrechenden Bankpanik zu spät käme, um sein Vermögen noch abheben zu können. Handeln alle Einleger nach einer derartigen *Strategie rationaler Risikominimierung* (=rational nutzenmaximierend), dann ergibt sich aus der Aggregation einer Vielzahl rationaler Einzelhandlungen der paradoxe Effekt, dass eine gesunde Bank durch ein von allen Einlegern als wenig glaubwürdig beurteiltes Gerücht insolvent werden kann.

Durch die Parsonssche Kritik am Utilitarismus sieht sich Rational Choice mit der Frage konfrontiert, wie unter der Voraussetzung, dass Akteure egoistische Nutzenmaximierung als Kriterium der Auswahl von Handlungen zugrunde legen, die Lösung des (empirisch in stabilen sozialen Verhältnissen offensichtlich gelösten) Problems sozialer Ordnung möglich sein soll. Wie kann erklärt werden, dass amoralische Egoisten soziale Normen beachten, die den für sie erreichbaren Nutzen schmälern? – Der Rational Choice-Ansatz versucht diese Frage nach den Bedingungen der Möglichkeit sozialer Ordnung nicht (wie noch Parsons mit der These der Orientierung der Handelnden an verinnerlichten Werten und Normen) durch eine einzige Generalthese zu beantworten. Stattdessen sucht er nach *Mechanismen von begrenzter Reichweite*, die erklären können, warum die Lösung des Ordnungsproblems in bestimmten Situationen gelingt, in anderen dagegen fehlschlägt.<sup>15</sup>

Betrachten wir etwa eine einmalige ökonomische Transaktion zwischen einander unbekanntem Akteuren. Unter solchen Bedingungen kann prognostiziert werden, dass egoistische Nutzenmaximierer einander zu betrügen suchen und sich dadurch wechselseitig in die Position des betrogenen Betrügers bringen, die für jeden Beteiligten einen geringeren Nutzen abwirft, als es bei ehrlicher Kooperation der Fall wäre, aber zugleich für jeden Einzelnen auch das ungünstigste Ergebnis verhindert, nämlich dass er selbst ehrlich kooperiert, durch sein Gegenüber aber betrogen wird. Zu einem anderen Resultat führt die Kalkulation des eigenen Nutzens jedoch, wenn es sich nicht um eine einmalige Kooperation handelt, sondern die Handelnden für die Zukunft mit einer unbestimmten Anzahl von weiteren möglichen Transaktionen rechnen können. Im Betrugsfall wäre dann damit zu rechnen, dass der Partner den Kontakt abbricht, weil er daraus keinen Nutzen ziehen kann. Bei ehrlicher Kooperation wäre hingegen die Fortsetzung der Geschäftsbeziehung zu erwarten, sodass mit jeder neuen Runde erfolgreicher Kooperation auf beiden Seiten Gewinne anfallen. Zwar wäre jeder dieser Einzelgewinne kleiner als der Gewinn, der aus betrügerischem Verhalten gezogen werden könnte. Die Summe dieser möglichen Gewinne aber würde den durch einmalig erfolgreichen Betrug erreichbaren Gewinn bei weitem übersteigen. Unter diesen Bedingungen ist also durch die Möglichkeit der Fortsetzung oder des Abbruchs der Geschäftsbeziehung in diese Beziehung ein Mechanismus eingebaut, der Normenkonformität prämiert, normwidriges Handeln hingegen negativ sanktioniert und dadurch das Ordnungsproblem löst.

Die skizzierte Form der endogenen Selbststabilisierung einer sozialen Ordnung läuft über die Aussicht auf Fortsetzung einer sozialen Beziehung, die weitere Erträge verspricht. Diese Lösung ist nicht ohne Alternative. Nehmen wir an, dass die Wahrscheinlichkeit weiterer zukünftiger Geschäftsbeziehungen von den Akteuren als gering eingeschätzt wird (so etwa bei dem Erwerb eines Eigenheims), aber beide Akteure zahlreiche gemeinsame Bekannte haben, mit denen sie zum Teil auch in geschäftlichen Kontakten stehen. Unter diesen Voraussetzungen muss jeder Akteur damit rechnen, dass betrügerisches Verhalten weiterkommuniziert wird, er dadurch in den Ruf eines Betrügers gerät und *viele andere* Personen deshalb zukünftig nicht bereit sein werden, sich auf eine Geschäftsbeziehung mit ihm einzulassen. Die Sanktionierung normwidrigen Verhaltens läuft hier über den Mechanismus der *Reputation*. „Ein guter Ruf ist Goldes wert“ – dieses Sprichwort macht deutlich, dass das rational kalkulierende Streben nach egoistischer Nutzenmaximierung die Bemühung um den Aufbau und die Sicherung sozialer Reputation einschließt. Voraussetzung dafür, dass auf diese Weise auch Einzeltransaktionen gegen normwidriges Handeln geschützt werden können, ist ihre hinreichende „soziale Einbettung“ (Granovetter 2000) in ein dichtes Geflecht sozialer Beziehungen.

Eine solche Argumentation legt nahe, dass es Normenkonformität in Situationen, in denen abweichendes Verhalten lohnender wäre und keinerlei Sanktionsgefahr einschließt, nicht geben dürfte. Der unbekannt Hotelgast, der weiß, dass er aller Voraussicht nach nie wieder in dasselbe Hotel zurückkehren wird und der dennoch nichts aus dem Hotelzimmer „mitgehen“ lässt (obwohl er keinen Anmeldezettel ausfüllen musste und ihm z.B. der leistungsfähige Föhn aus dem Badezimmer gut gefällt), ist deshalb nur eines unter vielen möglichen empirischen Gegenbeispielen, mit denen sich Rational Choice auseinandersetzen muss. Mit Parsons könnte man solche Beispiele als Beleg für die sozialisatorische Verinnerlichung entsprechender Normen betrachten, die zur Bildung einer intrapsychischen Kontrollinstanz, dem „Gewissen“ (oder mit Sigmund

---

<sup>15</sup> Vgl. dazu und zum Folgenden ausführlich Schneider 2009, Bd.2: Kap.7.

Freud formuliert: dem „Über-Ich“) führt, das normwidriges Handeln bewusstseinsintern sanktioniert („Gewissensbisse“). Würde das aber nicht bedeuten, dass die Erklärung derartigen Handelns auf der Basis der Orientierung am Kriterium egoistischer Nutzenmaximierung nicht möglich ist und Rational Choice damit gescheitert wäre?

Die analytischen Möglichkeiten des Rational-Choice-Ansatzes sind so rasch freilich nicht erschöpft, kann darauf doch mit der theoretischen „Internalisierung“ der Parsonsschen Einwände, d.h. mit dem Versuch einer nutzenrationalen Rekonstruktion der Gewissensbildung reagiert werden. Ein solcher Versuch könnte durchaus an Freud anschließen. Freud stellt das „Über-Ich“ als intrapsychische Entsprechung zur Elterninstanz dar (vgl. Freud 1972: 10f.). Die Transformation real erlebter Sanktionssituationen in Strafangst, die sich als psychische Reaktion und Antizipation befürchteter Sanktionen bei normwidrigem Verhalten einstellt, substituiert äußere Sanktionen durch innere Sanktionen, die auch dann wirksam werden, wenn niemand dieses Verhalten bemerkt hat. Die Unsicherheit darüber, ob „nicht doch noch etwas herauskommt“, verbunden mit der Vorstellung darüber, „was dann passieren könnte“, kann (insbesondere für Kinder) so peinigend sein, dass die Entdeckung des Normbruchs geradezu als Befreiung von der ständig präsenten Last der eigenen Befürchtungen erfahren wird. In Sprichwörtern, die als Vehikel für die sozialisatorische Weitergabe der Werte, Normen und Wissensbestände einer Gesellschaft dienen, wie „Ehrlich währt am Längsten“ oder „Unrecht Gut gedeiht nicht“, werden solche Erwartungen in eine ungewisse Zukunft projiziert. Vorstellungen von einem strafenden Gott und jenseitigen Höllenqualen oder von schicksalhafter bzw. im Kreislauf der Wiedergeburt erfolgter Vergeltung, können als Projektion der Strafangst in den Bereich des Metaphysischen betrachtet werden, die ihren Ursprung in der sozialisatorischen Umwandlung von Sanktionserfahrungen in Sanktionserwartungen hat. Dabei kann die Funktion des so formierten Gewissens als die einer Frühwarninstanz gedeutet werden, die durch die psychische Antizipation von Sanktionen eine rational kalkulierende Abwägung zwischen dem Nutzen der aktuellen Versuchung und dem Schaden der zukünftig drohenden Bestrafung ermöglicht. Die Nebenfolge dieser Einrichtung kann dann sein, dass sie nach erfolgter Konsumierung des aus normwidrigem Verhalten erwarteten Gewinns nicht mehr stumm geschaltet werden kann und dann selbst zur intrapsychischen Quelle von Sanktionen wird. Diese Skizze weiter ausfüllend, könnte man vermuten, dass die Bildung solcher Erwartungen des Ertapt- und Sanktioniertwerdens entsprechende Erfahrungen und d.h. ein Sozialisationsmilieu mit einer engmaschigen und sanktionsbereiten sozialen Kontrolle voraussetzt. Ebenso wäre anzunehmen, dass die so gebildeten Erwartungsmuster reversibel sind, wenn sich Sanktionserwartungen trotz wiederholtem abweichendem Verhalten nicht erfüllen.

Die vorstehenden Überlegungen machen deutlich, in welcher Weise die Vorstellung vom Akteur als rationalem Nutzenmaximierer eingesetzt werden kann, um das Parsonssche Konzept der Verinnerlichung von Werten und Normen zu rekonstruieren. Wenn man so verfährt, wird freilich die Differenz zwischen beiden Positionen zunehmend unschärfer. Mit Rational Choice kompatibel wird dann auch ein Handeln, das *aktuell* nicht als nutzenrational gelten kann, dessen psychische Determinanten sich aber *historisch-genetisch* als nutzenrational erklären lassen. Die dazu nötige Verabschiedung des Gedankens, dass jedes Handeln *hier-und-jetzt* als Produkt rationaler Nutzenmaximierung analysierbar sein müsse, ist bei Rational Choice auch an anderer Stelle zu erkennen: Routinehandeln (=gewohnheitsmäßiges, d.h. „traditionales Handeln“ im Sinne Webers) ist offensichtlich nicht rational kalkuliert. Gleichwohl kann es ohne Widerspruch zum Konzept der Nutzenmaximierung rational rekonstruiert werden als Ergebnis der Habitualisierung von Handlungsmustern, die sich in vergangenen Situationen vergleichbarer Art als nutzenmaximierend erwiesen haben. Der Prozess der Routinisierung selbst wird ebenfalls als nutzenrational gedeutet, insofern er die Einsparung von Kalkulationskosten, d. h. insbesondere von Zeit ermöglicht. Wie (überlebens)wichtig die Einsparung von Zeit sein kann, zeigen z.B. die reflexhaft-angemessenen Reaktionen, die es dem geübten Autofahrer ermöglichen, gefährliche Verkehrssituation erfolgreich zu bewältigen. Als „rational“ ist ein solches Handeln freilich nur noch aus der Perspektive des Beobachters zu bezeichnen, der es mit alternativen Möglichkeiten vergleicht. Der Akteur selbst tut dies nicht. Er tut nur, was er gerade tut, ohne darüber nachzudenken. Reflexhaftes Reagieren markiert dabei den Übergang von subjektiv sinnhaftem Verhalten (=Handeln) zu einem Verhalten, das nicht mehr an einem vorgestellten subjektiven Sinn orientiert ist, dem aber gleichwohl aus der Perspektive des Beobachters noch Rationalität zugeschrieben werden kann.

Bisher haben wir Rationalität vor allem im Sinne des Weberschen Konzeptes der Zweckrationalität diskutiert. Rational Choice kann in seinen konsequentesten Ausprägungen als ein Ansatz gelten, der versucht, alle Formen des Handelns vom Typus zweckrationalen Handelns her zu rekonstruieren, wobei die Zwecke, um deren Verwirklichung es jeweils geht, durch die *Bedürfnisse* des Akteurs bestimmt werden. Diese Vorstellung

von Rationalität ist offensichtlich eng beschränkt. Parsons versuchte zu zeigen, dass jedes Handeln sich an Werten und Normen orientieren muss, wobei Rationalität als Wert neben anderen gedeutet wird. Bei Weber erscheinen Werte als mögliche Bezugspunkte, *auf die hin* das Handeln rationalisiert werden kann. Rationalität gilt dabei nicht als ein Prädikat, das Werten und Normen selbst zugesprochen werden kann. In seiner „Theorie des kommunikativen Handelns“ versucht *Jürgen Habermas* zu zeigen, dass und inwiefern dies möglich ist.<sup>16</sup>

Habermas entwickelt eine Theorie *dialogischer Rationalität*. Die paradigmatische Form des Handelns, bezogen auf die alles andere Handeln einen mehr oder weniger abgeleiteten Status hat, ist für Habermas die Ausführung von Sprechhandlungen wie Behauptungen, Aufforderungen, Versprechen, Warnungen etc. Dabei wirft er die Frage auf, was eine Sprechhandlung für den Adressaten akzeptabel, d.h. annahmefähig macht. Seine Antwort darauf lautet, dass der Sprecher mit jeder Sprechhandlung (im Kontext kommunikativen Handelns) genau *vier Rationalitäts- oder Geltungsansprüche* verknüpft, für deren Einlösbarkeit gegenüber dem Adressaten er die Gewähr übernimmt: (1) Den Anspruch auf *Wahrheit* von Aussagen bzw. der in Äußerungen unterstellten Existenzannahmen; (2) den Anspruch auf *Angemessenheit* der mitgeteilten oder vorausgesetzten Bewertungen bzw. auf *normative Richtigkeit* der vollzogenen Sprechhandlung in Relation zu situativ gültigen und ihrerseits begründbaren Handlungsnormen; (3) den Anspruch auf *Wahrhaftigkeit* der mitgeteilten oder vorausgesetzten Erlebnisgehalte und Bewusstseinszustände; (4) den Anspruch auf *Verständlichkeit* der verwendeten sprachlichen Ausdrücke. Dass mit der Formulierung einer Behauptung die Geltungsansprüche der Verständlichkeit und Wahrhaftigkeit (hier in dem Sinne, dass der Sprecher selbst glaubt, was er sagt und nicht etwa lügt) verbunden sind, dürfte ebenso unmittelbar einleuchten wie die These, dass für den Inhalt der Behauptung Wahrheit beansprucht wird. In welcher Weise aber könnte hier der Anspruch normativer Richtigkeit ins Spiel kommen? Nehmen wir eine einfache Aussage aus dem Bereich der Naturwissenschaften: „Die Erde bewegt sich um die Sonne“. Mit dieser Äußerung den Anspruch auf Wahrheit (und nicht nur auf „Wahrscheinlichkeit“) zu verbinden, brachte Galilei bekanntlich vor die Inquisition, weil er damit zugleich die Wahrheit bestimmter Stellen der Bibel bestreiten musste und so gegen eine Glaubensnorm verstieß. Unter heutigen Bedingungen ist dies ein normativ unproblematischer Wahrheitsanspruch (was freilich für die Aussagen der Darwinschen Evolutionstheorie auch in der Gegenwart nicht uneingeschränkt gilt). Es geht aber auch harmloser: Als Teil einer ärztlichen Diagnose ist die Feststellung, „Sie haben einen ausgeprägten Mundgeruch“, völlig akzeptabel; die gleiche Feststellung öffentlich im Gespräch zwischen den Gästen einer Party zu äußern, gilt als flagranter Verstoß gegen Normen des Takts.

Habermas nimmt an, dass die Einlösbarkeit von Geltungsansprüchen in der alltäglichen Interaktion vor dem Hintergrund gemeinsam geteilten lebensweltlichen Wissens meist unterstellt wird und die mit Sprechhandlungen verbundenen Interaktionsangebote deshalb angenommen werden. Wird ein Geltungsanspruch durch einen Adressaten jedoch problematisiert und reicht eine einfache Erläuterung nicht aus, um die Zweifel zu beheben, dann ist der Sprecher verpflichtet, dessen Einlösbarkeit nachzuweisen. Die Kommunikationsform, in der dies geschieht, ist der „rationale Diskurs“, in dem Gründe und Gegengründe formuliert und so die Einlösbarkeit eines Geltungsanspruchs mit Hilfe von Argumenten überprüft wird. Zentral für die Habermas'sche Position ist dabei die These, dass auch soziale Normen, die als Bezugspunkt normativer Richtigkeitsansprüche vorausgesetzt werden, einer rationalen Begründung in ähnlicher Weise zugänglich sind wie Wahrheitsansprüche. Als rationales Kriterium für die Akzeptabilität einer Norm gilt, dass sie grundsätzlich für alle Personen und Gruppen zustimmungsfähig ist, die von ihren Auswirkungen betroffen sind. Dies sei der Fall, wenn eine Norm nicht nur personen- oder gruppenspezifische Partikularinteressen, sondern „verallgemeinerungsfähige Interessen“ zum Ausdruck bringe. Ob dies zutrifft, sei in herrschaftsfreien und nur mit den Mitteln rationaler Argumentation zu führenden normativ-praktischen Diskursen zu prüfen. Die Erreichbarkeit eines Konsenses unter Bedingungen, die den Anforderungen an einen solchen Diskurs annähernd entspricht, gilt als Kriterium dafür, dass eine Norm verallgemeinerungsfähige Interessen zum Ausdruck bringt. Ähnliches gilt (wenngleich mit gewissen Abschwächungen) für die argumentative Begründung von Werten.

Diese Überlegungen zeigen, unter welchen Voraussetzungen Normen und Werte für Habermas als rational gelten können. Sie müssen einer argumentativen Überprüfung standhalten und sich darin als zustimmungsfähig erweisen. „Rationalität“ meint hier also nicht *kausal* vermittelte Zweck- bzw. Mittel-Zweck-Rationalität, sondern eine durch das Verfahren diskursiver Prüfung erzeugte dialogische Rationalität der *Begründung*. Gesellschaftliche Rationalisierung bedeutet für Habermas, dass soziales Handeln über zustimmungsfähige

---

16 Vgl. dazu Habermas 1981 sowie als zusammenfassender Überblick Schneider 2009, Bd.2: Kap.8.

Geltungsansprüche koordiniert und Foren der diskursiven Behandlung problematisierter Geltungsansprüchen dauerhaft institutionalisiert werden. Zu nennen ist hier vor allem die Thematisierung von Wahrheitsansprüchen im Rahmen der Wissenschaft, die Behandlung von normativen Geltungsansprüchen in Recht und postkonventioneller Moral sowie von ästhetischen Geltungsansprüchen in Kunst und Kunstkritik. Von besonderer Bedeutung für die Berücksichtigung verallgemeinerungsfähiger normativer Geltungsansprüche im Kontext der Politik ist vor allem die nicht-organisierte Öffentlichkeit sozialer Bewegungen (als Beispiele nennt Habermas hier u.a.: Friedensbewegung, Frauenbewegung, ökologische Bewegung).

Ein primär an egoistischen Interessen orientiertes Handeln ist damit keineswegs ausgeschlossen. Im Unterschied zum „kommunikativen Handeln“, das sich an Geltungsansprüchen orientiert, spricht Habermas dann von „strategischem Handeln“, das sich von der Bindung an die Ansprüche der normativen Richtigkeit und Wahrhaftigkeit löse und auf möglichst effektive Zweckverwirklichung zielt (wobei allerdings immer noch die Wahrheit der dafür vorauszusetzenden Annahmen unterstellt werden muss). Die „systemische“ Sphäre der Ökonomie, der Politik und Administration sind für Habermas Bereiche, in denen primär strategisch gehandelt wird; demgegenüber seien die alltägliche Lebenswelt (Familie, Nachbarschaft, Schule etc.) und die aus der Lebenswelt ausdifferenzierten „kulturellen Wertsphären“ (Wissenschaft, Recht als Institution und postkonventionelle Moral, Kunst und Kunstkritik) Orte primär kommunikativen Handelns.

Die moderne Gesellschaft erscheint in diese Bereiche unterschieden: in *soziale Systeme* (als Bereiche „strategischen Handelns“) einerseits sowie in die *Lebenswelt und die aus ihr ausdifferenzierten Wertsphären* (als Felder des „kommunikativen Handelns“ und der „diskursiven Argumentation“) andererseits. Auf diese Weise verknüpft Habermas mit der Theorie des kommunikativen Handelns zugleich eine spezifische Theorie der *gesellschaftlichen Differenzierung*. Vor dem Hintergrund der Parsonsschen Handlungstheorie und von Rational Choice beobachtet besteht die besondere Pointe der Habermasschen Theorie darin, dass sie die Parsonssche Prämisse der Orientierung des Handelns an Normen und Werten übernimmt, sie in die Theorie der Geltungsansprüche integriert und auf diese Weise eine umfassende Konzeption dialogisch fundierter argumentativer Rationalität entwickelt, welche das enge Konzept der Zweckrationalität transzendiert (die als instrumentelle bzw. strategische Rationalität freilich ebenfalls ihren Platz in der Theorie findet). Wie bei Parsons (Zweck)Rationalität unter das übergeordnete Konzept der Werte subsumiert wird, so erscheint bei Habermas *strategisches Handeln* als defizienter Modus des kommunikativen Handelns, dessen Legitimität im Bereich der Ökonomie und des politisch-administrativen Systems grundsätzlich abhängig bleibt von der Annahme seiner argumentativen Begründbarkeit im Kontext der kommunikativ rationalisierten Lebenswelt.

Die Habermassche Theorie verknüpft den Gesichtspunkt der kommunikativen *Rationalität* unmittelbar mit der Frage der *Koordination* von Handlungen verschiedener Akteure durch die Herstellung von Konsens über die *rationale Akzeptabilität* der Geltungsansprüche, die mit Interaktionsangeboten verbunden sind. Diese Antwort auf das Problem der Handlungskoordination ist freilich unvollständig. Den zweiten Teil der Antwort bezieht Habermas von Parsons, dessen Konzept der symbolisch generalisierten *Interaktionsmedien* er übernimmt und seinen eigenen theoretischen Prämissen entsprechend reinterpretiert. Dieses Konzept, das in der jüngeren Theoriediskussion über die Grenzen verschiedener Ansätze hinweg eine zentrale Bedeutung gewonnen hat, soll abschließend vorgestellt werden.

#### **IV. Handlungskoordination durch Interaktionsmedien und soziale Differenzierung**

Die Parsonssche These, nach der Handeln grundsätzlich an verinnerlichten Werten und Normen orientiert ist, versucht zu erklären, wodurch es gelingt, die Handlungswahlen von Akteuren soweit einzuschränken, dass sie sich größtenteils innerhalb des normativen Rahmens bewegen, der eine gesellschaftliche Ordnung definiert. Damit ist allerdings noch nicht geklärt, wie es angesichts einer Mehrzahl von Handlungsmöglichkeiten, die innerhalb dieses Rahmens realisiert werden können, den Handelnden gelingen kann, andere Handelnde zur Annahme von Interaktionsofferten zu motivieren. In Anbetracht der unterschiedlichen Optionen, aus denen die Akteure auswählen können, ist die Chance, dass ein Interaktionsangebot Egos hinreichend genau zu den Wünschen und Zielen Alters passt, um ihn zu einer zustimmenden Reaktion zu veranlassen, häufig eher gering. In kleinen Sozialverbänden, wie Familien, dörflichen Nachbarschaften, dem Kreis der Freunde oder Kollegen, sind die Sozialkontakte hinreichend dicht, um andere auf der Basis von persönlicher Bekanntheit, Vertrauen und der Aussicht auf zukünftige Kompensation zur Kooperation auch dann zu veranlassen, wenn der aktuell von ihnen gewünschte Beitrag aufwendig und der Erfolg unsicher ist oder aktuell nur den Interessen des Gegenübers dient. Verinnerlichte *Solidar- und Reziprozitätsnormen*, unterstützt durch die

„soziale Einbettung“ jeder einzelnen sozialen Beziehung und den damit verbundenen Reputationsmechanismus (s.o.), sorgen dafür, dass mit Kooperationsbereitschaft und mit der Erfüllung von Kompensationsverpflichtungen gerechnet werden kann, die durch einseitige Vorleistungen erzeugt worden sind. Unwahrscheinlich wird die Annahme von Interaktionsangeboten deshalb erst dann, wenn die Zugehörigkeit zu einem derartigen Sozialverband als strukturelle Prämisse sozialer Beziehungen entfällt, wie dies insbesondere zwischen Fremden bzw. zwischen Personen der Fall ist, die nur durch lockere und jederzeit leicht zu beendende Kontakte miteinander verbunden sind. Unter solchen Voraussetzungen fehlt die gemeinsame Zugehörigkeit zu einem normativ integrierten Kollektiv und das daraus sich speisende wechselseitige Vertrauen, so dass die Wahrscheinlichkeit der Annahme von Interaktionsangeboten sinkt und es daher besonderer Einrichtungen bedarf, die es ermöglichen, Interaktionsangeboten *motivierende Kraft* zu verleihen. Die gesellschaftlichen Einrichtungen, die diese Funktion erfüllen, bezeichnet Parsons als *soziale Interaktions- oder Tauschmedien*.<sup>17</sup>

Im Blick auf Gesellschaft als soziales System unterscheidet Parsons vier verschiedene Interaktionsmedien: Geld, Macht, Einfluss und Wertbindung. Bietet Ego *Geld* dafür, dass Alter bestimmte Handlungen ausführt (oder die Ausführung sonst zu erwartender Handlungen unterlässt), dann wirkt dies als Anreiz (=positive Sanktion) zur Annahme einer Interaktionsofferte. Der Einsatz von *Macht* motiviert demgegenüber durch Androhung von Zwang (=negative Sanktion) für den Fall Annahmeverweigerung. Während Geld und Macht durch Veränderung der *Situation* eines Akteurs als Anreiz bzw. Abschreckung wirksam werden, beeinflussen die Medien Einfluss und Wertbindung unmittelbar die *Intentionen* von Akteuren: Die Ausübung von *Einfluss* bewegt einen Akteur zur Annahme eines Interaktionsangebots, indem er zu der *Überzeugung* gebracht wird, dass dies in seinem eigenen Interesse ist und koppelt so die angetragene Handlungsofferte mit einer positiven intrapsychisch wirksamen Sanktion (nämlich der Überzeugung, für sich selbst das Richtige zu tun). Der Appell an *Wertbindungen* bringt einen Akteur zu der Überzeugung, dass ein bestimmtes Handeln zur Verwirklichung verinnerlichter Werte geboten ist, sodass anders zu handeln ihn mit seinen moralischen Überzeugungen in Konflikt bringen würde (=intrapsychisch wirksame negative Sanktion). In Übereinstimmung mit der Parsonsschen These, nach der Handeln grundsätzlich die Orientierung an Normen und Werten verlangt, ist jedes dieser Interaktionsmedien in einer institutionalisierten *normativen Hintergrundstruktur* verankert: Geld setzt *Eigentum*, Macht *legitime Herrschaft*, Einfluss *sozial autorisiertes Prestige* und Wertbindung die Institutionalisierung von *Werten* voraus.

Während die Medien der Interaktion aus der Perspektive der Handelnden dazu dienen, durch Bereitstellung spezifischer Motivierungsmöglichkeiten die Annahme von Interaktionsofferten wahrscheinlich zu machen, fungieren sie im Blick auf die Gesellschaft als Medien, die Transaktionen innerhalb und zwischen unterschiedlichen sozialen Teilsystemen vermitteln: Geld fungiert als Medium von Austauschprozessen innerhalb des ökonomischen Systems sowie zwischen dem ökonomischen System und anderen Systemen innerhalb seiner gesellschaftlichen Umwelt; Macht als Austauschmedium des *politischen Systems*; Einfluss als Medium des Subsystems der *gesellschaftlichen Gemeinschaft*; Wertbindung als Medium des *kulturellen Systems*. Soziale Differenzierung bedeutet hier, dass Interaktionen, die eines dieser Medien nutzen, sich *je spezifischen Rationalitätskriterien* unterstellen, die sich von den Anforderungen, die andere Interaktionen im Einzugsbereich anderer Medien erfüllen müssen, deutlich unterscheiden. Die Logik ökonomischen Handelns etwa, die sich an der Kalkulation von Gewinn und Verlust orientiert, ist ganz klar unterscheidbar von der Logik politischen Handelns, der es um Machterwerb bzw. -sicherung geht und die deshalb nicht in Geldgrößen, sondern in Wählerstimmen kalkuliert. Eine unter ökonomischen Gesichtspunkten „sinnlos“ erscheinende Rettungsaktion für ein marodes Großunternehmen durch Bezuschussung mit Steuergeldern kann daher unter politischen Gesichtspunkten durchaus rational sein, sofern dadurch Wählerstimmen zu gewinnen sind. Auf den Zusammenhang zwischen Interaktionsmedien und gesellschaftlicher Differenzierung wird später noch einmal zurückzukommen sein.

*Habermas* greift die Parsonssche Medientheorie vor dem Hintergrund seiner eigenen Theorie des kommunikativen Handelns auf (vgl. Habermas 1981, Bd.2: 384-419): Die Akzeptabilität von Interaktionsofferten

---

17 Parsons schließt bei der Darstellung seiner Medientheorie direkt an die Theorie der *Differenzierung sozialer Systeme* an. So, wenn er notiert: „In genügend hoch differenzierten Systemen werden die wichtigsten Tauschprozesse ... über den Tausch von Medien vollzogen“ (Parsons 1980: 235f.). Die oben vorangestellten *handlungstheoretischen* Überlegungen zu der Frage, warum unter Bedingungen *geringer* sozialer Differenzierung *keine* Tauschmedien benötigt werden, lassen sich jedoch leicht aus seinen Texten ableiten. Zur ausführlichen Darstellung der Interaktionsmedien bei Parsons vgl. Parsons 1980 sowie den einleitenden Aufsatz von Stefan Jensen zu diesem Band; als kompakten Überblick über die hier im Folgenden vorgestellten vier Medien siehe Schneider 2008, Bd.1: 162-174.

unter den Bedingungen kommunikativen Handelns, so hatten wir oben festgestellt, ist gebunden an den Konsens über die Einlösbarkeit von Geltungsansprüchen, die im Falle ihrer Problematisierung durch argumentative Begründung im Diskurs eingelöst werden müssen. Diese Form der intersubjektiven Handlungskoordination funktioniert reibungslos, wenn ein sehr hohes Maß an bereits bestehender Übereinstimmung in Gestalt lebensweltlich verankerter Überzeugungen vorausgesetzt werden kann. Sobald erhobene Geltungsansprüche nicht mehr unmittelbar einleuchten und deshalb nicht fraglos akzeptiert werden können, entsteht jedoch enormer Zeitbedarf für die dann notwendigen Argumentationsprozesse. Unter Bedingungen dichter Kommunikationsbeziehungen in überschaubaren und stabilen Sozialverbänden, wie sie für vormoderne Gesellschaften typisch sind, ist dieses Problem auf einfache Weise gelöst: Als Nebenprodukt kontinuierlicher Kontakte unter ähnlichen Lebensbedingungen wird ein umfangreiches Reservoir gemeinsamer, fraglos anerkannter lebensweltlicher Überzeugungen generiert und reproduziert, das im Regelfalle reibungslose Koordination bzw. rasche Einigung ermöglicht. Bei Erweiterung der Kommunikation über den Umkreis dichter sozialer Beziehungen hinaus sowie bei voranschreitender gesellschaftlicher Differenzierung steigt die Wahrscheinlichkeit von Dissens und dünnt die Voraussetzungen für dessen rasche Überwindung aus. Geltungskonsens als Mechanismus der Handlungskoordination wird dann überlastet, und es entsteht Bedarf für effizientere Ersatzlösungen.

Solche Ersatzlösungen sieht Habermas in den Parsonsschen Interaktionsmedien, die er an seine eigene theoretische Perspektive assimiliert. Die zentrale Frage ist für Habermas, in welcher Weise die verschiedenen Medien es ermöglichen, Konsens über Geltungsansprüche „einzusparen“. Seine Antwort darauf lautet: Die (deshalb von Habermas so bezeichneten) *Kommunikationsmedien* Einfluss und Wertbindung ersetzen die *real zu vollziehende* argumentative Einlösung problematischer kommunikativer Geltungsansprüche durch das *Vertrauen* darauf, dass eine solche Einlösung grundsätzlich *möglich* ist. An einem Beispiel für das Fungieren des Mediums *Einfluss*: Der sich gesund fühlende Patient, bei dem der Arzt eine schwere Erkrankung diagnostiziert, die angeblich einen schweren operativen Eingriff nötig macht, *vertraut* auf die Richtigkeit der Diagnose und ist bereit, sich operieren zu lassen. Er tut dies, obwohl er weder Symptome verspürt, noch die medizinischen Gründe des Arztes für diese Diagnose nachvollziehen kann, weil und insofern er davon ausgeht, dass der Arzt über entsprechendes *Fachwissen* verfügt und darauf vertraut, dass er dieses Fachwissen *zum Wohle des Patienten* einsetzt, sodass die Diagnose einer Überprüfung nach den Standards der medizinischen Wissenschaft standhalten würde.

Im Gegensatz zu den *Kommunikationsmedien* Einfluss und Wertbindung ist bei den *Steuerungsmedien* Geld und Macht nach Habermas die Bindung an Geltungsansprüche gelöst. An ihre Stelle tritt die Anreizwirkung durch Erweiterung von Möglichkeiten der Bedürfnisbefriedigung (Geld) bzw. die Abschreckung durch Zwangsandrohung (Macht). Während die *Kommunikationsmedien* also einen internen Bezug zur kommunikativen Geltungsrationalität beibehalten, motivieren die *Steuerungsmedien* allein durch Appell an die empirische Bedürfnisnatur der Akteure.

Wie bei Parsons, so werden die Medien auch bei Habermas mit der Theorie gesellschaftlicher Differenzierung verknüpft: Geld fungiert als Medium des *ökonomischen*, Macht als Medium des *politisch-administrativen Systems*. Demgegenüber gewinnen die Kommunikationsmedien Einfluss und Wertbindung vor allem als Verbindungsmedien zwischen der Lebenswelt und den ausdifferenzierten kulturellen Wertsphären (Wissenschaft etc.) besondere Bedeutung.

Eine erhebliche Veränderung erfährt die Medientheorie im Kontext der *Luhmannschen Systemtheorie*.<sup>18</sup> Luhmann bestimmt zunächst die Bedingungen neu, unter denen die Annahme von Kommunikationsofferten unwahrscheinlich und deshalb die Motivationsbeschaffung durch Medien erforderlich wird. Eine wichtige Voraussetzung, bezieht sich auf das Niveau gesellschaftlicher Differenzierung: Voranschreitende gesellschaftliche Differenzierung vervielfacht die Möglichkeiten verschiedenartiger Kommunikationen (=Steigerung gesellschaftlicher Komplexität), erhöht damit die Selektivität jeder einzelnen Auswahlentscheidung und verringert die Chance erfolgreicher Spontankoordination zwischen den Beteiligten (vgl. Luhmann 2005: 150f.).

Ohne Medienbeanspruchung gelöst erscheint das Annahmeproblem für Luhmann in einfachen (insbesondere schriftlosen) Gesellschaften, in denen die Kommunikation an die Interaktion unter Anwesenden gebunden ist. Neben der vergleichsweise geringen Zahl alternativ möglicher Kommunikationsofferten sind dafür vor allem zwei Bedingungen ausschlaggebend: (1) Weil die Akteure unter dem Druck zu rascher Reaktion

---

18 Vgl. dazu Luhmann 1997, Bd.1: Kap.2 und 2005, Kap.II sowie als kompakten Überblick Schneider 2009, Bd.2: 303-330.

stehen, steht für die Erwägung von Ablehnungsgründen kaum Zeit zur Verfügung; (2) Ablehnung führt leicht zum offenen Konflikt, dessen Folgen (gerade unter Bedingungen hohen Zeitdrucks) schwer zu berechnen sind und dessen Vermeidung deshalb oft als die weniger riskante Alternative erscheint. Diese in die face-to-face Interaktion eingebauten *Pressionen* machen die Annahme von Kommunikationsangeboten wahrscheinlich. Nicht die primäre Orientierung an internalisierten Normen (wie bei Parsons), an Nutzenmaximierung (wie z.B. in Essers rational-choice-naher Adaption der Medientheorie; vgl. 2000: 277ff.) oder an Geltungsansprüchen (wie bei Habermas), sondern Alternativenarmut und eine Strategie der Risikominimierung unter Bedingungen beschränkter Komplexitätsverarbeitungskapazität erscheinen hier ausschlaggebend. Wer annimmt erfüllt kommunizierte Erwartungen, vermeidet Begründungslasten, möglichen Streit und die damit verbundene *Unsicherheit* über die weitere Entwicklung der Kommunikationssituation. Prozessiert die Kommunikation unter Bedingungen geringer sozialer Differenzierung und in enger Bindung an die Interaktion unter Anwesenden, so ist die Wahrscheinlichkeit der Annahme von Kommunikationsangeboten daher relativ hoch.

Zum Problem wird die Annahme von Kommunikationen dann, wenn diese Voraussetzungen entfallen. Wenn *Verbreitungsmedien* wie Schrift, Buchdruck, Massenpresse und elektronische Medien interaktionsfreie Kommunikation möglich machen, die Zahl möglicher Alternativen steigt, der Zwang zu rascher Reaktion entfällt, Zeit für die Erwägung von Gegengründen verfügbar wird und das Risiko des Konflikts verschwindet, dann wird die Annahme von Kommunikation unwahrscheinlich und werden *Erfolgsmedien* benötigt, welche die Chance des Annahmeerfolgs durch Motivationsverstärkung kompensatorisch erhöhen. Solche Kommunikationsmedien entstehen nach Luhmann durch Binarisierung von Werten wie Wahrheit (wahr/unwahr), Recht (Recht/Unrecht), (Amts)Macht haben/- nicht haben etc., die jeweils einen geschlossenen Kontext der Informationsverarbeitung aufspannen, in dem Kommunikation prozessieren kann. Motivationswirksam ist dabei jeweils der positive Codewert: Die Aussicht auf Wahrheit motiviert zur Annahme von Behauptungen, die Aussicht auf Machtgewinn zur Unterstützung politischer Forderungen. Programme (im Kontext der Wissenschaft mit dem Code wahr/unwahr sind dies z. B. Theorien und Methoden) stellen dabei Kriterien für die Zuordnung von Aussagen zu Codewerten bereit. Ein voll entwickeltes Kommunikationsmedium impliziert darüber hinaus die Kopplung von Code und Programmen mit einem gesellschaftlich bedeutsamen Bezugsproblem (=Funktion; in der Wissenschaft ist dies z.B. die Erzeugung neuen und die Kritik überlieferten Wissens, in der Ökonomie die Regulierung von Knappheit).

Anders als bei Parsons, bei dem die Medien wesentlich als Mechanismen der *Integration* der Gesellschaft durch Vermittlung von *Austauschprozessen zwischen* den verschiedenen sozialen Teilsystemen konzipiert sind, dienen die Kommunikationsmedien bei Luhmann als Grundlage für die *Ausdifferenzierung in sich selbst geschlossener* gesellschaftlicher Teilsysteme (bei Luhmann sind dies u.a. die Funktionssysteme Ökonomie, Politik, Wissenschaft, Recht, Religion, Kunst). Die Positionierung der Medientheorie innerhalb der Theoriearchitektur ändert sich damit gegenüber Parsons erheblich (vgl. Luhmann 2005: 146). In modifizierter Weise erhalten bleibt aber die enge Verknüpfung zwischen der Medientheorie und der Theorie gesellschaftlicher Differenzierung. Die Kommunikationsmedien erzeugen unterschiedliche, mit bestimmten sozialen Funktionen gekoppelte, binär geschlossene Thematisierungsperspektiven, aus denen nahezu beliebige Weltsachverhalte unter je spezifischen und zugleich motivationswirksamen Gesichtspunkten relevant werden können. Sie diversifizieren so die Möglichkeiten der Prozessierung anschlussfähiger Kommunikation durch Formierung unterschiedlicher sozialer Großkontexte der Informationsverarbeitung, die durch die jeweils kommunikationsorientierenden Leitunterscheidung (=binären Codes) sinnstrukturell gegeneinander abgeschlossen sind und tragen dadurch – aus makrosoziologischer Perspektive beobachtet – zu einer enormen *Steigerung gesellschaftlicher Komplexität* bei. Anders als Parsons und Habermas nimmt Luhmann nicht an, dass die verschiedenen sozialen Teilsysteme durch Werte und Normen bzw. durch die Rückbindung sozialer Differenzierung an die lebensweltliche Kommunikation auf der Basis rationaler Geltungsansprüche integriert würden. Von Integration ist in dieser Version der Systemtheorie nur noch im Sinne der wechselseitigen Einschränkung der je systemintern realisierbaren Möglichkeiten. So kann *wissenschaftliche Forschung* kostspielige Experimente, die für die Überprüfung bzw. Weiterentwicklung bestimmter Theorien nötig erscheinen, nur dann durchführen, wenn Finanzierungsmöglichkeiten dafür bereit stehen. Ähnliches gilt für die Umsetzung *politischer* Programme. Die Setzung von *Recht* ist (unter Bedingungen demokratischer Politik) gebunden an Möglichkeit der Mobilisierung *politischer* Mehrheiten. Das *ökonomische* System ist auf die *rechtliche* Absicherung von Eigentumsansprüchen und Verträgen sowie auf die Verfügbarkeit von Arbeitskräften angewiesen, die im *Erziehungssystem* bestimmte Qualifikationen erworben haben etc.



Die an die Theorie der Kommunikationsmedien anschließenden Überlegungen zum Thema soziale Differenzierung haben uns bereits in den Bereich der Gesellschaftstheorie geführt. Deren genauere Behandlung liegt jenseits des Kreises der hier zu diskutierenden Fragen. Ich komme deshalb zum Schluss.

## V. Resümee

Führen wir uns im Rückblick noch einmal den Gang der Argumentation und die Verbindungslinien zwischen ihren einzelnen Schritten vor Augen. Weber hatte den Handlungsbegriff durch die Kopplung eines Verhaltens mit einem bestimmten subjektiven Sinn definiert, den der Akteur mit diesem Verhalten verknüpft. In der daran anschließenden Diskussion wurde das Problem der Reichweite des Verstehens aufgeworfen und mit Schütz der volle subjektive Sinn einer Handlung als Grenzwert markiert, der durch Fremdverstehen nur zu approximieren, aber nicht zu erreichen ist. In den Vordergrund trat so die Differenz der Perspektiven zwischen dem Urheber einer Handlung und den verstehenden Fremdbeobachtern und damit das Problem der *Intersubjektivität*. Dieses Problem erhielt die Form der Frage nach den Bedingungen der Möglichkeit der Kongruenz zwischen fremd- und selbstzugeschriebenem Handlungssinn, die in den folgenden Schritten beantwortet wurde:

- (1) Intersubjektivität wird ermöglicht durch die soziale Standardisierung von Sinnzuschreibungen, die zugleich die Einschränkung der Reichweite sozial erwarteten Verstehens einschließt.
- (2) Wie die ethnomethodologische Konversationsanalyse gezeigt hat, wird Intersubjektivität routinemäßig in Situationen der face-to-face Interaktion durch den Abgleich von Fremd- und Selbstzuschreibungen an jeder dritten Sequenzstelle erzeugt. Die Intersubjektivität von Sinn verliert damit den Charakter einer quasi-apriorischen Voraussetzung und wird stattdessen zum Gegenstand empirischer Analyse. Die Probleme der Sinnkonstitution und der Produktion von Intersubjektivität werden dabei in den Binnenkontext von Kommunikation verlagert. Zugleich wird dadurch die Differenz zwischen *psychisch* zugeschriebenem Sinn einerseits und *kommunikativen* Sinnzuschreibungen andererseits hervorgehoben, wie sie vor allem die Luhmannsche Systemtheorie betont.
- (3) Die Produktion von Intersubjektivität variiert in Abhängigkeit von den jeweiligen Bedingungen der Kommunikation: Kommunikation mit Hilfe von Verbreitungsmedien kann ohne die Möglichkeit zur Beobachtung und Korrektur diskrepanter Bedeutungszuweisungen durch den Autor ablaufen und die kommunikative Produktion von Intersubjektivität unter solchen Voraussetzungen (a) entfallen oder (b) in den Binnenkontext von „interpretativen Gemeinschaften“ verlagert und sozial pluralisiert bzw. (c) an speziell dazu eingerichtete organisationelle Entscheidungsverfahren delegiert werden.

Danach haben wir das Problem der *Rationalität* des Handelns diskutiert. Bei Weber nimmt dieses Problem eine doppelte Stellung ein: Die Webersche Handlungstypologie erscheint vom zweckrationalen Handeln her als komplexestem Typ entworfen, dem das wertrationale Handeln als alternative Form rational orientierten Handelns zur Seite gestellt wird. Unter *methodologischen* Gesichtspunkten ist zweckrationales Handeln in maximaler Weise verständlich. Die erfolgreiche Deutung eines Handelns als zweckrational motiviert erfüllt insofern die methodologische Perfektionsvorstellung deutenden Verstehens (was natürlich nicht bedeutet, dass deshalb jedes Handeln als zweckrationales Handeln zu betrachten ist). In *gesellschaftsgeschichtlicher* Perspektive registriert Weber einen evolutionären Trend hin zur pluralen Rationalisierung sozialen Handelns, orientiert an unterschiedlichen Kriterien des Erfolgs, und zur dementsprechenden institutionellen Verankerung einer Mehrzahl zweckrationaler Ordnungen, der getragen wird von einem Prozess religiöser Wertrationalisierung. Religiöser Wertrationalität wird so eine gleichsam geburthelferische Funktion für den Rationalismus der modernen Gesellschaft zugeschrieben, der sich dann aber von dieser wertrationalen Fundierung löst.

Kontrastierend zu Weber geht Parsons davon aus, dass *jedes* Handeln an (sozialisatorisch verinnerlichten) Werten und Normen orientiert sei und als Voraussetzung für die Lösung des Problems *sozialer Ordnung* auch sein müsse. Die von Weber konstatierte Ablösung zweckrationaler Ordnungen von religiösen Deutungsprämissen wird nicht als Prozess der Erosion, sondern nur als Transformation handlungsleitender Wertorientierungen gedeutet. Rationalität erscheint dabei ebenfalls als ein spezifischer Wert, dessen Realisierung jedoch durch (in anderen Werten verankerte) normative Einschränkungen domestiziert werden muss, um eine stabile soziale Ordnung zu ermöglichen.

In Gegenbewegung zu Parsons versucht der sogenannte Rational Choice-Ansatz in seinen konsequentesten Ausprägungen jedes Handeln als zweckrationales Handeln zu rekonstruieren und muss sich deshalb mit der

Parsonsschen Kritik am Utilitarismus auseinandersetzen, nach der das Ordnungsproblem unter der Voraussetzung von Akteuren, die sich nur an der rationalen Verfolgung ihres egoistischen Nutzens orientieren, nicht lösbar sei. Rational Choice bewältigt diese Aufgabe nicht durch die Behauptung einer alternativen *Generallösung* des Problems sozialer Ordnung, sondern durch einen Wechsel der analytischen Strategie und sucht nach ordnungsermöglichenden *Mechanismen begrenzter Reichweite*. Wie wir gesehen haben, kann dabei auch die Parsonssche These der Internalisierung von Werten und Normen einer rational-choice-theoretisch angeleiteten Rekonstruktion unterzogen werden. Ein solcher Versuch zwingt freilich zur Aufgabe der Vorstellung, dass Nutzenrationalität des Handelns jeweils in der Handlungsgegenwart vollständig erfüllt ist und setzt an deren Stelle die Annahme, dass die Entstehung aktuell wirksamer Handlungsorientierungen historisch-genetisch als Produkt nutzenrationaler Orientierungen erklärt werden kann. Die Differenzen gegenüber der Parsonsschen Position werden damit erheblich abgeschwächt.

Bei *Habermas* konnten wir beobachten, wie die Frage nach der Rationalität des Handelns über das eng gefasste Konzept der Zweckrationalität hinaus erweitert und auch auf Werte und Normen bezogen wird. Rationalität erscheint hier verankert im intersubjektiven Dialog, in dem jede Sprechhandlung mit Geltungsansprüchen verknüpft ist. Sofern der Adressat die Einlösbarkeit dieser Geltungsansprüche unterstellt, ist er bereit, die angezeigte Sprechhandlung zu akzeptieren, d.h. sich auf das damit verbundene Interaktionsangebot einzulassen. Äußert er Zweifel, ist der Sprecher verpflichtet, die erhobenen Geltungssprüche durch stichhaltige Argumente einzulösen. Habermas unterstellt, dass diese Konzeption von Rationalität in der *Struktur der Umgangssprache* verankert ist und die gesellschaftliche Entwicklung, die er in modifizierender Anknüpfung an Weber als Prozess der *kommunikativen* Rationalisierung beschreibt (d.h. als Prozess der Institutionalisierung argumentativer Diskurse in verschiedenen gesellschaftlichen Bereichen), das Rationalitätspotential sprachlicher Verständigung in wachsendem Maße entbindet.

Wie schon die Webersche These der Ausdifferenzierung unterschiedlicher zweckrationaler Ordnungen, so markiert auch das von Parsons entwickelte Konzept der *Interaktionsmedien* eine Verbindungslinie, die von der Handlungs- und Kommunikationstheorie zur Theorie gesellschaftlicher Differenzierung führt. Ausgangspunkt war hier die in ähnlicher Weise bei Parsons, Habermas und Luhmann aufgeworfene Frage, was eine Interaktionsofferte Egos für Alter annahmefähig macht. Die Interaktions- bzw. Kommunikationsmedien wurden als Mechanismen analysiert, die auch außerhalb dichter sozialer Beziehungen bzw. jenseits der Interaktion unter Anwesenden und unter Bedingungen hoher sozialer Differenzierung geeignet sind, zur (ansonsten unter solchen Voraussetzungen unwahrscheinlichen) Annahme von Kommunikationsofferten zu motivieren. In makrosoziologischer Perspektive wurden diese Medien als Mechanismen der gesellschaftlichen Integration der verschiedenen gesellschaftlichen Teilsysteme (Parsons) bzw. als Grundlage der Ausdifferenzierung unterschiedlicher und je in sich selbst geschlossener Teilsysteme der Gesellschaft (Luhmann) gedeutet. Jedes Medium impliziert dabei *spezifische Rationalitätskriterien*. So das Kriterium der Rentabilität bei der investiven Verwendung von *Geld*, Kriterien methodologisch korrekter Überprüfung von Aussagen im Zusammenhang mit dem Medium wissenschaftlicher *Wahrheit*, oder die Orientierung an den Chancen der Mobilisierung hinreichender politischer Unterstützung bei der Nutzung des Mediums *Macht*. Die Möglichkeiten der *Pluralisierung sozialer Bedeutungszuweisungen*, die durch interaktionsfreie Formen der Kommunikation auf der Basis von Verbreitungsmedien freigesetzt werden, findet so eine Entsprechung in der *Pluralisierung der medienspezifischen Rationalitätskriterien* und der Ausdifferenzierung *unterschiedlicher gesellschaftlicher Teilsysteme*.

Beobachtet aus der Perspektive der Luhmannschen Systemtheorie fungieren diese Teilsysteme als makrosoziale Kontexte der Informationsverarbeitung, in denen Kommunikationen systemabhängig variierende Bedeutungen zugewiesen werden, die weitgehend entkoppelt sind von dem jeweiligen subjektiven Sinn, den Autoren und Akteure mit ihren Äußerungen und Handlungen verbinden. Eine Nachrichtenmeldung über den Nachweis unerwarteter Auswirkungen einer chemischen Substanz auf biologische Prozesse etwa kann im Kontext der Wissenschaft als Beleg für bestimmte Kausalhypothesen gedeutet werden, die ein neues Licht auf die Entstehungsbedingungen von Krankheiten werfen, im System der Krankenbehandlung die Hoffnung auf neue Therapiemöglichkeiten stimulieren, an der Börse Gewinnerwartungen provozieren und deshalb die Kurse der Aktien des pharmazeutischen Unternehmens, in dessen Forschungslabors die entsprechenden Untersuchungen durchgeführt wurden, in die Höhe schnellen lassen, im Rechtssystem Streitigkeiten darüber auslösen, wer zur kommerziellen Nutzung der Untersuchungsergebnisse berechtigt ist und in der Politik als willkommenes Argument für die Forderung nach rechtlicher Vereinfachung und Beschleunigung des Zulassungsverfahrens für neue Medikamente eingesetzt werden. Die unterschiedlichen kommunikativen Anschlüs-

sen stehen dabei jeweils für systemspezifisch divergierende und parallel prozessierte Zuschreibungen von Sinn. Soziale Differenzierung fungiert so als kontinuierlich wirksamer makrosozialer Antrieb für die Pluralisierung von Bedeutungszuweisungen in der Kommunikation der Gesellschaft.

## Literatur

- Esser, Hartmut (2000): Soziologie. Spezielle Grundlagen, Bd. 3: Soziales Handeln. Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- Esser, Hartmut (1999): Soziologie. Spezielle Grundlagen, Bd. 1: Situationslogik und Handeln. Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- Fish, Stanley (1990): Is there a Text in this Class? The Authority of Interpretive Communities. Cambridge, Harvard University Press: Massachusetts und London.
- Freud, Sigmund (1972): Abriss der Psychoanalyse. Das Unbehagen in der Kultur. Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuch Verlag.
- Granovetter, Mark (2000): Ökonomisches Handeln und soziale Struktur: Das Problem der Einbettung, in: Hans-Peter Müller, Steffen Sigmund (Hrsg.), Zeitgenössische amerikanische Soziologie. Opladen: Leske und Budrich, S.175-207.
- Greshoff, Rainer (2008): Ohne Akteur geht es nicht! Oder: Warum die Fundamente der Luhmannschen Sozialtheorie nicht tragen, in: Zeitschrift für Soziologie, 37. Jg., Heft 6, S.450-459.
- Habermas, Jürgen (1981): Theorie des kommunikativen Handelns, 2 Bde. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Heritage, John (1984): Garfinkel and Ethnomethodology. Cambridge: Polity Press.
- Luhmann, Niklas (1984): Soziale Systeme. Grundriss einer allgemeinen Theorie. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Luhmann, Niklas (1997): Die Gesellschaft der Gesellschaft, 2 Bde. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Luhmann, Niklas (2005): Einführung in die Theorie der Gesellschaft. Heidelberg: Carl-Auer Verlag.
- Mead, George H. (1968): Geist, Identität und Gesellschaft. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Oevermann, Ulrich, Allert, Tilman, Gripp, Helga, Konau, Elisabeth, Krambeck, Jürgen (1976): Beobachtungen zur Struktur sozialisatorischer Interaktion. Theoretische und methodologische Fragen der Sozialisationsforschung, in: Manfred Auwärter, Edit Kirsch, Klaus Schröter (Hrsg.), Seminar: Kommunikation, Interaktion, Identität. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag, S.371-403.
- Parsons, Talcott (1968): The Structure of Social Action, 2 Bde. 3. Aufl. New York: The Free Press.
- Parsons, Talcott (1980): Zur Theorie der sozialen Interaktionsmedien, hrsg. von Stefan Jensen. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Schneider, Wolfgang Ludwig (2008): Grundlagen der soziologischen Theorie, Bd. 1: Weber – Parsons – Mead – Schütz, 3. Aufl. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften
- Schneider, Wolfgang Ludwig (2008a): Systemtheorie und sequenzanalytische Forschungsmethoden, in: Herbert Kalthoff, Stefan Hirschauer, Gesa Lindemann (Hrsg.), Theoretische Empirie. Zur Relevanz qualitativer Forschung. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag, S.129-162.
- Schneider, Wolfgang Ludwig (2008b): Wie ist Kommunikation ohne Bewusstseinserschüsse möglich? Eine Antwort auf Rainer Greshoffs Kritik der Luhmannschen Kommunikationstheorie, in: Zeitschrift für Soziologie, Jg. 37, Heft 6, S.470-479.
- Schneider, Wolfgang Ludwig (2009): Grundlagen der soziologischen Theorie, Bd. 2: Garfinkel – RC – Habermas – Luhmann, 3. Aufl. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Schneider, Wolfgang Ludwig (2009): Grundlagen der soziologischen Theorie, Bd. 3: Sinnverstehen und Intersubjektivität – Hermeneutik, funktionale Analyse, Konversationsanalyse und Systemtheorie, 2. Aufl. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Schütz, Alfred (1960): Der sinnhafte Aufbau der sozialen Welt, 2. Aufl. Wien: Springer Verlag.
- Schütz, Alfred (1972): Gesammelte Aufsätze, Bd. 2: Studien zur soziologischen Theorie. Marinus Nijhoff: Den Haag.
- Weber, Max (1972): Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie, 5. Aufl. J.C.B. Mohr (Paul Siebeck): Tübingen.
- Weber, Max (1978): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, in: Ders., Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, Bd. 1, 7. Aufl. J.C.B. Mohr (Paul Siebeck): Tübingen, S.1-206.
- Weber, Max (1985): Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, 6. Aufl. J.C.B. Mohr (Paul Siebeck): Tübingen.