

Andreas Diekmann · Klaus Eichner · Peter Schmidt
Thomas Voss (Hrsg.)

Rational Choice: Theoretische Analysen
und empirische Resultate

Andreas Diekmann · Klaus Eichner
Peter Schmidt · Thomas Voss (Hrsg.)

Rational Choice: Theoretische Analysen und empirische Resultate

Festschrift für Karl-Dieter Opp
zum 70. Geburtstag



VS VERLAG FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN

Bibliografische Information Der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

1. Auflage 2008

Alle Rechte vorbehalten

© VS Verlag für Sozialwissenschaften | GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2008

Lektorat: Frank Engelhardt

Der VS Verlag für Sozialwissenschaften ist ein Unternehmen von Springer Science+Business Media.
www.vs-verlag.de



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: KünkelLopka Medienentwicklung, Heidelberg

Druck und buchbinderische Verarbeitung: Krips b.v., Meppel

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in the Netherlands

ISBN 978-3-531-15545-6

Inhalt

Vorwort	7
<i>Hans Albert</i>	
Bemerkungen zum Problem der Erklärung sozialer Vorgänge. Max Webers Synthese und die modernen Sozialwissenschaften.....	15
<i>Steven E. Finkel</i>	
In Defense of the “Wide” Rational Choice Model of Collective Political Action.....	23
<i>Rolf Ziegler</i>	
Das Konzept der Internalisierung – eine spieltheoretische Analyse	37
<i>Werner Raub</i>	
The Attenuation of Customs: A Game-Theoretic Perspective	55
<i>Siegwart Lindenberg</i>	
Social norms: What happens when they become more abstract?.....	63
<i>Andreas Diekmann und Thomas Voss</i>	
Soziale Normen und Reziprozität – Die Bedeutung „sozialer“ Motive für die Rational-Choice-Erklärung sozialer Normen.....	83
<i>Wolfgang Stroebe</i>	
Wann und wie beeinflussen Normen das Verhalten: Eine sozial-kognitive Analyse.....	101
<i>Sonja Haug</i>	
Raubkopierer als moderne Freibeuter Interessen und Normen bei Urheberrechtskonflikten am Beispiel von Musiktauschbörsen im Internet	119
<i>Sebastian Bamberg, Eldad Davidov und Peter Schmidt</i>	
Wie gut erklären „enge“ oder „weite“ Rational-Choice-Versionen Verhaltensveränderungen? Ergebnisse einer experimentellen Interventionsstudie	143

Yve Stöbel-Richter und Elmar Brähler

Kinderwunschaspekte und Familiengründung in einem entscheidungstheoretischen Handlungsmodell 171

Christian Lüdemann

Zur Erklärung von Gesetzesübertretungen
Eine theoriegesteuerte Sekundäranalyse des ALLBUS 2000 193

Bruno S. Frey

Terrorism from the Rational Choice Point of View 211

Kurt Mühler

Zur Abhängigkeit des individuellen Verlangens nach sozialer Kontrolle von der Intensität der Kriminalitätsfurcht 223

Christa Lindner-Braun

Kritik einer ökonomischen Theorie des Suizids 245

Guillermina Jasso

The Terms and Relations of Comparison, Referential and Relative Processes 265

Johannes Huinink und Torsten Schröder

Skizzen zu einer Theorie des Lebenslaufs 291

Jürgen Friedrichs

Handelte Michael Kohlhaas rational? 309

Ausgewählte Schriften von Karl-Dieter Opp 335

Verzeichnis der Autoren und Herausgeber 341

Vorwort

Der vorliegende Band enthält Beiträge, die Freunde, Kollegen und Schüler von Karl-Dieter Opp aus Anlass seines 70. Geburtstags verfasst haben. Mit diesem Band soll ein wissenschaftliches Werk gewürdigt werden, von dem in der Soziologie seit mehr als dreißig Jahren immer wieder Anstöße in eine neue Richtung ausgegangen sind und das einflussreich und prägend für die Arbeitsweise mehrerer Generationen theoretisch-empirisch orientierter Soziologinnen und Soziologen war und ist. Karl-Dieter Opp hat sich in zahlreichen Publikationen (darunter rund dreißig Bücher) mit so vielen verschiedenen Forschungsthemen befasst, dass die Herausgeber sich zu einer Konzentrierung auf ein Thema entschlossen haben, das allerdings in Opps Werk seit längerem dominant ist: die Formulierung und empirische Prüfung von Erklärungen, die von der Theorie rationalen Handelns ausgehen.

Die Theorie rationalen Handelns, meist als Rational-Choice-Theorie bezeichnet, spielt in den Sozialwissenschaften seit vielen Jahren eine zunehmend wichtige Rolle. Sie will soziale Tatbestände auf der Mikro- und der Makro-Ebene mit Annahmen über das rationale Handeln der beteiligten Akteure unter sozialen Bedingungen erklären.

Die Grundidee ist einfach: Erklärungen erfordern gemäß dem Prinzip des *Methodologischen Individualismus* die Verwendung von (gesetzesartigen) Annahmen über menschliches Verhalten oder Handeln. Die Rational-Choice-Theorie geht davon aus, dass Individuen anreizorientiert handeln. Sie wählen diejenige Alternative, die mit den für sie selbst günstigsten erwarteten Konsequenzen verbunden ist. Dabei gilt es zwei Gesichtspunkte zu beachten: Erstens sind die *Folgen* der individuellen Handlungswahlen keineswegs unter allen Umständen identisch mit den antizipierten oder gewünschten Ergebnissen. Unter den Klassikern der Soziologie hat zum Beispiel Max Weber am Beispiel der „Protestantischen Ethik“ gezeigt, dass die Verfolgung der (ideellen) Interessen durch die protestantischen Gläubigen unbeabsichtigte und unerwartete Wirkungen auf der Makro-Ebene hatte, nämlich eine Förderung des wirtschaftlichen Wachstums und eine Begünstigung kapitalistischen Wirtschaftens. Absicht und Folge einer Handlung können also auseinanderfallen. Eines der wichtigsten heuristischen Prinzipien der individualistischen Tradition ist die Idee der *spontanen Ordnung*, die bereits auf die Sozialtheorie der Schottischen Moralphilosophie zurückgeht. Adam Smith und seine Nachfolger argumentierten, dass eigeninteressiertes Handeln in wirtschaftlichen Tauschbeziehungen unter gewissen Bedingungen zu einer Marktordnung (mit eindeutigen Preisen) führt, so dass jeder Beteiligte sich besser stellt, als hätte ein wohlwollender Planer die Güterproduktion und ihre Verteilung zentral gelenkt. Analog kann man sich nach David Hume die Entstehung informeller sozialer Normen (er nannte sie „künstliche Tugenden“) als Vorgang der spontanen Ordnungsbildung vorstellen: Wenn jeder sich zunächst an die unmittelbaren lokalen Bedingungen anpasst und mit seinem Nachbarn bedingt kooperiert (etwa Versprechen der Hilfeleistung einhält), weil er erwartet, dass sich in wiederkehrenden Kooperationsbeziehungen

gen betrügerisches Verhalten nicht auszahlt, dann wird nach und nach in der gesamten Gesellschaft eine Kooperationsnorm (z.B. Versprechensnorm) gestützt, auch wenn die Einzelnen das nicht wirklich beabsichtigten. Thomas C. Schelling hat sehr viel später gezeigt, dass sich auch viele gesellschaftlich unerwünschte Strukturen im Prinzip über Prozesse der spontanen Ordnungsbildung erklären lassen. Räumliche Segregation (etwa nach ethnischen Kriterien) muss, so zeigen Schellings einfache Simulationsmodelle, nicht Konsequenz ausgeprägter Diskriminierung der Beteiligten sein, sondern entsteht auch dann, wenn man seinen Wohnort lediglich nach der Regel wählt, dass man in seinem engeren Bezirk nicht zu einer Minorität gehören möchte. Aus einem kollektiven Ergebnis kann man im Allgemeinen nicht auf die Absichten derjenigen Akteure schließen, die dieses Ergebnis durch ihr zielgerichtetes Handeln herbeigeführt haben. Ein zweiter Gesichtspunkt betrifft die Situation des Handelnden selbst. Zwar nimmt die Rational-Choice-Theorie im einfachsten Fall an, dass Akteure ihre Handlungen gemäß den *Restriktionen* und ihren *Präferenzen* auswählen. Durch Restriktionen bestimmt sich, welche Alternativen überhaupt realisiert werden können. In der ökonomischen Theorie gilt die Aufmerksamkeit Restriktionen wie Einkommen und den Preisen der verschiedenen Güter und Dienste, aber auch der Zeit, wie besonders in den Arbeiten von Gary S. Becker betont wird. In einer umfassenderen und nicht auf wirtschaftliche Anwendungen beschränkten Rational-Choice-Konzeption sind darüber hinaus auch die *sozialen Kontexte* und gesamtgesellschaftlichen Bedingungen des individuellen Handelns entscheidend zu berücksichtigen: Institutionen und institutionelle Regelungen bestimmen zum Beispiel vielfach Handlungsmöglichkeiten, indem bestimmte Handlungen (z.B. durch Sanktionen) prohibitiv verteuert werden. Dass Unternehmen heute die Gebrauchsanweisung zu ihren Waren mit allerlei Warnhinweisen versehen, ist nicht einer wachsenden Fürsorgemoral zu verdanken, sondern dem Umstand veränderter institutioneller Regeln, nämlich in diesem Fall einer Verschärfung der Produkthaftung. Auf der anderen Seite können neue Handlungsmöglichkeiten durch innovative Technologien und die Veränderung der Kostenstruktur geschaffen werden. Um ein einfaches Beispiel zu nennen: Der wachsende Konsum exotischer Früchte in westlichen Ländern dürfte nicht auf eine Verfeinerung des Geschmacks, also auf einen Wandel der Werte oder Bedürfnisse zurückgehen, sondern schlicht auf die Änderung der Restriktion relativer Transportkosten. Dass soziale und ökonomische Bedingungen auf der Makro-Ebene die Bedingungen individuellen Handelns beeinflussen, ist also eine weitere Idee, die bei der Anwendung der Rational-Choice-Theorie in den Blick genommen werden sollte.

Die Rational-Choice-Theorie wird manchmal auf ein Modell menschlichen Handelns festgelegt, das dem *homo oeconomicus*-Konzept entspricht. Es ist allerdings unklar, mit welchen Aussagen man dieses Konzept verbindet. Darunter könnte man einerseits die Auffassung verstehen, dass Akteure *umfassend rational* sind. Diese unbeschränkte Rationalität wiederum könnte sich auf die Informationsstände der Akteure beziehen. Dem *homo oeconomicus* wird dann unterstellt, dass er *immer* über vollständige Information und in bestimmten Kontexten (sequenzielle Spiele) auch über perfekte Information verfügt. Vollständige Information bedeutet je nach Kontext verschiedenes. In der Spieltheorie umfasst diese Annahme unter anderem den Sachverhalt, dass die Akteure Handlungsmöglichkeiten und Präferenzen (Auszahl-

lungen) sämtlicher relevanter Spieler kennen. Perfekte Information impliziert, dass die Akteure vergangene Spielzüge kennen. Eine andere Interpretation von unbeschränkter Rationalität bezieht sich auf die Art des Optimierungsverhaltens: Der homo oeconomicus wählt immer das (globale) Maximum einer Wertfunktion; mit weniger wäre er nicht zufrieden. Eine zweite Komponente des homo oeconomicus-Modells ist eine inhaltliche Annahme über die *Präferenzen*: Der homo oeconomicus ist ein Akteur, dessen Motive sich ausschließlich auf materielle, eigene Ergebnisse beschränken – evtl. ergänzt durch das Motiv, soziale Anerkennung oder Status zu maximieren.

Welche Interpretation man auch immer hinsichtlich des „Model of man“ eines homo oeconomicus verwendet, es ist unbestritten, dass Beiträge zur gegenwärtigen Rational-Choice-Theorie nicht darauf festgelegt werden können. Was die Informationsannahmen betrifft, so gilt seit langem auch für Theorien neoklassischer oder (in der Entscheidungs- und Spieltheorie) Bayesianischer Provenienz (die von einer subjektivistischen Interpretation der Wahrscheinlichkeiten ausgehen und eine Revision von Wahrscheinlichkeiten aufgrund neuer Daten gemäß der Bayesschen Regel durch die Akteure unterstellen), dass Informationssuche selbst als Aspekt von Optimierungsverhalten untersucht wird oder dass gerade Situationen der unvollständigen (und natürlich auch imperfekten) Information einbezogen werden. In der Spieltheorie gehört die Analyse von Spielen mit unvollständiger Information seit John C. Harsanyi's Arbeiten aus den 1960er Jahren zum Kern der analytischen Theorie. Dass Maximierungsverhalten eine empirisch fragwürdige Prämisse ist, dürfte ebenfalls seit vielen Jahren Konsens unter praktisch sämtlichen Theoretikern sein. Die zahlreichen empirischen Anomalien in nichtstrategischen und strategischen Situationen lassen sich kaum ignorieren. Die Formulierung allseits akzeptierter Prinzipien *eingeschränkter Rationalität* ist derzeit aber bei weitem noch nicht abgeschlossen. Viele recht unterschiedliche Theorien stehen nebeneinander. Zum Teil geht die Entwicklung in die Richtung einer Verknüpfung von Annahmen eingeschränkter Rationalität, individuellen und sozialen Lernens und evolutionären Ideen, besonders in der angewandten Spieltheorie (z.B. Peyton Young, Samuel Bowles, Herbert Gintis). Vor allem besitzt die inhaltliche Annahme über die angeblich nur Materielles betreffenden Argumente der Nutzenfunktion kaum Anhänger. Viele Ergebnisse spieltheoretischer Experimente lassen sich in die Richtung deuten, dass sie mit einem Motiv zur Maximierung nur materieller Auszahlungen durch die Versuchspersonen unvereinbar sind. Eines der bekanntesten experimentellen Spiele ist das von Werner Güth eingeführte Ultimatum-Spiel, das in einer kaum noch überschaubaren Zahl von Experimenten untersucht wurde. Ein Spieler erhält die Aufgabe, einen Geldbetrag mit seinem Mitspieler zu teilen. Akzeptiert der Mitspieler diese Aufteilung, dann wird sie realisiert (und in realem Geld ausgezahlt). Lehnt der Mitspieler das Angebot ab, erhalten beide nichts. Ein rationaler Geldmaximierer würde in dieser Situation das kleinste mögliche Angebot (größer null) abgeben. Ein rationaler Egoist würde dieses akzeptieren, weil das kleinste Stück vom Kuchen besser ist als gar kein Stück. In praktisch sämtlichen Experimenten haben die Spieler viel mehr (oft die Hälfte des Betrages) abgegeben als rationale Egoisten es tun würden oder Angebote zurückgewiesen, die positiv, aber niedrig waren. Es ist

naheliegend, dass die Annahme nicht-egoistischer Motive (etwa eine Präferenz für Fairness) dieses Verhalten besser erklärt als die Standardannahme des homo oeconomicus-Modells.

In der Soziologie ist die Ausarbeitung, Weiterentwicklung und empirische Überprüfung der Rational-Choice-Theorie eng mit dem Namen Karl-Dieter Opps verbunden. Karl-Dieter Opp war international bereits in den 1970er Jahren einer der Vorreiter und im deutschsprachigen Raum einer der ersten Autoren, der die Bedeutung der Rational-Choice-Theorie für die Soziologie erkannte. Die Entwicklung einer Handlungstheorie stand bereits im Mittelpunkt der 1970 publizierten Habilitationsschrift *Soziales Handeln, Rollen und soziale Systeme*. Sein Beitrag „Das ökonomische Programm in der Soziologie“, vorgetragen 1977 auf einem Symposium über „Theorie und Erfahrung“ in Tübingen, enthält den Vorschlag, Ideen aus der ökonomischen Theorie der „Property Rights“ (Anspruchs- und Verfügungsrechte) auf die Erklärung (auch anderer Typen) sozialer Normen anzuwenden. In diesem Beitrag wird auch die „Wert-Erwartungstheorie“ erwähnt und vorgestellt. Obwohl dieser Aufsatz in mancher Hinsicht eine Wende in Opps Denken darstellt und eine gewisse Abkehr von der bis dato favorisierten „verhaltenstheoretischen Soziologie“, so wird in ihm gleichermaßen Kontinuität deutlich: Sein gesamtes wissenschaftliches Werk ist gekennzeichnet durch eine in der deutschen Soziologie bis heute seltene Kombination eines Interesses an erklärender Theoriebildung und empirischer Analyse. Opp hat einerseits nie zu den Soziologen gehört, die sich ausschließlich als Theoretiker verstehen. Sein Interesse an Theoriebildung war immer durch das Ziel der Erklärung konkreter empirischer Fragestellungen motiviert. Opps Auffassung ist, dass die wichtigste Voraussetzung überzeugender Erklärungen sozialer Phänomene die Anwendung informationshaltiger theoretischer Aussagen ist. Nur theoretische Annahmen, die über hohen Informationsgehalt (im Sinne Poppers) verfügen, sind geeignet, neue empirische Vorhersagen und damit prüfbare Hypothesen zu generieren oder Bausteine von Erklärungen zu bilden. Es ist kein Wunder, dass Opps Werk durch die aufmerksame Suche nach Beiträgen auch aus Nachbarfächern geprägt ist, die zur Lösung eigener Probleme hilfreich sind. Dass ein Autor, der sich in seinen empirischen Arbeiten zunächst vor allem mit Delinquenz, Strafvollzug und Rechtsnormen befasste, zu Beginn der siebziger Jahre kaum Anregungen aus den Schriften von Talcott Parsons und seiner Anhänger oder den in Deutschland damals einflussreichen neo-marxistischen Analysen gewinnen konnte, ist wenig überraschend. Opps Denk- und Schreibstil sind unverkennbar geschult an den Schriften von Wissenschaftstheoretikern, besonders Karl Popper, Carl G. Hempel und Hans Albert sind zu nennen, und an den Büchern von George C. Homans. Mit Homans hat Opp zu Beginn seiner Laufbahn ein Interesse an der „Verhaltenstheorie“ geteilt, mit seinem Buch *Verhaltenstheoretische Soziologie* (1972; für genaue Literaturangaben vgl. die Publikationsliste von K.-D. Opp am Ende des Buches) machte Opp bereits als junger Ordinarius der Universität Hamburg auf sich aufmerksam. Die Herausgeber erinnern sich noch sehr gut an die äußerst anregenden und von lebhaften Debatten geprägten Seminare, in denen Karl-Dieter Opp seine Thesen vor Anhängern und Gegnern vortrug, verteidigte und immer zur offenen Diskussion einlud. Wie Homans in den USA, so schien Opp in der soziologischen Gemeinschaft der deutschsprachigen Länder zunächst der Status eines Außenseiters zuzukommen. In einer Zeit, in der die intellektuellen Debatten des

Fachs und auch des Feuilletons durch die so genannte Habermas-Luhmann-Kontroverse zur Systemtheorie dominiert wurden, konnte ein junger Autor wie Opp, der unprätentiös und in klar verständlicher Sprache seine theoretischen Auffassungen beschrieb, nur die Rolle eines enfant terrible spielen. Opp gehörte aber andererseits auch nie zu denjenigen Empirikern, die mehr oder weniger offen ihr Desinteresse an Theorie bekundeten und weitgehend ohne explizite Theoriebildung aufgrund von ad hoc formulierten „Hypothesen“ über Zusammenhänge zwischen „Variablen“ ihr Tagesgeschäft der Auswertung von Massendaten aus der Umfrageforschung betrieben. Auch in Deutschland war (und ist) diese Art von „Variablensoziologie“ (Hartmut Esser) typisch für einen Teil der empirischen Forschung, etwa in der Sozialstrukturanalyse und der Lebensstilforschung.

Es ist schwierig, ein umfangreiches und vielschichtiges Werk wie das Karl-Dieter Opps insgesamt auf knappem Raum zu würdigen. Wir beschränken uns deshalb auf einige weitere Hinweise zu Opps Beiträgen zur Rational-Choice-Theorie. Wie erwähnt, hat Opp sich in den späten 1960er und frühen 1970er Jahren um die Anwendung wissenschaftstheoretischer Ideen des Kritischen Rationalismus (und in geringerem Maße des Logischen Empirismus) bemüht (z. T. gemeinsam mit Hans J. Hummell). Sein Buch *Individualistische Sozialwissenschaft* (1979) beschreibt Arbeitsweise und Probleme einer am Methodologischen Individualismus orientierten Sozialtheorie. In diesem Buch wird herausgestellt, dass sich der Methodologische Individualismus einerseits durch eine „*Erklärungsthese*“ und andererseits eine „*Rekonstruktionsthese*“ explizieren lässt. Die Rekonstruktionsthese ist gleichbedeutend mit der Auffassung Max Webers, dass „kollektive Begriffe“ durch Begriffe definiert oder zumindest rekonstruiert werden können, die sich auf Eigenschaften von Individuen beziehen. Diese Rekonstruktionen sind notwendig, um die behaupteten Erklärungsleistungen erbringen zu können, die in doppelter Hinsicht Mikro-Makro-Übergänge erfordern: Einerseits muss gezeigt werden, wie Makrophänomene die Bedingungen individuellen Handelns beeinflussen (oder anders gesagt: die Randbedingungen auf der Kollektivebene müssen mit Anfangsbedingungen der Handlungstheorie verknüpft werden). Andererseits muss untersucht werden, welche Kollektiveffekte sich als aggregierte Folgen der individuellen Handlungen ergeben.

Grundlage dieser Überlegungen waren gemeinsame Arbeiten mit Hans J. Hummell in den sechziger Jahren über die „Reduzierbarkeit von Soziologie auf Psychologie“. Die provokanten Titel der Arbeiten („Sociology without Sociology“) haben fast zwangsläufig Missverständnisse heraufbeschworen. In diesen Arbeiten wurden aber bereits Vorschläge für das Mikro-Makro-Problem entwickelt und lange vor der Skizze von James S. Coleman das Verhältnis von individuellen Verhaltensannahmen und Makroeffekten ausgearbeitet.

Seine Bücher *Methodologie der Sozialwissenschaften* und *Einführung in die Mehrvariablenanalyse* bildeten längere Zeit die Grundlage für die Verknüpfung theoriegeleiteter Forschung mit der empirischen Analyse durch multivariate statistische Modelle. Während in der Wissenschaftstheorie wenig Kontakt zu den Entwicklungen der Statistik bestand, war es für Opp wichtig, diese Verbindung zu schaffen und auszubauen.

Neben diesen und anderen methodologischen Arbeiten haben Opps inhaltliche Beiträge die Rational-Choice-Theorie entscheidend vorangebracht. Durchgängig zieht sich ein Interesse für die Erklärung sozialer Normen und abweichenden Verhaltens durch Opps Werk. Sein Buch *Die Entstehung sozialer Normen* (1983) gehört zu den frühen Arbeiten, die eine Rational-Choice-Theorie der Entstehung und der Wirkungen sozialer Normen entwerfen. Der Ansatz ist dabei multidisziplinär: Es werden auch ökonomische und sozialpsychologische Erklärungen gesichtet und weiterentwickelt. Viel beachtet und zitiert ist auch der 2001 erschienene Band *Social Norms* (Hrsg. mit Michael Hechter). In den letzten Jahren hat sich Opp (teils mit Guillermina Jasso) in mehreren Aufsätzen auch mit neuen methodischen Instrumenten der experimentellen Untersuchung sozialer Normen (faktorieller Design; Vignettenanalyse) und mit dem Erhebungsverfahren Umfrageforschung befasst (z.B. Karl-Dieter Opp and Guillermina Jasso, *Probing the character of norms: A factorial survey analysis of the norms of political action*, 1997).

Einen weiteren Schwerpunkt bilden die auch international besonders beachteten empirischen Untersuchungen zu politischem Protest und kollektivem Handeln. In diesen Beiträgen analysiert Opp empirische Evidenz zu Theorien kollektiven Handelns. Mancur Olson und andere hatten bekanntlich gezeigt, dass politische Beteiligung und Protest (z.B. Teilnahme an Demonstrationen) kollektive Güter betreffen. Wenn die Akteure ihre individuelle Wirksamkeit realistisch einschätzen, gibt es für rationale Egoisten keinen Anreiz zur Teilnahme am Protest, weil in der Regel die privaten Kosten höher als der marginale individuelle Nutzen (aus einer Erhöhung der produzierten Einheiten des kollektiven Guts) sind. Worin liegen die selektiven Anreize der Beteiligung an Massenprotest? Opp argumentiert, dass „soft incentives“ wichtiger sind als im orthodoxen Modell eines homo oeconomicus üblicherweise unterstellt wird. Außerdem gibt es eine systematische Tendenz zur Überschätzung der eigenen Wirksamkeit, die mit manchen orthodoxen Vorstellungen ebenfalls schwierig zu vereinbaren ist. Anfang der 1990er Jahre hat Opp (unabhängig von und vor seinem Wechsel an die Universität Leipzig) eine historisch einmalige Chance wahrgenommen und eine Umfragestudie zum Protestverhalten in den Leipziger Montagsdemonstrationen durchgeführt (vgl. Karl-Dieter Opp und Peter Voß, *Die volkseigene Revolution*, 1993). Die Autoren heben Effekte sozialer Netzwerke hervor, beschreiben einen Mechanismus der spontanen Ordnungsbildung in Form einer Lösung des Koordinationsproblems der Leipziger Protestbewegten (wo sollen sich am Protest Interessierte versammeln, wenn Kommunikation unter Strafe gestellt ist?) und skizzieren intuitiv eine Anwendung von Schwellenwertmodellen kollektiven Handelns. Es soll zuletzt nicht unerwähnt bleiben, dass Opp seitdem viele weitere empirische Forschungsprojekte realisiert hat, unter anderem zu den Bedingungen regionaler Identifikation (mit Kurt Mühlner an der Universität Leipzig). Auch hier nimmt er sich ein wichtiges und insoweit kontroverses Problem vor, als oftmals bestritten wird, dass die Theorie rationalen Handelns dazu etwas beisteuern könnte. Karl-Dieter Opp lehrte nach seiner Emeritierung an der Universität Leipzig im Jahr 2002 weiterhin regelmäßig in Leipzig und an verschiedenen anderen Universitäten des In- und Auslands. Seit 2006 ist er ständiger Affiliate Professor am Department of Sociology der University of Washington in Seattle (USA).

In diesem Band behandeln zunächst zwei Beiträge Grundlagen der Erklärung (Hans Albert) und der Rational-Choice-Theorie (Steven E. Finkel). Max Webers Synthese, so Albert, hat dem methodologischen Individualismus in den Sozialwissenschaften den Weg geebnet. Die Rational-Choice-Theorie baut auf diesem Programm auf, wobei aber im Gegensatz zum homo oeconomicus-Modell eine „weite Version“ nicht-materielle Präferenzen und die subjektive Wahrnehmung von Restriktionen berücksichtigt. Mehrere Artikel knüpfen sodann an einem zentralen Forschungsthema von Karl-Dieter Opp an, der Frage nach den Bedingungen der Entstehung, Stabilität und Wirkung sozialer Normen. Rolf Ziegler eröffnet die Reihe der Artikel mit einer spieltheoretischen Analyse der Internalisierung sozialer Normen. Ebenfalls mit spieltheoretischen Modellen untersuchen Werner Raub sowie Andreas Diekmann und Thomas Voss die strategischen Probleme der Befolgung sozialer Normen und das Problem der Glaubwürdigkeit von Sanktionsdrohungen. Reziprozität spielt hierbei eine wichtige Rolle, ein Aspekt, der in der Untersuchung von Sonja Haug über „Raubkopierer“ und Normen bei Urheberrechtskonflikten wieder aufgegriffen wird. Siegwart Lindenberg befasst sich mit einem folgenreichen Aspekt sozialen Wandels westlicher Gesellschaften, nämlich mit den Ursachen und Folgen eines zunehmenden Abstraktionsgrads sozialer Normen. Wolfgang Stroebe ergänzt die soziologischen Analysen sozialer Normen mit einem Plädoyer für die Berücksichtigung neuer experimenteller Ergebnisse aus der Sozialpsychologie.

Die meisten Forscherinnen und Forscher, die sich mit der Rational-Choice-Theorie befassen, plädieren für eine Öffnung der restriktiven Annahmen des homo oeconomicus-Modells. Die Öffnung kann sowohl die Präferenzen und Restriktionen als auch die Verhaltensannahmen oder alle zusammen betreffen, wie Bamberg und Mitarbeiter und Finkel in ihren Artikeln über eine „enge“ und „weite“ Version der Rational-Choice-Theorie ausführen. Als Alternative zur Erwartungsnutzentheorie basieren die empirischen Studien von Sebastian Bamberg, Eldad Davidov und Peter Schmidt, Yve Stöbel-Richter und Elmar Brähler sowie Christian Lüdemann auf der „Theorie geplanten Verhaltens“. Angewandt wird die Theorie auf die Verkehrsmittelwahl (Bamberg et al.), das Thema „Kinderwunsch und Familiengründung“ (Stöbel-Richter und Brähler) und auf das Problem der Erklärung von Gesetzesübertretungen (Lüdemann). Mit der empirischen Untersuchung von Lüdemann wird erneut die Frage nach der Wirkung sozialer Normen mit empirischen Methoden aufgegriffen.

Terrorismus, Suizid und der durch Kriminalitätsfurcht ausgelöste Ruf nach einem starken Staat sind Handlungen und Einstellungen, die man auf den ersten Blick nicht mit rationaler Wahl in Verbindung bringen würde. Bruno S. Frey zeigt die Konsequenzen eines Rational-Choice-Modells des Terrorismus auf, wobei die Annahme zugrunde gelegt wird, dass Terroristen nicht ausschließlich intrinsisch motiviert sind und zumindest partiell extrinsischen Anreizen folgen. Christa Lindner-Braun setzt sich mit der ökonomischen Theorie des Suizids auseinander und skizziert im Anschluss an ihre Kritik einen alternativen, strukturell-individualistischen Ansatz. Kurt Mühler entwickelt auf empirischer Grundlage eine Theorie zur Erklärung, in welchem Ausmaß Personen soziale Kontrolle durch den Staat verlangen.

Drei weitere Beiträge befassen sich mit konzeptionellen Fragen der Theoriekonstruktion. Guillermina Jasso legt präzise Grundlagen für die Analyse sozialer Vergleichsprozesse. Johannes Huinink und Torsten Schröder entwickeln eine Skizze für die Anwendung der Rational-Choice-Theorie auf die Erklärung von Entscheidungen in der Lebenslaufforschung und Jürgen Friedrichs diskutiert das Rationalitätsproblem anhand der literarischen Vorlage von Heinrich von Kleists „Michael Kohlhaas“.

Die in diesem Band versammelten Artikel von Autorinnen und Autoren aus Soziologie, Ökonomie, Politikwissenschaft und Psychologie geben, anknüpfend an Arbeiten von Karl-Dieter Opp, Anstöße für die Debatte über soziale Normen, empirische Anwendungen der Rational-Choice-Theorie und die Weiterentwicklung ihrer Grundlagen.

Für Hinweise und Korrekturen gilt unser Dank Herrn Matthias Näf. Unseren ganz herzlichen Dank möchten wir Frau Corinne Eichner für die Unterstützung bei der Herstellung des Manuskripts aussprechen.

Andreas Diekmann
Klaus Eichner
Peter Schmidt
Thomas Voss

Zürich, Hamburg, Giessen, Leipzig im August 2007

Bemerkungen zum Problem der Erklärung sozialer Vorgänge.

Max Webers Synthese und die modernen Sozialwissenschaften

Hans Albert

Das Werk Max Webers ist mehr als achtzig Jahre nach seinem Tode noch Thema für Auseinandersetzungen in inhaltlicher und in methodologischer Hinsicht. Auch darüber, was als die zentrale Problematik der Weberschen Untersuchungen anzusehen ist, gibt es noch ganz unterschiedliche Auffassungen. In dieser Hinsicht kann man wohl der These zustimmen, dass es Weber vor allem um die Erklärung des europäischen Sonderwegs ging, der zum modernen Kapitalismus geführt hat (vgl. Schluchter 1988/1991: 382-505). Jedenfalls ist das Erkenntnisprogramm, das sich als Leitlinie seiner Forschungen rekonstruieren lässt, am ehesten so zu deuten, dass es an dieser Problematik orientiert ist.¹

Zum Weberschen Programm gibt es zahlreiche Untersuchungen, von denen ich hier nur eine hervorheben möchte. Talcott Parsons hat auf der Webertagung 1963 auf die drei „theoretischen Bezugsgruppen“ Webers und die von ihnen vertretenen Auffassungen hingewiesen, nämlich den Historismus, den Utilitarismus und den Marxismus (vgl. Parsons 1965: 39-64). Er charakterisiert die Webersche Problemsituation in diesem Zusammenhang als ein „Trilemma“, das „durch die Struktur der drei wichtigsten Strömungen des sozialwissenschaftlichen Denkens seiner Zeit gebildet“ wurde. Seine Lösung dieses Trilemmas habe „in Richtung auf eine neue Weise des Denkens in einem wissenschaftlichen Gebiet“ gewiesen, zu dem als wesentlicher Bestandteil „eine autonome theoretische Soziologie“ gehöre.

Der deutsche Historismus tendierte nach Parsons dazu, den Dualismus zu betonen, der zwischen der Welt der Natur und der Welt der Kultur oder des Geistes besteht, und die Kultur- und Sozialwissenschaften scharf von den Naturwissenschaften abzugrenzen (Parsons 1965: 42), wobei das „**Verstehen** von Motiven und Sinngebungen ... das Wesen der kulturwissenschaftlichen im Unterschied zu den naturwissenschaftlichen Disziplinen auszumachen schien“ (Parsons 1965: 42). Der englische Utilitarismus neigte dazu, „die Kulturwissenschaften den Naturwissenschaften eher anzunähern, als sie ... strikt voneinander zu trennen“ (Parsons 1965: 43). In der theoretischen Ökonomie englischer Prägung, die dieser Strömung zuzurechnen war, geht es nach Parsons um das Verstehen der Beziehungen zwischen individuellen Bedürfnissen und „den Maßnahmen, die zu ihrer Befriedigung ergriffen werden“. Dabei handle es sich um „eine scharf begrenzte Reihe von Motiven“ und um eine atomistische Betrachtungsweise. Der deutsche Marxismus involvierte nach Parsons „eine besondere Synthese“ zwischen den erwähnten „deutschen und englischen Denkweisen“ (Parsons 1965: 44). Er blieb zwar „innerhalb des idealistisch-historistischen Bezugsrahmens“, konnte aber „einen positiven Gebrauch der utilitaristischen Ökonomie als analytisches Schema zulassen“, um „die innere Dynamik des kapitalistischen Systems ... zu untersuchen“, also nur in Anwendung auf den Kapitalismus und demnach mit einer historistischen Einschränkung.

In der von Weber erreichten Synthese wurden nach Parsons wesentliche Elemente dieser drei Traditionen „in einem einzigen Bezugsrahmen vereinigt(e)“ (Parsons 1965: 45). Auf diese Weise sei er zu den „Anfängen einer Theorie“ gelangt, „die eindeutig auf einem viel höheren Niveau stand, als sie von irgendeinem dieser Vorgänger angeboten werden konnte“ (Parsons 1965: 45). Das scheint mir eine noch heute akzeptable Beschreibung der Weberschen Problemsituation und des von ihm eingeschlagenen Denkweges zu sein, die allerdings durch die oben erwähnte Charakterisierung seiner zentralen Problemstellung zu ergänzen wäre, denn es ging ihm in erster Linie um die Erklärung bestimmter historischer Vorgänge.²

Was das von Weber ins Auge gefasste Erklärungsproblem angeht, so war sich Weber darüber klar, dass es nur zu lösen war, wenn er sich dazu der in den Naturwissenschaften entwickelten Methode bedienen konnte. Im Gegensatz zur historistischen Auffassung ging es ihm um eine kausale Erklärung historischer Zusammenhänge auf theoretischer Grundlage. Im Unterschied zu dem in der damaligen theoretischen Ökonomie verkörperten Utilitarismus sah er die Notwendigkeit, die institutionellen Bedingungen individuellen Verhaltens dabei in vollem Umfang zu berücksichtigen. Und im Unterschied zum Marxismus wies er die Relativierung der dabei verwendeten Theorien auf bestimmte historische Epochen und die einseitige Akzentuierung ökonomischer Kausalfaktoren zurück, die in dieser Tradition praktiziert wurde.

Weber war sich weiter darüber klar, dass die Erklärung singulärer kausaler Zusammenhänge die Annahme von Gesetzmäßigkeiten involviert, so dass man über nomologisches Wissen und damit über entsprechende Theorien verfügen muss, um die betreffenden Probleme adäquat lösen zu können. Da solche Theorien damals nicht verfügbar waren, war er darauf angewiesen, sich sein theoretisches Instrumentarium selbst zu schaffen. Es wurde mit Recht darauf hingewiesen, dass sich Weber zwar der historischen Schule der Nationalökonomie zurechnete, aber auch über eine umfassende Kenntnis des Standes der theoretischen Ökonomie, der Neoklassik einschließlich ihres mathematischen Zweiges, verfügte (Norkus 2001: 58ff., 65ff.). Die neoklassische Ökonomie schien ihm aber angesichts der Mängel, mit denen ihre Theorien behaftet waren, für seine Zwecke nicht auszureichen.

Allerdings übernahm er den methodologischen Individualismus der theoretischen Ökonomie und machte den Versuch, ihre Gesetze in seinem theoretischen Instrumentarium zu bewerten. Seine Deutung dieser Gesetze zeigt, dass er sie als Idealisierungen ansah, in denen menschliches Handeln so behandelt wird, als liefe es unter der Kontrolle eines unter Kenntnis aller relevanten Bedingungen aufgestellten Kalküls ab.³ Es handelt sich nach Weber um „Konstruktionen, welche aussagen, welche Konsequenzen das Handeln des einzelnen Menschen in seiner Verschlingung mit dem aller anderen erzeugen **müsste, wenn** jeder einzelne sein Verhalten zur Umwelt ausschließlich nach den Grundsätzen kaufmännischer Buchführung, also in **diesem** Sinne ‘rational’, gestalten **würde**“. Er sagt ausdrücklich, dass sich die betreffenden Vorgänge „in dieser ‘idealen Reinheit’ selten, oft gar nicht in der jeweiligen historischen Wirklichkeit vorfinden“, dass sich aber unter Umständen auch ein „frappantes Ausmaß von Annäherung“ feststellen lässt, zum Beispiel in der Preisbildung an der Berliner Börse. Diese Weberschen Erläuterungen deuten darauf hin, dass es sich dabei um Modelle im heute üblichen Sinne handelt, so dass seine Behauptung, dass die ökonomische Theorie „als eine Summe ‘idealtypischer’ Begriffe“ aufgefasst werden könne, irreführend ist.⁴

Was nun die Funktion der ökonomischen Theorie angeht, so sagte Weber, dass ihre Lehrsätze nur ein „Mittel zur Analyse der kausalen Zusammenhänge der empirischen Wirklichkeit“ sind, und zwar ein „heuristisches Mittel“. Damit war er offenbar auf das Problem gestoßen, inwieweit eine Theorie, die mit unrealistischen Annahmen operiert, zur Erklärung tatsächlicher Zusammenhänge verwendet werden kann (Albert 1996), ein Problem, das noch in der zweiten Hälfte des vorigen Jahrhunderts im Anschluss an eine methodologische Arbeit Milton Friedmans zu einer heftigen Diskussion geführt hat (Arni 1989; Meyer 2002; Albert 1996). Man braucht sich nicht darüber zu wundern, dass Weber sich beim damaligen Stand der Methodologie nicht in der Lage sah, dieses Problem zu lösen, und dass auch sein Versuch nicht gelungen ist, das theoretische Instrumentarium so zu erweitern, dass die bis dahin nicht erklärbaren Vorgänge theoretisch bewältigt werden konnten.

Seine Erweiterung dieses Instrumentariums lief auf eine typologische Begriffsbildung hinaus, die letzten Endes klassifikatorischen Charakter hat (Norkus 2001: 303-314). Hinsichtlich des von Weber vorgeschlagenen Verfahrens spricht Norkus vom „Grundsatz der methodischen Priorität des zweckrationalen Handelns“, den Weber für seine Handlungstypologie adoptiert habe, statt sich für seine Erklärungsversuche vom Fortschritt der psychologischen Forschung abhängig zu machen (Norkus 2001: 156-160). Dieser Grundsatz war bei Weber demnach kein Bestandteil einer inhaltlichen Handlungstheorie, sondern er gehörte zur Heuristik seiner Konzeption.⁵ Weber war also bei der Entwicklung seines theoretischen Instrumentariums nicht zur Formulierung nomologischer Aussagen gelangt, wie es seiner methodologischen Auffassung entsprochen hätte, sondern nur zur Entwicklung einer Typologie von Handlungen in Verbindung mit einer Heuristik für die empirische Anwendung dieser Begriffe.

Norkus weist mit Recht auf die Verwandtschaft der Weberschen Behandlung dieses Problems mit der Situationslogik hin, die später von Karl Popper entwickelt wurde, der die diesbezüglichen Arbeiten Webers kannte und auf sie Bezug nahm (Norkus 2001: 110ff., 167f.). Es gibt allerdings zwei Versionen dieser Methode, und die spätere operiert mit einem Rationalitätsprinzip, dessen Verwendung mit dem üblichen Verfahren kausaler Erklärung mit Hilfe nomologischer Hypothesen und damit auch mit Poppers und Webers allgemeiner Methodologie unvereinbar ist (vgl. Popper 1994: 154-184).

Was nun die Methode des Verstehens angeht, die in der historistischen Tradition eine zentrale Rolle spielt⁶, so hat Weber zwar ihre Grundidee adoptiert, nämlich die Annahme, dass man den Sinn von sprachlichen Äußerungen und von Handlungen erfassen und dieses Verfahren methodisch verwerten kann. Aber er hat diese Idee mit den dem naturwissenschaftlichen Denken entstammenden Ideen der kausalen Erklärung auf nomologischer Grundlage und der empirischen Prüfung von Hypothesen verbunden. Die von ihm vertretene Methode der verstehenden Erklärung geht davon aus, dass zentrale Komponenten einer solchen Erklärung dem Verstehen zugänglich sind und dass dieses Verstehen selbst hypothetischen Charakter hat. Man hat es dabei mit Deutungshypothesen zu tun, die prinzipiell empirischer Prüfung zugänglich sind.

Diese methodologische Annahme Webers ist durchaus mit der Alltagspsychologie vereinbar, die davon auszugehen pflegt, dass die Menschen sich in ihrem Verhalten im allgemeinen von ihren Überzeugungen und Wünschen und von den darin enthaltenen Erwartungen über zukünftige Ereignisse leiten lassen und dass sie ihre Überzeugungen auf Grund von Erfahrun-

gen bilden, die sie im Umgang mit anderen Menschen und mit den Dingen ihrer Umgebung machen. Alle diese „sinnhaften“ Komponenten ihrer Reaktion auf ihre jeweilige Situation sind jedenfalls dem Verstehen zugänglich. Es liegt also nahe, an die Möglichkeit kausaler Erklärungen zu glauben, in denen diese Komponenten eine wichtige Rolle spielen.

Das Problem besteht dann offenbar nur darin, Gesetzmäßigkeiten zu entdecken, in denen diese Komponenten in der Weise miteinander und mit der Beschreibung möglicher Situationen verbunden sind, dass ihre Anwendung zu einer verstehenden Erklärung führt. Dass es solche Gesetzmäßigkeiten geben kann, ist jedenfalls plausibel. Es pflegt auch in den Erklärungsgewohnheiten des Alltags vorausgesetzt zu werden, die allerdings in mancher Beziehung zu wünschen übrig lassen.

Wenn wir uns die Webersche Problemsituation und das darin von Parsons identifizierte Trilemma vor Augen führen, dann wird es meines Erachtens plausibel, dass er versucht hat, für die von ihm angestrebte Handlungstheorie auf die ökonomische Neoklassik zurückzugreifen, denn deren Verhaltenstheorie, die ökonomische Wertlehre, enthält in Gestalt der Annahmen über die Möglichkeit und den Nutzen bestimmter Reaktionsweisen sinnhafte Komponenten, die dem Verstehen zugänglich sind. Sie entstammen bekanntlich einer Formalisierung der utilitaristischen Psychologie, die dem Alltagsdenken nahe steht. Nun enthielt die Neoklassik allerdings, wie Weber richtig erkannt hat, die oben erwähnten Idealisierungen, die ihre Erklärungsleistung einschränkten⁷, so dass sie seinem Urteil nach für die Zwecke seiner verstehenden Soziologie nicht ausreichte. Er behandelte ihre Gesetze daher, wie schon erwähnt, als Schemata rationalen Handelns, denen er in seiner Heuristik eine methodische Priorität einräumte, und entwickelte das oben erwähnte begriffliche Instrumentarium, nämlich eine Typologie von Handlungsweisen, die klassifikatorischen Charakter hat.

Obwohl Max Weber sich darüber klar war, dass die Feststellung konkreter kausaler Zusammenhänge, die er in seiner Suche nach historischen Erklärungen anstrebte, ohne nomologisches Wissen nicht möglich ist (vgl. Weber 1951: 177-180), waren also seine Bemühungen um eine entsprechende Handlungstheorie letzten Endes nicht erfolgreich. Und die Heuristik, die er im Zusammenhang mit seiner Typologie entwickelt hatte, regelte zwar mit Hilfe des Grundsatzes der Priorität rationalen Handelns bis zu einem gewissen Grade die empirische Anwendung seiner Handlungsbegriffe, aber das hatte nichts mit einer empirischen Prüfung theoretischer Aussagen im üblichen Sinne zu tun, denn sein Begriffsapparat enthielt keine empirisch prüfbareren Gesetzhypothesen.

Es ist immer wieder festgestellt worden, dass Max Webers Werk letzten Endes ein großer Torso geblieben ist. Aber schon die Aufdeckung der Schwächen der drei erwähnten Traditionen der Kultur- und Sozialwissenschaften, die ihn zu einer neuen Sicht der Problemsituation in diesem Bereich geführt hat, und die Ausarbeitung eines sinnvollen Erkenntnisprogramms und einer Problemstellung der erwähnten Art ist eine außerordentliche Leistung, ganz abgesehen von den Untersuchungen, die als substanzielle Beiträge zur Lösung der einzelnen Probleme gelten können, die zu seiner Problematik gehören.

Man kann nun die Frage stellen, wie das Webersche Programm und wie seine verstehende Soziologie unter den heute vorliegenden Voraussetzungen fortgeführt werden kann (vgl. Schluchter 1988/1991; Norkus 2001), und welche heute vorliegenden theoretischen Ansätze im Weberschen Sinne verwertbar sind. Offenbar kommen da vor allem Ansätze in Betracht,

die vom methodologischen Individualismus ausgehen und für die Erklärung kollektiver Tatbestände geeignet sind. Das wären also zum Beispiel ökonomische Theorien und Theorien der individualistischen Soziologie, soweit sie den von Weber formulierten allgemeinen methodologischen Anforderungen gerecht werden.

Aber es ist nicht auszuschließen, dass auch psychologische Theorien in Betracht gezogen werden. In diesem Punkt hatte Weber Bedenken geäußert, die im Einklang zu stehen scheinen mit der in der neoklassischen Tradition herrschenden scharfen Ablehnung der Verwertung psychologischer Forschungsergebnisse zur Verbesserung ihrer Erklärungsleistung. Weber stellt ausdrücklich fest, „wie irrig es ist, als **die** letzte ‘Grundlage’ der verstehenden Soziologie irgendeine ‘Psychologie’ anzusehen“ (Weber 1921: 544f.). Die folgende Betrachtung Webers zeigt aber, dass er einer **verstehenden** Psychologie durchaus wichtige Dienstleistungen bei „der soziologischen Erklärung von **Irrationalitäten** des Handelns“ zutraute. Dieses einschränkende Zugeständnis war wohl angesichts des damaligen Standes der psychologischen Forschung verständlich. Aber inzwischen hat sich die Psychologie seit langem auch mit der Analyse rationalen Verhaltens befasst, so dass die von Weber formulierte zeitbedingte Einschränkung nicht mehr berechtigt zu sein scheint.⁸ Und die „kognitive Wende“ der Psychologie hat zu einer Abwendung vom Behaviorismus geführt, so dass die von Weber betonten „sinnhaften“ Komponenten des Verhaltens, die dem Verstehen zugänglich sind, eine größere Rolle für seine Erklärung spielen. Am Beispiel der berühmten Weberschen These über den Zusammenhang der Ethik des asketischen Protestantismus mit dem Geist des Kapitalismus lässt sich meines Erachtens zeigen, wie sich psychologische Forschungsergebnisse zur Lösung eines Weberschen Problems verwerten lassen.⁹

Aus den Bemerkungen Webers über die mögliche Verwertung psychologischer Erkenntnisse geht deutlich hervor, dass er sich dabei nicht an starren disziplinären Abgrenzungen orientiert hat, sondern am möglichen Beitrag der betreffenden Disziplinen zur Lösung der vorliegenden Probleme.¹⁰ Die Idee, dass sich die wissenschaftlichen Disziplinen scharf voneinander abgrenzen lassen, hat sich oft als ein Hindernis für den Erkenntnisfortschritt erwiesen.¹¹ Vor allem im ökonomischen Denken ist diese Idee lange Zeit wirksam gewesen. Die Arbeit Duesenberrys, in der die Keynesische Konsumfunktion auf der Grundlage einer unter Verwertung psychologischer Forschungsergebnisse verbesserten Konsumtheorie kritisiert und eine Alternative zu ihr präsentiert wurde (vgl. Duesenberry 1959; Albert 1998: 225ff.; Frank 1985: 37f.), wurde kaum beachtet.¹²

In den 70er Jahren begann dann George Akerlof damit, psychologische und soziologische Forschungsergebnisse bei der Formulierung ökonomischer Verhaltensannahmen zu berücksichtigen (vgl. Akerlof 1984). Und schließlich wurden im Rahmen des neuen theoretischen Institutionalismus Versuche unternommen, in ökonomischen Untersuchungen die institutionellen Bedingungen des Handelns zu berücksichtigen (vgl. Vanberg 1994; Mantzavinos 2001), so dass die „konstitutionelle Blindheit“ der Wirtschaftstheorie für die kausale Bedeutung institutioneller Regelungen langsam verschwindet (vgl. Opp 1979: 313-349). Ein weiterer Fortschritt besteht darin, dass man seit einiger Zeit die ökonomischen Verhaltensannahmen einer experimentellen Prüfung unterzieht.

Das heißt also, dass die allgemeinen methodologischen Auffassungen Max Webers sich in einem großen Bereich der sozialwissenschaftlichen Forschung durchzusetzen scheinen. Der

methodologische Teil seines Erkenntnisprogramms war insoweit also durchaus erfolgreich. Und was die von ihm ins Auge gefassten allgemeinen Handlungstheorien angeht, so gibt es in allen Bereichen der Sozialwissenschaften, in der Ökonomik, der Soziologie und der Psychologie Entwicklungen, die im Sinne des Weberschen Programms verwertbar sein dürften. Ganz unabhängig von dem von Weber konstruierten Begriffsapparat, der damit verbundenen Klassifikation von Handlungsweisen und seiner Heuristik ist seine Idee der verstehenden Erklärung, auch wenn nicht explizit auf Weber Bezug genommen wird, in weiten Bereichen der Sozialwissenschaften die vorherrschende Idee. Inwieweit sie in der Erkenntnispraxis dieser Wissenschaften adäquat realisiert wird, ist eine andere Frage. Auch seine zentrale historische Fragestellung, das Problem der Erklärung des europäischen Sonderweges, hat bekanntlich Anstoß zu zahlreichen weiterführenden Forschungen gegeben, auf die ich hier nicht eingehen kann.

Anmerkungen

¹ Unter einem Erkenntnisprogramm verstehe ich die Gesamtheit der inhaltlichen und methodischen Voraussetzungen, die für eine bestimmte Problemsituation konstitutiv sind, vgl. dazu meinen Aufsatz: Der methodologische Revisionismus und die Abgrenzungsproblematik, in: Dariusz Aleksandrowicz / Hans Günther Ruß (Hg.), Realismus - Disziplin - Interdisziplinarität, Amsterdam/Atlanta 2001, S. 111-130.

² Parsons geht in seinem Aufsatz im einzelnen auf die methodologischen Neuerungen Webers und auf seine Beiträge zur substantiellen Soziologie ein und behandelt zum Schluss das Ideologieproblem im Zusammenhang mit der damaligen Weltsituation.

³ vgl. dazu Max Weber, Die Grenznutzlehre und das „psychophysische Grundgesetz“ (1908), in: Weber Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, 2.Auflage, Tübingen 1951, S. 394-397. Wie aus entsprechenden Bemerkungen in einigen seiner Arbeiten hervorgeht, war er sich übrigens dessen bewusst, dass solche Idealisierungen auch in naturwissenschaftlichen Theorien vorkommen, so dass ihre Verwendung keineswegs eine Besonderheit der Sozialwissenschaften darstellt.

⁴ Zur Struktur und Verwendung von Modellen vgl. Max Albert, „Unrealistische Annahmen“ und empirische Prüfung, Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften 116, 1996: 451-486.

⁵ Das zeigt meines Erachtens die Norkussche Analyse des von Weber vorgeschlagenen Verfahrens.

⁶ Vgl. dazu zum Beispiel Johann Gustav Droysen, Historik. Vorlesungen über Enzyklopädie und Methodologie der Geschichte, 4. Auflage, München 1960, und Wilhelm Dilthey, Die Entstehung der Hermeneutik (1900), in Dilthey, Gesammelte Schriften, Band 5, 4. Auflage, Stuttgart 1964.

⁷ Vgl. dazu mein Buch: Marktsoziologie und Entscheidungslogik. Zur Kritik der reinen Ökonomik, Tübingen 1998, eine stark veränderte und erweiterte Version meines früheren Buches mit dem gleichen Haupttitel.

⁸ Vgl. dazu die Arbeiten von Herbert Simon, zum Beispiel sein kleines Buch; Reason in Human Affairs, Oxford 1983; vgl. auch Michael Mark, Psychische Mechanismen und sozialwissenschaftliche Erklärung, Tübingen 2001, wo auch das Problem der Erklärung kollektiver Folgen individueller Handlungen an Hand des von Malewski entworfenen Forschungsprogramms behandelt wird, vgl. Andrzej Malewski, Verhalten und Interaktion, Tübingen 1967.

⁹ Vgl. dazu Kapitel VII über Erwerbsprinzip und Sozialstruktur meines in Anm. 7 erwähnten Buches, S. 273-303. Das Norkussche Buch enthält in einem Anhang: Webers „These der protestantischen Ethik“: Rezeption, Kritik und rationale Konstruktion im RCA, S. 495-517, eine interessante Diskussion von Beiträgen zur Lösung dieses Weberschen Problems im Rahmen des Rational Choice-Ansatzes.

¹⁰ Zenonas Norkus formuliert drei Webersche Adäquatheitsbedingungen für eine erklärungskräftige Handlungstheorie, untersucht, inwieweit moderne Theorien diesen Bedingungen gerecht werden, und spricht sich für Jon Elsters Version des Rational Choice-Ansatzes aus (vgl. Norkus 2001: 311ff.). Er äußert in diesem Zusammenhang Bedenken gegen meine Auffassung, dass auch psychologische Theorien für sozialwissenschaftliche

Erklärungen in Betracht kommen. Vgl. hierzu Norkus 2001: 316ff. und meine Bemerkungen dazu in meinem Beitrag: *Weltauffassung, Wissenschaft und Praxis. Bemerkungen zur Wissenschafts- und Wertlehre Max Webers*, in: *Das Weber-Paradigma* (erscheint demnächst).

¹¹ Für einen Versuch, ein zentrales soziologisches Problem zu lösen, ohne auf solche Abgrenzungen Rücksicht zu nehmen, vgl. Karl-Dieter Opp, *Die Entstehung sozialer Normen. Ein Integrationsversuch soziologischer, sozialpsychologischer und ökonomischer Erklärungen*, Tübingen 1983. Zur Abgrenzungsproblematik vgl. meinen in Anm. I erwähnten Aufsatz.

¹² Vgl. Frank (1985: 37), wo der Autor feststellt: „Duesenberry’s theory of consumption behavior ... was quickly relegated to historical footnote status as soon as alternative theories appeared (even though ... the alternative theories do not account for the patterns of spending behavior we observe nearly as well as Duesenberry does)“, vgl. dazu Frank (1985: 154-173).

Literatur

- Akerlof, George A., 1984: *An Economic Theorist’s Book of Tales*. Cambridge u.a.: Cambridge University Press.
- Albert, Hans, 1998: *Marktsoziologie und Entscheidungslogik. Zur Kritik der reinen Ökonomik*. Tübingen: Mohr.
- Albert, Max, 1996: „Unrealistische Annahmen“ und empirische Prüfung. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 116: 451-486.
- Aleksandrowicz, Dariusz, und Ruß, Hans Günther (Hg.), 2001: *Realismus - Disziplin – Interdisziplinarität*. Amsterdam/Atlanta: Editions Rodopi.
- Arni, Jean-Louis, 1989: *Die Kontroverse um die Realitätsnähe der Annahmen in der Ökonomie*. Grösch: Rüegger.
- Dilthey, Wilhelm, 1964: *Die Entstehung der Hermeneutik (1900)*. in: Wilhelm Dilthey, *Gesammelte Schriften*, Band 5, 4. Auflage. Stuttgart: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Droysen, Johann Gustav, 1960: *Historik. Vorlesungen über Enzyklopädie und Methodologie der Geschichte*, 4. Auflage. München: Rudolf Hübner.
- Duesenberry, James S., 1959: *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge/Mass.: Harvard University Press.
- Frank, Robert H., 1985: *Choosing the Right Pond. Human Behavior and the Quest for Status*. New York/Oxford: Oxford University Press.
- Malewski, Andrzej, 1967: *Verhalten und Interaktion*. Tübingen: Mohr.
- Mantzavinos, Chrysostomos, 2001: *Individuals, Institutions, and Markets*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mark, Michael, 2001: *Psychische Mechanismen und sozialwissenschaftliche Erklärung*. Tübingen: Mohr.
- Meyer, Wilhelm, 2002: *Grundlagen des ökonomischen Denkens*, Kap. 4: *Die Methodologie der positiven Ökonomie und ihre Folgen*. Tübingen: Mohr.
- Norkus, Zenonas, 2001: *Max Weber und Rational Choice*. Marburg: Metropolis Verlag . Anhang: *Webers „These der protestantischen Ethik“: Rezeption, Kritik und rationale Konstruktion im RCA*. S. 495-517 in: a.a.O.
- Opp, Karl-Dieter, 1983: *Die Entstehung sozialer Normen. Ein Integrationsversuch soziologischer, sozialpsychologischer und ökonomischer Erklärungen*. Tübingen: Mohr.
- Opp, Karl-Dieter, 1979: *Das „ökonomische Programm“ in der Soziologie*. S. 313-349 in: Hans Albert/Kurt H. Stapf, *Theorie und Erfahrung. Beiträge zur Grundlagenproblematik in den Sozialwissenschaften*. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Parsons, Talcott, 1965: *Wertgebundenheit und Objektivität in den Sozialwissenschaften. Eine Interpretation der Beiträge Max Webers*. S. 39-64 in: Otto Stammer (Hg.), *Max Weber und die Soziologie heute*. Tübingen: Mohr.
- Popper, Karl, 1994: *Models, Instruments, and Truth. The Status of the Rationality Principle in the Social Sciences*. S.154-184 in: Popper, *The Myth of the Framework. In defence of science and rationality*. London/New York: Routledge.
- Schluchter, Wolfgang, 1988/1991: *Religion und Lebensführung*, Band I. *Studien zu Max Webers Kultur- und Werttheorie*, Band II. *Studien zu Max Webers Religions- und Wirtschaftssoziologie*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Simon, Herbert, 1983: *Reason in Human Affairs*, Oxford: Blackwell.

- Weber, Max, 1951: Die Grenznutzlehre und das „psychophysische Grundgesetz“ (1908). S. 394-397 in: Weber, *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, 2. Auflage. Tübingen: Mohr.
- Weber, Max, 1951: Die „Objektivität“ sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis. S. 177-180 in: Weber, *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, 2. Auflage. Tübingen: Mohr.
- Weber, Max, 1951: Soziologische Grundbegriffe (1921). S. 544f. in: Weber, *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, 2. Auflage. Tübingen: Mohr.
- Vanberg, Viktor J., 1994: *Rules and Choice in Economics*. London: Routledge.

In Defense of the “Wide” Rational Choice Model of Collective Political Action

Steven E. Finkel

I. Rational Choice Models of Collective Political Action

The logic of individual (non)-participation in collective action such as political protest or revolution, derived from Mancur Olson's seminal exposition (1965), is well known. In large groups, each individual reasons first that his or her participation will have little marginal impact on the likelihood that collective action would be successful. Further, individuals who do not participate cannot normally be denied the benefits of the “public goods”, e.g. a change in regime or public policy, which successful collective action can provide. As a result, rational individuals will prefer to abstain or “free-ride” on the efforts of others, reasoning that abstention will bring the same expected benefits as participation without any of the potentially severe personal, legal and opportunity costs involved in protest behavior.

How, then, to account for the fact that individuals do take part in collective protest activities? For the past two decades, Karl-Dieter Opp and various colleagues have systematically developed and tested through survey research an alternative model – what can be termed a “wide” rational choice model – of participation in collective protest. The model diverges from the Olsonian logic above, or the “narrow” rational choice model, in two key aspects. First, the narrow model assumes that only *objective* constraints on behavior are relevant, or, put differently, that individuals perceive accurately the objective constraints on behavior and act accordingly. In the case of collective political action, this assumption implies that the individual's perception of his or her influence on the provision of the public good is effectively zero, as each person should accurately assess that their individual participation makes no marginal difference to the success of the collective effort. In the “wide” rational choice model, individuals act on their *subjectively perceived* influence, which may or may not be zero. That is, individuals, for a variety of reasons, may believe that they do have influence on the provision of public goods, and it is this perception that then governs their calculations of the expected public goods benefits from participation.

Second, the conventional approach assumes that only “material” or “hard” constraints (and opportunities) can be relevant incentives or disincentives for participation. Thus the Olsonian framework assumes that only material incentives and costs such as financial pay-offs, power, opportunity costs, physical harm, and legal punishment figure in the expected private benefits of participation. By contrast, the “wide” rational choice model assumes that individuals may respond to a wide range of what may be called *social* or *moral* incentives – incentives rooted in the behavioral expectations of important others in the individual's social network or their own views of morally appropriate behavior – in addition to the material incentives contained in the Olsonian model. Such incentives, it is argued, can provide important private benefits to

the individual, which, either alone or in combination with the expected public goods benefits discussed above, may outweigh the expected costs of participation.

Over the course of two decades and in three major research projects, Opp and his colleagues (hereafter “*Opp et al.*”) have shown strong empirical support for the “wide” model in accounting for individual participation in collective political protest in a variety of national and local settings, ranging from anti-nuclear activists in Hamburg in the early 1980s (Opp 1986; Muller, and Opp 1986; Opp 1989) to national samples of West Germans, Peruvians and Israelis in the late 80s (Finkel, Muller, and Opp 1989; Muller, Dietz, and Finkel 1991; Finkel, and Opp 1991; Opp *et al.* 1995; Finkel, and Muller 1998), to a representative sample of Leipzig residents spanning the first eight years after the East German revolution of 1989 (Opp, Voß, and Gern 1993; Opp 1997; 1998). At the same time, these moves to make the rational action model more “realistic”, and more able to account for individual variation in collective action participation, have proven to be highly controversial among social scientists. Scholars have attacked the more expansive “wide” model as an *ad hoc* attempt to salvage an inaccurate theory, allowing motivations that are not “rational” into a rational choice model, as relying on subjective states that are merely rationalizations of past behavior, or as resulting in a non-falsifiable or tautological understanding of the sources of collective action (Elster 1989; Udehn 1996; Green, and Shapiro 1994).

In this essay I present a defense of the *Opp et al.* “wide” model of collective political action against these potentially damaging critiques. After discussing the model itself in more detail, I argue that it has considerable theoretical appeal, as it overcomes some of the more obvious limitations of conventional rational theory, as well as synthesizing competing theoretical strands within the family of rational choice explanations. I then take up the critiques more explicitly, arguing that some are inadequate on theoretical grounds, while others have been addressed explicitly in *Opp et al.*’s previous research, as well as in an ongoing comparative study of the dynamics of collective political protest in West and East Germany (see also Opp 1999).

II. The “Wide Model” and the Expected Collective and Private Benefits of Participation

The *Opp et al.* “wide” model of participation in collective political protest contains two general components, the “expected collective benefits” and the “expected private benefits” from participation. Expected collective benefits refer to those benefits related to the public goods that are desired – e.g., changes in government policies or a change in the political regime – and which may be obtained through successful collective action. The “expected private benefits” are unrelated to public goods and are “payable” only to collective action participants, regardless of its overall success. In this section I describe each of these terms in more detail.

The Expected Collective Benefits from Participation

The “wide” model posits that individuals will participate in collective protest activities to the extent that (a) they have high levels of discontent with the current provision of public goods by the government or regime, (b) they believe that collective efforts can be successful in providing desired public goods; and c) they believe that their own participation will enhance the likelihood of the collective effort’s success. The positive expected utility of participation over abstention in this model follows from the fact that, in contrast to conventional rational choice theory, individuals will not necessarily perceive that the importance of their own participation in the collective effort is negligible. As *Opp et al.* have shown repeatedly in previous work, such an assumption is demonstrably incorrect, as there is wide variation in the extent to which individuals believe that their own contributions make a difference to the success of collective action.

Why, however, should individuals believe something that is “objectively” false? In previous work, *Opp et al.* offer several possible explanations for this apparent anomaly:

- Faced with uncertainty regarding the expected costs, benefits, and the number of other protestors, individuals in collective action situations may apply an information short-cut, or cognitive heuristic, whereby a *general* sense of political efficacy, or the perceived ability to influence politics, is linked to their specific ability to achieve political goals through a given act of protest behavior.
- If perceived influence is viewed as a type of “control” or mastery belief, there is much evidence within social-psychology that an overestimation of control is healthier than a realistic assessment (Taylor 1989). Thus misperceiving one’s political influence may to some extent be beneficial to the individual, and there may be a “natural” tendency for such misperception to occur.
- Individuals may base their perceptions of influence on their own past participation, and the success or failure of prior collective action efforts to achieve a public good. Individuals who participated in successful collective efforts in the past should naturally have higher levels of perceived influence than non-participants or “free-riders”; after all, their participation self-evidently was associated with a successful provision of the public good.
- There may be pressures on the individual to achieve consistency between various perceived incentives in a collective action situation. If incentives that would otherwise motivate the individual to participate are high, a perception that one’s own political influence is low may lead to a state of cognitive dissonance (Opp 1989). One way to alleviate this dissonance is to overestimate one’s own capacity to influence the success of the collective action.

For all these reasons, the Olsonian assumption that personal influence is automatically zero is untenable. However, *Opp et al.* argue further that individuals should not perceive expected collective benefits from participation in collective action unless feelings of perceived influence are coupled with another expectancy, the perception that the protest group as a whole is

likely to succeed. It makes little sense to assume that personal influence enters the individual's utility calculus unconditionally, that is, regardless of what others are expected to do. How can an individual exert his perceived influence on the provision of a public good if no one else is participating? It cannot be assumed that individuals are meglomaniacal in their estimation of influence; rather individuals must calculate whether they can add substantially to a collective effort that has some promise of success. If the cause is hopeless, even "efficacious" individuals should be reluctant to act.

Thus the "Expected Collective Benefits" portion of the "wide" model hinges on a multiplicative interaction between personal influence and the likelihood of group success. If enough others are likely to contribute to make the expectation of overall group success probable, then personally efficacious individuals are likely to contribute. By contrast, if personal influence is low or if the group is expected not to succeed, there is no rational incentive for the individual to participate: in the former instance, free-riding (and hence abstention) is the rational choice; in the latter instance, abstention again is the rational choice because the cause is hopeless. Individuals will attempt to achieve collective goods through participation, but will do so only when the collective chances of success and their own personal influence are high.

The Expected Private Benefits from Participation

The second component of the "wide model" results from an expanded view of the potential selective incentives that may be relevant for individual participation. Conventional rational choice theorists, as discussed above, have emphasized the material, or so-called "hard" incentives that may – though usually do not – exist to overcome the temptation to free-ride. In contrast to the scarce supply of these material pay-offs in a typical collective action situation, there are several classes of selective incentives that may be in abundant supply. One set of incentives stems from the individual's social affiliations and group memberships, or what may be called *social network incentives*. Such factors are central to "resource mobilization" theories of collective political action, which traditionally have criticized the Olsonian or conventional rational choice model for obscuring the role of group memberships and solidarity as a motivation for participation (Fireman, and Gamson 1979; McAdam, and Paulson 1993). In this view, organizations and social movements typically have norms or expectations about the desirability or necessity of protest or other forms of collective action. If an individual belongs to, or identifies closely with a particular group, and if the group is perceived as favoring or opposing collective action, then conforming to group norms can be an important incentive for the individual to participate or abstain. Similarly, the desire to conform to the behavioral norms of important others in the individual's social network, including family, friends, or work associates, may represent another source of motivation for participation in protest activities. Of course, such social pressures may represent *disincentives* for participation as well, if the expectations of important others in the individual's social network favor non-contribution to collective action.

Social network selective incentives are rewards that are provided by an external source (a group or important others) to those who participate, regardless of whether the action is suc-

cessful. In addition, individuals may derive benefits from conforming to their own internalized norms of behavior. Individuals adhering to these internalized norms have a good conscience (a personal benefit), while those acting against the norms have a bad conscience or feelings of guilt (a personal cost). The assumption that norms govern much of everyday behavior is one of the fundamental tenets in sociology (though, as we discuss below, many sociologists and other social scientists are reluctant to integrate such norms into rational action models).

There are several kinds of internal norms that may be relevant for the explanation of participation in collective political protest. One set of norms concerns the moral appropriateness of taking part in collective action in general; that is, they represent proscriptions against free-riding under certain conditions. Individuals may feel obligated to "stand up for what they believe in", to do one's "duty" to fight some injustice, or to act in some collective way if the political conditions are bad enough. Another set of norms is not associated with free-riding per se, but rather with the moral propriety of engaging in certain types of behavior. Different kinds of collective action may be regarded as morally appropriate or inappropriate means of achieving political goals. In particular, individuals may have norms that justify, or proscribe, political action that violates the law or may result in personal or property damage. Such norms about the propriety of different kinds of behavior may play an additional role in motivating collective political action; individuals may believe they are obliged to not free-ride, but only as long as the collective protest is non-violent. The norm against personal or property damage may operate as an additional constraint, and depending on the intensity of its internalization, may override – or amplify – other norms that govern a given collective action situation.

Taken together, the "wide" model may be expressed in a straightforward equation:

$$(1) E(P) - E(A) = \pi_i \cdot p_g \cdot V - E(C_p) + E(M_p) + E(S_p) + E(N_p)$$

where $E(P)$ is the expected value of participation in collective action and $E(A)$ is the expected value of abstention or non-participation, and the individual is predicted to participate whenever the difference in these expected values is greater than zero. The multiplicative term, $\pi_i \cdot p_g \cdot V$, represents the Expected Collective Benefits term, that is, the value of the public goods desired by the individual (V) weighted by the expectations that protest as a whole can be successful (p_g) and that the individual's contribution will enhance the likelihood of group success (π_i). The remaining terms refer to Expected Private Benefits and costs, with $E(C_p)$ representing the potential costs of participation (e.g. arrest, injury, opportunity costs), $E(M_p)$ the material pay-offs associated with participation, $E(S_p)$ the expected benefits from conforming to the behavioral norms of important others and groups in the individual's social environment, and $E(N_p)$ are the expected rewards from conforming to one's own internalized norms of behavior. The "wide" model thus predicts participation in collective action under a variety of conditions, in contrast to the conventional model, which ignores $E(S_p)$ and $E(N_p)$ completely and expects perceived personal influence (π_i), and by extension, the Expected Collective Benefits term $\pi_i \cdot p_g \cdot V$ to be negligible as well.

III. The Critiques of the “Wide Model” of Collective Political Action

The “wide” model’s focus on the individual’s expected collective, social and moral benefits in considering participation or abstention in collective action has several decided advantages. First, it represents a rational choice model that overcomes one of the principal limitations of the conventional Olsonian approach: that preferences for public goods are irrelevant for individual participation. This has always been one of the most unsatisfying implications of rational choice theory for understanding protest behavior, in that it suggests that the collective goals of the protest movement are incapable of providing rational motivation for individual participation. By focusing on *perceptions* of individual and group success, the *Opp et al.* model is able to incorporate preferences for public goods in the model, the effects of which are conditional on these expectancies.

Second, the *Expected Collective Benefits* term in the *Opp et al.* model has the additional advantage of synthesizing much recent theorizing *within* the rational choice tradition. The work of Lohmann (1994) and others argues that the free-rider dilemma can be overcome in collective action situations characterized by the likelihood of group success and the potential for decisive contributions by the individual. Kanazawa (1998), building on the work of Macy (1990), suggests that adaptive-learning models can result in extremely high estimates of personal influence, as individuals associate their own participation in the past with successful or unsuccessful collective outcomes. And Chong (1991) argues that the expectation of social and normative rewards from participation results in individual contributions, as long as enough others are contributing to make it worth while for the individual. The *Opp et al.* model draws all of these strands of contemporary rational choice theorizing together. It allows for both instrumental participation, in that individuals believe they can be decisive provided enough others are participating so that the collective effort is likely to succeed, and participation to seek normative benefits, either from adhering to the expectations of others or one’s own internalized behavioral norms.

However, several important criticisms have been levied against the “wide model”, either *in toto* or against certain of its constituent parts. The main criticisms concern whether the model truly represents a “rational choice” model, or whether it has stretched the concept of rationality to such an extent as to be of little use. More specifically, a review of the critiques suggests four major concerns. First, critics question whether including *perceived* personal influence, as opposed to the individual’s “objective” influence of near zero, is consistent with individual rationality (Klosko 1987; Green and Shapiro 1995). Related concerns are focused on the inclusion of internalized norms and social approval in a rational choice model; for many scholars, such motivations represent the epitome of non- or “extra-rational” behavior that cannot easily be subsumed in an expected utility framework (Elster 1989; Abelson 1995). Second, the strategy of including a wide range of perceived preferences and constraints as determinants of behavior strikes some as a non-falsifiable or nearly tautological behavioral model, in that “everything” can be labeled rational, and rational choice becomes “nothing but an ever-expanding tent that can subsume every plausible proposition advanced by anthropology, soci-

ology, or social psychology” (Green and Shapiro 1994, 254). Third, the “wide” model is said to be *ad hoc*, in that key terms were added to the theory only after the Olsonian free-rider dilemma was made clear. That is, preferences and constraints in the “wide” model are said to be introduced arbitrarily in order to explain behavior that could not be accounted for in the conventional model. Fourth, the key explanatory factors in the “wide” model are said to lack true explanatory power in accounting for collective political action, as they are likely to be merely psychological “rationalizations” of the individual’s past participation or current behavioral intentions. For all these reasons, then, the “wide” model may be an example of the “pathologies” of rational choice theorizing, as opposed to a model that advances our theoretical or empirical understanding of individual participation in collective protest behavior.

Is the “Wide” Model Consistent with Rational Choice Theory?

The first of these criticisms stem from a larger controversy concerning the preferences and constraints that are “allowed” to enter into a rational individual’s utility calculus, with “narrow” rational choice theorists arguing that the inclusion of *perceived* personal influence, social approval, and internalized norms render the “wide” model an unacceptable depiction of individual rational choice. Regarding the inclusion of perceived, as opposed to objective, personal influence, it is true that the “wide” model assumes that it can be rational to act on the basis of imperfect or incorrect information. There is much philosophical disagreement on this point, as scholars such as Simon (1985) and Benn and Mortimore (1976) assert that acting efficiently on the basis of even imperfect information may be considered “procedurally” or “practically” rational. Elster (1985, 9) similarly claims that an action is rational if, “given the beliefs of the agent, the action was the best way for him to realize his plans and desires.” In emphasizing “the beliefs of the agent”, this definition is consistent with the “wide” model’s inclusion of perceived as well as “objective” constraints. As Elster further puts it (1989, 29): “...what explains the action is the person’s desires together with his *beliefs* about the opportunities. Because beliefs can be mistaken, the distinction is not trivial.” Thus *Opp et al.* recognize the limitations of human cognitive capacities and propose a model that is more consistent with views that individual decision making exhibits what Simon calls “bounded rationality”. “Rationality is bounded when it falls short of omniscience. And the failures of omniscience are largely failures of knowing all the alternatives, uncertainty about relevant exogenous events, and inability to calculate consequences” (Simon 1979, 502). Because the wide version does not assume full and accurate information, it thus implies that objective and perceived constraints may be at odds and that explanations using only objective constraints may be flawed.

Similar controversy exists over the inclusion of social and moral norms within a rational choice framework. Here Elster (1989, 99) is unequivocally antagonistic towards the “wide” model:

Rational action is concerned with outcomes. Rationality says: If you want to achieve Y, do X. By contrast, I define social norms by the feature that they are *not outcome-oriented*. The simplest social norms are of the type: Do X, or:

Don't do X. More complex norms say: If you do Y, then do X. Rationality is essentially conditional and future-oriented. Social norms are either unconditional or, if conditional, are not future-oriented.

Other scholars are equally vociferous in their opposition to norms as rational choice explanations. "Duty, or obligation, has no place in an economic, or utilitarian, explanation. Things we do because of duty, or obligation, are things done irrespective of benefit or outcome..." (Udehn 1996, 87-8). To a large degree, this issue is a definitional one. The "narrow" version claims that only instrumental, future, or "goal-oriented" behavior is rational, and acting in ways to derive social or moral benefits is not instrumental, neither future nor goal oriented. One is perfectly free to define rationality in this way. But it is equally defensible to assert that wishing to live up to the behavioral expectations of important others can be an important goal for an individual, and thus acting in ways commensurate with those expectations is a way of instrumentally satisfying that goal. Similarly, if individuals avoid participating in illegal collective action in order to live up to their own internalized norms against breaking the law, the expectation of psychic costs if such norms were violated seems to satisfy the view of "future oriented" behavior. Elster himself admits that norms are "sustained by the feelings of embarrassment, anxiety, guilt and shame that a person suffers at the prospects of violating them. A person obeying a norm may also be propelled by positive emotions, like anger and indignation" (1989, 99-100). Such norms seem to fall within the rubric of legitimate constraints on behavior, representing real – if intangible – costs or benefits associated with given behavioral alternatives. It may certainly be important in the context of collective political action to distinguish expected *collective* from *private* benefits, and *Opp et al.*'s empirical research has been explicitly concerned with this distinction (usually showing the predominance of collective over private social or moral benefits in explaining individual participation). But it is incorrect to deny *a priori* that social and moral norms cannot represent perceived costs and benefits that may govern individual behavior.

Is "Everything" Rational in the "Wide" Model?

The opposition to the inclusion of norm-oriented behavior in rational action models stems not only from definitional issues about norms and rationality, however. Many scholars assert that such restrictions – and indeed accepting the other assumptions of the "narrow" model – are necessary to provide *some* limitations on the factors that are to be included in rational choice models. According to this view, the "wide" version is an example of "rational choice theories that are ... formulated so expansively that they absorb every alternative hypothesis" (Green and Shapiro 1994, 184). If so, the "wide" version verges on a tautological theory of human behavior, one that cannot be falsified by empirical evidence. By restricting the preferences and constraints that are allowed into the behavioral model, the "narrow" model at least gives the analyst an opportunity to reject it.

If such a critique were true, it would be a devastating indictment of the "wide" version of rational choice theory. However, the critics are mistaken when they claim that there are no

limits to the inclusion of explanatory factors within the “wide” rational choice model. It is true that, in principle, any number of factors may enter into a rational choice explanation. But there is an important qualification to this statement. For a given behavior, *only factors representing specific preferences and constraints* may appear in a rational choice model. It is not the case that *any* variable from anthropology, sociology, political science, or social psychology can be used to predict behavior in a rational choice framework; rather, those variables that represent *incentives* – costs or benefits – faced by individuals are the only variables allowed.

In the explanation of collective political action this criterion serves to exclude a host of factors found in alternative theories. For example, the theory of relative deprivation posits that protest is the result of the pent-up anger and frustration that the deprived individual feels and then directs towards the political system. Relative Deprivation *by itself* should play no role in an expected utility calculus unless it can be shown also to be related to specific behavioral costs and benefits. Once those benefits are taken into account, however, any effect of deprivation on behavior would falsify the rational choice hypothesis. This was precisely the logic that Muller et al. (1991) used to test the relative merits of Deprived Actor versus Rational Actor theories of collective protest in Peru.

In another example, Opp *et al.* (1995) attempted to understand why ideological identifications were linked to participation in collective political action. It was argued that ideology *in itself* is not a rational choice variable, although it may give rise to certain specific behavioral incentives and costs. For example, individuals who were more extreme in their ideological orientations also perceived fewer normative constraints against violent protest, whereas individuals who identified as conservatives thought that illegal collective action was unlikely to succeed in achieving particular political goals. After taking these specific incentives into account, though, ideological identification nevertheless exerted some influence on collective protest participation. Such an effect “falsified” the expectations of the “wide” model, in that *other variables* – in this case – ideological self-identification, entered into an explanation independently of the preferences and constraints that had been specified.

Similarly, demographic and social-structural variables in and of themselves are not rational choice variables. To be sure, scholars often treat them partially as *proxies* for rational choice-type omitted variables, as is the case when education is thought to influence voter turnout by reducing some of the information costs or costs associated with registration and dealing with state electoral bureaucracies. But when costs and benefits are directly observed in a behavioral model, positive effects of demographic variables *per se* lie outside the expectations of rational choice. In several works (Finkel and Opp 1991; Finkel and Muller 1998; Finkel and Opp n.d.) it has been shown that the effects of demographic variables on participation collectives are usually trivial, once the factors in the “wide model” are taken into account. Thus any variable *can* enter a rational choice explanation, but only if it can be associated with specific costs and benefits faced by the individuals in a given situation. It is thus incorrect to assert that every variable is consistent with rational choice theory, and indeed Opp *et al.* have shown repeatedly over the past decade the ways in which standard social science variables may or may not fit with rational choice expectations.