

Birger P. Priddat

Unvollständige Akteure

Komplexer werdende
Ökonomie

ARBEIT GRENZEN POLITIK HANDLUNG METHODEN GEWALT SPRACHE WISSEN
SCHAFT DISKURS SCHICHT MOBILITÄT SYSTEM INDIVIDUUM KONTROLLE
ZEIT ELITE KOMMUNIKATION WIRTSCHAFT GERECHTIGKEIT STADT WERT
RISIKO ERZIEHUNG GESELLSCHAFT RELIGION UMWELT SOZIALISATION
RATIONALITÄT VERANTWORTUNG MACHT PROZESS LEBENSSTIL DELIN
QUENZ KUNST UNGLEICHHEIT ORGANISATION NORMEN REGULIERUNG



VS VERLAG FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN

Birger P. Priddat

Unvollständige Akteure

Birger P. Priddat

Unvollständige Akteure

Komplexer werdende
Ökonomie



VS VERLAG FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <<http://dnb.ddb.de>> abrufbar.

1. Auflage September 2005

Alle Rechte vorbehalten

© VS Verlag für Sozialwissenschaften/GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2005

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
Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

ISBN-13: 978-3-531-14262-3 e-ISBN-13: 978-3-322-80573-7
DOI: 10.1007/978-3-322-80573-7

Inhalt

Einleitung	7
1. Die Entscheidungsdimension	
1.1 Unvollständige Situationen: ‚Rational choice‘ in multiplen Kontexten: Kontextwechsel und Entscheidungsänderung	9
1.2 Unvollständige Gewissheit: Epistemologische Probleme ökonomischer Entscheidungsbildung	36
2. Die Innovationsdimension	
2.1 Unvollständiger <i>homo oeconomicus</i> : Hayek-Akteure und ‚rational actors‘. Abriss einer synthetischen Theorie der Ökonomie	67
2.2 <i>Possible World</i> : Das Neue. Epistemologische Skizze zur Ökonomie (mit Alihan Kabalak)	81
3. Die institutionelle Dimension	
3.1 Regelbefolgen und institutionelle Unvollständigkeit	98
3.2 Modernes Vertrauen: Unvollständige Bindung und Wechsel	122
4. Die moralische Dimension	
4.1 <i>Moral entrepreneurship</i> und unvollständige Akteure. Über die Differenz von Versprechen und Vertrag (mit Alihan Kabalak)	153
4.2 Unvollständige Orientierung: Moral als Ressource	172
5. Die kommunikative Dimension	
5.1 Unvollständige Kommunikation: „communication of the constraints on action“: K.J. Arrow	200
5.2 Netzwerke: kommunikative Unvollständigkeit	222
5.3 Transaktion, Netzwerk, Kommunikation: Kommunikative Governance von Märkten	243
Literatur	253

Einleitung

Die Ökonomie klärt sich auf vielen Ebenen über sich selbst auf: in der *institutional economics*, in der *evolutionary economics*, in der neueren Rationalitätsdiskussion der experimentellen Ökonomie, in der *neuroeconomics* etc. Die Fähigkeit der Akteure, rational zu entscheiden, ist nicht kontextunabhängig. Neuere Theorien sind gefragt und zu erörtern, vor allem die epistemologische Leistungsfähigkeit verschiedener ökonomischer Theorien.

Die Lage ist offen. Der Perfektionismus des methodologischen Individuums (aus den Anfängen des 20. Jahrhunderts) ist einer Zulassung von *bounded rationality* gewichen. Aber *bounded rationality* ist nur eine beschränktere Sichtweise des *rational choice*. Sind solche Formen der *choices* legitim? nützlich?

Das Buch untersucht verschiedene Möglichkeiten. Eine interessante Variante ist die der ‚kommunikativen Steuerung‘. ‚Unvollständige Akteure‘ sind komplettierungsoffen. Hier lassen sich Marktszenen ‚steuern‘.

‚Unvollständige Akteure‘ sind adaptionsoffen. Sie leben riskant. Sie sind ‚legalisierte Aufmerksamkeit‘, deswegen faszinierend. Und vor allem: sie sind prozessualer konzipiert als früher. Und kognitiv geladen.

Sie werden komplexer. Nicht nur die Managementtheorien bekommen ihren *human resource approach*.

Mai 2005

Birger P. Priddat
Friedrichshafen
Zeppelin University

1. Die Entscheidungsdimension

1.1 Unvollständige Situationen: ,Rational choice‘ in multiplen Kontexten: Kontextwechsel und Entscheidungsänderung

,Rational choice‘ ist eine theoretische Konvention unter Ökonomen.¹ Ökonomen, also Sprecher der Sprache Ö, sind ein relativ kleiner Club innerhalb der Menschheit. Sie sind auf Universitäten und Wirtschaftsforschungsinstitute begrenzt (sowie auf kleine Stäbe in Ministerien, Unternehmen und anderen Organisationen). Neben den professionellen Ökonomen sprechen Wirtschaftsstudenten während ihres Studiums, und noch ein paar Monate danach, die Sprache Ö.

Anderswo, auch und gerade unter Wirtschaftsakteuren, wird selten in *terms of rational choice* gedacht und gehandelt. Konsumenten entscheiden, wie ihnen beliebt, oder weil die Werbung ihnen irgendeine Sache bedeutungsvoll erscheinen lässt.² Manager und Unternehmer entscheiden ,intuitiv‘, Politiker politisch. Die Wirtschaftsakteure sprechen in der Alltagssprache A, in der Politiksprache P oder in Dialekten, d.h. Mischungen aus A/Ö oder P/Ö (Priddat 2005). Ihrer Sprache fehlt, was der Wissenschaftssprache der Ökonomik notwendig zuzueignen scheint: Konsistenz.

Deshalb nimmt die Ökonomik umstandslos an, dass die Akteure, die sie beschreibt, Ö sprechen. Ökonomen rechtfertigen sich damit, indem sie behaupten, das wäre modellimmanent konzipiert. Zugleich möchten sie aber in ihren Modellen, wenn auch abstrakt, erklären, wie Wirtschaftsakteure tatsächlich handeln und entscheiden. Dafür übersetzen sie alle Handlungen, die die Akteure selbst in A oder in A/Ö aussagen, denken und tun, in Ö.

1 Hutter/Teubner sprechen von „semantischen Fiktionen der Wirtschaftskommunikation (Hutter/Teubner 1994: 313; vgl. auch Hutter 1998: 38 f.). Zu Rekonstruktionen moderner *rational choice*-Standards vgl. Wolf 2004: Kap. 1-8.

2 „Consumer goods have a significance that goes beyond their utilitarian character and commercial value. This significance constitutes largely in their ability to carry and communicate cultural meaning“ (Douglas/Isherwood 1997: 58; vgl. auch Gottdiener 1995, Becker/McCall 1990). „We are what we wear, what we eat, what we drive. Each of us ... is a walking compendium of brands. You choose each of those brands among many options – because they are ,more like you‘...“ (Perry 1994: 4). Über ‚Marken‘ als Kernphänomen einer postmodernen Alltagskultur vgl. Bolz 1997; Horx/Wippermann 1995; Markowski 2001; Schroeder 2002.

Es entsteht eine Differenz, die uns beschäftigen wird. Die Übersetzung, die die Ökonomen für alle Entscheidungen in Ö vornehmen, wird von den Akteuren nicht rückübersetzt: Sie handeln nicht so, wie die Ökonomen sie erklären, sondern weiterhin so, wie sie die Angelegenheiten in der Sprache A oder A/Ö verstehen.

Nur wenn die Wirtschaftsakteure Ö sprechen würden, würden sie ihre eigenen Entscheidungen im Modus der *rational choice* denken und ausführen. Doch beschränkt sich der Club der Sprecher der Sprache Ö auf eine Zahl, die weit unter der Zahl der Wirtschaftsakteure liegt. Genauer gesagt: Die Ökonomen wünschen, dass die Akteure ihre Entscheidungen im ökonomischen Kontext denken, und zwar im Kontext der Theorie, in der die Ökonomen die Akteure bereits modelliert haben – ihrer eigenen.

Da die Wirtschaftsakteure mehrstenteils aber über andere Perspektiven, Orientierungen und Theorien verfügen – nennen wir sie der Einfachheit halber ‚Alltagstheorien‘ (vgl. Priddat 2004c) –, steht die *rational choice*-Theorie der Ökonomik vor der schwierigen Lage, für ihre *rational actors* andere Kontexte zulassen zu sollen: z.B. andere Theorien (Alltagstheorien, ökonomische Alltagstheorien, aber auch andere ökonomische Theorien, z.B. Hayek'sche Marktprozessstheorien etc.). Eine ökonomische Theorie, die ihren Akteuren zugestehen muss, dass sie andere Theorien im Kopf haben, als die Theorie, in der sie vorkommen, für sie modelliert, kann nicht mehr die Eleganz der einfachen Lösungen haben, wie die ökonomischen Theorien sie bisher bevorzugten:

If individuals have different theories to explain the world around them, they will make different ‚rational ‚choices‘ (North 1993: 159).

Einfache Kontexte der *rational choice*

Ökonomen treten an, die Funktion und Stabilität ökonomischer Systeme zu erklären, und, wenn möglich, deren zukünftige Ergebnisse vorauszusagen. Gegenüber Alltagstheorien vertreten Ökonomen den Standpunkt, dass sie die ökonomischen Systeme als effiziente Systeme erklären können, meist in der Form von Gleichgewichtstheorien (Vilks 1991). Effiziente Allokationsgleichgewichte sind so definiert: Ein Gleichgewichtszustand tritt ein, wenn alle individuellen Akteure der Meinung sind, ihre Transaktionspläne zu realisieren, und zwar irreversibel. Lassen wir die Simulation der Gleichzeitigkeit dieser Überlegungen außer Acht, haben wir ein optimales Gesamtergebnis, das sich aus vielen optimalen Einzelergebnissen zusammensetzt. Die Tatsache, dass niemand mehr seine Entscheidung revidieren will, wird so interpretiert: *Alle Individuen revidieren*

dieren ihre Entscheidung deshalb nicht mehr, weil sie diese Entscheidung für die beste der ihnen in der Situation möglichen Entscheidungen halten. Es ist offensichtlich, dass diese Systemdefinition subjektive Meinungen zulässt.

Die Effizienzinterpretation des ökonomischen Systems im Gleichgewichtszustand beruht auf einer Verschiebung: Das Gesamtsystem ist effizient, wenn alle Individuen effiziente Entscheidungszustände erreicht haben. Das ‚große‘ Gleichgewicht wird durch viele ‚kleine‘ gebildet. Diese Konstruktion hat den Vorteil, allen Individuen die gleiche Nutzenfunktion zuschreiben zu können und „gains from trade arising from individual differences“ auszuschließen (Arrow 1986: 388 ff.; in hier klarem Gegensatz zu Hayek). Die Individuen werden nicht als Individuen, sondern als Mitglieder von Gruppen „who have collectively coherent behaviour“ (Kirman 1989: 138) betrachtet.

Aus der Anforderung, das ‚große‘ oder Marktsystem auf ‚kleine‘ Gleichgewichtszustände herunterzubrechen, entsteht ein Definitionsbedarf für die Handlungen der Akteure: Ihre Entscheidungen müssen so formulierbar sein, dass die ‚kleinen‘ Gleichgewichte garantiert und stabil sind. Die daraus notwendige Form der Entscheidung wird ‚rational choice‘ genannt; sie ist eine Reprojektion der ‚großen‘ Systemklärung, keine Abbildung tatsächlicher Entscheidungsvorgänge bei *real actors*. *Rational actors* sind Deduktionen aus GL-Theoremen.

Die ‚rational choice‘-Struktur ist so formuliert, dass intervenierende Variablen ausgeschlossen sind. Um einen ‚kleinen‘ Gleichgewichtszustand zu erreichen, d.h. um eine Entscheidung zu fällen, von der der Entscheider überzeugt ist, dass er in diesem Moment keine andere fällen würde, muss er lediglich aus der Menge der ihm vorliegenden Alternativen diejenige auswählen, die er für die beste hält. Das ‚kleine Gleichgewicht‘ besteht darin, diese Wahlentscheidung invariant zu halten, d.h. als irreversibel deklarieren zu können.

Das Problem der ‚Logik der Wahl‘ scheint einfach zu sein; eben diese Einfachheit nutzt die Präferenztheorie axiomatisch: Es sei eben evident, dass jeder Mensch in der Lage sei, zwischen zwei Alternativen die bessere bestimmen zu können (Vilks 1991).

Im Gedankenexperiment (aber auch ‚in the real world‘, im Laden z.B.) ist es tatsächlich einfach, zwischen ‚Äpfeln‘ und ‚Birnen‘ zu bestimmen, welche Alternative in dem Moment die bessere ist. Doch geht man einen kleinen Schritt weiter, entstehen gleich Komplikationen. Hätte Akteur A im Moment I ‚Äpfel‘ präferiert, müsste er auf die gleiche Frage im nächsten Moment II nicht unbedingt die gleiche Präferenz äußern, außer er präferiert ‚Äpfel‘ über alles. Gerade weil A im Moment I ‚Äpfel‘ gewählt hatte, kann es sein, dass er im Moment II ‚Birnen‘ wählt, wegen der Abwechslung. Beide Entscheidungen können dann

nicht als unabhängig voneinander klassifiziert werden. Die zweite Entscheidung erfolgt im Kontext der ersten.

Ein wenig komplizierter wird der Sachverhalt, wenn wir bedenken, dass wir die kontextabhängige 2. Entscheidung nicht unbedingt behaupten können, weil wir noch die andere Möglichkeit haben, dass A unbedingt und immer ‚Äpfel‘ präferiert, wenn es um Obstwahlen geht. Nennen wir eine Präferenz, die unbedingt, d.h. über viele Situationen aufrecht erhalten wird, eine private Regel.³

Private Regeln haben den Vorteil, den epistemischen Aufwand, so minimal er auch für die ‚rational actors‘ ist, zu senken, da wir es in den verschiedenen Situationen, auf die die Regel angewandt wird, nicht mehr mit einer freien Wahlsituation zu tun haben. Sondern umgekehrt: Immer dann, wenn ‚Äpfel‘ auftauchen, und wenn es ausschließlich um die Wahl von Obst geht, ‚entscheidet‘ sich A für ‚Äpfel‘. Die ‚Entscheidung‘, die hier stattfindet, ist keine Wahl im Sinne einer Auswahl, sondern eine Dezision (Kersting 1992).

Um unserer eingeführten Terminologie gerecht zu werden, können wir die Entscheidung, immer ‚Äpfel‘ zu wählen, eine ‚Entscheidung im Kontext einer privaten Regel‘ nennen.⁴ Die Theorie muss dann allerdings angeben können, wann die private, wann eine andere Regel gilt. Je nachdem ändern sich die Wahlen.

Doch wenn A nicht einfach Äpfel präferiert oder Birnen, sondern wenn er *prädikierte* Äpfel oder Birnen vorfindet, dann weist die Prädikation auf Kontexte, die nicht einfach *self-evident* sind (so wie wir meinen, eindeutig immer bereits zu wissen oder zu wissen unterstellen zu dürfen, was Äpfel bzw. Birnen sind). Birnen aus ökologischem Anbau sind für Akteure, die ökologische Meta-präferenzen haben, eindeutig Birnen vorzuziehen, die nicht aus solchem Anbau stammen. Gummibärchen, die fettfrei sind, aus ‚fair trade‘ und von ökologisch gehaltenen Tieren stammen, sind für ökologisch geframte Akteure mit Prädikationen wie ‚Schlankheit‘, ‚globale Gerechtigkeit‘ oder ‚Gesundheit‘ konnotiert

3 Wenn in der Präferenztheorie angenommen wird, dass Individuen stabile Präferenzen haben, dann unterstellt die Präferenztheorie solche ‚privaten Regeln‘. Stabilitätsannahmen bedeuten, dass 1. die Entscheidung nicht revidiert wird und dass sie 2. für die gleiche Situation fortlaufend gilt. Der Regelbegriff gehört innerhalb der Ökonomie zur Institutionentheorie; Präferenzen werden dann innerhalb der Präferenztheorie wie Institutionen behandelt – eine interessante Konklusion für die institutionenökonomische Reformulierung der Ökonomie. Doch muss gezeigt werden können, wann Präferenzen diese institutionale Qualität haben.

4 Interessant ist der gewöhnlich nicht mit bedachte Umstand, dass wir uns nicht mehr im Kontext der Mikroökonomie sui generis befinden, die – popperianisch – als eine ‚situative Logik‘ beschrieben werden kann, sondern in der Branche, der Ökonomik, die wir als ‚new institutional economics‘ kennen, wenn wir die Unterscheidung zwischen Mikroökonomik und institutional economics an der Unterscheidung zwischen ‚situativer Logik der Wahl‘ und Regelbefolgen festmachen.

(Wolf 2004: 261). „Dies ist um so relevanter, da Markengüter Zeichen anhaften, durch die Waren gewissermaßen mit den Konsumentinnen und Konsumenten kommunizieren: Zeichen fordern dazu heraus, die Güter mit einer bestimmten Bedeutung zu versehen, und konstituieren den Kontext, in dem die Transaktion vollzogen werden“ (Wolf 2004: 261, Fn. 201, mit Bezug auf Hutter 1998).

Indem Diskurse die Bedeutung von Gütern bzw. von Alternativen modifizieren, konstituieren sie das, was der Akteur für ‚das Beste‘ hält. Brian W. Arthur modelliert einen Akteurstyp, dem in jeder Situation multiple Interpretationen möglich sind: Akteure suchen nach Frames, assoziieren Bilder, Erinnerungen oder Metaphern aus dem Erfahrungsbereich ihrer persönlichen Geschichte⁵. Güter sind nicht *sui generis* evident, sondern semantisch konnotiert. Ihre Bedeutung verweist auf einen Kontext (auf spezifische Sprachspiele oder *linguistic communities*).

Aber auch emotionale Kontexte gewinnen an Bedeutung. „Zieht eine Person A gegenüber B und B gegenüber C vor, so ist ihre neuronale Aktivität für B im Vergleich zu C höher als für dieselbe Option B, wenn sie mit A verglichen wird. Dass bedeutet wiederum, die Wahrnehmung von B variiert zwischen Kontexten, die bestimmte alternative Optionen enthalten“⁶ (Wolf 2004: 266; mit Bezug auf Smith 2003).

Die weitere Komplikation, die eben angedeutet wurde, besteht darin, dass wir nicht wissen können, welcher Kontext in einer konkreten Situation in Anschlag kommt. Wir wissen aber, dass Entscheidungen in Kontexten fallen (Wang 1996; Knight 1997; Siegenthaler 1997; Arthur 2000; McFadden 2001; Smith 2003; für juridische Entscheidungen vgl. Scherzberg 2004). McFadden z.B. gibt systematisch die verschiedenen Einflüsse an, die von der klassischen *rational choice*: dem Standardmodell stabiler Präferenzen, nicht erfasst werden: 1. *anchoring* (Befragungen unterscheiden sich je nachdem, ob in der Frage ein Betrag genannt wird oder nicht), 2. *availability* (leicht zugängliche Informationen lassen eine eingehendere Beschäftigung mit dem Produkt als überflüssig er-

5 „Durch Mustererkennung und Objektrepräsentation bildet sich die Entscheiderin Hypothesen oder subjektive Überzeugungen (etwa durch die Zuordnung von Konsequenzen zu Handlungen und Weltzuständen), die mit ihrer assoziativen Interpretation der Welt übereinstimmen. Umgebungssignale stärken oder schwächen ihren Glauben an die jeweilige Hypothese. Ist der Moment des Entscheidens gekommen, wird die momentan glaubwürdigste oder meistversprechendeste Hypothese ausgewählt. An ihr wird so lange festgehalten, wie sie sich bewährt; wenn sie Fehler verursacht oder eine bessere aufkommt, wird die bisherige Hypothese wieder fallen gelassen“ (Wolf 2004: 261, mit Bezug auf Arthur 2000: 57).

6 Wolf 2004: 266; mit Bezug auf Smith 2003. Was B.W. Arthur über Akteure als „fast pattern completer“ (Arthur 2000: 53) einführt, behandelt Vernon L. Smith über ‚neuroeconomics‘. Smith setzt menschliches Verhalten zur Eigenschaften und Aktivitäten des Gehirns in Bezug.

scheinen), 3. Einfluss des Kontextes der vorausgegangenen Fragen, 4. Privilegierung des Status Quo, 5. *prospect* (Fehleinschätzung niedriger Wahrscheinlichkeiten), 6. Referenzpunkt, 7. Fokussierungen (Kategorisierung von quantitativen Informationen, von Preisen als ‚teuer‘ oder ‚billig‘), 8. *primacy/ recency* (erste und letzte Ergebnisse springen besonders ins Auge), 9. Regelbefolgung (strategische Antworten durch Selbstkontrolle), 10. Projektion (das Subjekt orientiert sich an dem erwünschten Selbstbild), 11. Aberglauben (Zufälle werden mit Kausalstrukturen verbunden), 12. Regression (gewöhnliche Schwankungen um einen Mittelwert werden als Tendenz oder Entwicklung überinterpretiert), 13. Repräsentativität (hohe bedingte Wahrscheinlichkeiten induzieren die Überschätzung anderer), 14. Überbetonung auffälliger Aspekte der Fragestellung, 15. inkonsistente Zeitdiskontierung (McFadden 2001: 364 ff.). „Für das ökonomische Standard-Handlungsmodell ergeben sich (aus den McFadden-Kriterien; B.P.) gravierende Konsequenzen: Wenn die rationale Wahl in derart vielfältiger Art und Weise durch Formulierungsvariationen irritiert wird, lässt sich nicht mehr unabhängig von Fragestellung und Kontext angeben, was das Individuum für ‚das Beste‘ hält, sprich: Seine Präferenzen variieren mit der Handlungsumgebung oder – präziser – mit seiner Wahrnehmung derselben, Das stellt die Existenz exogener und stabiler Präferenzen, mithin von Präferenzordnungen überhaupt in Frage“ (Wolf 2004: 258). „Context can and does matter“ (Smith 2003: 490; vgl. auch Granovetter 2005).

Das wird systematisch bedeutsam, wenn die Kontexte der Individuen verschieden sind. Zwei Formen der Verschiedenheit lassen sich bestimmen:

(1) für die Modellierung des ökonomischen Systems bedeutsam ist der Umstand, dass verschiedene Individuen verschiedene Kontexte ihrer Entscheidungen in Anschlag bringen können. Die Gleichgewichtstheorie hingegen definiert *einen Kontext für alle Individuen* (dass sie alle rational handeln – „collectively coherent behaviour“, Kirman 1989: 138).

(2) für die Modellierung der individuellen Entscheidung aber ist zudem bedeutsam, dass dasselbe Individuum selber auf verschiedene Kontexte zurückgreifen kann, und zwar innerhalb desselben Entscheidungsprozesses.

Im Fall des Kontextes der privaten Regel können wir davon ausgehen, dass der Akteur weiß, dass er diese Regel hat. Im Fall der Kontextabhängigkeit der 2. Entscheidung von der 1. kann der Akteur vorher nicht wissen, welche Entscheidung er fällen wird, d.h. welchen Kontext er in Anschlag bringt. Er kann ebenso wieder ‚Äpfel‘ präferieren (‚weil die ersten Äpfel so gut schmeckten‘. Hier wirkt dann keine ‚private Regel‘ – ‚ich esse immer nur Äpfel‘ –, sondern ein situatives Geschmacksurteil. Häufig haben wir es mit dem Phänomen zu tun,

dass ein Konsument dadurch, da ihm verschiedene Alternativen angeboten werden, überhaupt der Möglichkeit einer anderen Wahl gegenwärtig wird. Die Präferenz entsteht dann *in situ* – das ist B.W. Arthurs Konzeption).

Beobachter dieser Szenerie können fast gar nichts dazu sagen. Ökonomischen Beobachtern bleibt nichts anderes übrig als zu unterstellen, dass die Entscheidung, die A. getroffen hat, die Entscheidung ist, die er für die beste hält. *Rational choice*-Theorie arbeitet mit einer ‚true belief‘-Unterstellung.⁷ Das würde A auch verteidigen können. Nicht die finale Entscheidung, sondern die ‚epistemische Arbeit‘ des Entscheidens selbst ist komplexer als die Formulierung der Entscheidungssituation durch die *rational choice*-Theorie (‚wähle aus mehreren Alternativen, die bestehen‘). Die Differenz, die hier in Anschlag gebracht ist, ist die Uneindeutigkeit der Situation.

Man kann, wie die *rational choice*-Theorie, – normativ – behaupten, dass die Wahl zwischen zwei Alternativen kein Problem darstellen dürfe; allein, die Frage, was in einer Situation ‚Alternativen‘ sind, ist offen; vor allem, was es heißt, dass sie ‚gegeben‘ seien.

Die Ökonomik schließt aus der Tatsache, dass Akteure ständig Transaktionen realisieren, dass sie ständig die für sie beste Lösung wählen. Dabei wird, wie bei den Juristen, unterstellt, dass die Menschen durchschnittlich vernünftige, erwachsene Personen sind (Priddat 1994), die wissen, dass sie die Konsequenzen ihrer Entscheidung vertreten können müssen (wenigstens vor sich selber).

Das ist *normativer Adultismus*, Akteure werden zu selbstverantwortlichen Personen erklärt, was ihnen zuschreibt, jede Handlung muss vernünftig oder rational sein, weil sie ja erwachsene selbstverantwortliche Personen sind. Wie bei den Juristen, gleichsam mit dem gleichen Person-Modell, wird ihnen Rationalität unterstellt (vgl. auch Hutter/Teubner 1994; zu einer kritischen Anwendung auf juristische Entscheidungen vgl. Scherzberg 2004).

Wenn wir aber, wie oben begonnen, evidente Komplikationen einführen, die die individuellen Entscheidungen kontextsensibel machen, können wir nicht mehr so einfach behaupten, dass die Akteure die für sie beste Lösung wählen. Kontextorientierte Entscheidungen haben mindestens zwei Lösungen: eine im gegebenen Kontext und eine, wenn nicht viele, in anderen Kontexten.

Die *rational choice*-Theorie hat keine Notation für Kontextabhängigkeit. Sie unterstellt automatisch einen Kontext und, vor allem, dessen Invarianz. Das sind starke Voraussetzungen, die methodisch vor allem Kontingenz ausschließen

7 Die Rationalität, die sie definiert, setzt sie voraus, indem sie unterstellt, dass ihre Akteursmodelle immer wahrhaftig und irritationsfrei denken.

wollen. Das aber lässt sich, im Kontext der Kontextualisierung der *rational choice*, nur dann bewerkstelligen, wenn Kontextabhängigkeit (und damit Kontextwechsel) eindeutig ausgeschlossen werden kann.

Interruptionen

An den einfachen Interventionen – siehe oben – wurde deutlich, wie schwierig es ist, Entscheidungen kontextfrei zu beschreiben.⁸ Wir werden den Schwierigkeitsgrad gleich erhöhen, aber für die jetzigen Darlegungen reichen die einfachen Fälle aus. Die Annahme der Kontextfreiheit der Situationsinterpretation beruht entweder darauf, dass der Prozess der Situationsbestimmung bereits vorab beschieden ist oder aber auf einer Kontextbestimmung beruht, die so evident ist, dass sie nicht besonders thematisiert werden muss.⁹

Die Ökonomik bevorzugt die zweite Erklärung. Jeder wisse schließlich, in epistemischer Dignität, was ‚Äpfel‘ und was ‚Birnen‘ seien. Die Beispieleralternativen sind so gewählt, dass sie im europäischen und nordatlantischen Raum evident sind (im afrikanischen z.B. dagegen nicht). Doch gilt das nicht für alle Alternativen: Entweder können die Alternativen unbestimmt sein (‚ich will in den Urlaub fahren, aber wohin bloß?‘¹⁰) oder die scheinbar deutlich bestimmte Relation (Äpfel/Birnen) wird *in situ* unbestimmt (‚warum nicht Schokolade?

8 D. Wolf spricht von der Konstruktion von kontextfreien Kontexten (Wolf 2004: Kap. 9.2.3 und 260 f.).

9 Wir haben es, technisch gesprochen, mit einem zweistufigen Verfahren der Entscheidung zu tun. Am Ende steht die *rational choice*. Um aber eine *rational choice* einwandfrei durchführen zu können, muss der Akteur wissen, welche Alternativen im Spiel sind – und welche ausgeschlossen sind. Er muss den Rahmen (‚frame‘) seiner Auswahl bestimmen (vgl. dazu Weiß 1998). Der in der Ökonomik übliche Ausschluss epistemischer Fragen unterstellt, dass die Akteure genau wissen, was sie bewählen. Das ist nicht selbstverständlich der Fall, sondern Bedarf einer Konstruktion der Situation. Die *rational choice*-Theorie muss angeben, unter welchen Bedingungen die Herstellung der Situation (bzw. ihrer Alternativenmenge) selbstverständlich ist. Ausgeschlossen werden muss Nina Hagens Anmutung: „Det is ja allet so schön bunt hier. Ick kann mich janich richtig entscheiden“. Wir können auch sagen, dass die *theory of rational choice* eine (normative) Konstruktionsvorschrift ist, nur solche Akteure zum Marktspiel zuzulassen, die ihren Entscheidungsprozess in einen finalen Entscheidungsakt haben transformieren können. Wahrscheinlich würde die Menge der Marktteilnehmer von Gleichgewicht zu Gleichgewicht sehr schwanken.

10 Man kann sagen, dass hier selbstverständlich eine Präferenz für ‚Urlaub‘ vorliege, wenn auch keine für einen bestimmten Ort etc. Das ‚Äpfel/Birnen‘-Beispiel würde aber, analog, die Spezifität von etwa ‚Gran Canaria/Mallorca‘ erfordern. Rückübertragen wäre eine Präferenz für ‚Urlaub‘ etwa eine Präferenz für ‚Obst‘ oder sogar noch unspezifischer für ‚etwas essen‘. Das alles bleibt kontingent. selbst wenn man ‚Äpfel‘ präferierte, ist unklar, ob es eine bestimmte Präferenz für ‚Äpfel‘ zum Ausdruck bringt, oder eine zufällige Konkretion für ‚etwas essen‘, und man nennt ‚Äpfel‘, weil sie gerade da liegen. Auf diese Unklarheiten systematisch hinzuweisen, heißt, auf den interpretatorischen Charakter der Präferenzen hinzuweisen. Dazu gleich mehr.

oder vielleicht gar nichts?'). *Rational choice* muss davon ausgehen, dass der Akteur klare Entscheidungsgrundlagen hat.

Damit wird eine Kultureindeutigkeit vorausgesetzt, die nicht in allen Kulturen gilt (zum Verhältnis Kultur/Ökonomie vgl. Priddat 2000d). In Zentral-Afrika gibt es weder Äpfel noch Birnen. Man sieht aus dieser Differenz, dass ‚Äpfel‘/‚Birnen‘ lediglich Metaphern sind für kulturell sprachspieleindeutige, d.h. gemeinsam in der Bedeutung geteilte Alternativen (Brandom 1994; Knight 1997). Man sieht gleichzeitig, dass die Entscheidungssituation, die durch solche sprachspieleindeutigen Metaphern notiert wird, auf das Problem der Ambiguität nicht vorbereitet.¹¹ Man könnte auch auf die Wahl von nichtvegetarischen Nahrungsmitteln, vor allem Innereien, verweisen. Die Präferenz für Gekröse ist in Süddeutschland durchaus stärker ausgeprägt als in Norddeutschland, wo man höchstens einmal eine Leber isst oder eine Niere, aber weder Darm noch Lunge noch Hirn noch Bries oder Hoden. Die Kontexte der Bewertung von Innereien sind kulturell hoch different selbst innerhalb einer Nation.

Die *rational choice* geht von klaren Alternativsets aus. Diese Klarheit ist durch zwei Reflexionen unterbrechbar:

1. ‚welche Konsequenzen hat meine Wahl in Hinblick auf künftige Entscheidungen?‘
2. ‚warum wähle ich überhaupt das, was ich wähle?‘

Beide Interruptionen des gewöhnlichen *rational choice*-Aktes sind dann, wenn sie auftreten, Momente des *rational-choice*-Aktes. Ihr Auftreten kann nicht ausgeschlossen werden, insbesondere dann nicht, wenn die Akteure die Entscheidungssituation in Kontexte stellen.¹² Die Kontexte beschränken sich nicht auf

11 Nähme man z.B. anstelle von ‚Äpfeln‘/‚Birnen‘ die Wahl zwischen zwei Göttern, entstünden gleich Probleme sonder Art (für monotheistische Kulturen ist zu empfehlen, zwischen zwei Interpretationen des ‚Einen Gottes‘ wählen zu lassen: z.B. zwischen einer katholischen und einer evangelischen Interpretation (ein Problem, das zentralafrikanische Kulturen z.B. wiederum nicht haben).

12 Jede Überlegung vom Typus 2 (‚warum wähle ich überhaupt, was ich wähle?‘) ist eine Interruption, die es ermöglicht, neben sich als Entscheider zu treten, um seine eigene Entscheidungssituation zu beobachten (Baecker 1997). Der Effekt dieser Selbst-Distanzierung ist Verzögerung (der Entscheidung). Indem die Akteure darüber nachdenken, in welchem ‚frame‘ sie agieren, stellen sie den ‚frame‘ prinzipiell zur Disposition; die Möglichkeit alternativer ‚frames‘ wird sichtbar (alternativer ‚frames‘, nicht nur anderer Alternativen innerhalb des Entscheidungsaktes). Baecker bietet aus dieser Einsicht eine positive Theorie des Unternehmer-Akteurs an: Unternehmer verzögern Entscheidung, um aus den Routinen herauszutreten und um neue Möglichkeiten zu sehen. Nur dieser Akt der Interruption gewährleiste das Eintreten von Innovation. Denn nicht dadurch, dass man das Entscheiden intensiviert, sondern zurücktritt, um Fragen zuzulassen, die die Lücken entdecken, die durch rigorose Entscheidungen ungesehen bleiben, werden Perspektiven aufgeschlagen, in die Unternehmer investieren können. Hier wird die Entscheidung, die man eigentlich

die oben angeführten Beispiele, sondern sind multipel präsent. Akteure bewegen sich im Alltag in verschiedenen Kontexten (Peacock 1996), die sie für den Zweck einer ‚rational choice‘ nicht ablegen. Der ubiquitäre Anspruch der *rational choice*-Theorie beruht hingegen darauf, die Akteure kontextfrei zu formulieren.

Betrachten wir hingegen die Akteure im Kontext ihrer Kontexte, müssen wir in Anschlag bringen, dass sie, als Besitzer verschiedener Rollen und als Eigner verschiedener Weltansichten und Perspektiven (Hollis 1995), über einen Set an parallel existenten Kontexten verfügen, die sie in jeder Situation – kontingent – zum Einsatz bringen können. Viele *real choices* sind komplexer Natur, d.h. sie verbinden/analysieren etc. verschiedene Kontexte/Referenzebenen etc.

Wenn Manager z.B. behaupten, dass sie ‚intuitiv‘ entscheiden, dann fehlt ihnen die Sprache, die es ihnen erlaubt, die Komplexität ihrer Entscheidungen und Erwägungen zum Ausdruck zu bringen (oder sie sind so routiniert, dass sie die Alternativen nicht mehr besonders erwägen müssen) (vgl. Lohmann 1995). Meistens verwenden sie ‚Metaphern‘, die kein literarisches Beiwerk sind, sondern Namen für komplexe Sachverhalte, mit denen sie umgehen, für die die Akteure aber keine Sprache/Theorie haben, um deren Komplexion zu erklären.¹³ Vor allem aber sind ihre Entscheidungen erst einmal keine einfachen Wahlakte, sondern Entscheidungsprozesse, die Komplexität reduzieren und Möglichkeiten auslegen.¹⁴

fallen wollte, zum Kontext einer Reflexion, die es möglich erscheinen lässt, eine andere Entscheidung zu fällen. Die ‚Kunst des Zögerns‘ in die Entscheidungen einzuführen, lehrt, „neben den Routinen auch die Variationen erkennen zu können“ (Baecker 1997: 25). Wir können auch, in unserer Terminologie, sagen, dass das Verzögern einer Entscheidung neue Möglichkeiten gebietet, und zwar dadurch, dass im verzögernden Reflektieren auf das Warum der Entscheidung neue Kontexte ins Spiel kommen können. Innovation – und Baecker bringt an dieser Stelle Schumpeters Definition des Unternehmers als ‚schöpferischen Zerstörer‘ repräsentiert in Erinnerung – beruht auf der Interruption des Entscheidungsvorganges, nicht auf seiner, technisch versierten, Durchführung. Gegen die informationstechnischen Annahmen der bloßen ‚to know how‘ kommt die Komplikation des ‚to know why‘ dazu. Die Ökonomie wird sich an dem Thema ‚Wissen‘ reformulieren müssen.

13 Vgl. Hodgson 1997: 137 ff.; analog verwenden Konsumenten ‚Marken‘ als Metaphern für ihre Wahlhandlungen (vgl. Herrmann 1998).

14 Gross 1998. „So hat die Parallelität des Auftretens einzelner Einflussgrößen einen häufig größeren Einfluss auf das Entscheidungsverhalten von Managern als der direkte kausale Zusammenhang, der zwischen diesen Größen besteht (vgl. Chia 1996: 202; Cohen et al. 1992). Ähnlich ist das Managementhandeln auch stark von einem Denken in Analogien und Differenzen gekennzeichnet. Nicht ohne Grund liegen diese vielen Managementleitbildern (Benchmarking, Komparative Wettbewerbsvorteile etc.) zugrunde. Darüber hinaus sind Managemententscheidungen, vor allem dann, wenn sie strategischer Natur sind, in hohem Maße von externen (aktuellen Marktbedingungen, kulturelles Umfeld), aber auch unternehmensspezifischen Kontextbedingungen (Entscheidungsprozesse, Kontrollsysteme, Unternehmensgröße etc.) abhängig (vgl. Papadakis et al.

Wenn wir zudem erinnern, dass die Tätigkeit von Managern in Unternehmen – als Beispiel für ökonomische Akteure – vornehmlich darin besteht, meistens *en groupe* mit anderen Managern, einen großen Teil ihrer Zeit mit entscheidungsvorbereitenden Erörterungen zu verbringen¹⁵, wird klar, dass die Idee, ökonomische Wahlen/Entscheidungen seien ein trivialer Akt der *rational choice*, nur auf das absolute Finale zutreffen kann, wenn alle Fragen insoweit geklärt sind, dass nichts anderes als ein wohldefinierter Set an klar abgegrenzten Alternativen zur Wahl übrig bleibt. Der Entscheidungsprozess ist damit zu einem Abschluss gekommen; die *rational choice* ist gleichsam nur noch eine finale Fingerübung, ein Appendix an einem intensiven und komplexen Prozess der Alternativengenerierung.¹⁶

B.W. Arthur fragt, „was Produkt A aus der erfahrungsgeprägten Sicht eines Individuums mit dem biographischen Hintergrund I im Kontext X oder Y bedeute“ (Wolf 2004: 267). Zahlungsbereitschaft, wie McFadden die *rational choice theory* kritisch prüft, ist ein offensichtlicher Niederschlag dieser Kontextualität, aber neben der Genese der Bedürfnisstrukturen: Wie kommt ein Akteur zu der Überzeugung, ein Gut zu benötigen? Und warum gerade dieses und nicht ein anderes? und neben der Produktion von *shared preferences* in Kommunikationsnetzwerken. „Für Arthur bestimmen Frames bzw. Hypothesen sowohl, welche Alternativen in Betracht gezogen werden, als auch, welchen Nutzen der Akteur daraus zieht“ (Wolf 2004: 267 f.).

Gehen wir noch einmal auf die oben genannte Entscheidung ‚A präferiert ‚Äpfel‘ vor ‚Birnen‘‘ zurück. A hatte im Moment I ‚Äpfel‘, im folgenden Moment II aber ‚Birnen‘ gewählt, wegen der Abwechslung, wie wir es oben nannten, als einen möglichen Grund. Aber man kann es auch anders erklären: Die Objektpräferenz ist auf eine Eventpräferenz verschoben; statt ‚Apfel‘ präferiert A jetzt ‚Abwechslung‘. In der Präferenztheorie kann man diesen Ebenen- oder genauer: Kontextwechsel nur als ‚es gilt eine andere Präferenz‘ notieren¹⁷,

1998; Schwenk 1995, Schneider/Meyer 1991). Die Art der Kontextwahrnehmung wird dabei keinesfalls nur durch die gegebenen Umstände bestimmt, sondern auch durch die Art und Weise, wie diese vom betroffenen Management jeweils ‚gerahmt‘ werden (vgl. Bazerman 1984)“ (Herrmann 1998: 55).

15 Mumpy/Clair 1997; Bazerman 1997.

16 Dieser Prozess erbringt nicht nur neue Alternativen der anstehenden Wahlsituation, sondern auch die Reflexion der Wahlsituation selbst, d.h. Alternativen zur Wahlsituation.

17 Wenn man ‚Abwechslung‘ als Metapräferenz notiert, könnte man behaupten, dass die Präferenz für ‚Apfel‘ weiterbesteht. Allerdings muss man erklären, wann und warum der Wechsel von Präferenz auf Metapräferenz (und gegebenenfalls zurück) stattfindet. Die Behauptung, es wäre die gleiche Situation, gilt nur, wenn ‚Situation‘ hier durch die – angenommene – Konstanz der Präferenz für ‚Apfel‘ definiert wird. Wird ‚Situation‘ durch das Einspringen der Metapräferenz ‚Abwechslung‘ definiert, haben wir es mit einer anderen Situation zu tun.

mit der Konsequenz, dass die gleiche Situation vom Akteur anders interpretiert wird. „.... the situation to which the participants' thinking relates is not independently given: it is contingent on their own decisions“¹⁸

Wir können der *rational choice*-Theorie zugute halten, dass sie nur an den finalen Entscheidungen interessiert ist, die sich in Transaktionen umsetzen, aber sie versagt, wenn sie ihre triviale Idee als Entscheidungsprozess ausgibt, ohne Verfahren anzubieten, die die Alternativengenerierung und damit die Herstellung der klaren Situation, die sie voraussetzt, betreiben. Die Unterscheidung zwischen Wahl-/Entscheidungsakt (*decision as choice*) und Entscheidungs- (generierungs)prozess (*decision as judgement*) wird systematisch bedeutsam, wenn der Generierungsprozess differente mögliche finale Wahlsituationen konstruiert (oder gar keinen – finalen – Wahl- oder Entscheidungsakt zustande kommen lässt). Ob Akteure Prozesse wie Zustände ‚wählen‘ können, bleibt offen, wenn wir hinzufügen, dass es dabei nicht nur um „uncertainty“ und „imperfect knowledge“ geht¹⁹, sondern auch um Komplexität²⁰ und Reflexivität.²¹

In seiner Unterscheidung von ‚substantive‘ und ‚procedural rationality‘²² hatte H.A. Simon das Thema längst besetzt: Prozedurale Rationalität ist Situationen zuzuordnen, die nicht „sufficiently simple as to be transparent to the mind“ seien (Simon 1976: 144). Prozedurale Rationalität erreicht keine ‚beste‘ Lösung, sondern eine ‚befriedigende‘: „A situation is ‚satisficing‘ when it is adequate to some aspiration level“.²³ Somit sind die Präferenzen nicht nur „part of the problem of decision-making“ (Delorme 1997: 109), sondern die ‚Befriedigung‘, die

Oder genauer: Wir haben es mit einer komplexen Situation zu tun (in der mindestens 2 Situationen präsent sind), da die Präferenz für ‚Apfel‘ durchaus weiterbestehen kann, aber durch die Metapräferenz überlagert wird. Gleichzeitig bleiben aber auch alle anderen Präferenzen bestehen, wenn sie auch nicht aktiviert sind. Welche Präferenzen/Metapräferenzen jeweils aktuell gelten und als Aktualisierung komplexer Situationen genannt werden können, hängt nicht von irgendwelchen Gegebenheiten ab, sondern von der Interpretation durch den Akteur. Folglich muss die Präferenztheorie klären, unter welchen Bedingungen invariante *mental models* existieren.

18 Soros 1994: 33. Soros fährt fort: „As an objective criterion got establishing the truth or validity of the participants' views, it is deficient. It does provide a criterion of sorts: some expectations are validated by subsequent events, others are not. But the process of validation leaves something to be desired: one can never be sure whether it is the expectation that corresponds to the subsequent event or the subsequent event that conforms to the expectation. The segregation between thoughts and events that prevails in natural science is simply missing“.

19 Vgl. dazu besonders das nächste Kapitel dieses Buches.

20 Delorme 1997: 109.

21 Vgl. Soros 1994: chap. 1, „Theory of Reflexivity“.

22 „Behavior is substantively rational when it is appropriate to the achievement of given goals within the limits imposed by given conditions and constraints Behavior is procedurally rational when it is the outcome of appropriate deliberation. Its procedural rationality depends on the process that generated it“ (Simon 1976: 130 f.).

23 Delorme 1997: 109; vgl. auch Conslik 1996.

ein Akteur bezüglich des ‚aspiration level‘ erfährt, kann als optimale Lösung bezüglich eines Kontextes/Referenzsystems beschrieben werden.²⁴

So aufbereitet, kann das Simon-Konzept, modernisiert, aus seiner *bounded rationality*-Bindung²⁵ in eine ‚possible-world‘-Semantik überführt werden. Die ‚Bindung‘ der ‚bounded rationality‘ lässt sich über Aspirationslevel und Informationsverarbeitungskapazitätsbegrenzungen als Bindung an ein ‚cognitive scheme‘ verwenden.

Wenn aber die ‚beste‘ Entscheidung kontextrelativ ausfällt, wäre nicht eine Entscheidung in einem anderen Kontext ‚besser‘ gewesen? Die Ambivalenz gegenüber der finalen *rational choice* muss durch eine *rational choice* des Kontextes aufgefangen oder stabilisiert werden.

Können wir aber Kontexte rational wählen, d.h. angeben, welcher der ‚bessere‘ ist? Verfügen Akteure über ihre Kontexte?

Komplexere Kontexte

Wenn wir zwischen einer ‚reinen‘ *rational choice* und einer kontextabhängigen unterscheiden, können wir selbst dann, wenn wir geneigt sind, eine ‚reine‘ *rational choice* zuzugestehen, nicht ausschließen, dass ein Kontext plötzlich in die Prozedur hineinspielt. Nur wenn der Kontext, der da hereinzuspielen vermag, selber eine *rational choice*-Theorie ist, bleibt die Umstellung folgenlos. In diesem Sinne ist die *rational choice theory* notwendig selbstreferentiell. Die Forschungsbemühungen der Ökonomen gehen darauf hinaus, jede dieser ambivalenten Situationen als eine *rational choice* zu rekonstruieren, was – bei aller Subtilität, die darauf angewandt wird – systematisch darauf hinausläuft, Kontingenz auszuschließen und Konsistenz einzuführen. Das ist das – explizite und implizite – Forschungsprogramm der *rational choice*-Theorie; wir schlagen ein anderes, kontingenzfreundlicheres vor.

Gewöhnlich aber sind Kontexte anderer Art: Kontexte bringen Zusammenhänge ins Spiel, die z.B. von der Art der oben aufgelisteten Fragen (1, 2) sind. Genauer gesagt: Akteure empfinden es als sträflich naiv, ausschließlich zwei Alternativen zu betrachten, wenn es für sie nicht klar wäre, in welchem Kontext sie ihre Entscheidung fällen, ob es die richtigen zwei Alternativen sind, ob nicht

24 Für die hier nicht weiter extemporierte psychologische Dimension der Entscheidungen, gerade im Vergleich zur *rational choice*, vgl. die exzellente Studie von Klaus Gourgé 2001.

25 Die Limitation wird als Kapazitätsproblem des Entscheiders gesehen: Er kann nicht sehr viele Alternativen auf einmal verarbeiten – als ein Problem knapper Informationsverarbeitungspotentiale (Strassert 1992). Genereller Rubinstein 1998.

gänzlich andere Aspekte erwogen werden sollten etc. Kontexte sind schlicht Reflexionen auf Umstände, die in der Vorstellung, die man sich gerade von den Alternativen macht, noch nicht enthalten sind (,wenn wir die Investition tätigen, welches Signal gibt es für die Politik? schaden wir uns dadurch?‘; ,wenn ich das Auto kaufe, was wird meine Frau dazu sagen? wird sie mich als Verschwender verachten?‘ etc.).

Larry Samuelson stellt die gleichen Fragen, wenn auch in gehöriger systematischer Allgemeinheit, als Resultat der Frage nach dem „modeling knowledge in economic analysis“. Unter der Überschrift ,reconsidering rationality‘ fragt er:

What it rational for the United States to invade Iraq in 2003? People hold a variety of opinions as to whether this was a good thing to do or the right thing to do. When debating whether it was rational, however, attention typically focuses not on the decision itself but on the process by which the decision was made.

Jetzt folgen die systematischen Fragen:

Was all of the relevant information considered, or was some ignored?

Were beliefs updated in response to information?

Did the right people play a role making the decision?

Were the relevant uncertainties considered?

Were the relevant alternatives explored? (Samuelson 2004: 400).

Die präferenztheoretischen Überlegungen, die wir bisher angestellt haben, werden in der Ökonomik durch nutzentheoretische Überlegungen ergänzt. Nutzen sind um eine monetäre Bewertung komplettierte Präferenzen. Präferenzordnungen können sofort in Transaktionen umgesetzt werden, wenn es keine Budgetrestriktionen gibt. ,Budgetrestriktion‘ ist die Bezeichnung für die Zahlungslimitation, die ein wirtschaftlicher Akteur hat (durch sein Einkommen, sein Vermögen, seine Kreditfähigkeit). Präferenzen und Nutzen sind nicht koextensional (Lohmann 1996b: 160 und ff.). Eine individuelle Präferenz muss dann, wenn sie unter eine Budgetrestriktion fällt, ,substituiert‘ werden; d.h. der Akteur geht auf jene Präferenz seiner Präferenzordnung zurück, die unter gegebener Budgetrestriktion bezahlbar ist. Den höchsten Nutzen gibt jene Alternative, die, bei gegebener Präferenz, und bei gegebenem Budget, bezahlt werden kann.

Was die Ökonomen als ,*rational choice* + Restriktion‘ bezeichnen, ist bereits ein Modell für eine Kontextabhängigkeit der *rational choice*. Die (aktuelle, d.h. in der Situation realisierbare) Zahlungsfähigkeit ist der (ökonomische) Kontext der *rational choice* in ihrer reinen, präferenztheoretischen Form. Erst wenn man zwischen Präferenz- und Nutzentheorie in der Theorie der rationalen Entscheidungen trennt, wird deutlich, dass die präferenztheoretische Abteilung der

Entscheidungstheorie keine ökonomische Theorie ist, sondern für jedes Handeln gelten soll. Die Ökonomie wird für die präferenztheoretische Entscheidungskonstruktion als ein spezifischer Kontext eingeführt; andere Kontexte sind möglich, z.B. politische, moralische etc.²⁶

Die Budgetrestriktion limitiert die Menge der bewählbaren Alternativen. Die Entscheidung, ‚Äpfel‘ oder ‚Birnen‘ zu wählen, wird durch die Tatsache, nur 1 Euro in der Tasche zu haben, hinfällig. Sind ‚Äpfel‘ mit 1 Euro pro Stück, ‚Birnen‘ mit 1,50 Euro pro Stück offeriert, ist die Wahl durch das Budget (von 1 Euro) präfiguriert.²⁷

So wie das Budget wirken anderen Kontexte ebenfalls. Das können ökonomische Kontexte sein (‚ich leihe mir Geld, um die Transaktion durchführen zu können, weil ich das Obst will‘), aber auch andere (‚dieses Obst sieht so frisch aus; ich kaufe nur ökologisch einwandfrei geschrumpelte Ware‘; ‚bei Türken kaufe ich grundsätzlich nicht‘ etc.²⁸). Die Pointe dieser Argumentation ist diese: Es gibt keine Hierarchie zwischen (i.w.S.) ökonomischen und nicht-ökonomischen Kontexten. Sie können alle zur Anwendung kommen, auch kumuliert. Das Kontextproblem ist multioptional.^{29,30}

26 Das systematische Problem, das dieser Aufsatz entfaltet, ist die prinzipielle Ambiguität der Kontextgeltung. Wenn Ökonomen ‚rational choices‘ in ökonomischen (oder, in der *public choice theory*, in politischen) Kontexten etablieren (vgl. dazu North 1993), legen sie, nach welchem Kriterium?, zugleich fest, dass die Akteure, die sie modellieren, wissen, dass sie im ökonomischen Kontext operieren, und behaupten zugleich eine Art von bereichsontologischer Stabilität. Genau das kann nicht bestimmt werden. Jede Entscheidung von ‚real actors‘ ist potentiell kontextoffen.

27 Oder durch die Entscheidung, stattdessen für 1 Euro lieber 3 etwas angefaultere Nektarinen zu nehmen, um im Auswahlbereich Obst zu bleiben, ‚substituiert‘. Dieser Substitutionsakt ist aber der Art, den anfänglichen Wahlbereich gänzlich zu negieren und einen neuen zu betreten. Anstelle der Wahl zwischen Äpfeln und Birnen ist jetzt eine Entscheidung getreten, ob man überhaupt diese Wahl annehmen soll. Es ist eine neue Situation gewählt worden, innerhalb desselben laufenden Entscheidungsvorganges. Ebenso gut könnte eine andere Kategorie ins Spiel kommen: ‚ich kaufe angesichts der Marktofferten lieber gar kein Obst, sondern Schokolade‘. Wahlakte sind entscheidungssoffen.

28 Zwei differente Kontexte spielen in die Entscheidung hinein: ein ökologischer und ein ausländerfeindlicher. Beide ändern die – ansonsten umstandslos angenommene – ‚reine‘ Entscheidung. Zur Theorie moralischen Konsums vgl. Priddat 2000a.

29 Die Ökonomik kann sich nur darauf zurückziehen, dass sie behauptet, die Frage des Kontextes wäre ihr gleichgültig, d.h. jeder Kontext ist ihr recht. Es käme nicht auf den Kontext an, sondern auf die Frage der Finalisierung von Wahlen/Entscheidungen. Das kann man vertreten, hat es aber, kontextspezifisch, mit differenten Entscheidungen zu tun, d.h. – hochgerechnet auf ein Gleichgewichtssystem – mit multiplen Gleichgewichten (vgl. North 1993: 159).

30 Im engeren Sinne ist die Zahlungsfähigkeit natürlich ein Kontext der Entscheidung, dessen Erfüllung die Voraussetzung dafür ist, andere Kontexte überhaupt ins Spiel zu bringen. *In extremis* aber könnte ein Akteur auch einen ‚Armen‘ simulieren, um das Obst, das er präferiert, geschenkt

Restriktionen

‚Restriktionen‘ sind in der ökonomischen Theorie deshalb Restriktionen von freien *rational choices*, weil die präferenztheoretische Fundierung der *rational choice* die Unterscheidung zwischen Wahl 1 und Wahl 2 setzt. Wahl 1 ist die präferenztheoretische reine Wahl zwischen Alternativen, Wahl 2 die monetär bewertete Nutzenmaximierung. Für professionelle Akteure, die keine Entscheidung ohne monetäre Bewertungen tätigen, d.h. *sui generis* nutzentheoretisch zu entscheiden geschult sind (‚kaufmännisches Denken‘), können die eigenen Zahlungsvermögen keine Restriktion darstellen, da sie die selbstverständliche Basis ihres Handelns sind. Sie denken von vornherein im ökonomischen Kontext, d.h. in monetären Terms.

Wir könnten hier die Präferenztheorie der *rational choice*, die zur Nutzentheorie nicht koextensional verläuft, als nicht-ökonomische Verhaltenstheorie decodieren, die erst im monetären Kontext zu einer ökonomischen Theorie avanciert. Doch interessieren uns diese, interessanten, Nuancen hier nicht, da die Restriktionen-Terminologie weiter gefasst wird. Die Kontexte, die wir einführen, sind in der Sprache Ö Restriktionen. Aber diese Redeweise lässt sich nicht durchhalten.

Wenn ein Akteur deshalb eine Entscheidung nicht trifft, weil ihm der Verkäufer nicht gefällt, können wir nicht von einer Restriktion reden, weil die Entscheidung gegen diesen Verkäufer im Kontext der Gefallen/Missfallen-Metaphorik nicht als Restriktion/Einschränkung erfahren wird, sondern als Bewahrung vor einem Fehler und als Ermöglichung, eine redliche Transaktion zu vollziehen mit einem anderen, der eine gute Geschäftsbeziehung verspricht.

Neben der Tatsache, dass wir einen neuen Kontext für Entscheidungen eingeführt haben (‚ich entscheide mich nicht für x, obwohl ich x haben will, weil ich den Verkäufer widerlich finde‘), zeigt sich, dass das, was die Ökonomik als ‚Restriktion‘ bezeichnet, als Umstand/Kontext der Entscheidung nicht automatisch als Einschränkung einer, vermeintlich freien, ursprünglichen, Wahl verstanden werden muss. Die Wahl von ‚nicht-x‘ ist eine andere Wahl, und keine Restriktion der Wahl von x. Nur wenn wir x als Element einer Präferenzordnung darstellen können, in der die Wünsche fein säuberlich sortiert und originär bleiben, könnten wir den ‚miesen Verkäufer‘ als Restriktion der Wahl von x in der Situation bezeichnen, in der ‚der miese Verkäufer‘ auftritt. Doch ist die Situation geändert. Sie besteht nicht darin, dass A zwischen x und y wählen kann,

zu bekommen. Es geht hier darum, einen Sensus dafür zu bekommen, wie Kontexte die Entscheidungen orientieren können.

sondern es gibt gar kein *x*, sondern nur die situativ neu formulierte Alternative ‚*x*, präsentiert durch einen miesen Verkäufer‘. Wenn das für *y* ebenfalls zutrifft, findet gar keine Transaktion statt.

Die Konnotation von ‚*x*‘ und ‚mieser Verkäufer‘ kann nur dann als Differenz von ‚eigentlichem Wunsch‘ und ‚Störung dieses Wunschhabens‘ interpretiert werden, wenn man eine eindeutige Liste von ‚eigentlichen Wünschen‘ bzw. Präferenzen vorlegen könnte. Kann man das nicht, kann man nur von einem aus Überzeugungen und Wünschen gebildeten Netz sprechen (Rorty 1993: 66), dessen Aktualisierung keine präzise Listenform hat, sondern auf Wechselwirkungen beruht; „so stehen unsere Überzeugungen und Wünsche in ständigem Austausch miteinander und nehmen an Aussagen Umverteilungen von Wahrheitswerten vor“ (Rorty 1993: 66).

Die ‚Umverteilung von Wahrheitswerten‘ an Aussagen ist der Vorgang, der *x* als ‚*x* plus mieser Verkäufer‘ als neue Aussage auffasst, nicht als Restriktion einer ‚eigentlich‘ wahr bleibenden Aussage.

Die Restriktion, wie sie im Kontext der *rational choice* verstanden wird, kann in einem anderen Kontext als selbstverständliche Handlungsbasis betrachtet werden. Die Restriktion kann als Kontext der Wahl/Entscheidung betrachtet werden, aber auch, selbst wiederum in einem Kontext, als Entscheidung (über den Kontext). Wenn aber die Restriktion zur Entscheidung über einen Kontext wird, ist sie keine Einschränkung einer im Grunde klar definierten, reifen Entscheidung, sondern lediglich die Bestimmung des Kontextes, in dem die Entscheidung fallen soll. Außerhalb, kann man dann sagen, fallen andere Entscheidungen (in einem anderen Kontext).

Die scheinbare klare Unterscheidung zwischen Entscheidung und Restriktion relativiert sich auf den Kontext, den die Restriktion angibt. Die scheinbar kontextlose Version der Entscheidung ist selbst ein Kontext, der durch die Attribution der Restriktion lediglich als *anderer Kontext* identifizierbar wird. In diesem Sinne ist die Redeweise von einer ‚Restriktion‘ nur die explizite Kontextangabe, die für die ‚Entscheidung ohne Restriktion‘ – *whatever that means* – schlicht fehlt, und nachgereicht werden muss.

Rational choices werden gewöhnlich als unabhängig davon betrachtet, wer die Wahl tätigt bzw. wer die mögliche der Wahl folgende Transaktion ausführt. Werden die Ausführenden als Kontext der Wahl/Transaktion eingeführt, ändern sich die Entscheidungen. Das gilt auch für die Theorie selbst.

Entscheidungen als Interpretationen

Die Einführung von Kontexten bedeutet, dass die Situation der Wahl nicht einfach gegeben ist, wie die axiomatische Ökonomik epistemologisch unaufwendig zu reden empfiehlt, sondern ein Interpretat. Indem der Akteur Umstände und neue Referenzen mit der zu tätigenden Entscheidung in Verbindung bringt, die die mögliche Entscheidung, je nach Kontext, in einem neuen Licht, in einer neuen Bedeutung erscheinen lassen, müssen wir den naiven Realismus aufgeben, der die *rational choice* in ihrer Idealform begleitet.

Der ‚naive Realismus‘ besteht darin, anzunehmen, dass jedem Akteur die Alternativen klar sind, zwischen denen er zu wählen habe. Aber selbst dann, wenn jedem klar ist, was ‚Äpfel‘ oder ‚Birnen‘ bedeuten, hängt die Bedeutung, die diesem Obst in der jeweiligen Wahlsituation gegeben wird, davon ab, in welchem Kontext sie betrachtet werden (es ist der letzte Apfel in der Schale; ich will nicht unhöflich sein vor den anderen‘; ‚Äpfel sind für mich reine Gesundheit‘; ‚wenn ich ihr jetzt einen Apfel schenke, weiß sie, als Kennerin alt-europäischer Metaphorik, dass ich sie liebe‘ etc.).

Das wird komplizierter, wenn die Alternativen nicht aus ‚Objekten‘ bestehen (wie wir im nordatlantischen Raum deshalb sagen können, weil wir ein ‚shared mental model‘, Denzau/North 1994, von ‚Äpfeln/Birnen‘ als Gütern haben), sondern aus Relationen von Gütern oder Alternativen, die bisher noch nicht ins Spiel gekommen sind. Neue Relationen können aus neuen Bedeutungen entstehen, die bisher bekannten Alternativen zugeschrieben werden. Für die Konsumgüterwahl beschreiben dies Bianchi/De Marchi (Bianchi/De Marchi 1997; auch Bianchi 1998b); für die Investitionsentscheidungen wissen wir von Hayek und Kirzner, dass der Marktwettbewerb ein ‚Entdeckungsverfahren‘ ist (vgl. Boettke/Prychitko 1994). Änderungen von Bedeutungszuschreibungen sind die vornehme Intention jeder Werbung.³¹ Für neue, innovative Güter gilt ebenfalls, dass sie den Kontext bisher geltender Präferenzordnungen ändern.

Der ökonomische Beobachtertheoretiker wünscht sich natürlich epistemologisch unproblematische Objekte. Da wir es aber nicht mit Physik, sondern mit der Sozialwissenschaft von der Wirtschaft zu tun haben, ändern sich die Bedeutungen für die Akteure je nach den Umständen, die sie in der Situation für relevant halten. Zwei Umstände oder Kontexte hatten wir vorhin erörtert: Die private Regel oder Dezsision, immer ‚Äpfel‘ zu wählen (ähnlich dem Autokäufer, für den es nur ‚Mercedes‘ geben kann, *and nothing else*) und die Abhängigkeit der 2. Entscheidung von der 1. Viele andere Kontexte sind möglich.

31 Vgl. Douglas/Isherwood 1979; Becker/McCall 1990; Herrmann 1998: 23 ff.; Priddat 2004b.

Der angebotene Apfel könnte der letzte sein auf einem Teller, den man aus Gründen der Höflichkeit und Wohlerzogenheit unmöglich wählen kann.³² Man könnte der Idee anhängen, dass ‚Birnen‘ bald aussterben, was wiederum zwei mögliche Reflexionen auf die Entscheidung haben kann: 1. man wählt die Birne, weil es ja demnächst keine mehr gibt; oder 2. man wählt den Apfel, um dazu beizutragen, die Birnen vor dem Aussterben zu bewahren (vgl. die Interruption 1, die oben erwähnt wurde).³³

Oder aber man entdeckt, weil einem die ‚Äpfel‘ und die ‚Birnen‘ zur Wahl gestellt werden, dass einen das Angebot nicht interessiert und dass man lieber eine Tafel Schokolade haben würde.³⁴ Auch hier erscheint die Wahl plötzlich in einem anderen Kontext, nun gar so, dass man diese Wahl gar nicht mehr treffen will, sondern eine andere, die aber nicht zur Wahl steht. In einer Wahl die Wahl zu ändern, ist aber ein mögliches Element von Wahlakten – und zwar ein die Wahl transzendierendes Element, das in eine Entscheidung (*decision as judgement*) übergeht.

Das letzte Beispiel zeigt zweierlei: Dass jede Wahl ihre eigene Negation als notorisch begleitende Alternative birgt,³⁵ und dass die Negation des präsenten

32 Auch wenn man ihn persönlich präferiert (Sen 1993, 1994; Gaertner 1996; Priddat 1998b).

33 In beiden Fällen haben wir es mit einem – irgendwie spezifizierten – Kontext einer ökologischen Theorie oder Anschauung zu tun.

34 Vgl. die obige Interruption 2; und das nächste Kapitel.

35 Die Konzeption dieser Idee lautet wie folgt:

1. A wählt zwischen a und b.

2. A kann aber jederzeit die Wahl $W(a,b)$ aussetzen.

3. Nennen wir das Aussetzen von $W(a, b)$ eine dritte Alternative c; c ist eine die Wahl von a,b notorisch begleitende dritte Alternative (dies verstößt scheinbar gegen die präferenztheoretische Bedingung, nur mit ‚nicht-leeren‘ Mengen zu arbeiten. Aber c ist nicht ‚leer‘, sondern eine echte Alternative, die nur einen anderen Status hat als die evidentermaßen ‚gegebenen‘ Alternativen a und b. c ist auch ‚gegeben‘, aber in dem anderen Sinne als mögliche Nicht-Wahl von a und b. Um c einzuführen, müssen lediglich Wahrnehmungsunterstellungen beiseitegelegt werden: a und b sind nicht besonders qualifiziert, weil sie wahrnehmbare Entitäten sind. Entscheidungsalternativen sind Handlungsalternativen, nicht Objekialternativen).

4. Wählt A c, hat A nicht nicht gewählt, sondern nur $W(a,b)$ nicht getätigt. c ist die jederzeit mögliche Reflexion auf die Wahlbedingungen, die ein Moment der Wahl selbst werden kann.

5. Die Negation c (c als Negation von $W(a,b)$) ist der Indikator für einen Kontextwechsel: c muss nicht ‚leer‘ bleiben (d.h. lediglich eine Nichtwahl von a,b), sondern ist der notorische Hinweis auf mögliche andere Kontexte. Kommt ein anderer Kontext ins Spiel, kann c eine nicht-negative Form annehmen und zu einer realen Wahl führen. *Innerhalb des Entscheidungsprozesses* gibt es Alternativeninnovationen. c ist die notorisch jede Wahl begleitende ‚leere‘ Variable, die jederzeit durch eine Alternative eines anderen Kontextes besetzt werden kann. Genauer ist sie als ‚Ambiguitäts-Variable‘ bezeichnet, die jede Wahl systematisch begleitet.

6. Die Aussagen 1 – 5 sind nichts anderes als eine Beschreibung von Wahlhandlungen als Entscheidungsprozesse (*decisions as judgements*), die Alternativen generieren (Hanssmann 1993: 66 ff.; Wind/Lilien 1993: 805).

Wahlangebotes eine Evokation neuer Alternativen sein kann, die einem erst einfallen, wenn man und weil man mit der Wahlsituation konfrontiert ist. Es ist möglich, die Situation zu verwandeln bzw. zu transformieren. Durch die Konfrontation mit dem Faktum, wählen zu sollen, wird dem Akteur möglicherweise klar, das er eben dies gar nicht will (oder nicht in der *gegebenen* Form).³⁶

Nennen wir das eine ‚situative Differenzierung der Situation‘. Wahlsituationen sind nicht nur Aussagen über die, in ihr gegebenen, Alternativen, sondern immer begleitet von einer Unterscheidung zwischen den bewählbaren und den nicht zur Wahl stehenden Alternativen. Es gibt keine Garantie, dass die möglichen, d.h. momentan nicht zur Wahl stehenden, Alternativen durch die einfache Überlegung, etwas übersehen zu haben, nicht dennoch wieder ins Spiel kommen – und zwar in demselben Entscheidungsprozess, der sich dadurch als noch nicht abgeschlossen zeigt, dass die ausselegierten Alternativen wieder ins Spiel kommen.

Wahlsituationen sind nur nomologisch festlegbar; sie können immer mit Entscheidungen (*decision as judgement*) und Dezisionen changieren. Eine Wahlhandlung steht immer im Kontext einer Entscheidung (*as judgement*); sie hat womöglich ihre eigene Genese vergessen, aber sie ist jederzeit reaktivierbar mit der Frage: ‚warum wähle ich das und nicht etwas ganz anderes, oder überhaupt?‘.³⁷

Wenn wir Dezision (D) im Kontext von Wahl (W), und Wahl im Kontext von Entscheidung (*as decision as judgement*) (E) notieren, dann haben wir eine Art von Hierarchie abnehmender Komplexität: E legt die epistemischen und Stabilitätsbedingungen von W fest, W von D. Doch haben wir gesehen, dass die Prozedur des Festlegens von W z.B. andere W (W') generieren kann. Die W/W'-Differenz ist aber wiederum ein möglicher Anlass, auf E zurückzugehen; D wiederum ist jederzeit möglich (latent) als Komplexitätsbremse. Die Hierarchie ist reflexiv geordnet, nicht hierarchisch.

Natürlich sind Ökonomen geneigt, normative Linien zu ziehen, und, wenn sie überhaupt geneigt sind, in die E/W/D-Differenzierung einzusteigen, eine abnehmende Komplexität als *ex-post*-Legitimation der *rational choice* insofern zu

36 Hier wird die Generierung neuer Alternativen als autopoietische Resonanz eingeführt, wobei außer Acht bleibt, dass viele Entscheidungsprozesse kommunikative Prozesse sind. Gerade dann, wenn A unsicher ist, was er wählen soll, fragt A andere. Die theorie-systematische Bedeutung der Kommunikation für Entscheidungsprozesse wird sofort evident, wenn durch die Kommunikation andere Alternativen generiert werden, als A zuvor anzunehmen bereit war. Kommunikation ‚is no cheap talk‘, sondern bedeutungs- und damit präferenzgenerierend (vgl. McCloskey 1994b).

37 So wie eine Dezision immer im Kontext einer Wahl steht, innerhalb derer sie sich für eine Seite ‚entschieden‘ hat.

behaupten, als sie ‚E auf W‘-Reduktionen vorschlagen, wo es geht (und D-Ausschluss, wegen der *non-substitutionality*). Dann aber muss man den Satz ‚wo es geht‘ sehr ernst nehmen. *What about the rest?*

Die – scheinbar – ausselegierten Alternativen bilden einen Kontext jeder Wahl, der als Entscheidungsobjektbereich jederzeit reaktivierbar ist. Das kann als ‚learning‘ notiert werden,³⁸ aber auch als Reflexion der Situation. Es geht dabei nicht um die (normativ aufgeladene) Suche nach neuen Alternativen (wie die *imperfect knowlegde*-Interpretation nahe legt), sondern auch um die jederzeit präsente Möglichkeit, die Wahl, die man scheinbar definitiv getroffen hat, wieder zu öffnen, weil man an Umstände denkt, die man bisher nicht bedacht hat (‚was wird meine Mutter sagen, wenn ich diese Entscheidung fälle?‘; ‚welche Auswirkung wird meine Entscheidung für meine Erben haben, und werden sie mich dann noch lieben?‘):

Men demonstrate their rationality, not by ordering their concepts and beliefs in tidy formal structures, but by their preparedness to respond to novel situations with open minds (Toulmin 1972: VII).

Allgemeiner können wir davon sprechen, dass jede Entscheidung neue Entscheidungen evoziert. Die ökonomische Theorie, die wir gemeinhin kennen, nimmt Entscheidungen als Faktum, an dem Entscheidungen anderer sich orientieren können. Doch kann dieser Prozess auch im Entscheider selbst ablaufen, der ihn zu einem reflexiven Individuum der Beck/Giddens-Theorie macht (Giddens 1995; Beck/Giddens/Lash 1996).

Aufgeben von Invarianz: Kontingenz

Wenn keine Schokolade da ist, kann die – eher passive – Wahlsituation in eine – aktive – Situation der Produktion von Schokolade umschlagen. Die Wahl zwischen Alternativen ist kein schieres Erkenntnis- oder Wahrnehmungsproblem, sondern kann pragmatisch gelöst werden durch Handlungen, die die Alternativen herstellen: Und zwar nicht nur imaginativ (wie in der Negation des Apfel/Birne-Wahlangebotes), sondern reell (‚geh‘ bitte 1 Tafel Schokolade kaufen‘; oder man geht selber los oder sucht in der Wohnung, oder man gründet eine Schokoladenfabrik etc.).

38 ‚Jetzt sehe ich erst, was ich übersehen habe‘; vgl. auch: Siegenthaler 1997 und 2000, aber auch Gourgé 2001 und, für Unternehmenskommunikationen: Baecker 1993. Zur Relation Ökonomie/Lernen vgl. besonders Manzavinos 2001 und Manzavinos/North/Shariq 2001.

Der Kontextwechsel ist nicht darauf beschränkt, wie uns die axiomatische Ordnung des *rational choice*-Vorganges anheim stellt, den Alternativen neue Bedeutungen zu geben, sondern er kann auch den Wechsel der Situation bewirken: dass anstelle der einen Wahl eine andere Wahl oder gar keine zur Disposition steht. Es ist möglich, dass der Kontext, in den die Entscheidung gestellt wird, sie hinfällig macht. Die vielfältigen Bedeutungen, die der Wahlsituation gegeben werden können, stellen sie nicht nur jedes mal in ein anderes Licht, sondern möglicherweise auch in den Schatten.

Damit wird das Invarianzprinzip der *rational choice*-Konzeption aufgegeben. Das Prinzip lautet: Es reicht aus für eine *rational choice*, dass die Alternativen, zwischen denen zu wählen ist, gelten und sich im Laufe des Entscheidungsaktes nicht verändern. Um dieses Prinzip gegen die tatsächlichen Entscheidungsprozesse durchzuhalten, muss die *rational choice*-Theorie annehmen, dass *immer nur die letzte Kontextbeeinflussung gilt*.³⁹

Nichts aber kann garantieren, dass der letzte Zustand der Situationsinterpretation, d.h. der Zustand, in dem ein Akteur sich tatsächlich (und transaktionseffektiv) entscheidet, der beste ist. Es ist schlicht erst einmal der Zustand, für den sich der Akteur entscheidet. Wir können nur behaupten, dass die Entscheidung, die letztlich fällt, die beste sein mag relativ zu dem Kontext, der angelegt ist, müssen aber ergänzen, dass Kontextwechsel nicht ausgeschlossen werden können (die die getätigte Entscheidung entwerten bzw. relativieren können).

Weitergehende Annahmen sind nicht möglich, da sie Aussagen über eine rationale Wahl der Geltung der Kontexte erfordern. Selbstverständlich muss die *rational choice*-Theorie, die den Entscheidungsprozess ignoriert, fordern, dass der Akteur für seine finale Entscheidung alle Alternativen wie alle Kontexte gegeneinander wohl abgewogen und erörtert hat.⁴⁰ Was für die triviale Wahl zwi-

39 K. Arrow hat 1986 in einer kritischen Betrachtung des Rationalitätspostulates der Ökonomie die Vermutung geäußert, dass der Rationalität nur dort noch eine Bedeutung zukomme, wo sie als eine Art von ‚common knowledge‘ der Akteure es diesen ermöglicht, sich wechselseitig Verhaltenserwartungen zu unterstellen, die als verlässlich gelten (Arrow 1986). Arrow’s ‚common knowledge‘ wird von Denzau/North 1994 als ‚shared mental model‘ interpretiert. Beide Konzeptionen machen Unterstellungen, die die Geltung von *rational choice* nur auf Situationen anwenden lassen, in der die beteiligten Individuen im selben Kontext handeln (vgl. auch den schon zitierten „collectively coherent behaviour“ (Kirman 1989: 138). Da die *rational choice*-Theorie aber eine Theorie individuellen Handelns ist, kann sie nicht ausschließen, dass die Individuen dieselbe Situation in anderen Kontexten anders interpretieren, was den von Arrow wie von Denzau/North reklamierten Geltungsbereich der *rational choice* eingrenzt. Vgl. dazu Kap. 5.1. dieses Buches.

40 Das geschieht in der älteren Fassung der vollständigen Kenntnis aller Alternativen bzw. in der neueren Fassung der ‚perfect information‘ bzw. der ‚satisficing information‘. Diese Annahmen sind für die GL-Theorie konstitutiv und können nicht fallengelassen werden, wenn man metho-