

ERKLÄRUNG ALS MODELLBAU: ZUR SOZIOLOGISCHEN NUTZUNG VON NUTZENTHEORIEN

Siegwart Lindenberg

1. Einleitung

In der Soziologie gibt es zwei Grundaufgaben der Erklärung: zum ersten, die Erklärung sozialen Verhaltens¹⁾; zum zweiten, die Erklärung kollektiver Phänomene²⁾. Beiden Aufgaben kommt grosse Bedeutung zu, aber die zweite hat wohl für die meisten Soziologen das grössere Gewicht. Es gibt nun gute Gründe anzunehmen, dass die Erklärung kollektiver Phänomene nicht ohne Erklärung von sozialem Verhalten geleistet werden kann. Ausschlaggebend dabei sind: die gut bestätigte heuristische Annahme, dass es keine nomologischen Gesetzmässigkeiten kollektiver sozialer Phänomene gibt und die ebenfalls gut bestätigte heuristische Annahme, dass die menschliche Natur über Raum und Zeit eine gewisse Konstanz zeigt. Auf Grund dieser Annahmen kommt man zu dem Schluss, dass der erklärende Kern auch für Aussagen über kollektive Phänomene bei der Konstanz der menschlichen Natur (und damit bei der Erklärung von Verhalten) zu suchen ist. Hiermit fangen die Probleme aber erst an deutliche Konturen zu bekommen. Wie ist es möglich auf der Basis von erklärtem Verhalten kollektive Phänomene zu erklären? Dies Problem ist unter dem Namen Transformationsproblem bekannt geworden. In den letzten Jahren ist darüber einiges in der Literatur geschrieben worden³⁾ und ich kann hier nur im Telegrammstil auf die vorgeschlagene Lösung des Transformationsproblems eingehen: der Baustein einer soziologischen Erklärung besteht aus einer Doppelstruktur. In der ersten Hälfte wird soziales Verhalten erklärt; in der zweiten Hälfte wird auf Basis einer Transformationsregel eine Bedingungskonstellation aufgestellt, die das (in der ersten Hälfte) erklärte Verhalten als eine von mehreren Komponenten enthält. Der zu erklärende kollektive Tatbestand ist logisch durch die Bedingungskonstellation impliziert und dadurch selbst erklärt. Auffallend an dieser Lösung ist, dass der zu erklärende kollektive Tatbestand nicht auf Verhalten "reduziert" wird, sondern durch eine Bedingungskonstellation, die unter anderem das erklärte Verhalten enthält, erklärt wird. Die anderen Komponenten der Bedingungskonstellation können sehr unterschiedlich sein: Aussagen über institutionelle Regeln, über sozialstrukturelle Regelmässigkeiten, über Gruppengrösse, über die Unabhängigkeit individueller Effekte u.a.m.

Dadurch, dass Erklärung kollektiver Phänomene u.a. abhängig ist von der Erklärung sozialen Verhaltens ergibt sich die triviale aber doch folgenschwere Schlussfolgerung, dass die inhaltliche Lösung des Transformationsproblems auch davon abhängt, wie und wie gut man soziales Verhalten erklärt. Wenn der erste Erklärungsschritt schief geht, kann auch der zweite nicht glücken. Zum Beispiel:

wenn man eine bestimmte Art von Verhalten nicht erklären kann, dann kann man auch nicht die davon abhängigen kollektiven Phänomene erklären; wenn man nicht im Stande ist, das Verhalten grösserer Aggregate zu erklären, dann kann man auch nicht die davon abhängigen kollektiven Phänomene erklären (zu denken wäre hierbei etwa an Revolutionen und andere Formen kollektiver Aktionen). Wenn Verhalten zwar erklärt werden kann aber nicht so, dass dabei kollektive Phänomene als Verhaltensbedingungen eine Rolle spielen, dann ist es auch nicht möglich zu umfassenderen Theorien zu kommen; der Grund hierfür liegt auf der Hand: man kommt zwar von Verhalten zu kollektiven Phänomenen, aber nicht mehr von kollektiven Phänomenen zu Verhalten. Dadurch können Bausteine der Erklärung nicht aneinander gekettet werden und das Resultat ist eine Aufhäufung vereinzelter Hypothesen.

Die Erklärung sozialen Verhaltens ist also mindestens aus drei Gründen wichtig: erstens, als selbständiges Erklärungsziel soziologischer Bemühungen zweitens, zur inhaltlichen Lösung des Transformationsproblems; und, damit zusammenhängend, drittens, zur Aufstellung übergreifender Theorien.

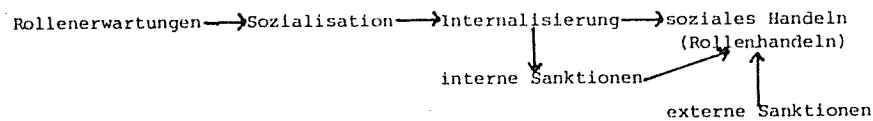
2. Klassische Formen der Erklärung sozialen Verhaltens in der Soziologie

Um die soziologische Nutzung der Nutzentheorie, wie auch den Missbrauch der Nutzentheorie, zu verdeutlichen, empfiehlt es sich, erst einige klassische soziologische Formen der Erklärung sozialen Verhaltens kurz aufzuzeigen und zu evaluieren. In allen diesen Fällen geht es darum, das Individuelle und das Soziale in irgendeiner Weise zu verknüpfen.

2.1 Der homo sociologicus des Funktionalismus

Die wohl ingeniöseste soziologische Erklärungsform sozialen Verhaltens ist der homo sociologicus des Funktionalismus.⁴⁾ In seiner einfachsten Form entspricht dieses Menschenbild allen soziologischen Intuitionen: Verhalten (hier: Handlung) ist sozial vermittelt, regelmässig und ordentlich aus bestimmte andere bezogen. In Figur 1 sind die Grundannahmen dieses Menschenbildes dargestellt. Ausgangspunkt sind komplexe Einheiten von erwartetem Verhalten (Rollenerwartungen) die durch den Sozialisationsprozess durch den Einzelnen internalisiert werden. Internalisierung bedingt, dass sich das Individuum selbst (intern) sanktioniert, sollte es an Abweichung von den Rollenwartungen denken. Zur Unterstützung der internen Kontrolle kommt externe Kontrolle (Sanktionierung) durch andere hinzu, und zwar so, dass andere bei der Ausübung der externen (oder sozialen) Kontrolle auch nur "ihre Pflicht" tun, d.h. konform den Rollenwartungen handeln. Durch diesen homo sociologicus des Funktionalismus: "werden die beiden Tatsachen des Einzelnen und der Gesellschaft vermittelt" (DAHRENDORF, 1964:32). Die Vermittlung ist selbst so gut, dass das Individuum theoretisch nach erfolgter und erfolgreicher Sozialisation überflüssig wird. Dies ist sehr bedeutsam, denn dadurch, dass das Individuum theoretisch nur in Sozialisationsituationen (also in relativ be-

grenzten Mikrosituationen) wichtig ist, stellt sich gar nicht erst die Frage, wie man von erklärtem sozialen Verhalten zur Erklärung kollektiver Phänomene kommt.



Figur 1. Der homo sociologicus des Funktionalismus

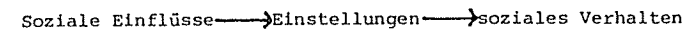
Das Transformationsproblem entzieht sich der Aufmerksamkeit dadurch, dass Rollenerwartungen bereits kollektive Phänomene sind. Die Funktion des homo sociologicus des Funktionalismus ist dann auch nur, die theoretische Begründung dafür zu liefern, dass soziales Handeln gleich Rollenhandeln gleich Rollenerwartungen ist. Auf diese Weise ist begründet, warum man das Niveau der kollektiven Phänomene nicht verlassen muss, wodurch sich auch das Transformationsproblem nicht stellt. Obergreifende Theorien sind in diesem Sinne dann auch kein Problem, da der mögliche Bruch zwischen kollektiven Tatbeständen und individuellem Verhalten nicht auftaucht. Ganze Komplexe von Rollenerwartungen können miteinander in Beziehung gebracht werden; der Differenzierungsprozess von Rollenerwartungen kann evolutionär beschrieben werden; Funktionen und Rollenerwartungen können aufeinander bezogen werden etc. Handeln als solches taucht dabei nicht mehr auf.⁵⁾

Leider hat sich diese radikale "Erklärung" sozialen Verhaltens nicht bewährt. Immer wieder sehen sich Theoretiker dieses Ansatzes genötigt, ad hoc Verhaltensannahmen einzuführen, die nichts mit Rollenhandeln zu tun haben.⁶⁾

2.2. Der homo sociologicus des Empirismus

Ein Bruder (bzw. eine Schwester) des eben beschriebenen Menschenbildes ist der homo sociologicus des Empirismus. Dieser spielt keine Rollen; er ist sozialen Einflüssen ausgesetzt, die auf seine Einstellungen einwirken und dadurch sein Verhalten beeinflussen (siehe Figur 2.) Sozial beeinflusstes Verhalten ist hier das soziale Verhalten. Dieses Menschenbild eignet sich hervorragend für empirische Untersuchungen, bei denen Daten über eine grosse Anzahl von Individuen erhoben werden. Durch Fragebögen kann man soziale Einflüsse (z.B. Gruppenzugehörigkeit, Religion, sozialökonomischer Status, Konsum von Massenmedien), Einstellungen und verbal angegebenes Verhalten von vielen Individuen erheben und dann via multivariate Analysen bestimmte Beziehungen zwischen diesen drei Arten von Variablen beschreiben. Das Transformationsproblem taucht hier als technisches Problem der Datenanalyse (z.B. Mehrebenenanalyse) auf. Kollektive Phänomene sind dabei entweder Faktoren die übrig bleiben nach dem man den Einfluss

individueller Merkmale isoliert hat (Kontexteffekte), oder sie werden durch Aggregation aus individuellen Daten gewonnen.



Figur 2. Der homo sociologicus des Empirismus

In manchen Kontexten sind die Resultate, die auf Grund dieses Menschenbildes erzielt werden können, sehr zufriedenstellend, in anderen dagegen sind sie sehr enttäuschend. Immer wieder findet man, dass etwas nicht stimmt mit der Annahme, dass Menschen sich so verhalten, wie man das von ihren gemessenen Einstellungen erwarten würde (siehe z.B. LISKA, 1974; MEINFELD, 1977; TAZELAAR, 1980). Messtechnische Verbesserungen, eine diesem Ansatz naheliegende Strategie, haben da auch nicht viel geholfen; das Problem scheint theoretischer Natur zu sein. Der Rückzug auf die Erklärung von Einstellungen (anstelle von Verhalten) hat zwar bestimmte Vorteile (z.B. weniger Ärger mit zu kleinen Korrelationen), aber auch die grossen Nachteile, dass kein Beitrag zur Lösung des Transformationsproblems mehr geleistet werden kann und, dass umfassendere Theorien unmöglich werden (da Einstellungen selbst keine angebbaren Verhaltensfolgen mehr haben). Über die Interpretation von Einstellungen als "Werte" trifft sich diese Art von Analyse wieder mit der von Rollenerwartungen. In beiden ist Verhalten verschwunden.

2.3 Die behavioristische Verhaltenstheorie

Den beiden vorangegangenen Menschbildern ist in der Soziologie die behavioristische Verhaltenstheorie entgegengestellt worden (z.B. HOMANS, 1961; OPP, 1972). Diese Theorie basiert auf SKINNER's Lerntheorie, in der die Häufigkeit von ausgeführtem Verhalten abhängt von positiven und negativen Verstärkern in der Umgebung des Organismus. Stimuli können dadurch zu (sekundären) Verstärkern werden, dass sie in der Zeit nahe mit primären Verstärkern auftauchen. Durch längeres Ausbleiben dieser Kontiguität, wird ein sekundärer Verstärker wieder zu einem neutralen Stimulus. Soziales Verhalten entsteht nun dadurch, dass sich Individuen durch ihr Verhalten gegenseitig positiv oder negativ verstärken. Was Ego tut ist eine primäre oder sekundäre Belohnung (oder Bestrafung) von Alter, und umgekehrt. Ego's und Alter's Verhaltenshäufigkeiten sind also interdependent. Dadurch, dass die selben Verstärker durch Deprivation und Sättigung unterschiedlich stark auf die Verhaltenshäufigkeit einwirken, entsteht eine dynamische Interdependenz zwischen Menschen, die zu neuen sozialen Beziehungen führen kann (vergl. BLAU, 1964).

Die behavioristische Verhaltenstheorie hat auf dem Gebiet von "face-to face" Interaktionen und den sich daraus ergebenden Strukturen grosse Erfolge erzielt. Gegenüber den zwei anderen Menschbildern hat diese Theorie nicht nur den Vorzug

einigermaßen rigoröser Theorieformung, sondern auch den Vorteil, "sozial" als dynamische Verhaltensinterdependenz aufzufassen. Dadurch hat sie einen Beitrag zur Lösung des Transformationsproblems geleistet in dem bestimmte kollektive Phänomene (etwa die Statusstruktur in einer kleinen Gruppe) theoretisch mit dem Verhalten von Individuen in einen Erklärungszusammenhang gebracht werden konnten (siehe LINDENBERG, 1976).

Doch hat diese Theorie ausserhalb des Gebietes von individuellem Verhalten und "face-to-face" Interaktionen nicht viel Nennenswertes leisten können. An Versuchen hat es nicht gefehlt (z.B. BLAU, 1964), aber die Eigentümlichkeit der Lerntheorie beschränkt die Brauchbarkeit dieses Ansatzes (vergl. SCHOTTE, 1976). Phänomene wie Institutionen, kollektive Aktionen, Einkommenverteilungen, Organisationen, kurz, ein Grossteil dessen was einen Soziologen meist interessiert, ist mit dieser Theorie nicht in den Griff zu bekommen. Zum Beispiel, die Art der getauschten Güter (Sentimente, Information) machen in der kleinen Gruppe bestimmte Institutionen (wie Eigentumsrechte) überflüssig; dadurch wird es auf diesem Gebiet nicht deutlich, dass die Verhaltenstheorie wichtige Aspekte dieser Institutionen nicht erfassen kann, wie zum Beispiel Kontrolle von Gütern durch dritte, oder kollektive Güter. Übergreifende Theorien sind dadurch ebenfalls nicht möglich, denn die erklärten kollektiven Phänomene sind so beschränkt, dass keine Ketten von Bausteinen entstehen.

3. Die Nutzentheorie

Es gibt verschiedene Nutzentheorien, wie es auch bei den bisher beschriebenen Menschenbildern interessante Varianten gibt. Ich beschränke mich hier auf den Kern, der den meisten Varianten gemeinsam ist. Schwieriger ist, dass Nutzentheorien auch meistens noch einen Formalismus haben, den ich hier vermeiden möchte; ich wähle also eine sehr informelle Art der Darstellung.

Die intuitive Idee hinter allen Nutzentheorien ist, dass Individuen Eigeninteressen haben, die sie durch Abwägung der ihnen offen stehenden Alternativen so gut wie unter den gegebenen Umständen möglich realisieren. Handeln ist also immer ein doppelter Prozess: die Wahl aus verschiedenen Handlungsalternativen und das Handeln selbst. Wählen heisst aber auch, dass Individuen bereit sind, bestimmte Dinge aufzugeben, um andere zu bekommen ("opportunity costs")⁷⁾; und Eigeninteresse heisst, dass sie wissen was sie wollen (sie haben geordnete Präferenzen). Bei der Wahl, gehen Individuen per Alternative vom erwarteten Nutzen aus. Hier nimmt man generell an, dass sie sich so verhalten als ob sie sich den erwarteten Nutzen "errechnen" würden. Der Formalismus der Nutzentheorien gibt die Art dieser 'als ob' -Errechnungen an. Es wird dabei keinerlei Annahme darüber gemacht, wie die kognitiven Prozesse tatsächlich verlaufen; ebensowenig wird etwas darüber gesagt, ob und in wie weit die Abwägungsprozesse bewusst sind.

Erwarteter Nutzen per Alternative hängt nun davon ab, welche Dinge (soc. Nutzenargumente) als nutzen- bzw. kostenbringend mit der Alternative verknüpft werden, wie (subjektiv) wahrscheinlich diese Dinge auch tatsächlich folgen, und wie hoch ihr Nutzen (bzw. Kosten) ist. Im Prinzip kann alles als ein Nutzenargument auftauchen: Geld, schlechtes Gewissen, ein Auto, Status, Freude des Anderen, was immer man sich ausdenken kann. Wir werden später sehen, dass es natürlich genau um diese Nutzenargumente geht.

Weitere Annahmen zu diesem Menschenbild sind die folgenden: das Individuum ist immer bestimmten Einschränkungen unterworfen. Das heisst, nicht jede beliebige Alternative steht auch tatsächlich zur Wahl. Innenhalb dieser Einschränkungen ist das Individuum aber einfallsreich, d.h. es denkt sich auch neue Alternativen aus. Da dies selbst auch eine Handlung ist, hängt das "Sich-einfallen-lassen" von neuen Alternativen auch wieder vom erwarteten Nutzen dieser Handlung und dem erwarteten Nutzen bereits bekannter Alternativen ab.

Als Eselsbrücke kann man die gemachten Annahmen auch als Akronym zusammenfassen (leider gelingt das nur auf Englisch): Resourceful, Restricted, Evaluating, Expecting, Maximizing Man, oder kurz: das RREEMM-Modell.⁸⁾ Auf deutsch ist das also ein Mensch, der einfallsreich ist, der Einschränkungen unterliegt, der Vor- und Nachteile abwägt unter bestimmten Erwartungen und zwar so, dass er den erwarteten Nutzen maximiert. Dieses Menschenbild ist nicht identisch mit dem oft-zitierten homo oeconomicus; aber darauf komme ich später noch zurück.

Das RREEMM-Modell hat sich in einem weiten sozialwissenschaftlichen Bereich schon bei den schottischen Moralphilosophen (vergl. VANBERG, 1975) im 18. Jahrhundert bewährt. Historische Analysen, ökonomische Theorien und sozialökonomische Technologien auf der Basis dieses Menschenbildes sind uns bis heute beispielhaft von den Schotten überliefert. In der Mikroökonomie, vor allem den neueren Arbeiten der institutionellen Mikroökonomie (z.B. WILLIAMSON, 1975), sowie der Neuen Politischen Ökonomie (z.B. MCKENZIE und TULLOCK, 1978 als Übersicht), wie auch der Neuen Ökonomischen Geschichtsschreibung (z.B. NORTH und THOMAS, 1973), hat sich RREEMM gut bewährt. Warum sollte das nicht auch in der Soziologie der Fall sein?

Leider ist die Nutzung der Nutzentheorie in der Soziologie bisher oft so, dass die Vorteile ausbleiben. Vor allem sind zwei Arten der Anwendung der Nutzentheorie in der Soziologie besonders enttäuschend: zum ersten, Reformulierungen der Nutzentheorie als scheinbar gehaltvolle Hypothesen, wie, z.B. "Wenn der erwartete Nutzen von Aktivität A positiv und grösser als der erwartete Nutzen jeder anderen Aktivität ist, dann wird A auftauchen."⁹⁾ In dieser Hypothese wird noch einmal wiederholt, dass der Mensch Nutzen maximiert. So eine Hypothese ist sicher nicht trivial, da das RREEMM-Modell nicht trivial ist; aber sie ist uninteressant und

irreführend, wenn man sie als inhaltliche Hypothese darstellt, zu der wir nur noch die nötigen Anfangsbedingungen brauchen, um das Auftauchen von A zu erklären. Dies wird im Folgenden noch erläutert. Zum zweiten findet man Anwendungen der Nutzentheorie, die sich darauf konzentrieren, individuelle Beweggründe für bestimmte Handlungen in nutzentheoretischer Sprache zu rekonstruieren und diese Beweggründe (Nutzenargumente) mit sozialen Indikatoren zu korrelieren¹⁰⁾. Hier hat der homo sociologicus des Empirismus Pate gestanden, und obwohl dieses Menschenbild durch nutzentheoretische Reformulierung verbessert werden kann, bleiben die Hauptnachteile davon bestehen: das Transformationsproblem wird zum technischen Problem und übergreifende Theorien sind kaum möglich. Amatomar-individualistischen Charakter des homo sociologicus des Empirismus ändert auch seine nutzentheoretische Reformulierung nichts.

Wie kommt es nun, dass Anwendungen der Nutzentheorie in der Soziologie oft hinter den Erwartungen zurück bleiben? Um diese Frage zu beantworten, muss ich erst noch über die Anwendung von Nutzentheorie im Allgemeinen etwas sagen.

4. Nutzen-, Brücken- und Bastardtheorien

Es scheint so, als habe man bei der Anwendung der Nutzentheorie nur noch die nötigen Anfangsbedingungen zu finden: ist der erwartete Nutzen für Handlungsalternative A tatsächlich grösser als für Alternative B? So ja, dann wird A ausgeführt. So aber steht die Sache nicht. Wir müssen erst wissen, welche Nutzenargumente und welche subjektiven Wahrscheinlichkeiten wir einführen.

Das kann man ad hoc machen, aber dann wird die Hypothese unüberprüfbar: das Individuum kann ja im letzten Augenblick noch seine Präferenzen geändert und/oder seine subjektiven Wahrscheinlichkeiten angepasst haben. Ohne systematische Annahmen über Nutzenargumente, Präferenzänderung (bzw. -stabilität) und subjektive Wahrscheinlichkeiten, ist die Nutzentheorie wie ein leerer Sack, dessen Vorteil gegenüber anderen Menschenbildern darin besteht, dass er zum Füllen auffordert. Die systematischen Annahmen, die die Nutzentheorie gehaltvoll machen, kann man Brückentheorien nennen: durch sie wird die Leere der Theorie überbrückt. Beispiele solcher Brückentheorien sind: "Bei Konsumgütern sinkt der marginale Nutzen (also der Nutzen der nächsten Einheit) mit zunehmender Quantität", oder "mit zunehmender Gruppengrösse steigen die Transaktionskosten (d.h. die Kosten für jeden Einzelnen, um einen gemeinsamen Entschluss oder Vertrag zustandezubringen)", oder "jedes Individuum zieht, ceteris paribus, mehr soziales Ansehen weniger sozialem Ansehen vor", oder "je grösser die kognitive Dissonanz, desto grösser der Nutzen von Handlungen, die zur Dissonanzreduktion führen". Diese Brückentheorien brauchen keineswegs nomologischer Art zu sein; sie können auch Regelmässigkeiten von historischer oder statistischer Art (also Quasi-Gesetze, siehe LINDENBERG, 1977:69ff) sein¹¹⁾.

Wichtig ist, dass Brückentheorien so formuliert sind, dass sie sich auf das RREEMM-Modell explizit beziehen. Die Stärke der Nutzentheorie liegt in der Kombination "Nutzen- plus Brückentheorien", dergestalt, dass diese beiden nicht untrennbar ineinander fliessen, sondern getrennt und explizit aufeinander bezogen sind. Nur so können Brückentheorien kritisierbar werden. In der traditionellen Soziologie findet man meist Bastardtheorien, in denen Nutzen- und Brückentheorien dermassen ineinandergeschoben sind, dass man die zwei Komponenten nicht mehr als solche erkennt. Zum Beispiel, der homo sociologicus des Funktionalismus ist so eine Bastardtheorie. Da wird als versteckte Brückentheorie angenommen, dass konformes Verhalten keine Kosten verursacht, oder, dass wenn es doch Kosten verursacht, diese in jedem Fall geringer sind als die des abweichenden Verhaltens. Eine weitere Brückentheorie ist, dass Präferenzen durch Prozesse von Sozialisation und Internalisierung geschaffen werden, und zwar so, dass diese Präferenzen in paarweisem Vergleich mit nicht-sozialisierten Präferenzen immer den höheren Nutzen abwerfen. So fällt die Wahl immer auf das konforme Verhalten, wodurch man Wahlverhalten auch vernachlässigen kann. Ausserdem wird angenommen, dass Handlungsalternativen immer normativ und nicht durch faktische Restriktionen bestimmt werden. Bei einer vorsichtigeren Rekonstruktion würde man sicher noch mehr Brückentheorien beim homo sociologicus des Funktionalismus finden. Für die Zwecke der Illustration aber mag das genügen. Das Zustandekommen dieser versteckten Brückentheorien lässt sich vielleicht teilweise dadurch erklären, dass der homo sociologicus des Funktionalismus einer anderen Bastardtheorie gegenübergestellt wurde: dem vulgären homo oeconomicus. Dieser hatte sich im 19. Jahrhundert herausgebildet und eine soziologische Reaktion (oder Überreaktion) herausgefordert. Eine implizite Brückentheorie des vulgären homo oeconomicus ist, dass dieser Mensch mehr oder weniger nur darauf aus ist, um Geld zu maximieren. Eine andere Annahme ist, dass dieser Mensch keiner Unsicherheit ausgesetzt ist. Eine weitere Annahme ist, dass Restriktionen rein faktischer Natur sind¹²⁾. Die Nutzentheorie war so eng mit diesen Annahmen verbunden, dass schon für die klassischen Soziologen ein neues Menschenbild (eben der homo sociologicus) und nicht nur neue Brückentheorien nötig schienen. So ist dann das Kind mit dem Badewasser ausgeschüttet worden.

Bastardtheorien haben auch bestimmte Vorteile, nämlich dann, wenn sie in einer Sprache formuliert sind, die direkt am Anwendungsgebiet anschliesst. So ist z.B. GOFFMAN's Theorie des "impression management" ein Bastardtheorie, die auf bestimmte Situationen der "face-to-face" Interaktion zugeschnitten ist. Beobachtungen und Theorie schliessen schön aneinander an. Trotzdem würde doch kaum jemand annehmen, dass Menschen in allen Situationen nur darauf aus sind, um einen guten Eindruck von sich beim anderen zu maximieren. GOFFMAN's Bastardtheorie ist also keine Alternative zum RREEMM-Modell.

4.1 Die Nutzentheorie als Motivationstheorie

Wer nun die Nutzentheorie in die Sociologie einführt, hat es nicht leicht; er muss mit bestimmten soziologischen Traditionen brechen, ohne die doch gerechtfertigte Kritik am vulgären homo oeconomicus zu bagatellisieren. Auf der einen Seite wird er mit dem Vorwurf konfrontiert, die Nutzentheorie sei individualistisch und trage daher gerade nicht "dem Sozialen" Rechnung. Diesem Vorwurf entzieht sich der Nutzentheoretiker oft dadurch, dass er zu zeigen versucht, dass Soziologen immer schon mit individualistischen Annahmen gearbeitet haben¹³⁾. Diese Detektivarbeit ist eine wichtige Aufgabe, aber damit werden noch keine alternativen Theorien angeboten. Da die Nutzentheorie selbst nur mit Brückentheorien zu solchen Alternativen führt, und da die Brückentheorien nicht aus der Luft fallen, sondern langsam erarbeitet werden müssen, ist man dann in der Hast leicht dazu verführt, um "pure" nutzentheoretische (aber eben relativ oder absolut leere) Hypothesen als Alternativen anzubieten. Auf den Vorwurf, die Nutzentheorie sei ökonomisch und nicht soziologisch (was natürlich nicht stimmt) reagiert man häufig durch eine Attacke, kombiniert mit einem Rückzug. Die Attacke ist, dass man den Vorwurf umarmt und vom "ökonomischen Programm" (z.B. OPP, 1979b) in der Soziologie spricht; der Rückzug ist, dass man sogleich zu zeigen versucht, dass alle möglichen soziologischen (im Gegensatz zu ökonomischen) Nutzenargumente Verwendung finden können: normative Anreize und Kosten, soziale Unterstützung, "intrinsic rewards" (die internalisiert sind), altruistische Motivation, sozialer Status, die Motivation dem anderen gefallen zu wollen usw.¹⁴⁾.

Es ist natürlich wünschenswert, dass man versucht von soziologischen Einsichten Gebrauch zu machen, gerade da, wo ökonomisch verengte Nutzenargumente wichtige soziale Aspekte unberücksichtigt gelassen haben. Auf der anderen Seite hilft die Aufzählung soziologischer Nutzenargumente nicht, die Nutzentheorie adäquat in der Soziologie anzuwenden. Nicht nur wird die Gesamttheorie (Nutzen plus Brückentheorien) weniger gehaltvoll durch Verlängerung der Liste der Nutzenargumente. Diese Liste dient auch all zu leicht dazu, ad hoc noch einen "Nutzensichtspunkt" einzuführen, wenn die bisherigen Argumente nicht ausgereicht haben. Zum Beispiel, CAMILLERI und CONNER (1976) wenden ein nutzentheoretisches Modell experimentell an und stellen dabei drei verschiedene Nutzenargumente auf: erstens, die Selbstzufriedenheit bei einer richtigen Entscheidung; zweitens, Einschätzung durch den Partner (hinsichtlich der Entscheidung von Ego); und drittens, die Einschätzung des Experimentators (hinsichtlich der Entscheidung von Ego). Das Modell kann die Daten nicht beschreiben (geschweige denn erklären), woraufhin die Autoren zwei dieser drei Nutzenargumente umformulieren; ebenfalls ohne Erfolg. Am Ende des Aufsatzes vermuten sie dann, dass man eben noch mehr Nutzenargumente einführen müsste. Sie versuchten garnicht

erst mit einfacheren Nutzenargumenten zu arbeiten. Sie versuchen auch nicht, ihr Modell zu revidieren. Es zeigt sich aber, dass dies Modell mit einfacheren Nutzenargumenten - in diesem Fall wenigstens - zu besseren Ergebnissen führt, die noch verbessert werden können, wenn man ein anderes Modell benützt (siehe LINDENBERG, 1980a).

Die Listenstrategie, wie ich CAMILLERI und CONNER's Arbeitsweise nennen will, entspringt nicht nur dem Wunsch, soziologische anstelle von ökonomischen Nutzenargumenten zu gebrauchen und nicht nur der ad hoc Anpassung, wenn man mit den gegebenen Nutzenargumenten nicht weiter kommt; diese Strategie weist deutlich auch auf den bei Soziologen oft zu findenden Wunsch nach motivationalem Verstehen. Die Wahl der Nutzenargumente geht sehr häufig in diese Richtung, als wäre die Nutzentheorie eine Motivationstheorie. Man geht vom Individuum aus und fragt: was sind die verstehbaren Beweggründe? Das Resultat nähert sich dann wieder dem homo sociologicus des Empirismus, in dem Listen von verhaltensmotivierenden Einstellungen das beschriebene Verhalten erklären sollen. Auf diese Weise geht man am Potential der Nutzentheorie vorbei und arbeitet schliesslich doch mit atomar-individualistischen Theorien, deren soziologischer Beitrag darin besteht, verhaltensmotivierende Einstellungen mit sozialen Hintergrundvariablen, wie sozialökonomischer Status, Geschlecht, Religion, Stadt/Land-Wohnsitz u.ä., in Beziehung zu setzen. Dies ist sicher nützlich, aber es hat mit der Nutzentheorie und ihren Erungenschaften nichts zu tun. Früher glaubte man bei den Ökonomen, dass Unternehmer motiviert wären, Profit zu maximieren. Das sind eben Leute, die sich durch so etwas motivieren lassen. Heut sehen das die meisten Ökonomen anders: Profitmaximierung ist kein Motiv von irgendetwem; Profit ist vielmehr eine in Geld messbare Grösse, die vollkommen abhängig ist von bestimmten Eigentums- und Organisationsverhältnissen, dergestalt, dass eine Vielzahl von Dingen, die der Unternehmer präferiert, wie ein grösseres Haus, ein teureres Auto oder sonst etwas, von dieser Grösse die man Profit nennt abhängen. In Russland mag ein Unternehmer dieselben Dinge präferieren, er wird aber nicht Profit maximieren, weil die Eigentums- und Organisationsverhältnisse eben keinen Profit schaffen. Da die Nutzentheorie eben keine Motivationstheorie ist und doch handlungssteuernde Faktoren benötigt, kann man auch nach denjenigen handlungssteuernden Faktoren suchen, die von Institutionen oder sozialstrukturellen Gegebenheiten (wie z.B. Gruppengrösse) geschaffen werden.

5. Modellbau

Wie kann man nun die erwähnten Nachteile der Anwendung der Nutzentheorie vermeiden? Ich denke, man muss von pragmatischen Aspekten der Erklärung ausgehen. Erst muss man wissen, ob man klinisch oder im Aggregat erklären will. Klinische Erklärung, also die Erklärung von Einzelfällen individuellen oder

Gruppenverhaltens, macht es nötig und möglich, nach Beweggründen zu suchen. Die Art der Theorien, die man dann verwendet, wird davon abhängen, ob man therapeutisch arbeiten will oder nicht. Ich gehe nicht näher darauf ein. In jedem Fall, kann man sagen, dass in diesen Fällen die Nutzentheorie nicht ausgeschlossen aber doch auch nicht offensichtlich angewendet werden müsste. Will man aber im Aggregat erklären, d.h. das gemittelte Verhalten von vielen, die individuell sehr verschiedene Beweggründe für sich angeben können, dann muss man einen Kompromiss zwischen Verstehen und Erklären machen, in dem Sinn, dass man Nutzenargumente nicht nach ihrer motivationalen Einsichtigkeit aussucht, sondern danach, wie wahrscheinlich sie auf viele Menschen zutreffen und danach, wie gut sie die Einbettung des individuellen Handelns in die institutionelle und soziale Struktur verstehbar machen. Nutzenargumente müssen also, im Gegensatz zur motivationalen Listenstrategie, vereinfacht werden. Mitunter führt man Vereinfachungen ein, die später Schritt für Schritt wieder eliminiert werden können. Zum Beispiel können Brückentheorien bewusst als falsche, aber sehr einfache Annahmen eingeführt werden. Diese Annahmen erlauben es oft, rigoröser abzuleiten und die Konsequenzen der Annahmen zu übersehen. Schritt für Schritt kann man dann diese falschen Annahmen durch bessere Approximationen ersetzen. Die Kombination von Vereinfachungen mit der Schritt für Schritt Approximation nennt man auch Modellbau mit der Methode der abnehmenden Abstraktion. Schon bei MARX im Kapital kann man diese Vorgehensweise finden. Gegenüber der idealtypischen Konstruktion hat sie den Vorteil, dass die Vereinfachungen explizit sind und, wo nötig, Schritt für Schritt ersetzt werden können. Man kann zum Beispiel annehmen, dass es in einer Gruppe keine Transaktionskosten gibt, obwohl man weiss, dass es sie doch gibt. Dann kann man Konsequenzen des Kontraktierens relativ leicht verfolgen. Auf der Basis des so gewonnen Modells kann man dann leichter sehen, was passiert, wenn man Transaktionskosten einführt (siehe COASE, 1960). Aber auch wenn die Annahmen falsch sind, sind sie doch Brückentheorien. Darum kommt man bei der inhaltlichen Anwendung der Nutzentheorie nicht herum. Kurz, will man im Aggregat erklären, dann empfiehlt es sich, Brückentheorien durch Modellbau einzuführen: so wenig Nutzenargumente wie möglich, und unter Umständen explizit falsche Annahmen mit der Absicht, diese wieder durch bessere Approximationen zu ersetzen.

Mindestens ebenso wichtig ist der folgende Punkt. Während man aus theoretischen Gründen die Nutzentheorie und damit das individuelle Niveau zentral stellt, heisst das nicht, dass man auch bei der Aufstellung der Brückentheorien vom Individuum ausgehen muss. Im Gegenteil, beim Modellbau sollte man versuchen immer auch Nutzenargumente zu finden, die eben gerade nicht vom Individuum, sondern von der Sozialstruktur oder den Institutionen ausgehen. Oben erwähnte ich schon Profit als so ein Nutzenargument. Schlagwortartig ist das früher schon

so ausgedrückt worden: die individualistische Theorie hat theoretisches Primat, aber die strukturellen und institutionellen Gegebenheiten haben analytisches Primat (d.h. sie stehen bei der Analyse zentral) (siehe LINDENBERG, 1976).

Punktweise zusammengefasst ergeben sich die folgenden Empfehlungen bei Erklärung im Aggregat:

1. So wenig Nutzenargumente wie möglich;
2. Versuchen Brückentheorien zu finden, die allgemeine individuelle Nutzenargumente beinhalten. So hat z.B. schon Adam SMITH mit mindestens zwei solchen allgemeinen Nutzenargumenten gearbeitet: physisches Wohlbefinden und soziales Ansehen; vom ersten leitete er ab, dass Anstrengung immer als Kosten gesehen wird. Bei seinen historischen Studien und bei seinen ökonomischen Studien haben diese Annahmen eine sehr wichtige Rolle gespielt (vergl. auch LINDENBERG, 1980). Diese allgemeinen individuellen Nutzenargumente sind nicht nur wichtig, weil man im Aggregat erklärt, sondern auch für dynamische Theorien, in denen diese Nutzenargument das konstante Element bilden. Wenn nötig, können zusätzliche (mitunter auch falsche) Annahmen eingeführt werden.
3. Versuchen, weitere Nutzenargumente nicht vom Individuum her (etwa als Motivationstheorie), sondern von sozialstrukturellen und institutionellen Gegebenheiten her durch entsprechende (mitunter auch vereinfachend falsche) Brückentheorien aufzubauen. So hat wiederum Adam SMITH eines der ersten Beispiele gegeben. Er unterschied drei Klassen: die Unternehmer, die Landbesitzer und die Arbeiter. Basis dieser Klasseneinteilung bestand aus drei Brückentheorien, die den Mitgliedern einer Klassen je ein "institutionelles" Nutzenargument zuschrieb: Profit den Unternehmern, Rente den Landbesitzern und Lohn den Arbeitern. Was zuerst trivial klingt, war ein Geniestreich. Auf Grund der Gesetze und der Wirtschaftsordnung vom England seiner Tage, kam SMITH zu dem Schluss, das wir zwar nicht wissen, was einzelne Individuen konkret wollen, dass wir aber sagen können: was immer sie wollen, sie werden es als Unternehmer durch Profitmaximierung, als Landbesitzer durch Rentenmaximierung und als Arbeiter durch Lohnmaximierung erreichen müssen. Sogleich wurde die Frage möglich, wie diese drei Nutzenargumente von einander abhängen. Zum Beispiel, je kleiner das ökonomische Wachstum, desto mehr geraten Träger von Profit- und Lohnmaximierung in Konflikt, d.h. Klassenkonflikt. Wäre SMITH von Motivationen ausgegangen, dann wäre es nicht möglich gewesen überhaupt die Klassen einzuteilen und etwas über die Dynamik ihrer Beziehung zu sagen. Das analytische Primat lag bei SMITH deutlich bei den institutionellen und sozialstrukturellen Gegebenheiten.

Ein modernes Beispiel finden wir in der Bürokratieleiteratur. Nehmen wir an, dass Bürokraten ihren Nutzen aus Gehalt, Machtstellung und Ansehen ziehen. Finden wir nun bei der Analyse der Organisation und der dabei wichtigen Regeln und Gesetze eine Variable von denen diese Nutzenargumente abhängen? So ja, liegt diese Variable im Entscheidungsspielraum von Bürokraten? Wenn das der Fall ist, dann kann man annehmen, dass die Bürokraten sozusagen institutionell in ihren Entscheidungen so kanalisiert werden, dass sie diese eine Variable maximieren. WILLIAMSON (1964) stellt so eine Brückentheorie auf, bei der die Grösse des Beamtenapparates als institutionelles Nutzenargument zum Vorschein kommt. NISKANEN (1971) kam mit einer anderen Brückentheorie, aus der die Grösse des Budgets als institutionelles Nutzenargument hervorgeht.¹⁵⁾ Beides sind folgen-schwere Annahmen für kollektive Phänomene, auf die wir hier nicht eingehen können.

Bei der Suche nach dieser Art von Einflüssen institutioneller und sozial-struktureller Art kann man sich immer fragen, wie Grössenordnungen, Regeln, Prozeduren, Informationen die verschiedenen Komponenten des Nutzenkalküls beeinflussen: Nutzen und Kosten, subjektive Wahrscheinlichkeiten, Restriktionen (von Alternativen zum Beispiel). So stellt OLSON (1965) die Frage: welchen Einfluss hat Grössenordnung auf die subjektive Wahrscheinlichkeit der Einflussnahme durch Partizipation? Und er verbindet diese Frage wieder mit dem Interesse an kollektiven Phänomenen: welchen Einfluss hat die genannte subjektive Wahrscheinlichkeit für die Produktion kollektiver Güter. Oder WILLIAMSON (1975) fragt: welche Faktoren erhöhen Transaktionskosten auf dem Markt? Wiederum hat er dabei ein Frage über kollektive Phänomene im Kopf: welchen Einfluss haben steigende Transaktionskosten für das Aufkommen von Organisationen? Der Beispiele gibt es viele, allerdings noch nicht innerhalb der Soziologie. Wo immer die Nutzentheorie erfolgreich auf Erklärung im Aggregat angewandt wurde, so wage ich zu behaupten, findet man diese zwei Elemente: Modellbau und die Dichotomie "theoretisches Primat bei der Nutzentheorie, analytisches Primat bei sozialstrukturellen und institutionellen Gegebenheiten." Es ist deutlich, dass dabei die Art der Erklärung sozialen Verhaltens die inhaltliche Lösung des Transformationsproblems sehr erleichtert.

6. Schluss

Durch die Nutzentheorie (und dazugehörige Brückentheorien) ist es möglich ein altes Dilemma aufzulösen: wie kann man die Vorteile einer individualistischen Theorie benützen, ohne einem atomaren Individualismus zu verfallen? Die Antwort darauf ist: 'gemischte Nutzenargumente', von denen einige allgemein individuell und andere institutionell oder sozialstrukturell sind. Dass dieses Potential der Nutzentheorie in der Soziologie noch kaum angezapft ist, liegt zum Teil auch an

denen, die jegliche individualistische Theorie von Ferne abweisen. Sie provozieren damit eine zeitweilige Oberbelichtung der individualistischen Seite und eine zeitweilige Unterbelichtung des Analysepotentials der Nutzentheorie für kollektive Phänomene. Vielleicht hat dieser kurze Vortrag dazu beigetragen, das andere Gesicht der Nutzentheorie in Umrissen erkenntlich zu machen.

Anmerkungen

- 1 Ich gebrauche hier 'Verhalten' als einen Begriff, der noch nichts darüber beinhaltet, ob sich jemand bewusst oder unbewusst, zielgerichtet oder nicht verhält. 'Handeln' gebrauche ich dann, wenn ich explizit an zielgerichtetes Verhalten referiere.
- 2 Beispiele kollektiver Phänomene sind: Strukturen (wie Statusstruktur), Verteilungen (wie Einkommensverteilung), Normen und Gesetze, kollektive Aktionen (wie Streiks) usw.
- 3 Vergl. Lindenberg, 1976 und 1977; Lindenberg und Wippler, 1978; Opp, 1979; Raub und Voss, 1981; de Vos, 1981; und den Artikel von Wippler im Themenbereich-Band des Soziologentages von 1980.
- 4 Man soll dieser und den folgenden Rekonstruktionen nicht vorwerfen, sie seien viel zu vereinfacht. Natürlich sind sie vereinfacht, um den harten Kern des jeweiligen Menschenbildes ohne Fransen darzustellen. Etwas anderes ist es, wenn es einem gelänge, nicht nur zu zeigen, dass die jeweiligen Menschenbilder komplizierter sind und dass es verschiedene Versionen gibt, sondern auch, dass der Kern jeweils wesentlich anders aussieht als hier dargestellt.
- 5 In einer bekannten Schrift beklagt sich Blumer (1962) gegen diese "landläufigen Praktiken, die menschliche Gesellschaft auf nicht-handelnde Einheiten reduzieren." Sein Gegenvorschlag ist die (am besten partizipierende) Interpretation sozialen Handelns auf der Basis von Mead's Theorien über das Selbst. Damit entfallen natürlich die erklärenden Aufgaben der Soziologie, von denen ich oben ausgegangen bin. Aus diesem Grunde gehe ich nicht weiter auf Blumer's symbolischen Interaktionismus ein.
- 6 Ähnlich geht es Marx, der ebenfalls (theoretisch) soziales Verhalten so soziologisiert hat, dass das Individuum überflüssig wird. In seinen historischen Studien aber hantiert er doch ein Menschenbild, dass mit "Charaktermasken" nichts zu tun hat (siehe Lindenberg, 1980).
- 7 Dies unter der Voraussetzung, dass jede der Alternativen mindestens auch bestimmte Vorteile hat.
- 8 Meekling (1976) hat vor mir schon das Akronym REMM geprägt. Dabei hat er aber die Einschränkung (Restricted) und die Erwartung (Expecting) nicht berücksichtigt.
- 9 Für ähnliche Hypothesen siehe z.B. Opp, 1979a. Opp meint, dass der Informationsgehalt solcher Hypothesen sehr hoch ist, da wir damit "das Auftauchen (und die Veränderung) aller möglichen Aktivitäten erklären können." (ibid. S.231)
- 10 Als Beispiel so einer Vorgehensweise sei hier Muller (1978) erwähnt. Muller basiert seine Analysen allerdings auf einer psychologischen Version der Nutzentheorie.

- 11 Es dürfte deutlich sein, dass Brückentheorien nicht das selbe sind, wie Anfangsbedingungen für die Nutzentheorie; Brückentheorien spezifizieren vielmehr, welche Anfangsbedingungen (also welche Information zur Anwendung der Nutzentheorie) man nötig hat. Bei entsprechenden Brückentheorien hat man nur Information über das Individuum nötig (wenn man bei deren Aufstellung nur vom Individuum ausgeht) und landet dann bei einem atomaren Individualismus; bei anderen Brückentheorien hat man Information über Institutionen oder Aspekte der Sozialstruktur nötig, wodurch man eben schon auf der Ebene des Individuums diese kollektiven Phänomene berücksichtigen kann. Hierauf wird in Sektion 5 (Modellbau) näher eingegangen.
- 12 Siehe hierzu Buchanan (1969) und Meekling (1976). Bei diesen Autoren wird auch auf die politischen Konsequenzen des vulgären homo oeconomicus, nämlich das Gegenteil des Liberalismus, eingegangen.
- 13 Solche Arbeiten sind z.B. Lindenberg, 1975; Lindenberg, 1977a; Wippler, 1976; Vanberg, 1975.
- 14 Viel in dem sog. ökonomischen Programm ist eben nicht traditionell ökonomisch. So sind z.B. Coleman's (1980) Ausführungen über Herrschaft auf der Basis der Nutzentheorie eben gerade etwas, womit sich die Ökonomen eben nicht beschäftigt haben. Die Nutzentheorie stammt ursprünglich aus einem breiten sozialwissenschaftlichen Programm der schottischen Moralphilosophen. Sie ist keineswegs ökonomisch. Es gibt aber tatsächlich ein ökonomisches Programm, in dem ökonomische Brückentheorien z.B. über Produktion neue Anwendungen im soziologischen Bereich finden (wie z.B. dem Haushalt, siehe Becker, 1964). Dies Programm sollte nicht mit der Anwendung der Nutzentheorie schlechthin verwechselt werden, denn es macht die Verwirrung und den Widerstand nur noch grösser.
- 15 Beim Aufstellen dieser Brückentheorien wurde eine Kette von Nutzenargumenten berücksichtigt: allgemeine individuelle Nutzenargumente führen z.B. zu der Annahme, dass Geld ein (institutionelles) Nutzenargument ist. Geld wiederum wird vom Budget oder von der Grösse des Beamtenapparats abhängig gemacht. Diese Art von Brückentheorien ist also komplex, denn jedes Glied der Kette ist selbst wieder eine Brückentheorie.

LITERATUR

- Arts, W., S. Lindenberg und R. Wippler (Hrsg.), Gedrag en Structuur. Rotterdam, 1976
- Becker, G.S., Human Capital. New York, 1964
- Blau, P., Exchange and Power in Social Life. New York, 1964
- Blumer, H., "Society as symbolic interaction," in: A. Rose (ed.), Human Behavior and Social Processes. London 1962
- Buchanan, J., Cost and Choice. Chicago 1969 (Midway Reprint: Chicago, 1978)
- Camilleri, S.F. und T. Conner, "Decision-making and social influence: a revised model and further experimental evidence." Sociometry 39, 1, 1976:30-38
- Coase, R., "The problem of social cost." Journal of Law and Economics 1960:1-44
- Coleman, J., "Authority systems." Public Opinion Quarterly 1980:143-163
- Dahrendorf, R., Homo Sociologicus. Köln und Opladen, 1970
- Homans, G. C., Social Behavior. Its Elementary Forms. New York, 1961
- Lindenberg, S., "Three psychological theories of a classical sociologist." Mens en Maatschappij 50, 1975:133-153
- Lindenberg, S., "De structuur van verklaring van collectieve verschijnselen," S. 1-20 in: Arts et.al., 1976

- Lindenberg, S., "Individuelle Effekte, kollektive Phänomene und das Problem der Transformation," S. 46-84 in: K. Eichner und W. Habermehl (Hrsg.), Probleme der Erklärung sozialen Verhaltens. Meisenheim am Glan, 1977
- Lindenberg, S., "Differentiation among people: Blau's revised view of sociology." Mens en Maatschappij 53, 1977 (1977a)
- Lindenberg, S., "Instigation of and participation in revolts and revolutions. An analysis of Marx's possible contribution to this problem and analysis of an alternative." Paper für den Studientag der "Werkgemeinschaft Verklarende Sociologie", Utrecht, 6. Juni 1980
- Lindenberg, S., "Marginal utility and restraints on gain maximization: The discrimination model of rational, repetitive choice." Journal of Mathematical Sociology 7, 1980 (erscheint im Herbst 1980) (1980a)
- Lindenberg, S. und R. Wippler, "Theorienvergleich: Elemente der Rekonstruktion," S. 219-231 in K.-O. Hondrich und J. Matthes (Hrsg.), Theorienvergleich in den Sozialwissenschaften. Darmstadt/Neuwied, 1978
- Liska, A., "Emergent issues in the attitude-behavior consistency controversy." American Sociological Review, 39, 1974:261-72
- McKenzie, R.B. und G. Tullock, Modern Political Economy. New York u.a., 1978
- Meekling, W., "Values and the choice of the model of the individual in the social sciences." Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Heft 1976:545-559
- Meinefeld, W., Einstellung und soziales Handeln. Reinbek bei Hamburg, 1977
- Muller, E., "Ein Modell zur Vorhersage aggressiver politischer Partizipation." Politische Vierteljahresschrift 1978:514-558
- Niskanen, W.A., Bureaucracy and Representative Government. Chicago, 1971
- North, D.C. und R.P. Thomas, The Rise of the Western World. Cambridge, 1973
- Olson, M., The Logic of Collective Action. New York, 1965
- Opp, K.D., Verhaltenstheoretische Soziologie. Reinbek bei Hamburg, 1972
- Opp, K.D., Individualistische Sozialwissenschaft. Stuttgart, 1979
- Opp, K.D., "Social evolution: learning theory applied to group action." Theory and Decision 10, 1979: 229-243 (1979a)
- Opp, K.D., "Das 'ökonomische Programm' in der Soziologie," in: H. Albert und K.H. Stapf (Hrsg.), Theorie und Erfahrung. Stuttgart, 1979 (1979b)
- Raub, W. und T. Voss, Das individualistische Programm in den Sozialwissenschaften. Darmstadt und Neuwied (erscheint 1981)
- Schütte, H.G., "Het dilemma van de macrosociologie," S.51-74 in: Arts et.al. 1976
- Tazelaar, F., Mental incongruenties - Sociale restricties - Gedrag. Utrecht, 1980
- Vanberg, V., Die zwei Soziologien. Tübingen, 1975
- Vos, H. de, Verklaring en Interpretatie in de Sociologie. Groningen (erscheint 1980)
- Williamson, O., The Economics of Discretionary Behavior. Englewood Cliffs, 1964
- Williamson, O., Markets and Hierarchies. New York und London, 1975
- Wippler, R., "Individueel handelen en sociale verandering: een kritiek op Etzioni's macrosociologische theorie van sociale veranderingen," S.126-160 in: Arts et. al., 1976