

Kapitel 5

Verhaltens- und handlungstheoretische Erklärungsansätze

§ 18 Verhalten als Reaktion und Tausch

Literatur: *Peter M. Blau*, Exchange and Power in Social Life, 1962; *Gouldner*, The Norm of Reciprocity, ASR 25, 1960, 161 ff., ders., Reziprozität und Autonomie in der funktionalen Theorie, in: *Hartmann*, Moderne amerikanische Soziologie, 2. Aufl. 1973, 369 ff.; ders., Reziprozität und Autonomie, 1984; *Heath*, The Principle of Exchange as a Basis for the Study of Law, in: *Podgorecki/Wheelan*, Sociological Approaches to Law, 1981, 131 ff.; *Homans*, Elementarformen sozialen Verhaltens, 2. Aufl. 1972; *Mauss*, Die Gabe, 1962; Röhl, Über außervertragliche Voraussetzungen des Vertrages, in: FS Schelsky, 1978, 435 ff.; *Thurnwald*, Werden, Wandel und Gestaltung des Rechtes im Lichte der Völkerforschung, 1934; ders., Grundfragen der Gesellschaft, 1957.1.

I. Verhalten als Reaktion

(1) Lerntheorie im Tierexperiment

Die kleinste Einheit, auf die der Soziologe zurückgehen kann, ist menschliches Verhalten im Sinne eines Reagierens auf Stimuli, d. h. auf Reize wie Wärme, Kälte, Nahrung oder Schmerz, Belohnung oder Bestrafung, die mit einem bestimmten Verhalten beantwortet werden. Die **Stimulus-Response-Lerntheorie** ist an Tieren entwickelt worden. Bekanntlich gelang es zuerst dem russischen Psychologen Pawlow (1849-1936), seinen Hunden einen bedingten Reflex anzutrainieren. Jedes Mal, kurz bevor er ihnen Futter anbot, ließ er ein Klingelzeichen ertönen. Nach etlichen Wiederholungen konnte er beobachten, daß der Speichelfluß auch dann einsetzte, wenn die Hunde nur das Klingelzeichen hörten. Das Einsetzen des Speichelflusses beim Anblick des Futters ist ein angeborener (phylogenetisch erworbener) Reflex, der durch Pawlows Versuchsanordnung einen neuen künstlichen Auslöser erhalten hatte und dadurch zum bedingten Reflex geworden war¹⁰⁹.

¹⁰⁹ Vgl. etwa *Ivan P. Pawlow*, Experimental Psychology and Other Essays, New York 1957.

Den nächsten Schritt, der die Anwendung der Lerntheorie auch auf soziales Verhalten möglich machte, fand der amerikanische Psychologe *Skinner*¹¹⁰. Sein Versuchstier ist die Ratte, die in der Skinner-Box solange herumprobieren muß, bis sie per Zufall den Hebel findet, dessen Betätigung das Futter freigibt. Hier geht es nicht mehr um die Auslösung eines angeborenen Reflexes, sondern **ungerichtetes Suchverhalten** führt erstmals zufällig zu einem Erfolg. Auch bei den ersten Wiederholungen mag der Erfolg noch zufällig eintreten. Aber dann beginnt der **Erfolg als Verstärker** zu wirken, er zieht die Wiederholung der auslösenden Handlung nach sich. Bleibt die Verstärkung allerdings dauerhaft aus, so wird das erlernte Verhalten wieder ausgelöscht. Das Tier lernt durch Versuch und Irrtum.

Als in Tierversuchen gut belegte Ergebnisse der Lerntheorie gelten die folgenden Sätze, die hier schon in der von *Homans* (S. 45 ff.) vorgenommenen Übertragung auf menschliches Verhalten wiedergegeben werden

- (1) **Verstärkungsprinzip:** Je öfter eine Person innerhalb einer gewissen Zeitperiode die Aktivität einer anderen Person belohnt, desto öfter wird jene sich dieser Aktivität zuwenden.
- (2) **Motivationsprinzip:** Je wertvoller für eine Person eine Aktivitätseinheit ist, die sie von einer anderen Person erhält, desto häufiger wird sie sich Aktivitäten zuwenden, die von der anderen Person mit dieser Aktivität belohnt wurden.
- (3) **Sättigungsprinzip:** Je öfter eine Person in jüngster Vergangenheit von einer anderen Person eine belohnende Aktivität erhielt, desto geringer wird für sie der Wert jener Aktivität sein.
- (4) **Generalisierungsprinzip:** Wenn die Aktivität einer Person früher während einer bestimmten Reizsituation belohnt wurde, wird diese sich jener oder einer ähnlichen Aktivität umso wahrscheinlicher wieder zuwenden, je mehr die gegenwärtige Reizsituation der früheren gleicht.

Die vier Grundthesen der Lerntheorie werden ergänzt durch eine fünfte, die als **Frustrations-Aggressionsthese** bekannt ist¹¹¹. Sie lautet:

Wenn eine erwartete Belohnung ausblieb oder eine unerwartete Bestrafung erfolgte, ist Frustration die Folge. Frustrierte Personen empfinden Aggression als Belohnung. Diese These darf **nicht** dahin verstanden werden, daß **Aggression nur durch Frustration** verursacht werden könnte und **Frustration immer Aggression** zur Folge hätte. Aggression kann andere Ursachen haben. Das hat *Milgram* in seinen berühmten Laborexperimenten gezeigt, bei denen er die Versuchspersonen durch nor-

¹¹⁰ *Burrhus F. Skinner*, *The Behavior of Organism*, New York 1938; *ders.*, *Science and Human Behavior*, New York 1953.

¹¹¹ Die grundlegende Arbeit ist von *John Dollard/Leonard W. Doob/ Neal E. Miller/O. H. Mowrer/Robert S. Sears*, *Frustration und Aggression*, Weinheim 1972 (engl. Original 1939).

mativ gestützte Autorität zu massiven Aggressionen gegen Dritte veranlassen konnte, von denen sie in keiner Weise frustriert worden waren¹¹². Aggression kann auch durch Nachahmung gelernt werden (§ 28, 3b). Auf der anderen Seite kann Frustration auch andere als aggressive Reaktionen auslösen. Je nach der kognitiven Verarbeitung der Situation, und zwar vor allem der Bedrohung durch die Frustrationsquelle, können Ärger und Furcht auftreten. Allerdings kann man Ärger als eine mildere Vorform der Aggression verstehen, denn er kann in eine aggressive Reaktion ausmünden, wenn er eine gewisse Intensität erreicht und außerdem ein geeignetes Aggressionsobjekt vorhanden ist¹¹³.

(2) Übertragung der Lerntheorie auf menschliches Verhalten

Der amerikanische Soziologe *George C. Homans* hat die aus Tierexperimenten gewonnene Lerntheorie auf menschliches Verhalten übertragen und zu der von ihm sogenannten Austauschtheorie ausgebaut. Er nimmt an, daß Aktivitäten einer Person (Ego), die auf eine andere Person (Alter) gerichtet sind, von dieser als nützlich oder schädlich, als Belohnung oder Bestrafung, empfunden werden mit der Folge, daß Ego zur Wiederholung von Aktivitäten tendiert, die bei Alter eine belohnende Reaktion ausgelöst haben, und andere Aktivitäten vermeidet, auf die Alter negativ erwidert hat.

Die **Übertragbarkeit** der behavioristischen Lerntheorie auf menschliches Verhalten ist in vieler Hinsicht **problematisch**. Das zeigt sich bei der Frage, was überhaupt als Belohnung in Betracht kommt. Die Antwort ist viel komplizierter als das einfache Stimulus-Response-Modell des Verhaltens ahnen läßt. Wahrscheinlich gibt es einige Reize, deren Belohnungscharakter biologisch und damit in gewisser Weise absolut ist: Wärme, Nahrung, sexuelle Befriedigung. Aber in den meisten Fällen ist die positive oder negative Billigung eines Reizes keine Konstante. Dazu brauchen wir nicht einmal so abseitige Beispiele wie den Masochisten heranzuziehen, der Schläge als Belohnung empfindet. Um die **Ambivalenz von Reizen** zu erkennen genügt es, an jene afrikanischen Stämme oder studentischen Verbindungen zu denken, die Schmucknarben für erstrebenswert halten. Sogar für Austern, Kaviar oder Marihuana gilt, daß man erst lernen muß, diesen Dingen Geschmack abzugewinnen. In aller Regel ist der positive oder negative Wert eines Reizes sozial determiniert. Wie anders könnte man die biologisch höchst unwahrscheinliche Tatsache erklären, daß es Men-

¹¹² *Stanley Milgram*, Das Milgram-Experiment, Reinbek 1974.

¹¹³ *Leonard Berkowitz*, Aggression, A Social Psychological Analysis, New York usw. 1962, 29 ff.; *ders.*, Aggressions-Auslöser, aggressives Verhalten und Katharsis von Feindseligkeiten, in: *Irlé*, Texte aus der experimentellen Sozialpsychologie, 1969, 154 ff.

schen gibt, die die Verleihung des Bundesverdienstkreuzes als einen positiven Reiz empfinden (vgl. § 19, 3a)?

Eine weitere Komplikation tritt dadurch ein, daß die wenigsten Aktivitäten mit einem einzigen Reiz beantwortet werden, der dann eindeutig als positiv oder negativ empfunden wird. Die Regel ist vielmehr, daß schon die einfachsten Tätigkeiten gleichzeitig positive und negative Effekte haben, so daß der **Belohnungscharakter als Nettowert**, als Differenz zwischen Kosten und Nutzen, erscheint, wobei die Maßstäbe einer solchen Nutzenschätzung erst recht nicht nur individuell verschieden, sondern auch kulturell relativ sind.

So schwierig danach **das lerntheoretische Modell** menschlichen Verhaltens für alle nicht ganz simpel strukturierten Situationen zu handhaben ist, so behält es doch prinzipiell seine Gültigkeit und liegt explizit oder implizit **als Hintergrundtheorie** vielen soziologischen Erklärungsversuchen zugrunde.

II. Belohnung und Strafe als Mittel der Verhaltenssteuerung

Hier interessieren besonders spezifische **Anwendungsmöglichkeiten in der Rechtssoziologie**. Die wichtigste ist in der Ausprägung der Austauschtheorie als Equity-Theorie zu finden (§ 19). Zunächst sollen jedoch einige Schlußfolgerungen angeführt werden, die **Homans** im Hinblick auf den Einsatz von Belohnung und Strafe als Mittel der Verhaltenssteuerung gezogen hat.

Wenn im lerntheoretischen Zusammenhang von Belohnungen und Strafen die Rede ist, dienen diese Ausdrücke ganz allgemein zur Kennzeichnung positiver und negativer Reize. Das **Recht hat wenig Belohnungen zu bieten**. Aber jedenfalls sind Rechtsstrafen in diesem Sinne negative Reize, so daß die Frage entsteht, ob sich aus der Lerntheorie Aussagen über die Wirkungsweise von Rechtsstrafen ableiten lassen.

Homans bietet eine lernpsychologische Erklärung dafür an, daß die *Strafe* ein so **unbefriedigendes Mittel der Verhaltenskontrolle** ist (S. 22 f.). Die Bestrafung einer bisher belohnten Aktivität führt in Tierversuchen nur zu einem kurzlebigen Intensitätsabfall. *Homans* meint, das sei kaum überraschend, da ein Tier in seiner natürlichen Umgebung kaum überleben könne, wenn gelegentliche Strafen es davon abschreckten, sonst lohnende Aktivitäten weiter zu verfolgen. Wird die Bestrafung aufgehoben, kehrt die Aktivität schnell wieder zu ihrer ursprünglichen Emissionsrate zurück. Nachhaltig wirkt nur der **Mechanismus der Auslöschung**, der einsetzt, wenn die Belohnung einer Aktivität dauerhaft ausbleibt. Hilfreich ist dabei die Belohnung zur Verstärkung einer alternativen (erwünschten) Aktivität:

»Wenn ein Kind schreit, um Aufmerksamkeit zu erregen, sollten wir darauf achten, daß es keine erhält, obwohl wir dabei bestimmte Risiken eingehen. Oder wir sollten eine alternative Aktivität be-

lohn; wir sollten es dafür belohnen, daß es nicht schreit, anstatt es dafür zu bestrafen, daß es schreit.« (S. 23)

Homans ist jedoch realistisch genug, um anzumerken, daß Kontrolle auch in solchen Fällen notwendig sein kann, in denen das einzig verfügbare Kontrollmittel die an sich unbefriedigende Strafe ist. Er schränkt nur ein, dieses könne seltener der Fall sein, als oft angenommen werde. Unbefriedigend ist die Strafe aber nicht nur deshalb, weil der Lerneffekt gering ist, sondern weil der **Tausch von Strafen** auch zur **Instabilität einer Beziehung** führt. Während der Tausch von Belohnungen eher zur Folge hat, daß die Interaktion fortgesetzt wird, führt die Strafe leicht zum Rückzug des Betroffenen aus der sozialen Beziehung (S. 49; vgl. auch § 18, 4b).

III. Die Austauschtheorie sozialen Handelns

Die Austauschtheorie, wie sie von *Homans* konzipiert worden ist, interpretiert **alles soziale Handeln** als **Austausch von positiven und negativen Reizen**, von Belohnungen und Strafen. Angenommen, zwei Studenten arbeiten im Seminar an einer Hausaufgabe. Der eine, der hier Ego genannt wird, tut sich mit der Arbeit schwer. Er sieht und hört, daß der andere, Alter, rasch vorankommt, und bittet ihn um Hilfe, die dieser auch gewährt. Als Gegenleistung erhält Alter von Ego Dank und Anerkennung. Sie tauschen also Hilfe gegen soziale Anerkennung. Tatsache ist, daß solche Anerkennung in der Regel von Menschen als Belohnung empfunden wird und damit als Verstärkung wirkt. Damit hat sich die Wahrscheinlichkeit verstärkt, daß Ego und Alter sich künftig in ähnlichen Situationen ähnlich verhalten werden. Die zunächst unbewußt sich vollziehenden Lernvorgänge werden überformt durch das denkende Bewußtsein, das Gewinn- und Verlustchancen antizipiert und über eine Projektion der Vergangenheit in die Zukunft auf Handlungen als Mittel zum Zweck reflektiert.

In der **Zweierbeziehung** (Dyade) dient jeder dem anderen zugleich als Mittel zum Zweck. Wünscht sich Ego von Alter belohnende Reaktionen, so muß er diese durch Aktivitäten auslösen, die für Alter einen Wert besitzen. Ist der Tausch einmal gelungen, bemühen sich beide, den Austausch zu sichern und auf Dauer zu stellen. Beide hegen Vermutungen über das Verhalten des anderen, und wenn diese Vermutungen wechselseitig verstanden werden, sind sie zu **komplementären Erwartungen** geworden. Haben sich die Vermutungen über das künftige Verhalten Alters eine gewisse Zeit bewährt, so werden aus den Vermutungen Zumutungen; die Prognose wird zur Norm.

Komplementarität der Erwartungen bezeichnet zunächst nur den Umstand, daß ein von Ego gegen Alter erhobener Anspruch von Alter als Pflicht gegenüber Ego wahrgenommen wird. Davon unterscheidet sich der komplexere Sachverhalt, daß einem Recht des Ego gegen Alter auch eine Pflicht von Ego gegen Alter entspricht und umgekehrt. In diesem Falle ist von **Reziprozität** die Rede. Der Unterschied

zwischen bloßer Komplementarität der Erwartungen und Reziprozität entspricht demjenigen zwischen einseitig verpflichtenden und gegenseitigen Verträgen im Rechtssinne.

IV. Von der Dyade zur Gesellschaft

Die Gesellschaft war längst vorhanden, bevor der erste Soziologe mit seinen Beobachtungen begann. Alle historischen oder aktuellen Beispiele für Tauschprozesse bilden nicht den Anfang, sondern sind Anwendungsfälle längst eingelebter Prozesse, in denen dem Tausch jeweils schon eine Vorverständigung über die Gegenseitigkeit des Vorgangs vorausgeht. Dennoch sind **Modelle und Beispiele nicht ohne Erklärungswert**, ist doch diese Vorverständigung nur das Ergebnis eines Lernvorgangs, in dem belohnte Handlungen wiederholt und nicht belohnte vergessen werden. Dieser Lernvorgang ist nie abgeschlossen. In jedem neuen Handlungsvollzug werden Gratifikationen oder ihr Ausbleiben von Individuen aktuell erlebt und Handlungsmuster dadurch verstärkt oder abgeschwächt.

(1) Von der Zweierbeziehung zur Institution

Das dyadische Austauschmodell läßt sich so erweitern, daß die Entstehung sozialer Ordnung sichtbar wird. Der reziproke **Tausch überbrückt die Anfangsphase** eines Systems, bis sich Normen und Rollen herausgebildet haben. Innerhalb der Dyade selbst verfestigt sich der Tausch durch zeitliche Erstreckung, Variation der Tauschgegenstände und Habitualisierung bestimmter Tauschformen. Über die Zweierbeziehung hinaus kommt es zum Wechsel der Tauschpartner und der Nachahmung bestimmter Tauschformen durch andere Paare.

Bahnbrechend war der »Essai sur le don« (1923), in dem *Marcel Mauss* erstmals die Bedeutung des Gegenseitigkeitsprinzips als einer allgemeinen anthropologischen Gesetzmäßigkeit herausstellte. Es handelt sich um eine Sekundäranalyse ethnographischer Studien, in der *Mauss* an einer Fülle von Material die verschiedenen Erscheinungsformen und Formulierungen des Prinzips der Gegenseitigkeit illustriert. Er beschreibt, wie selbst bei anscheinend altruistischen Leistungen noch die Gegenseitigkeit durchschlägt, und er zeigt, daß nicht allein »unser Kauf- und Verkaufssystem auf äußert wirksame Weise durch das der Geschenke und Gegengeschenke« ersetzt wird, sondern eine Vermischung von Personen und Dingen stattfindet: »In den Wirtschafts- und Rechtsordnungen, die den unseren vorausgegangen sind, begegnet man fast niemals dem einfachen Austausch von Gütern, Reichtümern und Produkten im Rahmen eines zwischen Individuen abgeschlossenen Handels. Zunächst einmal sind es nicht Individuen, sondern Kollektive, die sich gegenseitig verpflichten, die austauschen und kontrahieren; die am Vertrag beteiligten Personen sind moralische Personen: Clans, Stämme, Familien, die einander gegenüberreten, sei als Gruppen auf dem Terrain selbst, sei durch die Vermittlung ihrer Häuptlinge, oder auch auf beide Weisen zugleich. Zum anderen sind das, was ausgetauscht wird, nicht ausschließlich Güter und Reichtümer, bewegliche und unbewegliche Habe, wirtschaftliche nützliche Dinge. Es sind vor allem Höflichkeiten, Festessen, Rituale, Militärdienste, Frauen, Kinder, Tän-

ze, Feste, Märkte, bei denen der Handel nur ein Moment und der Umlauf der Reichtümer nur eine Seite eines weit allgemeineren und weit beständigeren Vertrags ist. Schließlich vollziehen sich diese Leistungen und Gegenleistungen in einer eher freiwilligen Form, durch Geschenke, Gaben, obwohl sie im Grund streng obligatorisch sind, bei Strafe des privaten und öffentlichen Krieges.« (1923,21 f.)

Der Ethnologe *Richard Thurnwald*, der selbst bei Bergstämmen im Inneren Neu-Guineas, die noch nie von Europäern besucht worden waren, Feldforschung betrieben hatte, meinte, daß das Reziprozitätsprinzip in allen menschlichen Gesellschaften spontan verstanden werde. Es ist so grundlegend, daß es für den Forscher, der dieses Prinzip nicht versteht, lebensgefährlich wäre, einen primitiven Stamm zu besuchen. In Ehe und Familie vermuten *Thurnwald* und viele andere die älteste Form dauerhafter Gesellung. Zwar fordert allein die wechselseitige Befriedigung der Sexualität noch kein dauerndes Zusammenleben. Aber wechselseitige Fürsorge und eine biologisch determinierte Arbeitsteilung begründen die Stabilität der Paarbildung und schließlich der Familie. Der Austausch insbesondere materieller Güter schafft Kontakte über die Familie hinaus. Innerhalb und außerhalb der Familie erweitert sich die Dyade über eine Art Ringtausch zur Kleingruppe: »Der Mann A, der (etwa unter den Eskimos) heute einen erbeuteten Seehund nach Hause bringt, gibt an den B und den C je ein Stück ab, nicht weil ihnen allen der Seehund, den A erbeutet hat, gemeinsam gehört, sondern weil B gestern dem A ein Stück von dem durch ihn erlegten Seehund zuteilte, und weil A darauf rechnet, daß C morgen auf die Jagd geht und dann bei der Verteilung der Beute auch seinen Teil zugewiesen erhält. Darum ist es der Stolz eines Mannes, reiche Beute heimzubringen. Denn er verpflichtet sich mit großen Anteilen, die er zu vergeben imstande ist, seine Genossen. Sein Ansehen wächst.«

Der Ethnologe *Claude Lévi-Strauss*, der das Reziprozitätsprinzip für die Ethnologie am Beispiel des Frauentausches untersucht und mit der Gravitationstheorie in der Astronomie verglichen hat, spricht von der **Situation des generalisierten Austausches**¹¹⁴. *Lévi-Strauss* hat in seinem Werk »Les structures élémentaires de la parenté« dargelegt, daß der geregelte Austausch von Frauen zwischen exogamen Gruppen den entscheidenden Übergang von einem Naturzustand zum Kulturzustand darstellt und damit auch den Beginn des Rechts bildet. Die Kehrseite dieser Regel ist das Inzestverbot innerhalb der eigenen exogamen Gruppe. Sie ist viel weniger das Verbot, die eigene Mutter, Schwester, oder Tochter zu heiraten als vielmehr Gebot, Schwester oder Tochter anderen zu geben.

Wenn A die Bedürfnisse von B befriedigt und B diejenigen von C, so kann die Situation stabiler sein als die eines nur auf A und B beschränkten Austausches. Der amerikanische Soziologe *Gouldner* verallgemeinert diesen Gedanken weiter zu der Feststellung, »daß in gewissen Situationen Ego faktisch nicht deswegen auf die Erwartungen von Alter eingeht, weil dieser konforme Handlungen mit Gegenleistungen oder Belohnungen beantwortet, sondern weil das Verhalten von Ego durch einen dritten Rollenspieler erwartet und belohnt wird. Kurz, auch die Intervention »dritter Strukturen«, die eine sogenannte »Polizeifunktion« ausüben, kann das System erhalten und gegen Schwächen in der funktionalen Reziprozität schützen.«

Während in einfacheren Systemen die Polizeifunktion zusammen mit anderen Funktionen wahrgenommen wird und der Dritte auch selbst in die Kette der Gegenseitigkeiten involviert ist, haben komplexere Systeme für die **dritte Partei** besondere

¹¹⁴ Les structures élémentaires de la parenté, 2. Aufl. Paris/La Haye 1967, S. 265 ff.; *ders.*, Strukturele Anthropologie, Frankfurt a. M. 1967, 180. Das Zitat wird der strukturalistischen Sichtweise von *Lévi-Strauss* allerdings nicht gerecht. Vgl. dazu den Sammelband »Funktion und Struktur«, hrsg. von *Walter Bühl*, München 1975.

Rollen ausgeprägt, die den Rollenspielern auch eine Belohnung sichern, die unabhängig ist von dem zu überwachenden Tauschgeschäft. Mit dem Eintritt des Dritten tritt an die Stelle der Selbststeuerung durch Gegenseitigkeit die Institution.

(2) *Das Problem der Vorleistung*

Ein Hauptproblem der Reziprozität ergibt sich daraus, daß Leistungen nicht immer Zug um Zug erwidert werden können. Menschen haben viele Techniken erfunden, um mit diesem Problem fertig zu werden, etwa den planmäßigen Aufbau von **Vertrauen** oder verschiedene Formen der Sicherheitsleistungen. Als eine solche Technik hebt *Thurnwald* die **Stundungssymbole** hervor, die als Gedächtnishilfe und Verpflichtungszeichen die Kette von Gegenseitigkeiten verstärken. Wird das Verpflichtungszeichen zugleich an dritte Zeugen oder an die Gruppenöffentlichkeit adressiert, so wird daraus das **Zeremoniell**, das *Schelsky*¹¹⁵ zu den ursprünglichsten **Kennzeichen des Rechts** rechnet und in dem er die Wurzel der Formalität des Rechts vermutet.

(3) *Machtbildung und Organisation*

Die Austauschtheorie nimmt schließlich auch für sich in Anspruch, Prozesse der Machtbildung und der Organisation zu erklären.

Im genetischen Modell *Thurnwalds* wird dieser Entwicklungsschritt erläutert an dem Zusammentreffen von Hirten und Feldbauern, das eine Modifikation der Gegenseitigkeit durch Schichtung der Gesellschaft nach sich zieht: »Hirten und Feldbauern stören einander zunächst nicht, weil jede Lebensführungsgruppe anderes Gelände benötigt. Die Hirten suchen eine Weide nach der anderen auf, die Feldbauern sind an für ihre Anbaupflanzen günstigen Bodenstellen von gewöhnlich geringer Ausdehnung interessiert und bleiben verhältnismäßig seßhaft. Aber das Getreide der Feldbauern und mitunter deren Baukünste oder andere Fertigkeiten locken die Hirten, Milch und Fleisch der Hirten werden von den Feldbauern geschätzt. Leistung wird gegen Leistung, Objekt gegen Objekt abgewogen. Jeder Teil geht von der Bewertung aus, die seiner Lebensführung und Versorgungsart entspricht. In erster Linie kann relativer Überschuß des einen Partners gegen den des anderen vergolten werden. Während hier eine >Verzahnung< Platz greift, setzt ein anderer Prozeß ein, der oft desintegrierend auf die beteiligten Sippen wirkt. Die erwähnten Verzahnungsvorgänge vollziehen sich nämlich unter Einzelpersonen (oder Familien). Die Gier solch Einzelner nach Gegenleistung ist geeignet, sie ihrer Gruppe zu entfremden, aus ihrem Sippenverband loszureißen, zu individualisieren. Die Rivalität unter den Hirten, die gewöhnlich die Initiative ergreifen, lockert sich daher, während die Verzahnung mit den Feldbauern wächst. Damit geht eine beiderseitige zivilisatorische Anreicherung Hand in Hand. Durch die Rivalitäten der verselbständigten Hirtenfamilien vergrößert sich die Kampfesgefahr unter den neu verzahnten Einheiten. Dadurch aber erlangen die losgelösten Hirtenfamilien die politische

¹¹⁵ JbRSoz 1, 1970, 37 ff.

Führung, die den Feldbauern gegenüber als Schutz betätigt wird. Die soziale Leistung des Schutzes wird von den Feldbauern durch wirtschaftliche Hilfe in Form von Getreide entgolten, zumal ihre Felder sonst vielleicht verwüstet worden wären.«

Das ausführliche Zitat soll den von *Tburnwald* immer wieder betonten Rückgriff auf individuelles Handeln illustrieren. **Institutionen** sind für ihn **auf Dauer gestellte Systeme von Leistungserwiderungen**. Für deren Stabilität und Wandel soll es allein darauf ankommen, »was sich unter den Einzelmenschen abspielt, wie diese die Gegenseitigkeit empfinden.«

In neuerer Zeit hat der amerikanische Soziologe *Peter M. Blau* modellhaft den **Prozeß der Machtbildung** aus der Dynamik des Austauschprozesses erklärt. Kann Alter die Angebote Egos anders nicht erwidern, wird der sich verpflichtet fühlen und seinen Wünschen und Befehlen folgen. Mit Alters Hilfe kann Ego seine Überlegenheit vergrößern und sie auch Dritten gegenüber geltend machen. Wer andere großzügig mit Gütern und Diensten versorgt, schafft eine Atmosphäre der Bereitschaft, auf die er zurückgreifen kann, wenn sein Interesse es fordert. Damit hat sich aber die Art der Gegenseitigkeit entscheidend gewandelt. Denn anfänglich entscheidet im sozialen Austausch der Empfänger einer Leistung über Art und Zeit der Gegengabe. Haben aber Vorleistungen der einen Seite Verbindlichkeiten auf der anderen Seite angehäuft, die diese nur noch durch Fügsamkeit ausgleichen kann, so geht die Entscheidung über Art und Zeit der Rückzahlung vom Schuldner auf den Gläubiger über. Im weiteren Verlauf wird die Statusdifferenzierung, die zunächst aus einseitiger Freigiebigkeit resultierte, zu einseitiger Abhängigkeit von demjenigen, der allein die Bedürfnisse befriedigen kann. Die **Tauschbeziehung zwischen Gleichen** verwandelt sich in eine **Machtbeziehung zwischen Ungleichen**.

Wer über Macht verfügt, kann die Bedingungen des Tausches zu seinen Gunsten verschieben. Daraus resultieren Störungen der Reziprozität, die die Stabilität der Austauschbeziehung gefährden. Allerdings müssen Macht und Herrschaft die **Tauschgerechtigkeit** nicht zwangsläufig stören. Herrschaft kann durch eine Koordinationsleistung die Kooperation der Gruppe so verbessern, daß die Mitglieder für ihren Gehorsam voll belohnt werden. Aber es bleibt natürlich die Möglichkeit und damit die Gefahr, daß Macht genutzt wird, um die Tauschbedingungen zu diktieren.

Bei fehlender Reziprozität müßte sich eigentlich ein schnelles Ende der sozialen Beziehung vorhersagen lassen. Tatsächlich können **ausbeuterische Tauschverhältnisse** sehr stabil sein, wenn Strukturen vorhanden sind, die die fehlende Tauschgerechtigkeit kompensieren. Sie können nicht nur vorübergehend ein Verhalten verhindern, das die fünfte These von *Homans* voraussagt: Ärger mit der Folge von Konflikt. Voraussetzung dauerhafter Ausbeutung sind Normen oder Werthaltungen, die eine dauerhafte Reduzierung des Anspruchsniveaus der unterlegenen Tauschpartner bewirken (Bedürfnisregression). Erforderlich sind ferner andere Normen, die die Herrschaft und das erhöhte Anspruchsniveau der überlegenen Tauschpartner legiti-

mieren. Unerlässlich bleibt aber drittens eine auf dieser Basis verzerrter Wertmaßstäbe gegründete **minimale Reziprozität**.

Macht und Herrschaft führen so zu einer Art sekundären Austausch: Die Art und Weise, in der Forderungen mit Macht durchgesetzt werden, wird von den Betroffenen nach der sozialen **Norm der Fairness** beurteilt. Die faire Ausübung der Macht durch einen Herrscher oder eine herrschende Gruppe ruft soziale Billigung hervor, während unfairer Machtgebrauch als Ausbeutung oder Unterdrückung erfahren wird und soziale Mißbilligung provoziert. Fairness wird selbst zum Tauschwert. So kommt ein Austausch in Gang, bei dem fairer Machtgebrauch Legitimation und Organisation nach sich zieht, während Machtmißbrauch zu Opposition und sozialem Wandel führt.

V. Vom Geschenketausch zum Vertrag

Der Geschenketausch in den sogenannten primitiven Gesellschaften ist längst kein spontaner Tausch mehr, sondern eine in hohem Maße institutionalisierte Form der Reziprozität, die streng normierte Pflichten des Gebens, des Nehmens und Erwiderns kennt. Von der modernen Institution des Vertrages unterscheidet er sich jedoch deutlich durch die Art und Weise, in der diese Verpflichtungen die Gesamtheit der Beziehungen zwischen einzelnen Personen, Familien und größeren Gruppen ergreifen. **Geben bewirkt eine unspezifizierte, persönliche Dankesschuld**. Ego, der sich den Alter verpflichten möchte, wird ihm daher eine Gabe aufnötigen, die dieser nicht ablehnen kann, da die Ablehnung einer Kriegserklärung gleichkommt. Wenn Alter das Geschenk annimmt und sich angemessen revanchiert, wird er damit zum Freund, der Austausch kann laufend fortgesetzt werden. Wer sich nicht revanchieren kann, zeigt damit seine Unterlegenheit und gehorcht künftig den Befehlen des Gebers. Das nicht endende Hin und Her von Geschenken, die im Voraus gegenständiglich nicht bestimmt sind, erfaßt die ganze Breite der sozialen Beziehungen. Es ist das ganze Jahr über Weihnachten (*Homans*, S. 272). In einfachen Gesellschaften hat der Tauschakt also mehrfache (multifunktionale) Bedeutung. Er dient dem Aufbau und der Pflege einer dauerhaften sozialen Beziehung. Das hindert die Beteiligten nicht, den Wert von Leistung und Gegenleistung stets aufmerksam zu vergleichen. Aber das Verhalten der Tauschpartner wird primär bestimmt durch ihr Bestreben, eine gesellschaftliche Position zu behaupten, das eigene Prestige zu erhöhen, sich andere Menschen zu verpflichten und die **Kette der Gegenseitigkeiten** nicht abreißen zu lassen.

In der modernen Gesellschaft finden wir Reste einer derart universellen Reziprozität nur noch in dem Bereich der Familie und der privaten Geselligkeit. Die ökonomischen Beziehungen haben sich weitgehend abgelöst und im Markt verselbständigt. Es macht kaum noch einen Unterschied, ob ich meine Zigaretten von einem freund-

lichen Verkäufer oder aus dem Automaten beziehe. Auch wertvollere Güter kann man nicht nur im Versandhaus oder an der Börse völlig unpersönlich erwerben. Mit Hilfe des Vertrages werden Rechte und Pflichten genau spezifiziert. Für Dankbarkeit bleibt kein Raum. Beim **Markttausch** kommen Ego und Alter nicht mehr als Verwandte, Nachbarn oder Stammesgenossen zusammen, sondern als Besitzer materieller Tauschgüter. Das Interesse konzentriert sich ganz auf die Ware des Kontrahenten. Persönliche Faktoren treten zurück, und eine dauerhafte soziale Beziehung zwischen den Parteien wäre eher zufällig. Beide verhandeln, bis sich jeder aus dem Tauschgeschäft einen Vorteil verspricht. Zwar richtet sich die individuelle Bewertung dieses Vorteils auch nach dem sozialen Status, den Ressourcen und der Macht der Beteiligten. All das geht in das Tauschverhalten aber nur über den Preis ein. Der Markttausch ist daher mit den Worten *Max Webers*¹¹⁶ »die unpersönlichste praktische Lebensbeziehung, in welche Menschen miteinander treten können. Wo der Markt seiner Eigengesetzlichkeit überlassen ist, kennt er nur Ansehen der Sache, kein Ansehen der Person, keine Brüderlichkeits- und Pietätspflichten, keine urwüchsigen, von den persönlichen Gemeinschaften getragenen menschlichen Beziehungen.«

Die rechtliche Form des Markttausches ist der moderne Konsensualvertrag. Er beschränkt die Reziprozität genau auf die spezifizierte Leistung und Gegenleistung. Wenn der Verkäufer nicht liefert, so kann der Käufer von Rechts wegen nur den Kaufpreis zurückbehalten. Er hat kein Recht, den Verkäufer zu beschimpfen, ihn bei anderen anzuschwärzen oder die Verwandtschaft des Verkäufers zu mobilisieren. Dieser Vertrag ist eine höchst voraussetzungsvolle Kunstfigur, die erst einer späten Entwicklungsstufe der Gesellschaft angehört. In wenig differenzierten Gesellschaften entwickeln sich die Tauschvorgänge in Dauerkontakten ab. Aus der Komplexität der Beziehungen erwachsen vielfältige Möglichkeiten zur Beeitigung von Störungen der Reziprozität. Fehlverhalten kann durch späteres Wohlverhalten ausgeglichen werden, und Übererfüllung verschafft Kredit. Solche Korrekturmöglichkeiten fehlen, wenn in differenzierten Gesellschaften Leistungsbeziehungen zwischen unbekanntem Personen geknüpft werden. Dann kann die Fehlerkontrolle nicht länger unmittelbar empfundener und handlungswirksamer Reziprozität überlassen bleiben, sondern es müssen (rechts-)technische Vorkehrungen getroffen werden, die auf den einmaligen Austausch zugeschnitten sind. Das leisten die seit *Durkheim* so genannten **außervertraglichen Grundlagen des Vertrages**, nämlich soziale, insbesondere rechtliche Normen, die den Vertrag erzwingbar machen und für den Fall von Leistungs- oder Abwicklungsstörungen aller Art Vorsorge treffen (vgl. § 4, 4).

Rechtsgeschichtlich ist der **Konsensualvertrag**, bei dem sich die Verpflichtung schon aus dem Versprechen und nicht erst aus einer Leistung herleitet, verhältnismäßig jung. Das hochkultivierte römische Recht gab auf die sog. *nuda pactio* grund-

¹¹⁶ *Wirtschaft und Gesellschaft* 382 f.

sätzlich keine Klagemöglichkeit, sondern forderte entweder den Vollzug einer Leistung (Realvertrag) oder ein in besonderen Formen abgegebenes Versprechen (Stipulationen, Literalkontrakte) zur Begründung einer Klage. Nur im Rahmen fester Typen wurden Konsensalkontrakte zugelassen, nämlich als Kauf, Miete, Gesellschaft und Mandat. Erst in nachklassischer Zeit erhielten auch die *nuda pacta* vom Praetor Klagschutz. In der Jurisprudenz hat erst *Hugo Grotius* dem Vertragsrecht endgültig zum Durchbruch verholfen. Er vollendete die Abkehr von der kasuistischen und typisierenden Rechtsanschauung der Antike, indem er nunmehr jede rechtsgeschäftliche Bindung aus der stoisch-christlich verstandenen Autonomie der Person herleitete. Von daher konnten sozialtypische Verpflichtungen nur noch soweit **naturrechtlich** anerkannt bleiben, als sie auf einem **Selbstbindungsakt der Person** zurückführten. Umgekehrt war nunmehr jeder autonome Akt geeignet, eine Rechtsbindung herbeizuführen¹¹⁷. Man darf allerdings annehmen, daß *Grotius* mit seiner Lehre vom Versprechen nur dogmatisch überformt hat, was längst Rechtswirklichkeit war. *Kant* wendete die **Lehre von der Privatautonomie** ins Weltliche. Dort konnte sie sich im 19. Jahrhundert mit den Lehren der Nationalökonomie verbinden und so zur ideologischen Grundlage des Vertragsrechts werden, und das durchaus nicht nur als Widerspiegelung, sondern zugleich als eine die Rechtswirklichkeit treibende und formierende Kraft. Das Ergebnis war das **Institut der Vertragsfreiheit**. Es hat einen irreführenden Namen, denn bemerkenswert ist daran nicht die Freiheit, Leistungsversprechungen zu machen, sondern die Möglichkeit, sich durch das bloße Wort zu binden.

Zwar hat man noch nach dem Inkrafttreten des BGB Darlehen und Schenkung als **Realverträge** gedeutet, als Verträge also, die erst durch einen einseitigen Vollzug wirksam werden. Aber das war nur **survival**, ein unfunktionales Überbleibsel. Eine ähnliche symbolhafte Funktion hat im anglo-amerikanischen Recht das Erfordernis der consideration. Grundsätzlich ist der moderne Vertrag aber unabhängig davon gültig, ob Leistung und Gegenleistung ausgewogen oder gerecht sind (vgl. § 19, 7) und ob der Austausch schon in Vollzug gesetzt worden ist. Im Vertragsrecht des BGB findet sich das Prinzip der Reziprozität nur noch im genetischen und funktionalen Synallagma des eigentlichen Austauschvertrages¹¹⁸. Alle anderen Vertragstypen werden juristisch nicht als Austauschverträge eingeordnet. Die in den Lebensvorgängen dennoch vorhandene Reziprozität spiegelt sich juristisch nur in der Forderung nach einer *causa*, einem Rechtsgrund der Leistung, der vor der Rückforderung als ungerechtfertigte Bereicherung schützt.

¹¹⁷ Dazu näher *Malte Diesselhorst*, Die Lehre des Hugo Grotius vom Versprechen, Köln/Graz 1959.

¹¹⁸ Vgl. dazu *Josef Esser/Eike Schmidt*, Schuldrecht, Bd. 1: Allgemeiner Teil, 6. Aufl. 1984, 187 ff.

VI. Negotiated Justice

Die Realität ist vom Austauschprinzip längst nicht so weit entfernt wie das Recht. In einem viel zitierten Aufsatz über »Non-contractual Relations in Business«¹¹⁹ schildert *Macanlay*, daß die meisten großen und viele kleine Firmen wichtigere Geschäfte zwar zunächst in sehr sorgfältig und vollständig ausgearbeitete Verträge bringen. Bei der Abwicklung dieser Verträge und überhaupt bei Routinegeschäften aller Art wird aber die Berufung auf vertragliche und gesetzliche Rechte peinlich vermieden. Etwa aufkommende Probleme werden im Verhandlungsweg gelöst. »You can settle any dispute if you keep the lawyers and accountants out of it. They just do not understand the give-and-take needed in business«, so lautete eine typische Antwort, die *Macanlay* von einem befragten Geschäftsmann erhielt. Ganz ähnlich beschreiben *Kurczewski* und *Frieske*¹²⁰, wie auch in der Planwirtschaft Polens von den bei Leistungsstörungen vorgesehenen Vertragsstrafen und von der Möglichkeit rechtlicher Entscheidung kaum Gebrauch gemacht wird, sondern, jedenfalls in Dauerbeziehungen zwischen annähernd gleich starken Partnern, Kooperation und Reziprozität die Beziehungen regieren.

Selbst dort, wo die Beziehungen rechtlich durchnormiert zu sein scheinen, ist das Recht oft nur Hintergrund und Rahmen für tauschförmiges Handeln. Das ist besonders für die Strafverfolgung immer wieder beschrieben worden¹²¹. Polizei, Staatsanwaltschaft und Gerichte haben theoretisch allein nach Recht und Beweislage vorzugehen. Praktisch lassen sie sich aber auch von anderen Überlegungen leiten, nicht zuletzt von der Bereitschaft des Beschuldigten zur Kooperation. Wenn der Beschuldigte gesteht und dadurch der Justiz die Arbeit erleichtert oder wenn er bei der Überführung anderer Täter mithilft, wird er dafür milder behandelt. Wenn er einige Beschuldigungen einräumt, werden andere fallengelassen. Wenn er sich im voraus mit einem Strafbefehl einverstanden erklärt, verzichtet der Staatsanwalt auf eine weitergehende Anklage. In der Bundesrepublik sind solchen Aushandlungsprozessen durch das Legalitätsprinzip (§ 152 Abs. 2 der Strafprozeßordnung) enge rechtliche Grenzen

¹¹⁹ ASR 28, 1963, 55-69; ferner *Macanlay*, *Elegant Models, Empirical Pictures, and the Complexities of Contract*, LSR 11, 1977, 507-528. Analoge Beobachtungen für England bei *Hugh Beale/Tony Dugdale*, *Contracts between Businessmen: Planning and the Use of Contractual Remedies*, *British Journal of Law and Society* 2, 1975, 45-60.

¹²⁰ *Jacek Kurczewski/Kasimierz Frieske*, *Some Problems in the Legal Regulation of the Activities of Economic Institutions*, LSR 11, 1977, 487-505.

¹²¹ *Baldwin/McConville*, *Negotiated Justice: Pressures on the Defendant to Plead Guilty*, 1977; *Plea Bargaining*, LSR Sonderheft 2/1979; *Schumann*, *Der Handel mit Gerechtigkeit*, 1977.

gezogen¹²². Sie sind trotzdem an der Tagesordnung. In der englischen und amerikanischen Strafjustiz ist das Plea Bargaining die Regel. Man darf diese Vorgänge nicht als Entgleisungen ansehen. Nur mit Hilfe informaler Aushandlungsprozesse bleiben die starren Regeln der Rechts überhaupt funktionsfähig. Ohne Plea-Bargaining wäre die amerikanische Strafjustiz längst zusammengebrochen, und auch die Ziviljustiz hüben wie drüben müßte passen, wenn sich die Parteien nicht immer wieder, oft unterstützt von dem Gericht, vor dem und in dem Verfahren einigten¹²³.

Auch im öffentlichen Recht hat man die Tauschgerechtigkeit als funktionalen Ersatz für formelle Regelungen entdeckt¹²⁴. Sie zeigt sich z. B. in dem Parteienproporz bei der Stellenbesetzung, der von den Stadtwerken bis zum Bundesverfassungsgericht reicht und nur funktioniert, wenn alle Beteiligten zufriedenstellend zum Zuge kommen. **Aushandlungsprozesse**, die sich auf das Reziprozitätsprinzip stützen, sind **ubiquitär**

¹²² Zur rechtlichen Seite *Friedrich-Christian Schröder*, Legititäts- und Opportunitätsprinzip heute, in: FS Karl Peters zum 70. Geburtstag, Tübingen 1974, 411-427; zur Praxis *Wolfgang Heinz*, Strafrechtsreform und Sanktionsentwicklung, Zf die gesamte Strafrechtswissenschaft 94, 1982, 632-668; *Günther Kaiser/Volker Meinberg*, »Tuschelverfahren« oder »Millionärsschutzparagraf«, Neue Zf Strafrecht 1984, 343-350.

¹²³ Dazu *Marc Galanter*, Judicial Mediation in the United States, Journal of Law and Society 12, 1985, 1-18; *Röhl u. a.*, Der Vergleich im Zivilprozeß, 1983.

¹²⁴ *Schultze - Fielitz*, Der informale Verfassungsstaat, 1984, 88 ff.

§ 19 Sozialpsychologische Gerechtigkeitstheorien

Literatur: *Adams*, Toward an Understanding of Inequity, *Journal of Abnormal and Social Psychology* 67, 1963, 422 ff.; *ders.*, Inequity in Social Exchange, in: *Berkowitz*, *Advances in Experimental Social Psychology*, Bd. 2, 267 ff.; *Berkowitz/Walster* (Hrsg.), *Equity Theory: Toward a General Theory of Social Interaction* 1976; *Deutsch*, *Distributive Justice*, 1985; *Greenberg/Cohen* (Hrsg.), *Equity and Justice in Social Behavior*, 1982; *Melvin J. Lerner/Sally C. Lerner* (Hrsg.), *The Justice Motive in Social Behavior*, 1981; *Mikula* (Hrsg.), *Gerechtigkeit und soziale Interaktion*, 1980; *Müller/Crott*, *Gerechtigkeit in sozialen Beziehungen: Die Equity-Theorie*, in: *Frey*, *Kognitive Theorien der Sozialpsychologie*, 1978, 218 ff.; *Elaine Walster/G. William Walster/Berscheid* (Hrsg.), *Equity: Theory and Research*, 1978

I. Hypothesen der Gerechtigkeitforschung

Als eine **Feinuntersuchung des Reziprozitätsprinzips** kann man die Equity-Theorie und andere sozialpsychologische Gerechtigkeitstheorien verstehen. Sie wollen eine Reihe sozialer Ereignisse als Folgen distributiver Ungerechtigkeit erklären.

Das Startsignal zur Gerechtigkeitforschung gab *Homans* (1961/ 1972, 64) mit einer **Hypothese**, die er als das **Gesetz der ausgleichenden Gerechtigkeit** bezeichnete:

»Eine Person, die mit einer anderen in Tauschbeziehung steht, wird erwarten, daß die Belohnungen jeder Person sich proportional zu ihren Kosten verhalten - je größer die Belohnungen, desto höher die Kosten - und die Nettobelohnungen oder Profite jeder Person proportional zu ihren Investitionen ... Wenn schließlich beide Personen von einer Dritten belohnt werden, wird jede erwarten, daß jene dritte bei der Verteilung der Belohnungen das oben definierte Verhältnis zwischen den beiden respektiert.«

Diese Annahme verband er mit der Aggressions - Frustrationshypothese (§ 18, 1) zu der weiteren Hypothese:

»Je krasser das Gesetz der ausgleichenden Gerechtigkeit zum Nachteil einer Person verletzt wird, desto wahrscheinlicher wird sie das emotionale Verhalten an den Tag legen, das wir Ärger nennen.«

Unabhängig davon entwickelten Sozialpsychologen (*Adams* 1963/1965, *Austin*, *Berkowitz*, *Berscheid*, *Walster u. a.*) eine **theory of inequity**. Mit der Austauschtheorie gehen die Gerechtigkeitstheorien davon aus, daß Menschen egoistisch handeln, daß sie also laufend bemüht sind, die Ergebnisse ihres Handelns, verstanden als Belohnung abzüglich der eingesetzten Kosten, zu maximieren. Sie nehmen an, daß jedes Individuum, das an einem Austausch beteiligt ist oder ihn auch nur beobachtet, mehr oder weniger bewußt eine Art Bilanz zieht, indem es diesen Austausch als gerecht oder ungerecht bewertet, und daß es sich bemüht, einen als gerecht bewerteten Austausch fortzusetzen, einen für ungerecht gehaltenen Austausch dagegen abzurechnen und/oder **Aktivitäten zur Wiederherstellung der Gerechtigkeit** zu entfalten. Dabei soll es für das Vorhandensein eines Verteilungsvorgangs, dessen Gerechtigkeit zu beurteilen ist, nicht auf die Art der verteilten Güter ankommen. Diese Güter mögen

materieller oder immaterieller Art sein, also z. B. Geld ebenso wie Ansehen. Sie können positiver wie negativer Art sein, also Belohnung ebenso wie Strafe¹²⁵.

Unterschiedliche Auffassungen bestehen über zwei Fragen. Einige Wissenschaftler, vor allem solche, die *Homans* folgen, nehmen an, daß letztlich nur ein Gerechtigkeitsprinzip existiert - nämlich das aus dem Reziprozitätsprinzip abgeleitete Proportionalitäts- oder **Equity-Prinzip**. Andere meinen, daß die in der Wirklichkeit anzutreffenden Gerechtigkeitsurteile durch unterschiedliche Prinzipien der Verteilungsgerechtigkeit erklärt werden müssen. Die Anhänger des **Einheitsprinzips**¹²⁶ wollen schlechthin jede soziale Interaktion als einen Austausch- oder Verteilungsvorgang im weiteren Sinne verstehen und analysieren, während die Vertreter eines **Mehr-Prinzipien-Ansatzes**¹²⁷ sich auf die Untersuchung solcher Vorgänge beschränken, die sich schon dem Alltagsverständnis als Verteilungen aufdrängen.

Walster/Berscheid/Walster haben die forschungsleitenden Hypothesen der Equity-Theorie in vier Sätzen formuliert:

Individuen versuchen, maximale Ergebnisse zu erzielen. Ergebnisse in diesem Sinne sind Belohnungen nach Abzug der Kosten.

Für Equity-Theoretiker besitzt dieser Satz eine so hohe Evidenz, daß nicht weiter begründet wird. Neue bereichsspezifische Ergebnisse hat die Gerechtigkeitsforschung zu dieser Frage nicht geliefert.

Anders als *Homans*, der das Gerechtigkeitsgefühl der Individuen unmittelbar aus ihren durch das Reziprozitätsprinzip geprägten Lernerfahrungen ableitet, wählen *Walster/Walster/Berscheid* den Umweg über die Gruppe. Ihre zweite These lautet:

(2a) Gruppen können die gemeinsame Belohnung maximieren, indem sie akzeptierte Systeme entwickeln, um Belohnungen und Kosten ausgewogen zu verteilen. Daher werden Gruppen solche Equity - Systeme entwickeln und versuchen, ihre Mitglieder dazu anzuregen, diese Systeme anzuerkennen und einzuhalten.

(2b) Gruppen werden im allgemeinen diejenigen Mitglieder belohnen, die sich gegenüber anderen gerecht im Sinne des jeweiligen Equity - Systems verhalten, und diejenigen Mitglieder bestrafen (das heißt, die Kosten für sie erhöhen), die andere ungerecht behandeln.

Dazu wird erläutert, jede Kultur müsse ein System für die gerechte Verteilung ihrer Ressourcen entwickeln und ihre Mitglieder darin erziehen, um den Krieg aller

¹²⁵ Nur wenige Autoren behandeln die Vergeltungsgerechtigkeit (retributive justice) als ein besonderes Gerechtigkeitsprinzip, dessen phylogenetische Verankerung sie nicht in einer primär egoistischen Reaktion, sondern in einem besonderen Vergeltungstrieb suchen, so *Robert Hogan/Nicholas P. Emler*, Retributive Justice, in: *Lerner/Lerner*, 1981, 125 ff.

¹²⁶ Z. B. *Walster/Berscheid/Walster*, 1976; *Austin/Hatfield*, in: *Mikula*, 1980, 25 ff.

¹²⁷ Z. B. *Mikula*, 1980; *Schwinger*, 1980.

gegen alle zu vermeiden. Nach der optimistischen Feststellung, daß sich in jeder Gesellschaft ein Konsensus über die Verteilungsgerechtigkeit einstelle (Thus, in any society there will be a consensus to what constitutes an equitable relationship.), folgt dann unvermittelt der Satz: ...that ultimately equity is in the eye of the beholder, daß also letztlich über die Gerechtigkeit einer Verteilung die betroffenen Individuen entscheiden. Nach diesem etwas überraschenden Übergang wären die weiteren Hypothesen kaum einleuchtend, wenn nicht die lerntheoretische Ableitung von *Homans* im Hintergrund stünde.

Für die Anleitung und Interpretation der empirischen Forschung sind besonders die folgenden Thesen (hier in der Formulierung von *Walster/Walster/Berscheid*) fruchtbar geworden.

- (3) Wenn Personen der Meinung sind, daß sie in einer unausgewogenen Beziehung stehen, so werden sie sich unbehaglich fühlen. Je unausgewogener die Beziehung ist, desto unbehaglicher werden sie sich fühlen.

Wahrgenommene Ungerechtigkeit soll also einen Zustand psychischer Spannung erzeugen. Sie äußert sich psychischen Vorgängen und äußeren Handlungen, mit denen versucht wird, Gerechtigkeit wiederherzustellen. Das besagt die folgende These. Sie kann ebenso als Folgerung aus der Frustrations-Aggressionshypothese (§ 18, 1a) verstanden werden wie als Anwendungsfall der Theorie der kognitiven Dissonanz (§ 28, 4).

- (4) Personen, die meinen, daß sie einer unausgewogenen Beziehung angehören, werden ihr Unbehagen durch die Wiederherstellung eines ausgeglichenen Zustandes zu beseitigen versuchen. Je größer die vorhandene Unausgewogenheit ist, desto größeres Unbehagen werden sie empfinden und desto mehr werden sie sich bemühen, einen Zustand der Ausgewogenheit (equity) wiederherzustellen.

Um die gestörte Gerechtigkeit wiederherzustellen, können die Beteiligten an einer unausgewogenen Beziehung auf zwei verschiedene Weisen reagieren. Erstens können sie versuchen, tatsächlich die Ausgewogenheit der Beziehung herbeizuführen (**actual restoration of equity**). Dazu müssen die Belohnungen des Gewinners, der meistens Ausbeuter (exploiter) oder Schädiger (harmdoer) genannt wird, vermindert oder seine Kosten erhöht werden. Umgekehrt können aber auch die Belohnungen des Opfers erhöht oder seine Kosten herabgesetzt werden. Zweitens besteht die Möglichkeit, das gestörte Gerechtigkeitsgefühl durch psychische Ausgleichsmechanismen wieder ins Gleichgewicht zu bringen (**distress reduction**). Die Gewinner können ihre eigenen Beiträge auf- und diejenigen der Opfer abwerten. Der Schädiger kann seine Verantwortung für einen Schaden leugnen oder das Leiden des Opfers bagatelisieren und sich auf die eine oder andere Weise einreden, daß er in einer gerechten Welt lebt, in der die Ausbeuter Anspruch auf ihre Vorteile haben und die Opfer nur erhalten, was sie verdienen.

Aus der Annahme, daß Menschen nach **Gewinnmaximierung** streben, folgt eigentlich nur, daß unterbelohnte Personen sich um einen Ausgleich bemühen. Danach wäre bei dem überbelohnten Teilnehmer gar keine negative Reaktion zu erwarten. Hier kann man eine Zusatzannahme von *Homans* (1972, 65) zur Hilfe nehmen. Er meint, Menschen lernten, Aktivitäten zu entwickeln, um ihren Ärger auszugleichen, deren Gewinn in Gerechtigkeit liege. Daraus lernten sie, die Wiederherstellung von Gerechtigkeit als einen selbständigen Wert anzusehen. Schließlich werde es für sie zu einem Kostenfaktor, auf solche Aktivitäten zu verzichten. Gerechtigkeit werde selbst zu einem Wert, der getauscht werden könne. Damit läßt sich erklären, daß auch der Überbelohnte und ebenso Dritte, die sich ein Urteil über Verteilungsvorgänge bilden, an denen sie nicht unmittelbar beteiligt sind, motiviert sind, auf wahrgenommene Ungerechtigkeit zu reagieren. Allerdings soll ihre Reaktion ebenso wie diejenige des Ausbeuters tendenziell schwächer sein.

Walster/Walster/Berscheid gelangen zu ähnlichen Ergebnissen auf dem Umweg über die Gruppe (These 2a und 2b). Für eine Gruppe wäre es ineffektiv, wenn alle uneingeschränkt ihren eigenen Vorteil suchten. Daraus würden nur kräftezehrende Konflikte entstehen. Die **Gruppe entwickelt** daher - nach dem Vorbild der individuellen Equity-Normen - **Verteilungsregeln** und macht es durch Sanktionen lohnend, diese Regeln einzuhalten. Sich gerecht zu verhalten entspricht damit auch dem individuellen Gewinninteresse.

Ein besonderes Kennzeichen der Equity-Theorie besteht in dem Bemühen ihrer Anhänger, die Voraussetzungen, unter denen eine Austauschbeziehung als gerecht angesehen wird, zu formalisieren. §3

Adams (1963) begann mit der einfachen Formel

$$\frac{\text{Outcome}_A}{\text{Input}_A} = \frac{\text{Outcome}_B}{\text{Input}_B}$$

um eine ausgewogene Beziehung zu definieren, wobei O_A und O_B die Ergebnisse (outcome) von A und B repräsentieren sollen, während I_A und I_B die von A und B in die Beziehung investierten Kosten (input) darstellen. *Walster/Walster/Berscheid* (1976, 3) haben jedoch kritisiert, daß diese Formel zu unsinnigen Ergebnissen führt, wenn in einer Beziehung nicht nur positive, sondern auch negative Beiträge der Teilnehmer berücksichtigt werden sollen. Setzt man $O_A = -10$; $I_A = 5$, $O_B = 10$ und $I_B = -5$, so errechnet sich

$$\frac{O_A}{I_A} = \frac{-10}{5} = -2 \quad \text{und} \quad \frac{O_B}{I_B} = \frac{10}{-5} = -2$$

Die Beziehung wäre ausgeglichen, was aber offenbar nicht zutreffen kann. Sie haben daher eine Formel vorgeschlagen, die zwar das Vorzeichenproblem löst, sich aber

auch nicht ohne Probleme interpretieren lässt.¹²⁸ Da empirische Untersuchungen kaum mehr als den intuitiven Kern der Equity-Theorie überprüfen können, brauchen die Probleme einer Mathematisierung hier nicht weiter verfolgt zu werden.

II. Empirische Untersuchungen

Ziel der psychologischen Gerechtigkeitstheorien ist die empirische Erfassung von Gerechtigkeitsbewertungen und die Herausarbeitung der dabei angelegten Maßstäbe und Kriterien. *Homans* (1972, 195 ff.) versuchte, seine Thesen dadurch zu stützen, daß er die empirischen Beobachtungen anderer Wissenschaftler über soziales Verhalten mit Hilfe der Equity-Theorie interpretierte. Von anderen Wissenschaftlern werden hauptsächlich Experimente benutzt, die speziell zu diesem Zweck entworfen wurden. Die meisten der inzwischen sicher über 200 Untersuchungen¹²⁹ stellen Situationen nach, wie sie im Arbeitsleben vorkommen, wo bestimmte Aufgaben gegen eine Geldentlohnung zu lösen sind. Andere Arbeiten befassen sich mit der Frage, ob der Schädiger, der absichtlich oder versehentlich einen anderen verletzt hat, von sich aus bemüht ist, das Opfer zu entschädigen. Auch Situationen, in denen die Versuchspersonen Gelegenheit erhielten, andere, die ihre Hilfe benötigten, zu unterstützen oder umgekehrt selbst Hilfe entgegenzunehmen, wurden getestet. Die Ergebnisse

¹²⁸ *Harris, J.*, Equity Handling Negative Inputs: On the Plausible Equity Formulae, *Journal of Experimental Social Psychology* 12, 1976, 194 ff.; *ders.*, Judgements in Hypothetical, Four-Person Partnerships, *Journal of Experimental Social Psychology* 16, 1980, 96 ff. *Harris* hat in Experimenten mit Psychologiestudenten acht verschiedene Formeln überprüft. Er kommt zu dem Ergebnis, daß es zur Erklärung der Einschätzung verschiedener Verteilungen durch seine Probanden nicht ausreicht, Beiträge und Belohnungen lediglich transitiv zu ordnen, derart, daß höheren Beiträgen auch höhere Belohnungen entsprechen (ordinal equity), sondern daß ein Vergleich auf einer Ratio-Skala erforderlich ist. Bei seinen Versuchen hatten die Teilnehmer über die Gerechtigkeit von Vorschlägen zur Verteilung eines Geschäftsgewinns unter vier Partner zu befinden, die unterschiedlich zu dem Gewinn beigetragen hatten. Bei einer der Versuchsanordnungen hatte ein Partner einen Schaden angerichtet, also einen negativen Beitrag geleistet. Vorzugsweise ignorierten die Probanden diesen negativen Beitrag und verteilten im übrigen proportional nach der *Adams*-Formel. Bei einer anderen Anordnung, nach der die vier Partner unterschiedlich zum Geschäftsgewinn beigetragen haben sollten, sah die bevorzugte Lösung vor, daß jeder seinen Beitrag zurückerhielt vermehrt um den durch die Kopffzahl geteilten Geschäftsgewinn, eine Lösung, die dadurch erleichtert wurde, daß die Bewertung der Beiträge = Verkaufserfolge ebenso in Dollar vorgegeben war wie die verfügbare Verteilungsmasse.

¹²⁹ *J. Stacy Adams/Sara Freedman*, Equity Theory Revisited: Comments and Annotated Bibliography, in: *Berkowitz/Walster*, 1976, 43 ff.

bestätigen insgesamt gesehen sehr gut die aus der Equity-Theorie abgeleiteten Voraussagen. Einige Beispiele sollen zur Verdeutlichung wiedergegeben werden.

Die ersten drei befassen sich mit dem empirischen Nachweis von distress: *Pritchard*, *Dunnette* und *Jorgenson*¹³⁰ heuerten 253 amerikanische Arbeiter für eine zu Forschungszwecken gegründete Arbeitnehmerverleihfirma an. Sie versprachen einen Lohn, der dem üblichen Niveau entsprach, wichen davon indes bei der Auszahlung unter Verwendung verschiedener Ausreden nach oben und unten ab. Die Forscher ließen später in offizielle Erhebungsbögen der Arbeitsbehörden die Frage nach der Lohngerechtigkeit einbauen und kontrollierten anhand dieser Unterlagen die Gerechtigkeitsperzeption der Arbeiter. Dabei zeigte sich, daß sowohl unterbezahlte wie auch überbezahlte Arbeiter mit der Entlohnung unzufriedener waren als die vertragsgemäß bezahlten.

Einen ähnlichen Ansatz wählten *Austin* und *Walster*.¹³¹ Sie engagierten Studenten, die Korrekturen lesen und dafür zwei Dollar pro Stunde erhalten sollten. Nachdem sie in den ihnen ausgehändigten Texten jeweils die Fehler angezeichnet hatten, die ihnen aufgefallen waren, wurde jedem einzelnen gesagt, daß er gute Arbeit geleistet habe und die angekündigte Vergütung erhalten solle. In dem Umschlag, der später jedem ausgehändigt wurde, fand jedoch eine Gruppe drei Dollar, eine zweite zwei und die dritte nur einen Dollar. Danach mußten die Teilnehmer eine Reihe von Fragebögen ausfüllen, darunter einen Einstellungstest, der Zufriedenheit und Unzufriedenheit messen sollte. Er ergab, daß sich die mit zwei Dollar richtig belohnten Teilnehmer zufriedener zeigten nicht nur als die, die unterbezahlt waren, sondern auch als die Überbezahlten.

Dem Nachweis von psychological restoration of equity galt ein Versuch von *Brock* und *Buss*.¹³² Sie beschäftigten Studenten zur Hilfe bei Lernexperimenten. Dabei hatten die Probanden Elektroschocks als Reaktion auf Lernfehler anderer Studenten auszulösen. Die Stärke des Stromstoßes wurde den sanktionierenden Studenten offengelegt, ihnen jedoch ohne Ermessensspielraum vorgegeben. Die nachfolgende schriftliche Befragung zeigte, daß die Schuldgefühle mit der Stärke der ausgelösten Stromstöße ebenso zunahmen wie eine Tendenz, die Verantwortung für das Leiden der Sanktionsempfänger auf den Experimentleiter abzuschieben.

Mit einer anderen Versuchsanordnung haben *Davis* und *Jones*¹³³ die psychische Verarbeitung ungerechter Behandlung demonstriert. Sie hielten Studenten dazu an, andere Teilnehmer des Experiments grundlos zu beschimpfen und zu beleidigen. Je nach dem Grad des unverdienten Ehrangriffs fanden die Forscher eine durch die experimentellen Bedingungen nicht gerechtfertigte Abwälzung der Verantwortlichkeit auf die Opfer. Herangezogen wird auch eine kriminologische Untersuchung von

¹³⁰ R. D. Pritchard/M. D. Dunette/D. O. Jorgenson, Effects of Perceptions of Equity and Inequity on Worker Performance and Satisfaction, *Journal of Applied Psychology* 56, 1972, 75-94.

¹³¹ W. Austin/E. Walster, Reactions to Confirmations and Disconfirmations of Expectancies of Equity and Inequity, *Journal of Personality and Social Psychology* 30, 1974, 208-216.

¹³² Timothy C. Brock/Arnold H. Buss, Effects of Justification for Aggression in Communication with the Victim on Post Aggression Dissonance, *Journal of Abnormal and Social Psychology* 68, 1964, 403-412.

¹³³ Davis K. E./Jones E. E., Changes in Interpersonal Perception as a Means of Reducing Cognitive Dissonance, *Journal of Abnormal and Social Psychology* 61, 1960, 402-410.

Sykes und Matza¹³⁴. Diese Autoren fanden, daß jugendliche Delinquenten in hohem Maße dazu neigten, ihre Opfer ohne ersichtlichen Tatsachenhintergrund als Dummköpfe, Taugenichtse, Homosexuelle usw. herabzusetzen.

Ein Beispiel für actual restoration of equity bildet eine Untersuchung von Brock und Becker.¹³⁵ Dazu wurden Studenten angeleitet, ein bestimmtes wissenschaftliches Gerät zu bedienen. Diese Maschine war zu Forschungszwecken derart mangelhaft konstruiert, daß die an sich ordnungsgemäßen Bedienungshandlungen der Studenten zu verschiedenen hohen Sachschäden führten, bis hin zu einer - freilich nur optisch - spektakulären Explosion. Anschließend wurde jedem Studenten eine Petition zur Unterschrift vorgelegt, die eine Anhebung der Studiengebühren zur Verbesserung der sächlichen Ausstattung der Universität forderte. Die Autoren fanden, daß die Neigung zur Unterschriftsleistung gegen die eigenen materiellen Interessen bei den Studenten zunahm, die sich selbst eine besonders hohe Schadensverursachung an der Universitätseinrichtung zurechneten.

Es liegt auf der Hand, daß diese Datenbasis Anlaß zu Zweifeln über die Tragweite der gezogenen Schlußfolgerungen gibt. Die Versuchspersonen sind meist Studenten, die Laborsituationen höchst künstlich. Die volle Komplexität realer Situationen läßt sich mit ihnen nicht annähernd einfangen. Wichtiger als solche Kritik ist jedoch der Umstand, daß überhaupt ein Anfang gemacht worden ist mit der empirischen Erforschung von Gerechtigkeitsurteilen, mag er auch noch so unvollkommen sein.

III. Prinzipien der Verteilungsgerechtigkeit

Der Versuch, die beobachteten Gerechtigkeitsurteile zu systematisieren, hat dazu geführt, vier Prinzipien zu unterscheiden, an denen sich Gerechtigkeitsurteile orientieren, und zwar handelt es sich um

- (1) das Beitragsprinzip
- (2) das Gleichheitsprinzip
- (3) das Bedürfnisprinzip
- (4) das Prinzip der Verfahrensgerechtigkeit.

Das **Beitragsprinzip** besagt, daß ein sozialer Austausch als gerecht beurteilt wird, wenn die Aufwendungen der Beteiligten, ihre Beiträge (input), ihrem Ergebnis (output) entsprechen. Im Gegensatz dazu steht das Gleichheitsprinzip, das nach dem Motto one man, one piece verfährt, also jedem Beteiligten allein wegen seiner Menschlichkeit das gleiche zuteilt. Das Bedürfnisprinzip wiederum verteilt, ähnlich wie das Beitragsprinzip nach Proportionalitätsgesichtspunkten, nur eben nach anderen. Schließlich ist man darauf gestoßen, daß die Bewertung einer Verteilung nicht nur von dem Ergebnis abhängt, sondern auch von der Art des Entscheidungsprozesses.

¹³⁴ Gresham M. Sykes/ David Matza«MDNM», Techniques of Neutralisation, ASR 22, 1957, 664-670.

¹³⁵ Brock, T. C./Becker, L. A., Debriefing and Susceptibility to Subsequent Experimental Manipulations, Journal of Experimental Social Psychology 2, 1966, 314 ff.

ses, der direkt oder indirekt die Verteilung von Gütern beeinflusst. Da das Prinzip der **Verfahrensgerechtigkeit** sich **als** bloßes **Hilfsprinzip** erweist, das neben allem anderen bestehen kann, besteht ein Gegensatz hauptsächlich zwischen den beiden proportional verfahrenenden Prinzipien auf der einen und dem Gleichheitsprinzip auf der anderen Seite.

Die **Equity-Theorie**, die diese **drei Prinzipien auf ein einziges**, nämlich das Beitragsprinzip zurückführt, erreicht dieses Ziel durch eine sehr weite Definition dessen, was als Beitrag gewertet werden kann. Nicht nur Leistungen und Aktivitäten werden als Beitrag behandelt, sondern auch der Status einer Person und ihre Bedürfnisse oder gar der Umstand des Menschseins. Das Ergebnis ist eine durch ihre Einfachheit elegante Theorie. Die Eleganz wird aber dadurch erkaufte, daß alle Probleme als Frage der Bewertung von Beiträgen behandelt werden müssen.

(1) Das Bewertungsproblem

Anders als das Gleichheitsprinzip stehen Beitrags- und Bedürfnisprinzip vor **Meßproblemen**. Beitrag und Bedürfnis müssen ebenso wie die verschiedenen Zuteilungen bemessen werden, um sie zu vergleichen und ihre Proportionalität beurteilen zu können. Das soll zunächst für das Beitragsprinzip kurz erläutert werden.

Nur wenige Beiträge haben von Natur aus einen Wert, nämlich solche, die zur Erfüllung natürlicher Bedürfnisse wie Nahrung, Wärme und Sexualität dienen. Der Wert von Beiträgen richtet sich jedoch viel eher nach **sekundären Bedürfnissen**. Sekundär wäre etwa das Bedürfnis nach Mitteln und Werkzeugen zur Befriedigung primärer Bedürfnisse, weiter die Kenntnisse und Fähigkeiten zur Herstellung solcher Instrumente und schließlich das Bedürfnis nach sublimierten Formen des Konsums wie Unterhaltung, Kunst usw. Welche Aktivitäten überhaupt wertvoll - oder umgekehrt als schädlich - angesehen werden, scheint beinahe unendlich variabel zu sein. Auch wenn sich in einer konkreten sozialen Situation bestimmte Bewertungsmuster verbreitet haben, bleiben die intersubjektiven Unterschiede sehr groß. Die einen bevorzugen Milch, die anderen Bier, die einen Telespiele, die anderen Thomas Mann.

Das Problem wird dadurch noch schwieriger, daß der Wert einer Aktivität nicht konstant bleibt. Aus dem lerntheoretischen **Gesetz vom abnehmenden Gratifikationswert** einer Belohnung folgt die Abhängigkeit aller Werte von Angebot und Nachfrage. Aktivitäten, die nur wenige Personen erbringen können, werden höher bewertet als andere, die reichlich angeboten werden.

Daraus folgt nicht allein, daß der Wert der gleichen Belohnung zu verschiedener Zeit und an verschiedenem Ort schwanken kann. Selbst für die an ein und demselben Tauschvorgang beteiligten Personen ist derselbe Beitrag von unterschiedlichem Wert, je nach der individuellen Präferenzstruktur und dem augenblicklichen Sättigungsgrad. Man muß sich klarmachen, daß ein freiwilliger Tausch von Aktivitäten

oder Leistungen gerade nur deshalb in Gang kommt, weil die Parteien unterschiedlich bewerten, d. h. jeweils den Beitrag des anderen höher als ihren eigenen schätzen. Wer Lohnarbeit leistet, tut dies, weil ihm das Geld wichtiger ist, als die mit seinem Erwerb verbundene Mühe. Dem Arbeitgeber liegt umgekehrt an der Arbeit mehr als an dem Geld, das er dafür hergeben muß. Erst aus dieser Differenz resultiert das beiderseitige Interesse an einem Austausch. Sie macht den Vorgang zum **Zweiparteien-Gewinnspiel** (vgl. § 52, 1).

Die Subjektivität der Wertschätzung hat schließlich zur Folge, daß die Ausgeglichenheit eines Tausches oft unterschiedlich beurteilt wird, je nachdem, ob man Ego, Alter oder einen Dritten befragt. Allerdings werden die am Tausch beteiligten Personen auch und gerade bei unterschiedlichen Wertmaßstäben zufrieden sein, wenn sie sich freiwillig auf den Tausch eingelassen haben. Gerade wegen der Subjektivität der Beitragsbewertung können sie die wechselseitigen Beiträge auf ihrer eigenen Präferenzskala vergleichen und danach handeln. Dagegen verfügt ein **Dritter**, dem die Verteilung übertragen wird, über keinen für mehrere Beteiligte gültigen Maßstab, solange sich die Bewertungen nicht in Marktpreisen oder Normen überindividuell verfestigt haben. Bei allem ist festzuhalten, daß die Beteiligten, ebenso wie Dritte, die verschiedenen Werte nicht quantitativ messen. Wenn sie sich mit anderen vergleichen, so geschieht das regelmäßig nur auf Grund einer Einschätzung der relativen Werte. Es besteht zwar meistens eine Vorstellung darüber, welche Investition, Leistung oder Belohnung höher ist als eine andere, also eine Rangordnung im Sinne einer Ordinalskala, kaum dagegen eine quantifizierende Einschätzung im Sinne einer Intervallskala.

(2) *Status als Investition?*

Damit sind noch nicht alle Schwierigkeiten der Bewertung erfaßt. Wo kein vollkommener Markt vorhanden ist, wie an der Börse, bleiben die Tauschpartner nicht anonym, wird die einzelne Transaktion gewöhnlich nicht ohne Ansehen der Person abgewickelt. Vielmehr wirken stets Erinnerungen an frühere und Erwartungen über künftige Tauschgeschäfte mit. Die akkumulierten Ergebnisse früherer Tauschgeschäfte können Angebot und Nachfrage bestimmen. Wer sich im sozialen Tauschverkehr als leistungsfähig zeigt, gewinnt Ansehen und Wertschätzung. Die unterschiedliche Wertschätzung bestimmt den Status in einer Gruppe. Der Status wiederum kann sich mindestens vorübergehend verselbständigen, ohne daß er weiter durch konkrete Leistungen gerechtfertigt werden müßte. Der Ritter, der sich durch seine Tapferkeit auszeichnet, behält seinen Status als Adelliger, nachdem längst Massenheere die Ritter verdrängt haben. Der Mann, der wegen seiner überlegenen Körperkraft der bessere Jäger, Bauer oder Arbeiter war, behält gegenüber der Frau seinen höheren Status bei, nachdem längst Maschinen aller Art die körperliche Kraft entwertet

haben. So geht in den aktuellen Austausch der Status der Beteiligten (sozusagen) als deren Investition mit ein. Das Ergebnis der Transaktion wird nicht allein nach den Kosten der aktuell erbrachten Leistungen beurteilt, sondern es fallen auch die unterschiedlichen Investitionen ins Gewicht. Lange Zeit hat man es deshalb für gerecht gehalten, daß Männer und Frauen, Weiße und Schwarze für gleiche Arbeit ungleichen Lohn erhielten. Was als Investition angesehen wird und welche Rangordnung legitimen Investitionen zukommt, hängt von den Wertvorstellungen der ordnungstragenden Gruppe ab. Es gibt keine Investitionen, die schlechthin anerkannt werden. In neuerer Zeit verliert der zugeschriebene Status - Geburt, Geschlecht, Besitz, Rasse und Alter - an Bedeutung gegenüber dem Erworbenen, der insbesondere durch Ausbildung, Kenntnisse und Fähigkeiten bestimmt wird.

Homans formuliert ein Gesetz der Statuskongruenz, das besagt: Wenn eine Person im Hinblick auf ihre Investitionen besser ist als eine andere, dann sollte sie es auch im Hinblick auf den Wert des von ihr geleisteten Beitrages und auf die Belohnung sein, die sie dafür bekommt; wahrscheinlich sind auch die Kosten ihres Beitrages höher, soweit es sich jedenfalls um Kosten handelt, die ein überlegener Beitrag notwendig mit sich bringt (S. 206). Dieses Gesetz stellt eine Verbindung zwischen Status und Beitrag her. Bis zu einem gewissen Grad wird allein der höhere Status eines Interaktionsteilnehmers als Investition honoriert. Darüber hinaus werden von Statushöheren aber auch höhere Beiträge erwartet, die sich in entsprechenden Belohnungen niederschlagen.

IV. Anwendungsbereich und Wirkung der verschiedenen Gerechtigkeitsprinzipien

Von *Aristoteles* bis in die Gegenwart ist die Ansicht verbreitet, daß das Beitrags- und das Gleichheitsprinzip unterschiedliche, miteinander nicht verträgliche Prinzipien der Gerechtigkeit sind. Früher wie heute gab es leidenschaftliche Befürworter des einen wie des anderen Prinzips. Für *Rousseau* und *Rawls*¹³⁶ ist nur das Gleichheitsprinzip gerecht. *Aristoteles*¹³⁷ und *Hayek*¹³⁸ bestehen dagegen auf dem Beitragsprinzip. *Karl Marx* hat das Bedürfnisprinzip verteidigt. Die psychologische Gerechtigkeitsforschung kann als empirische nicht entscheiden, welches Gerechtigkeitsprinzip den Vorrang verdient. Aber sie kann darüber aufklären, in welchen Situationen die Menschen tatsächlich dem einen oder dem anderen Prinzip zuneigen und welche Wirkung auf die Gruppe die Bevorzugung des einen oder anderen Prinzips haben kann.

¹³⁶ *John Rawls*, Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt a. M. 1976.

¹³⁷ Nikomachische Ethik, Kapitel 5.

¹³⁸ *Friedrich A. Hayek*, Freiburger Studien, Gesammelte Aufsätze, 1969; *ders.*, Law, Legislation and Liberty, Bd. 2: Social Justice, London 1979.

(1) *Die Anwendung von Gerechtigkeitsprinzipien in Abhängigkeit von Situation und Persönlichkeit*

Durchschnittsmenschen denken nicht so konsistent, wie es Philosophen es fordern. Sie schwanken zwischen den verschiedenen, für unvereinbar gehaltenen Prinzipien hin und her, und manchmal versuchen sie sogar, diese miteinander zu kombinieren. Die Forschung hat sich daher darauf konzentriert, die persönlichkeitsbezogenen, demographischen und situativen Variablen zu bestimmen, von denen abhängt, nach welchem Prinzip die Menschen die Gerechtigkeit einer Situation beurteilen. Sehr weit *sind* diese Untersuchungen aber bisher nicht gediehen.

Demographische und Persönlichkeitsvariablen sind noch nicht sehr intensiv untersucht worden¹³⁹. Als Ergebnis soll nur erwähnt werden, daß Männer und Frauen kaum verschieden urteilen¹⁴⁰. Allerdings sind Frauen bescheidener, wenn sie sich selbst zuteilen sollen, ein Phänomen, daß sich vielleicht mit *Homan'* Gesetz der Statuskongruenz (§ 19, 3b) erklären läßt.

Folgende **Situationsvariablen** sollen einen Einfluß darauf haben, ob die Beteiligten eine proportionale oder eine gleiche Verteilung bevorzugen¹⁴¹:

- (1) **Zeitdruck**: Wenn eine Entscheidung rasch getroffen werden muß, wird eine gleichanteilige Aufteilung attraktiver sein. Wenn die Teilnehmer unbegrenzte Zeit zum Verhandeln haben, werden sie mit größerer Wahrscheinlichkeit eine proportionale Aufteilung in Betracht ziehen.
- (2) **Kommunikationskosten**: Wenn die Verhandlungen kostspielig sind, gewinnt eine gleichanteilige Aufteilung an Attraktivität.
- (3) **Potentielle Vorteile/Kosten**: Wenn der Beitrag, um den es geht, gering ist, wird eine gleichanteilige Aufteilung attraktiver werden. Es lohnt sich nicht, um einen geringen Wert zu streiten.
- (4) **Bedeutung für künftige Entscheidungen**: Wenn die Aufteilung eine einmalige Angelegenheit ist, wird eine gleichanteilige Aufteilung beliebter sein. Wenn

¹³⁹ *Brenda Major/Kay Deaux*, Individual Differences in Justice Behavior, in: *Greenberg/Cohen*, Equity and Justice in Social Behavior, 1982, 43 ff.

¹⁴⁰ Das wird neuerdings bezweifelt von *Carol Gilligan*, Die andere Stimme, München 1984, die den Untersuchungen von *Piaget* und *Kohlberg* (§ 35) vorhält, sie wiesen, schon von der Auswahl der Probanden her, einen männlichen Bias auf. Die Frage, ob es ein besonderes weibliches Rechtsbewußtsein gibt, wird daher 1987 Thema der Jahrestagung der Vereinigung für Rechtssoziologie sein.

¹⁴¹ *William Austin/ Elaine Hatfield*, Equity-Theorie, Macht und soziale Gerechtigkeit, in: *Mikula*, Gerechtigkeit und soziale Interaktion, 1980, 25 ff., 54.; *Thomas Schwinger*, Gerechte Güter-Verteilungen: Entscheidungen zwischen drei Prinzipien, in: *Mikula*, Gerechtigkeit und Soziale Interaktion, 1980, 107 ff., 121.

die Entscheidung jedoch einen Präzedenzfall für künftige Aufteilungen darstellt, werden Personen eher eine proportionale Aufteilung erwägen.

- (5) **Höflichkeitsritual:** Kann eine an einer sozialen Interaktion beteiligte Person selbst für sich und andere die Aufteilung vornehmen, so demonstriert sie Bescheidenheit. Personen, die einen größeren Leistungsbeitrag erbracht haben, nehmen häufiger Gleichaufteilungen vor, während diejenigen, die weniger Leistung beigetragen haben, nahezu ausnahmslos beitragsproportional aufteilen.
- (6) Besteht zwischen den Beteiligten eine engere **emotionale Bindung**, wie es in der Familie der Fall ist, so wird das Bedürfnisprinzip bevorzugt. Danach werden materielle Belohnungen ebenso wie persönliche Zuwendung zugeteilt.

Besonders erfolgreich ist eine Forschungsrichtung, die nicht unmittelbar zu den sozialpsychologischen Gerechtigkeitstheorien gerechnet wird, obwohl sie einschlägige Ergebnisse vorzuweisen hat. Es handelt sich um Untersuchungen, die sich im Anschluß an *Piaget*¹⁴² mit der moralischen Entwicklung des Kindes befassen und die vor allem mit dem Namen von *Lawrence Kohlberg* (vgl. § 35) verbunden sind. *Piaget* hat drei Stufen der Gerechtigkeitseinschätzung von Kindern unterschieden:

- (1) Gerecht ist, was die Eltern sagen.
- (2) Gerecht ist die Gleichverteilung.
- (3) Gerecht ist die proportionale Verteilung.

Typisch für die in dieser Tradition stehende Forschung ist eine Untersuchung von *Benton*¹⁴³, der Kinder im Alter von 9 bis 12 Jahren verschiedenen Lesetests unterzog, deren Bewältigung die Voraussetzung für die Gewährung von Spielzeug bildete. Er stellte bei erfolgreichen Kindern eine höhere Abneigung gegen eine Gleichverteilung fest, die zudem mit dem Alter zunahm. In einer Sekundäranalyse haben *Hook* und *Cook*¹⁴⁴ über 50 experimentelle Untersuchungen zum altersbedingten Allokationsverhalten bei Kindern ausgewertet und bei Abweichungen im Detail eine tendenzielle Übereinstimmung mit *Piagets* intuitiven Ausgangshypothesen festgestellt. Danach kann heute als gut bestätigte Hypothese gelten, daß Kinder bis zu sechs Jahren egoistische oder gleichmäßige Verteilungen bevorzugen, Kinder bis zu zwölf Jahren Verteilungen nach einem einfachen Equity-Maßstab (ordinal equity) und ältere Kinder komplexere proportionale Verteilungen.

(2) Die Wirkung unterschiedlicher Verteilungsprinzipien

Hinsichtlich der Wirkung der unterschiedlichen Prinzipien besteht weitgehende Übereinstimmung darüber, daß das **Beitragsprinzip** die einzelnen Gruppenmitglieder anspricht und Leistung und Produktivität der Gruppe fördert. Die Kehrseite ist ein **wettbewerbsorientiertes Verhalten** der Gruppenmitglieder, das dazu führen kann, daß wichtige Ressourcen wie Informationen oder Kooperation zurückgehalten wer-

¹⁴² *Jean Piaget*, Das moralische Urteil beim Kinde, Zürich 1957.

¹⁴³ *A. Benton*, Productivity, Distributive Justice and Bargaining among Children, *Journal of Personality and Social Psychology* 20, 1971, 68 ff.

¹⁴⁴ *J. C. Hook/ D. Cook*, Equity Theory and the Cognitive Ability of Children, *Psychological Bulletin* 86, 1979, 429 ff.

den. Es besteht auch die Möglichkeit, daß diejenigen Personen, die für sich nur geringe Chancen haben, große Beiträge zu leisten und dadurch zu großen Anteilen zu gelangen, das Interesse am Gruppenziel und an der Gruppenmitgliedschaft verlieren. Diese Nebeneffekte verhindern stärkere emotionale Bindungen der Gruppenmitglieder zueinander. Schließlich können die aus dem Beitragsprinzip folgenden ungleichen Zuteilungen sich zu Status- und Machtunterschieden akkumulieren mit der Folge, daß die mächtigen Gruppenmitglieder solche Definitionen von Beiträgen als verbindlich durchsetzen, die ausschließlich ihren Interessen dienen.

Von der Anwendung des **Gleichheitsprinzips** erwartet man dagegen **Solidarität und Harmonie** unter den Gruppenmitgliedern und eine Förderung der Kooperation. Auf der anderen Seite eröffnet dieses Prinzip die Möglichkeit einer Ausbeutung der Gruppe durch einzelne Mitglieder, die nicht länger zur Zielerreichung beitragen, da die Belohnung auch ohne Beiträge gesichert ist. Die solidaritätsfördernde Wirkung des Gleichheitsprinzips ist verstärkt bei Anwendung des Bedürfnisprinzips zu erwarten.

Das **Bedürfnisprinzips** kann man sich als eine Umkehrung des Beitragsprinzips vorstellen, die letztlich durch einen Wertewandel in Richtung auf das Gleichheitsprinzip verursacht ist. Nicht die Investition in der Form eines überdurchschnittlichen Status wird belohnt, sondern gerade umgekehrt die relative Unfähigkeit, solche Investitionen einzusetzen. Auch hier gilt vermutlich das Gesetz der Statuskongruenz. Bei niedrigem Status werden auch nur niedrige Beiträge erwartet und beides dennoch höher belohnt. So erwartet man von einem Kind oder einem Behinderten geringere Leistung und läßt ihn dennoch an der vollen Belohnung teilhaben. Es fehlt aber bisher weitgehend an empirischen Untersuchungen, die die Wirkung einer Verteilung nach dem Bedürfnisprinzip demonstrieren könnten. Eine Reihe von dazu bestimmten Experimenten, die sich mit Situationen befassen, in denen die Probanden Hilfe in Anspruch nehmen müssen, um ihre Aufgaben erfüllen zu können, zeigen, daß solche Hilfe als ausgleichsbedürftig empfunden wird, und zwar um so stärker, je mehr die Hilfe gezielt gegeben wird. Sie wird lieber entgegengenommen, wenn mit ihr klar definierte Rückzahlungsverpflichtungen verbunden sind, und die Annahme möglichst abgelehnt, wenn keine Möglichkeit zur Rückzahlung besteht. Die Verteilung nach Bedürfnissen kann mithin dazu führen, daß gegenseitige **Dankes- und Rückzahlungsverpflichtungen** entstehen, die dann, wenn langfristige Interaktionen die Erfüllung dieser Pflichten ermöglichen, die interpersonale Attraktion erhöhen können. Außerhalb solcher langfristigen Beziehungen können derartige Verpflichtungen aber auch als Demütigung aufgefaßt und die Entgegennahme der Zuteilung daher vermieden werden¹⁴⁵. In diesen Hilfeleistungsfällen wird die Gerechtigkeit der Verteilung also von den Beteiligten gar nicht nach dem Bedürfnisprinzip beurteilt - sonst

¹⁴⁵ Schwinger, a. a. O. S.112 f.

könnte ja keine Rückzahlungsverpflichtung entstehen -, sondern nach dem Beitragsprinzip.

Mindestens zur Beurteilung individueller und gezielter Hilfeleistung scheinen die Menschen also das Beitragsprinzip vorzuziehen. Man kann sich aber vorstellen, daß es sich insoweit anders verhält, wenn die **Hilfe innerhalb von Intimgruppen** geleistet wird, wie es in der Familie geschieht, oder wenn im anderen Extrem die Zuteilung anonym erfolgt, wie es bei der **Zuteilung durch staatliche Instanzen** der Fall ist. Die Reaktionen auf bedürfnisgerechte Zuteilungen durch unpersönliche Instanzen sind bisher, soweit ersichtlich, noch nicht näher untersucht worden.

V. Verfahrensgerechtigkeit

Literatur: *Austin/Tobiasen*, Legal Justice and the Psychology of Conflict Resolution, in: *Folger*, The Sense of Injustice, 1984, 227 ff.; *Bierbrauer*, Gerechtigkeit und Fairness im Verfahren, in: Alternativen in der Ziviljustiz, 1982, 317 ff.; *Hayden/Anderson*, On the Evaluation of Procedural Systems in Laboratory Experiments: A Critique of Thibaut and Walker, *Law and Human Behavior* 3, 1979, 21-28; *Lerner/Whitehead*, Verfahrensgerechtigkeit aus der Sicht der Gerechtigkeitsmotiv-Theorie, in: *Mikula*, Gerechtigkeit und soziale Interaktion, 1980, 251 ff.; *Thibaut/Walker*, Procedural Justice, 1975

Unter dem Titel Verfahrensgerechtigkeit wird die Hypothese erörtert, daß Personen eine Aufteilung eher als gerecht anerkennen, und zwar auch im Falle eines für sie nachteiligen Ergebnisses, wenn sie das zur Aufteilung führende Verfahren als fair oder gerecht betrachten. Der amerikanische Rechtsphilosoph *John Rawls* baut seine in den letzten Jahren viel beachtete »Theorie der Gerechtigkeit« (1975) auf das Prinzip der Fairness und damit auf Verfahrensgerechtigkeit. Es steht die Hypothese im Raum, daß ein als fair beurteiltes Verfahren tendenziell die Akzeptanz der Aufteilung erhöht. Den Beweis für eine »**Legitimation durch Verfahren**«, wie sie von *Luhmann* behauptet worden ist (vgl. § 48), hat die Sozialpsychologie aber bisher nicht geführt. Empirisch ist kaum mehr belegt, als daß Verfahren und Ergebnisse derart zusammenwirken, daß günstige Ergebnisse, die in einem fairen Verfahren erzielt werden, besondere Zufriedenheit hervorrufen.

Thibaut und *Walker* (1975) haben die bislang wichtigste Untersuchung zur Verfahrensgerechtigkeit vorgelegt, die sich gezielt auch mit der Gestaltung eines Gerichtsverfahrens befaßt, daß von den Beteiligten als fair angesehen wird. Sie gehen davon aus, daß man sich die verschiedenen Verfahren der Konfliktregelung mit Hilfe eines Dritten als ein Kontinuum vorstellen kann, das von zweiseitigen Verhandlungen bis zur diktatorischen Entscheidung des Dritten reicht. Sie nehmen an, daß insbesondere drei Faktoren die Präferenz für die Wahl eines bestimmten Verfahrens aus diesem Angebot bestimmen. Der erste Faktor besteht in der Notwendigkeit, eine schnelle Entscheidung zu erreichen, weil Verzug mit Kosten, sei es in Form von Geld oder Zeitverlusten, sei es in Gestalt von Dispositionsfreiheit, verbunden ist. Sie vermuten, daß solcher Kostendruck eine Präferenz für eine stärkere Drittintervention begründet. Die Kehrseite ist jedoch ein Verlust an Kontrolle über das Verfahrensergebnis, die um so eher gewährleistet ist, je stärker die Parteien selbst das Verfahren in der Hand haben und die Kontrolle des Dritten zurückgedrängt wird. Der zweite Faktor ist die Existenz oder das Feh-

len von Entscheidungsstandards für den Dritten. Je mehr es an solchen Standards fehlt, um so wichtiger soll es für die Parteien sein, das Verfahren selbst zu betreiben, um ad hoc eine Verteilungsregel auszuhandeln. Als dritte Variable berücksichtigen die Autoren die Art des Verteilungsproblems. Ihre Hypothese geht dahin, daß bei einem Streit im Sinne eines Nullsummenkonflikts (vgl. § 52, 1) eher eine stärkere Verfahrenskontrolle durch den Dritten gefordert wird als in Situationen, die einem Verhandlungsspiel ähnlich sind.

Zur Prüfung dieser Hypothesen dienten zehn verschiedene Versuchsanordnungen. In acht Fällen wählten die Autoren als typische Verfahrensmodelle den Parteiprozeß nach amerikanischem Vorbild (adversary model) und den vom Gericht betriebenen Prozeß nach kontinentaleuropäischem, insbesondere nach deutschem Muster (inquisitorial model). Testpersonen waren überwiegend Studenten, die im ersten Jahr die Law School von Chapel Hill/North Carolina, USA besuchten. Es überrascht danach kaum noch, daß die Autoren meinen, der Parteiprozeß sei dem Inquisitionsprozeß in jeder Hinsicht überlegen. Eine von den Autoren veranlaßte ergänzende Umfrage unter Studenten in vier verschiedenen Ländern (Chapel Hill/USA, N = 62; Cambridge/England, N = 46; Paris/Frankreich, N = 36; Mannheim/Bundesrepublik Deutschland, N = 30) genügt nicht einmal als Feigenblatt, um ein mögliches kulturelles Vorurteil zu verdecken. Dennoch bleibt die Untersuchung allein schon wegen ihrer Thematik und Methode bahnbrechend.

Die verschiedenen Experimente sollen gezeigt haben, daß der Parteiprozeß

- (1) eher vor Fehlurteilen schützt, die auf unzulängliche Beweismittel zurückgehen, weil im Parteiprozeß Anwälte, die mit Beweisen konfrontiert werden, die ihren Klienten ungünstig sind, sorgfältiger und beharrlicher nach günstigen Beweismitteln suchen,
- (2) eher geeignet ist, einer vorurteilshaften Meinungsbildung des Richters entgegenzuwirken,
- (3) am besten einen verzerrenden Effekt ausgleichen kann, der durch die zeitliche Reihenfolge der Präsentation der Beweismittel eintreten kann. Unmittelbar zu dem Problem der Verfahrensgerechtigkeit kommen die Autoren zu folgenden Ergebnissen:
- (4) Der Parteiprozeß führt zu besserer Akzeptanz des Urteils ohne Rücksicht auf dessen Inhalt und unabhängig davon, ob sich der Betroffene schuldig oder unschuldig fühlt.
- (5) Auch unter dem Schleier des Unwissens (*Rawls*), in welcher Rolle sie einmal an einem Prozeß beteiligt sein werden, ziehen die Probanden eindeutig das adversary model vor.

Als **Komponenten eines fairen Verfahrens** hat man folgende Regeln identifiziert (*Bierbrauer, Lerner/Whitehead*):

- (1) Die **Konsistenzregel** besagt, daß solche Verteilungen bevorzugt werden, die über längere Zeit hinweg nach konstanten Prinzipien erfolgen. Die Konsistenzforderung bezieht sich dabei sowohl auf die materielle Verteilungsregel wie auf das Verfahren zu ihrer Handhabung. Gleichbleibende Kriterien für die Bewertung von Leistungen und konstante Verfahren verstärken Verhaltenserwartungen und reduzieren Mißtrauen und Konkurrenzgefühle. Ein Verfahren findet um so mehr Zustimmung, je länger es in Gebrauch ist. Sogar Gruppenmitglieder, die ein bestimmtes Verfahren zunächst ablehnten, nehmen mit der Zeit eine positivere Haltung ein, wenn sie das Verfahren nicht ändern können.
- (2) Regeln für die **Auswahl der das Verfahren durchführenden Personen** haben vor allem die Aufgabe, deren Parteilichkeit zu verhindern. Hinzu tritt der Wunsch nach Sicherungen, die gewährleisten, daß die im Verfahren tätigen Personen ihre Position nicht ausnutzen, um sich unrechtmäßige Belohnungen zu verschaffen.

- (3) Es müssen Grundregeln über die verfügbaren Belohnungen existieren und diese Regeln müssen den Beteiligten bekannt sein. Dieses **Fairnessprinzip** läuft auf die Ablehnung einer Kadijustiz hinaus.
- (4) Es werden Grundregeln über das Sammeln von Informationen gefordert. *Bierbrauer* postuliert dazu, allerdings ohne Belege, eine **Genauigkeitsregel**, die besagen soll, daß ein Verfahren dann als fair angesehen wird, wenn die zugrundeliegenden Informationen optimal sind.
- (5) Eine **Effizienzregel** besagt, daß die Beteiligten solche Verfahren bevorzugen, die bei einem geringeren Aufwand an Zeit, Mühe und Kosten vergleichbare Ergebnisse bringen. Es werden daher zur Lösung von Aufteilungsproblemen häufig standardisierte, leicht anwendbare Verfahren bevorzugt.
- (6) Die **Repräsentativregel** gibt an, daß in allen Phasen des Verteilungsprozesses die Interessen und Meinungen der vom Verfahren betroffenen Gruppen die Möglichkeit haben sollen, sich Gehör zu verschaffen.
- (7) Die **Korrigierbarkeitsregel** besagt, daß ein Verfahren als fair angesehen wird, wenn es Berufungsmöglichkeiten vorsieht, um mögliche Fehler auszuräumen¹⁴⁶.

Diese Prinzipien der Verfahrensgerechtigkeit oder Fairness können miteinander konkurrieren. Besonders die Effizienzvorstellung kann dem Wunsch nach Genauigkeit oder nach Berufungsmöglichkeiten entgegenlaufen. Bisher fehlt es an empirischer Evidenz, wie solche Konflikte praktisch gelöst werden. Auch die Untersuchung von *Thibaut* und *Walker* leistet kaum mehr als die Reproduktion des amerikanischen Parteiprozesses (**adversary model**) als bevorzugtes Verfahrensmodell, weil es den Beteiligten eine **größere Kontrolle über das Verfahren** gestattet als das Untersuchungsmodell (*inquisitorial model*), das nur dann Freunde findet, wenn die Entscheidung schnell getroffen werden muß oder wenn klare Entscheidungsstandards vorhanden sind.

Es ist sicher kein Zufall, daß man für jedes dieser Merkmale, die nach den vorliegenden Untersuchungen ein faires Verfahren auszeichnen sollen, leicht eine **juristische Entsprechung** findet. Denn bei den empirisch gewonnenen Grundsätzen der Verfahrensgerechtigkeit handelt es sich um die in einer bestimmten Population verbreiteten Alltagstheorien. Wenn solche Vorstellungen bei Probanden aus modernen Gesellschaften abgefragt werden, so steht zu erwarten, daß die Ergebnisse in vereinfachter Form Grundzüge neuzeitlichen Verfahrensrechts widerspiegeln.

¹⁴⁶ Vgl. dazu *Röhl*, Effektivität und Funktionen der Berufung, in: *Gilles u. a.*, Rechtsmittel im Zivilprozeß, 1985, 237, 241 ff.

VI. Folgerungen für Rechtswissenschaft und -praxis

In erster Linie wird man von der Equity-Theorie eine Antwort auf die Frage erwarten, welches der drei Verteilungsprinzipien, das Beitrags-, das Gleichheits- oder das Bedürfnisprinzip, den Vorzug verdient. **Auf diese normative Frage** kann die Sozialpsychologie als empirische Wissenschaft jedoch **keine Antwort** geben. Es läßt sich allerdings nicht übersehen, daß die Ableitung der Equity-Theorie aus der utilitaristischen Austauschtheorie auf einen Vorrang des Beitragsprinzips hindeutet. Wenn man aber *Homans* darin folgt, daß das Beitragsprinzip letztlich die beiden anderen einschließt, so bedeutet dieser Vorrang wenig. Viel wichtiger ist, daß die drei unterschiedlichen Prinzipien nicht unverbunden nebeneinander stehen, sondern sich nur auf Grund unterschiedlicher, soziokulturell geprägter Wertvorstellungen auseinanderentwickelt haben. Diese Vorstellung könnte immerhin Anlaß geben, den Gegensatz zwischen den Gerechtigkeitsprinzipien weniger prinzipiell zu sehen und dementsprechend akute Verteilungsprobleme nicht auf der Grundlage solcher Prinzipien, sondern nach den konkreten Folgen der einen oder anderen Verteilungsweise zu entscheiden.

Für die Jurisprudenz bietet die Equity-Theorie eine sozialwissenschaftliche Methode, um das, was man bislang unter dem allerdings nicht einheitlich verwendeten Begriff des **Rechtsbewußtseins** (§ 32,1) thematisiert hat, empirisch abzufragen und **mit den Grundsätzen und Detailregelungen des geltenden Rechts zu vergleichen**. Wie weit man das geltende Recht den Gerechtigkeitsvorstellungen des Publikums anpassen soll, ist eine andere Frage, auf welche die Equity-Theorie als solche keine Antwort hat. Sie kann nur angeben, daß es unter dem instrumentell-technologischen Gesichtspunkt einer Optimierung der Rechtswirksamkeit angezeigt wäre, ihre Forschungsergebnisse zu berücksichtigen. Ob man diesem Gesichtspunkt Raum gibt, hängt aber letztlich von einer wertenden Entscheidung ab, die in der modernen Gesellschaft in erster Linie Politikern und Juristen überlassen bleibt. Von den Möglichkeiten, die sich hier immerhin anbieten, hat man bisher kaum Gebrauch gemacht. Daher können außer den bereits angeführten Arbeiten zur Verfahrensgerechtigkeit (§ 19, 5) nur einige sehr vorläufige Untersuchungen genannt werden, die Erscheinungen des geltenden Rechts an den Gerechtigkeitsvorstellungen des Publikums messen. Alle stammen sie aus den USA.

Macaulay und *Walster*¹⁴⁷ haben versucht, mit Hilfe der Equity-Theorie den Einfluß zu analysieren, den das amerikanische Rechtssystem auf denjenigen nimmt, der einen Schaden angerichtet hat. Sie stellten dazu folgende Fragen: Inwieweit fördert das geltende Recht tatsächliche Wiedergutmachung und Versöhnung? Oder bewirken rechtliche Verfahren eher eine Wiederherstellung des Gleichgewichts durch Selbstrechtfertigung, indem der Täter Ausmaß und Umfang des Schadens verkleinert,

¹⁴⁷ *Stewart Macaulay/Elaine Walster*, Legal Structures and Restoring Equity, Journal of Social Issues 27, 1971, 173 ff.

sein Verschulden bestreitet und den Geschädigten belastet? Sie kommen zu dem Ergebnis, daß das materielle Recht zunächst das Restitutionsziel zu stützen scheint. Grundsätzlich ist der Verletzer zum Schadensersatz verpflichtet und außerhalb förmlicher Verfahren gibt es auch zahlreiche Wege, Wiedergutmachung zu realisieren. Das Strafverfahren dient oft als Hebel zur Entschädigung des Verletzten. Auf der anderen Seite gibt es aber zahlreiche Rechtsregeln und Verfahren, die dem Schädiger den Anreiz einer Wiedergutmachung nehmen. Besonders der zeit- und kostenträchtige (amerikanische) Zivilprozeß und die Notwendigkeit der Feststellung eines Verschuldens drängen den Schädiger eher in die Richtung einer für ihn möglichst günstigen Verhandlungslösung.

Austin, Walster und *Pate*¹⁴⁸ veranlaßten in einem Experiment Studenten, einen Schuljungen zu bestrafen, der einen Klassenkameraden beim Baseballspiel durch ein Foul zu Fall gebracht hatte. Die Forscher variierten dabei das Ausmaß des Schadens, den der Übeltäter selbst erlitten hatte, von fehlenden bis zu ernstlichen Eigenverletzungen. Es zeigte sich, daß die Sanktionshöhe mit zunehmenden Eigenschaden des Täters absank. In ähnlicher Weise wollen *Kalven* und *Zeisel*¹⁴⁹ für das Strafverfahren vor der amerikanischen Jury herausgefunden haben, daß der Urteilsspruch der Geschworenen tendenziell milder ausfällt, wenn der Täter offenbare Nachteile erlitten hat.

Austin, Walster und *Utne*¹⁵⁰ haben mit Hilfe fiktiver Fälle, die sie einer Gruppe von College-Studenten stellten, zu testen versucht, ob eine Straftäter, der in der Folge seiner Tat selbst erheblichen Schaden erleidet, milder beurteilt wird. Unter Heranziehung auch von Untersuchungen anderer Autoren finden sie die Hypothese bestätigt, daß Geschworene bei der Strafzumessung davon beeinflusst werden, daß der Täter nach seiner Tat selbst erheblich gelitten hat, und zwar selbst dann, wenn dieses Leiden nicht unmittelbar mit der Tat in Zusammenhang steht. Die hier empirisch als wirksam nachgewiesenen Gerechtigkeitsvorstellungen sind im Strafgesetzbuch der Bundesrepublik längst als offizielle Strafzumessungsgründe anerkannt (§§ 36 Abs. 2 a. E., 60 StGB). Sehr viel Neues kann man daher für das Recht aus diesen Untersuchungen nicht lernen.

VII. Das Reziprozitätsprinzip im modernen Recht

Literatur: *Lubmann*, Zur Funktion der subjektiven Rechte, JbRSoz 1, 1970, 321 ff.; *ders.*, Rechtssoziologie, 2. Aufl. 1983

Es liegt nahe, von der psychologischen Gerechtigkeitsforschung zu behaupten, sie reproduziere mit ihren Methoden nur die Struktur der Gesellschaft unter Einschluß aller Ungerechtigkeit; sie trage daher allenfalls zur Legitimation bei und diene damit eher zur Rechtfertigung als zum Abbau von Ungerechtigkeit. Diese Kritik betrifft aber allenfalls bestimmte Verwendungsweisen dieser Forschungsrichtung. Es besteht ein verbreiteter Konsens darüber, daß die moderne Industriegesellschaft in Ost und West noch längst keine gerechte Gesellschaft ist. Uneinig ist man sich allerdings bei der Frage, wo genau diese Ungerechtigkeit zu suchen sei. Festzustehen scheint aber,

¹⁴⁸ Die Arbeit ist anscheinend nicht veröffentlicht, vgl. *Berkowitz/Walster*, 1976 S. 246.

¹⁴⁹ *Kalven/Zeisel*, The American Jury, 1971.

¹⁵⁰ *William Austin/Elaine Walster/Mary Kristine Utne*, Equity and the Law: The Effect of a Harmdoers Suffering in the Act on Liking and Assigned Punishment, in: *Berkowitz/Walster*, Equity Theory, 1976, 163 ff.

daß solche Ungerechtigkeit nicht primär auf der Ebene alltäglicher Interaktion begegnet, sondern in den Makrostrukturen der Gesellschaft begründet ist. Die Sozialpsychologie beschäftigt sich unmittelbar nur mit dem Mikrobereich. Es ist denkbar, daß die dort gewonnenen Ergebnisse zu einer kritischen **Perspektive auf den Makrobereich** verhelfen. Tatsächlich legt die psychologische Gerechtigkeitsforschung eine kritische Einschätzung der modernen Rechtsentwicklung nahe.

Die Equity - Theorie geht davon aus, daß Menschen ständig für alle Beziehungen, in denen sie leben, Aufwendungen und Belohnungen miteinander vergleichen und je nach dem Ergebnis mit Zufriedenheit oder Ärger reagieren. Sie baut auf die Annahme, daß ein Bedürfnis nach Reziprozität eine wichtige sozial-psychologische Konstante darstellt, die allenthalben wirksam ist. Ein Kennzeichen der modernen Rechtsentwicklung liegt aber darin, daß konkrete, unmittelbarem Erleben zugängliche Reziprozität mehr und mehr verdrängt wird. Reziprozität war das Grundprinzip archaischen Rechts. Im modernen Recht ist davon wenig übrig geblieben. Das zeigt sich **im deutschen Zivilrecht** etwa daran, daß **das materielle Äquivalenzprinzip** grundsätzlich **kein Rechtsprinzip** ist. Für die Wirksamkeit eines Vertrages kommt es jedenfalls grundsätzlich nicht darauf an, ob Leistung und Gegenleistung sich entsprechen. Nur ausnahmsweise, etwa unter dem Gesichtspunkt des Wuchers, prüfen die Gerichte, ob ein Vertrag im Sinne des Beitragsprinzips gerecht ist.

Anders war es im römischen Recht. Es fragte allerdings nur zugunsten des Verkäufers nach der Vertragsgerechtigkeit. Wenn unter halbem Preis verkauft war, lag eine sogenannte *laesio enormis* vor. Nach dem *Corpus Juris* hatte der Verkäufer dann das Recht, den Kaufvertrag rückgängig zu machen, falls der Käufer nicht den vollen Wert nachzahlte. Bis heute nehmen der Code Civil (Art. 1674 ff.) und das österreichische ABGB (§ 1060) auf die *laesio enormis* Bezug, indem sie bei Verletzung über die Hälfte die Möglichkeit einer Vertragsanfechtung gewähren. Sehr viel weitergehend forderte die von *Aristoteles* zu *Thomas von Aquin* führende rechtsphilosophische Tradition die Äquivalenz von Leistung und Gegenleistung: *ne plus exigatur quam par est*. Sie beherrschte das ältere gemeine Recht ebenso wie das Vernunftrecht bis zum Ausgang des 19. Jahrhunderts. Die Pandektenwissenschaft und anschließend das BGB brachten die Umkehr zu strenger Enthaltbarkeit im Hinblick auf die Frage des gerechten Preises (*justum pretium*). Erst unter dem Druck der Inflation nach dem 1. Weltkrieg kehrte die Rechtsprechung mit der Berücksichtigung des Wegfalls der (objektiven) Geschäftsgrundlage zum materiellen Äquivalenzprinzip zurück. Aufwertungsgesetze und Gesetze über richterliche Vertragshilfe waren weitere Schritte auf dem Wege zu einer materiellen Vertragsethik, mit der Lehre und Rechtsprechung inzwischen das Reziprozitätsprinzip teilweise wieder eingeholt haben. Ihr Augenmerk liegt vor allem auf einem gerechten Interessenausgleich der einzelnen Vertragsbedingungen. Die direkte Frage nach dem gerechten Preis bleibt, vom Extremfall des Wuchers (§§ 138 BGB, 302a StGB) ausgespart. Man muß diese Lücke aber im Zusammenhang mit der Tatsache sehen, daß für viele lebensnotwendige Leistungen staatlich verordnete, kontrollierte oder subventionierte Preise gelten und daß sich das Arbeitsentgelt nach Kollektivvereinbarungen richtet.

Luhmann hat diese Charakteristik des modernen Rechts an der **Figur des subjektiven Rechts** aufgezeigt. Die klassische juristische Deutung des subjektiven Rechts als Quelle und Schutz der Privatautonomie oder rechtlich geschütztes Interesse hält er für unzureichend. Für maßgeblich hält er vielmehr die technische Funktion dieser

Rechtsfigur. Sie gestattet es, den im primitiven Recht bestehenden Zwang, jede Leistung unmittelbar durch eine Gegenleistung zu erwidern, aufzulösen. Der Gläubiger kann seine Forderung abtreten an einen Dritten, der dem Schuldner nie etwas gegeben hat oder geben wird. Der Gesetzgeber kann die Steuern erhöhen und einzelne subjektive Rechte ohne Gegenleistung kreieren oder abschaffen. Der Ausgleich geschieht nur auf Umwegen. Damit, so meint *Luhmann*, habe sich das Recht den differenzierten sozialen Verhältnissen angepaßt, in denen es nicht länger adäquat sei, die Probleme dort zu lösen, wo sie ihre Entstehungsursachen hätten. Seine Beispiele: Ein Professor, der sich überarbeitet, wird nicht in der Universität wiederhergestellt, sondern im Sanatorium. Den Bau von Freibädern bezahlen nicht diejenigen, die die Flüsse verunreinigen. Die Unfallopfer werden nicht in die Autofabriken gebracht. Die Atombombe wird nicht auf die Physiker geworfen. Die randalierende Jugend wird nicht von ihren Eltern und Lehrern niedergeknüppelt. Daher formuliert *Luhmann* (1970, 325):

»Das subjektive Recht ist das ungerechte Recht, das in sich selbst keinen Ausgleich hat.«

Er beurteilt diese Entwicklung als evolutionären Erfolg:

»Der Charakter des Rechts als Recht wird auch hier ohne Rücksicht auf die Gerechtigkeit vergeben. Diese Abstraktion macht das Rechtsinstitut unabhängig von typmäßig festliegenden reziproken Interessenkonstellationen, macht es vielfältiger anwendbar, abstrakter (nämlich unabhängig von der Fortdauer der Ausgleichslage) garantierbar und mit all dem kompatibel mit höherer Komplexität und Variabilität der Gesellschaft.« (S.328)

Luhmann will zwar auf Reziprozität nicht völlig verzichten:

»Die Kehrseite ist, daß die Motivation und die Ausbalancierung von Rechten und Pflichten nun auf Umwegen vermittelt, durch Systemstrukturen sichergestellt werden müssen.«

Doch hier hinkt die Entwicklung nach, so daß er fortfährt:

»eine Aufgabe, die in der liberalen Konzeption übersehen und für die die analytischen und rechtstechnischen Instrumente nicht mit ausgebildet wurden.« (S. 328)

Luhmann übersieht freilich nicht, daß die Rechtsdogmatik sich seit Jahrzehnten auf einen Wiederabbau des subjektiven Rechts hin bewegt, nämlich auf eine Wiedereinbindung gegenläufiger Pflichten, Rücksichtnahmen, Güterabwägungen oder Wertbindungen. Wir erfahren sogar beiläufig, daß in der Rechtswissenschaft unseres Jahrhunderts Tendenzen am Werk seien, die sich wieder mit der Vertragsgerechtigkeit im Einzelfall befassen. Doch **Luhmann** deutet diesen Rückgriff auf die konkrete Reziprozität als **bedauerliche Regression**, die die Chance vergibt, »ein hohes Potential für Strukturveränderung und rationale Selbststeuerung der Gesellschaft« zu nutzen.

Anscheinend stößt die Ausbalancierung von Rechten und Pflichten durch abstraktere umweghaftere Strukturen, wie *Luhmann* sie sich vorstellt, an der Nahtstelle von Persönlichkeits- und Sozialsystemen auf einen Engpaß. Reziprozität, die sich in den Intersystembeziehungen analytischer Teilsysteme abspielt, ist (wie dieser Satz)

allenfalls noch für den reflektierenden Soziologen nachvollziehbar. Soziale Systeme haben aber Durchschnittsmenschen zur Umwelt, die konkrete Reziprozität erleben wollen. Es mag dahinstehen, ob es sich um eine anthropologische Konstante oder nur um eine relativ stabile sozio-kulturelle Einstellung handelt. Jedenfalls hat die Equity-Theorie die **Existenz eines naiven Gerechtigkeitsempfindens** glaubhaft gemacht, das sich vom sozialen System nur in Grenzen manipulieren läßt.

Es trifft sich, daß etwa gleichzeitig mit der von *Luhmann* diagnostizierten **Verlagerung der Reziprozität in die Intersystembeziehungen** jene kompensierenden Mechanismen zu versagen beginnen, die ein erhebliches Ungleichgewicht in den Tauschbeziehungen verdecken können. Gemeint sind die bedürfnisregulierenden und Ausbeutung legitimierenden Normen (§ 18, 4c), die in einer Zeit soziologischer Aufklärung immer stärker erodieren. Die Leistungsgesellschaft produziert Leistungsverdrossenheit und Privatismus, weil sie ihren Mitgliedern nicht das Gefühl vermitteln kann, daß das, was als Leistung gilt, sich bezahlt macht. Diese Symptome geben ein ernstes Zeichen dafür, daß der Abbau konkreter Reziprozität in Richtung auf eine abstrakte Systemsteuerung überzogen worden ist. Nicht nur die ökonomischen Beziehungen der Person werden nach wie vor fast ausschließlich vom Reziprozitätsdenken beherrscht. Auch die Vorstellung von der Rechtsstrafe als Vergeltung negativer Beiträge ist so tief eingewurzelt¹⁵¹, daß noch so viele gute Gründe sie nicht aus dem Strafrecht werden verbannen können.

Luhmann dagegen sieht in den Bemühungen der juristischen Dogmatik, die Gegenseitigkeit in den Vertrag, in das subjektive Recht und in die Institutionen zurückzuholen, »eine Rückkehr zu lokalem, kleinförmig-konkretem Ausgleich von Rechten und Pflichten und zu entsprechender Immobilisierung des Status quo«, die hinter der längst erreichten gesellschaftlichen Differenzierung zurückbleibt (S. 330). Natürlich besteht die Gefahr, daß das Unbehagen an der Modernität, die Sehnsucht nach der in der Gesellschaft verlorenen Gemeinschaft zu naiven und romantisierenden Regressionen führt. Aber es wäre kaum weniger realistisch, eine **neue Sozialstruktur, die auf konkrete Reziprozität nicht verzichtet** und dennoch komplexe Steuerungsfunktionen übernehmen kann, für unmöglich zu halten.

¹⁵¹ Untersuchungen zum Bild des Strafrechts in der öffentlichen Meinung und der Einstellung der Bevölkerung zum Zweck der Strafe zeigen, daß in den 60er Jahren Sühne und Vergeltung als Strafzwecke mit 42 bis 51 % vorherrschten, während Besserung, Erziehung und Wiedereingliederung nur 23 bis 28 % der Befragten für sinnvoll halten (*Institut für angewandte Sozialwissenschaften*, Sühnen, Abschrecken oder Bessern? Infas Report, 1969; H. - Ch.von *Oppeln-Bronikowski*, Zum Bild des Strafrechts in der öffentlichen Meinung, Göttingen 1970). Im Laufe der 70er Jahre ist allerdings der Anteil derer, die sich für die Resozialisierung aussprechen, auf 55 bis 61 % gewachsen (*Hans - Dietrich Schwind u. a.*, Dunkelfeldforschung in Göttingen 1973/74, Wiesbaden 1975, S. 22; *Mechela*, bei *Kaiser*, Kriminologie, 1980, 169). Vgl. auch § 32.

Die Rechtsentwicklung in der Bundesrepublik verläuft nur zögernd in Richtung auf eine rechtliche Garantie von Reziprozität in individuellen Austauschverträgen¹⁵². Grundsätzlich gilt noch immer das Dogma von der Nichtjustitiabilität des gerechten Preises. Der Gesetzgeber vermeidet es, unmittelbar in das Äquivalenzverhältnis von Austauschbeziehungen einzugreifen und bevorzugt Regelungen, die solche Äquivalenz indirekt durch den Schutz der Parität der vertragsschließenden Parteien gewährleisten sollen¹⁵³. Dagegen sind die Gerichte eher bereit, im Sinne von actual restoration of equity zu handeln. Es ist eindrucksvoll zu beobachten, wie sie seit dem Inkrafttreten des Gesetzes zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB-Gesetz) eine intensive Inhaltskontrolle der Vertragsbedingungen üben. Noch grundsätzlicher war in den letzten drei Jahren der Umschwung in der Rechtsprechung zur Nichtigkeit von Ratenkrediten an Konsumenten wegen überhöhter Zinsen¹⁵⁴. Fraglos fordert der Austauschvertrag, im Interesse der Sicherheit und Leichtigkeit des Verkehrs eine Technisierung, die dem Ziel der individuellen Vertragsgerechtigkeit entgegenlaufen kann. Der juristischen Einschätzung der Äquivalenz von Leistung und Gegenleistung unter Berücksichtigung der besonderen Bedürfnisse und Fähigkeiten der Kontrahenten sind dadurch Grenzen gezogen, die aber vielleicht in der juristischen Tradition zu eng gesehen worden sind. Die Sozialpsychologie legt eine **Wiederannäherung an die** für *Aristoteles* und *Thomas von Aquin* selbstverständliche **Anerkennung des gerechten Preises (justum pretium) als Rechtsprinzip** immerhin nahe.

¹⁵² Zu dieser Entwicklung näher *Franz Wieacker*, *Privatrechtsgeschichte der Neuzeit*, 2. Aufl. Göttingen 1967, 520.

¹⁵³ *Günter Hönn*, *Kompensation gestörter Vertragsparität*, München 1982.

¹⁵⁴ Bahnbrechend OLG Stuttgart NJW 1979, 2409 als Vorentscheidung zu BGHZ 80, 153 ff.

§ 20 Die Soziale Handlung am Beispiel von Max Webers Handlungslehre

Schriften Max Webers: *Wirtschaft und Gesellschaft* (1921) 5. Aufl. 1976; Über einige Kategorien der verstehenden Soziologie, in: *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, 4. Aufl. 1973, 427 ff.; *Soziologische Grundbegriffe*, ebd. S. 541 ff.

Literatur: *Münch*, *Theorie des Handelns*, 1982

I. Vom Verhalten zur Handlung

Menschliches Verhalten ist nicht immer schon menschliche Handlung. Manche Positivisten werden hier einen Unterschied leugnen. Sie sehen die belebte wie die unbelebte Natur gleichermaßen als streng determiniert. Da sie auch menschliches Verhalten als Teil dieses geschlossenen Systems betrachten, entfällt die Notwendigkeit, zwischen Verhalten (behavior) und Handeln (action) zu unterscheiden. Es genügt der Begriff des Verhaltens, das als bloße Reaktion auf zureichende Anstöße gedeutet wird, und das seinerseits zum Anstoß wird für weitere Reaktionen. Wenn man daher bloßem Verhalten das **Handeln als mehr oder weniger sinnhaftes Verhalten** gegenüberstellt, so verbindet sich mit dieser Unterscheidung in der Regel eine idealistische Weltauffassung. In der Philosophie mag man idealistischen Auffassungen das Wort reden. Für die Soziologie wird hier jedoch eine Haltung vertreten, die **Als-ob-Positivismus** genannt werden soll. Gemeint ist damit, daß Soziologie unbeschadet aller Hintergrunddiskussionen dazu verurteilt ist, so zu tun, als wäre die Welt im Sinne des Positivismus geordnet. Bis zur Erschöpfung aller Möglichkeiten muß sie jedenfalls den Versuch unternehmen, die Gesellschaft empirisch-nomologisch zu erklären.

Obwohl die Abhebung eines besonderen Handlungsbegriffs vom behavioristischen Begriff des Verhaltens vielfach mit idealistischen Implikationen verbunden ist, hat sie doch auch von einem positivistischen Standpunkt aus ihren Sinn, weil sie die Möglichkeit eröffnet, eine gegenüber der unbelebten und auch gegenüber der animalischen Natur höhere Komplexitätsebene zu thematisieren, nämlich die **Ebene des Bewußtseins und der Reflexivität**. Auch der ärgste Positivist kann nicht leugnen, daß es bis heute nicht gelingt, die jeweilige Reizsituation so exakt zu beschreiben, daß menschliches Verhalten im Einzelfall voraussagbar wäre, und er wird konzedieren, daß der Grund unter anderem in der Komplexität der Informations- und Steuerungsprozesse liegen könnte, die gemeinhin als Bewußtsein angesprochen werden.

Menschliches Verhalten wird von mehr oder weniger bewußten Sinnvorstellungen begleitet, von **Gefühlen und Vorstellungen über Zwecke und Ziele, Mittel,**

Normen und Werte. Auch der Behaviorist muß zur Kenntnis nehmen, daß Reize nicht nur Wirkung zeigen, sondern daß diese Wirkung gedanklich vorweggenommen werden kann. Zwar weigern sich echte Behavioristen, diesen psychischen Überbau des Verhaltens selbst zum Gegenstand ihrer Untersuchungen zu machen, und zwar anscheinend deshalb, weil es nicht annähernd gelingen will, eine Punkt-zu-Punkt-Beziehung zwischen dem psychischen Überbau, Verhalten und Situation herzustellen. Sie fürchten, daß sie ihren positivistischen Forschungskodex verletzen müßten. Der Als-ob-Positivist kann da sehr viel unbekümmerter vorgehen. Es ist einfach unrealistisch, die Sinnorientierung menschlichen Verhaltens in die berühmte schwarze Kiste zu stecken. Er beruhigt daher sein positivistisches (Als-ob-) Gewissen mit einer Analogie zur Physik: Lange, bevor man alle Vorgänge auf atomphysikalische Prozesse reduzieren konnte, erwies es sich als sinnvoll, Erscheinungen wie Schwerkraft oder Wärme makrophysikalisch zu beobachten und zu beschreiben. Ähnlich kann man den Versuch machen, Sinnbeziehungen als solche zu beschreiben und gewisse, möglicherweise nur sehr grobe, Verbindungen zwischen Sinn und Verhalten herzustellen. So betrachtet ist es auch aus (quasi-)positivistischer Sicht durchaus zweckmäßig, zwischen bloßem Verhalten und Handeln als sinnorientiertem Verhalten zu unterscheiden und mit der Vorstellung des sozialen Handelns als eines (auch) sinnhaften Geschehens zu operieren. Daher können wir auch heute noch und wieder mit *Max Weber* (WuG S. 1) sagen:

»Soziologie soll heißen: eine Wissenschaft, welche soziales Handeln deutend verstehen und dadurch in seinem Ablauf und seinen Wirkungen ursächlich erklären will.«

Auch den nächsten Schritt hat *Max Weber* (WuG S. 1) vorgezeichnet.

»>Handeln< soll dabei ein menschliches Verhalten (einerlei ob äußeres oder innerliches Tun, oder Lassen oder Dulden) heißen, wenn und sofern als der oder die Handelnden mit ihm einen subjektiven **Sinn** verbinden.«

Das bedeutet nicht, daß nur voll bewußtes und reflektiertes Verhalten in Betracht käme. Im Gegenteil wird das meiste Verhalten nur von einem geringen Bewußtseinsgrad begleitet, wie ja Sozialsysteme überhaupt nur funktionsfähig sind, wenn die **Masse der Handlungen unreflektiert** abläuft. In diesem Sinne schreibt *Max Weber* (WuG S.10):

»Das **reale** Handeln verläuft in der großen Masse seiner Fälle in dumpfer Halbbewußtheit oder Unbewußtheit seines »gemeinten Sinns«. Der Handelnde »fühlt« ihn mehr unbestimmt, als daß er ihn wüßte oder »sich klar machte« handelt in der Mehrzahl der Fälle triebhaft oder gewohnheitsmäßig. Nur gelegentlich, und bei massenhaft gleichartigem Handeln oft nur von einzelnen, wird ein (sei es rationaler, sei es irrationaler) Sinn des Handelns in das Bewußtsein gehoben. Wirklich effektiv, d. h. voll bewußt und klar, sinnhaftes Handeln ist in der Realität stets nur ein Grenzfall.«

Als sinnhaft in dem hier gemeinten Sinne ist deshalb nicht nur der Idealfall einer voll bewußten und reflektierten Handlung, sondern jedes von einem Hintergrund- oder Mitbewußtsein begleitete Verhalten anzusehen. Auch zur näheren Erläuterung

§ 20 Die Soziale Handlung am Beispiel von Max Webers Handlungslehre

dessen, das mit **Sinn** gemeint ist, lassen wir noch einmal *Max Weber* (WuG S. 1 f.) sprechen: »

»Sinn ist hier entweder der tatsächlich in einem historisch gegebenen Fall von einem Handelnden oder durchschnittlich und annähernd in einer gegebenen Masse von Fällen von den Handelnden (oder in einem begrifflich konstruierten **reinen** Typus, von dem oder den als Typus **gedachten** Handelnden) subjektiv gemeinte Sinn. Nicht etwa irgendein objektiv »richtiger« oder ein metaphysisch ergründeter »wahrer« Sinn. Darin liegt der Unterschied der empirischen Wissenschaften von Handeln: Der Soziologie und der Geschichte gegenüber allen dogmatischen: Jurisprudenz, Logik, Ethik, Ästhetik, welche an ihren Objekten den »richtigen«, »gültigen« Sinn erforschen wollen.«

II. Max Webers Begriff der sozialen Handlung

Wenn wir von der Handlung (**Interaktion**) als einem Grundelement des Sozialen ausgehen, können wir die Gesellschaft begreifen als eine Vielzahl von Menschen, die bei ihren Handlungen in irgendeiner Weise aufeinander Rücksicht nehmen. Damit ist nicht Rücksicht im moralischen Sinne gemeint, sondern nur der Umstand, daß Menschen bei ihren Handlungen die Existenz und die Reaktion anderer Menschen in Rechnung stellen. Von einer Interaktion zwischen zwei oder mehr Handelnden spricht *Weber* bei einem »seinem Sinngehalt nach aufeinander eingestellten und dadurch orientierten Verhalten mehrerer.«

»Soziales Handeln (einschließlich des Unterlassens und Duldens) kann orientiert werden am vergangenen, gegenwärtigen oder für künftig erwarteten Verhalten anderer (Rache für frühere Angriffe, Abwehr gegenwärtigen Angriffs, Verteidigung, Maßregeln, gegen künftige Angriffe). Die >anderen< können Einzelne und Bekannte, oder unbestimmt viele und ganz unbekannt sein (»Geld« z. B. bedeutet ein Tauschgut, welches der Handelnde beim Tausch deshalb annimmt, weil er sein Handeln an der Erwartung orientiert, daß sehr zahlreiche, aber unbekannte und unbestimmt viele andere es ihrerseits künftig in Tausch zu nehmen bereit sein werden). Nicht jede Art von Berührung von Menschen ist sozialen Charakters, sondern nur ein sinnhaft am Verhalten des anderen orientiertes eigenes Verhalten. Ein Zusammenprall zweier Radfahrer z. B. ist ein bloßes Ereignis wie ein Naturgeschehen. Wohl aber waren ihr Versuch, dem anderen auszuweichen und die auf den Zusammenprall folgende Schimpferei, Prügelei oder friedliche Erörterung »sozialen Handelns« (WuG S. 11).

Die soziale Interaktion ist etwas, was man beobachten und messen kann. Man kann beobachten, wie häufig und wie lange bestimmte Menschen in Richtung aufeinander handeln, von wem die Initiative ausgeht, welche Regelmäßigkeiten sich dabei zeigen usw. Ja, eigentlich ist die soziale Handlung das einzige, was sich, ungeachtet vieler methodischer Probleme, direkt beobachten läßt.

III. Die Bestimmungsgründe sozialen Handelns

Max Weber definierte die Soziologie als »eine Wissenschaft, welche soziales Handeln deutend verstehen und dadurch in seinem Ablauf und seinen Wirkungen ursächlich erklären will«. Für die Deutung des soziales Handeln begleitenden, möglicherweise

auch leitenden Sinns schlug er eine Einteilung in vier Handlungstypen vor. Danach können die Bestimmungsgründe sozialen Handelns sein:

- »1. **Zweckrational**: durch Erwartungen des Verhaltens von Gegenständen der Außenwelt und von anderen Menschen und unter Benutzung dieser Erwartungen als »Bedingungen« oder als »Mittel« für rational, als Erfolg, erstrebte und abgewogene eigene **Zwecke**,
2. **Wertrational**: durch bewußten Glauben an den — ethischen, ästhetischen, religiösen oder wie immer sonst zu deutenden — unbedingten **Eigenwert** eines bestimmten sich Verhaltens rein als solchen, unabhängig vom Erfolg,
3. **Affektuell**, insbesondere **emotional**: durch aktuelle Affekte und Gefühlslagen,
4. **Traditional**: durch eingelebte Gewohnheit«. (WuG S. 12)

Zu 1.: Zweckrational ist eine Handlung, wenn der Handelnde ein Ziel vor Augen hat und die entsprechenden Mittel zur Erreichung dieses Zieles einsetzt.

»Zweckrational handelt«, so sagte *Weber* (WuG S. 13), »wer sein Handeln nach Zweck, Mitteln und Nebenfolgen orientiert und dabei sowohl die Mittel gegen die Zwecke, wie die Zwecke gegen die Nebenfolgen, wie endlich auch die verschiedenen möglichen Zwecke gegeneinander rational **abwägt**: also jedenfalls **weder** affektuell (und insbesondere nicht emotional), **noch** traditional handelt«.

Man kann zweckrationales Handeln aufgliedern in die **Zielauswahl** und die **Mittelauswahl**. Hinsichtlich der Zielauswahl ist charakteristisch, daß hier aus der Sicht des Akteurs ein Wahlakt, eine Entscheidung zwischen verschiedenen Zwecken, vorliegt, auch wenn von außen gesehen das Handlungsziel nicht individuell frei gewählt, sondern von verbreiteten Bedürfnissen und Wertvorstellungen beeinflusst wird. Die Mittelauswahl dagegen ist nicht durch Werte, sondern durch den Kausalzusammenhang objektiv vorgegeben. *Weber* kommt es darauf an, welchen Sinn der Handelnde seinem Handeln beilegt. Wenn er in Folge mangelhafter Kenntnisse ungeeignete Mittel zur Erlangung des gewünschten Zwecks wählt, so handelt er im Sinne *Webers* dennoch rational¹⁵⁵. Ein Verhalten, das darauf abzielt, bei gegebenem Zweck möglichst objektiv geeignete Mittel zum Einsatz zu bringen, wird auch **instrumentelles Verhalten** genannt. Zweckrational in diesem Sinne handeln vor allem Wirtschaft, Wissenschaft und Technik.

Zu 2.: Die **wertrationale Handlungsweise** orientiert sich nach Geboten oder nach bestimmten Forderungen ethischer, ästhetischer, religiöser oder sonst werthafter Art, die der Handelnde an sich gestellt glaubt:

»Rein wertrational handelt«, sagt *Weber* (WuG S. 12), »wer ohne Rücksicht auf die vor auszusehenden Folgen handelt im Dienst seiner Überzeugung von dem, was Pflicht, Würde, Schönheit, religiöse Weisung, Pietät, oder die Wichtigkeit einer >Sache< gleich viel welcher Art ihm zu gebieten scheinen

¹⁵⁵ Dagegen nannte *Vilfredo Pareto* (Allgemeine Soziologie, Tübingen 1955, orig. Florenz 1916) die objektiv zweckmäßige Handlung eine logische, die nur subjektiv zweckmäßige Handlung dagegen eine unlogische; dazu näher *Kiss*, Soziologische Theorien II, 105 ff.

§ 20 Die Soziale Handlung am Beispiel von Max Webers Handlungslehre

... vom Standpunkt der Zweckrationalität aus aber ist Wertrationalität immer, und zwar je mehr sie den Wert, an dem das Handeln orientiert wird, zum absoluten Wert steigert, destomehr: **irrational**, weil sie ja um so weniger auf die Folgen des Handelns reflektiert, je unbedingter allein dessen Eigenwert (reine Gesinnung, Schönheit, absolute Güte, absolute Pflichtmäßigkeit) für sie in Betracht kommt. «

Die **Unterscheidung von Zweckrationalität und Wertrationalität** ist **nicht ganz scharf**, denn Werte und Zwecke sind gleichermaßen Zielvorstellungen des Handelns. Allerdings bezeichnet ein Zweck einen konkreten Zustand in der Außenwelt, während Werte abstraktere Gesichtspunkte für die Ordnung von Zwecken darstellen. Aber die Abgrenzung ist nicht immer scharf. Bei der Zweckrationalität liegt der Akzent auf der Mittelwahl. Der Zweck ist dem Handelnden nicht weiter problematisch. Bei der Wertrationalität liegt der Akzent dagegen auf der glaubensvollen Hingabe oder bei der kämpferischen Rechtfertigung der Zielvorstellung. Die Frage nach den daraus abzuleitenden Zwecken oder gar nach Mitteln ist sekundär.

Wertrationales Handeln ist dadurch gekennzeichnet, daß der Akteur sich bewußt den Entscheidungen bestimmter Autoritäten beugt, der Entscheidung Gottes, des Rechts oder der Gesetze, aber auch dem eigenen Gewissen. Entscheidungsprobleme stellen sich etwa in einer Frage wie der, ob man Gott mehr gehorchen solle als den Menschen. In wertrationalem Verhalten kommen besonders solche sozialen Normen zum Tragen, die im Verlaufe des Sozialisationsprozesses nachhaltig internalisiert worden sind. Moderne Soziologen vermeiden allerdings oft den Ausdruck wertrational und sprechen statt dessen von symbolischer Bedeutung (vgl. § 23, 2). **Beispiele wertrationalen Verhaltens** lassen sich besonders im Familienrecht auffinden, etwa in älteren Entscheidungen des Bundesgerichtshofs, die kategorisch außerehelichen Geschlechtsverkehr selbst unter Verlobten als Unzucht mißbilligten¹⁵⁶. In jüngerer Zeit hat das Bundesverfassungsgericht¹⁵⁷ in seinem Urteil zur Freigabe der Abtreibung den Gegensatz von zweckrationalem und wertrationalem Handeln vor Augen, wenn es formuliert:

Das Gesetz ist nicht nur Instrument zur Steuerung gesellschaftlicher Prozesse nach soziologischen Erkenntnissen und Prognosen, es ist auch bleibender Ausdruck sozialetischer und - ihr folgend - rechtlicher Bewertung einer Handlung: es soll sagen, was für den Einzelnen Recht und Unrecht ist.

Auch der Streit um die Todesstrafe ist überwiegend wertrational geführt worden. Wertrational sind die absoluten Straftheorien, zweckrational dagegen die relativen, die General- und Spezialprävention als Strafzweck proklamieren.

Neue Formen wertrationalen Verhaltens, die in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen haben, finden sich im Feminismus, im Pazifismus oder bei den Grünen. Kennzeichen dieser Bewegungen, das ihnen zugleich ihre Schwungkraft zu ge-

¹⁵⁶ BGHSt - Großer Senat - E 6, 46 ff.

¹⁵⁷ BVerfGE 39, 1 ff., 59.

ben scheint, ist die rigorose Ausrichtung auf spezifische Werte: Gleichberechtigung der Frau, Frieden und Verneinung der Atomkraft, Schutz der natürlichen Umwelt, denen alles Handeln untergeordnet wird.

Die Bedeutung dieser Handlungstypen für die Rechtssoziologie ergibt sich nicht zuletzt daraus, daß *Weber* selbst das moderne Recht der westlichen Industriegesellschaften als ein System aus rationalen Handlungen erklärte. Rational handeln danach in erster Linie die Juristen als Verwalter des Rechts. Das Recht erwartet aber auch vom Publikum weithin rationales Verhalten. Rechtssoziologie ist daher mit der Frage befaßt, ob und wie weit innerhalb des Rechtssystems tatsächlich wert- oder zweckrational gehandelt wird. Das ist keineswegs durchgehend der Fall. **Juristisches Handeln** stellt sich als eine eigentümliche Mischung aus wert- und zweckrationalem Verhalten dar. *Hans Albert* hat darauf hingewiesen, daß das juristische (ebenso wie das theologische) Handeln dadurch gekennzeichnet ist, daß es einem **Offenbarungsmodell** der Erkenntnis folgt¹⁵⁸. Das soll heißen, daß es für Juristen darauf ankommt, »die Wahrheit aus den Verlautbarungen von Instanzen zu entnehmen, die mit unbezweifelbarer Autorität für die Lösung der betreffenden Probleme ausgestattet sind«. Sowohl Zwecke als auch Mittel sind dem Juristen normalerweise autoritativ vorgegeben und stehen nicht zur Disposition. Dies ist selbst dort zu beobachten, wo Gestaltungsspielräume in Gesetzen oder fehlende Vorschriften, etwa in der Leistungsverwaltung, Raum für eigene Entscheidungen geben. Die Wahl der Zwecke kann auch in diesem Bereich nur im Rahmen der verfassungsrechtlichen Zielsetzungen erfolgen, und ebenso ist die Wahl der Mittel, z. B. durch den Gleichbehandlungsgrundsatz, normativ limitiert. Auf der anderen Seite beansprucht juristisches Handeln in einem erheblichen Umfang, zweckrationales Verhalten zu sein. In der juristischen Methodenlehre wird solches Verhalten mit den Stichworten teleologische Auslegung und Folgenanalyse angesprochen (vergl. § 14, 3). Aber auch die formalen Elemente des Rechts und bis zu einem gewissen Grade das Geltenlassen von Vorentscheidungen des Gesetzgebers, höherer Gerichte und anderer Instanzen kann durchaus als Mittel zum Zweck etwa von Entscheidungsfähigkeit und Rechtssicherheit verstanden werden. Schließlich enthält das Recht auch manche traditionellen Elemente. Das sind aber zunächst nur grobe Hinweise auf das theoretische Selbstverständnis der Rechtswissenschaft, das zwischen Wert- und Zweckrationalität hin- und herschwankt. Eine weitere Frage wäre die nach handlungswirksamen Einstellungen der Juristen. Sie wird vor allem in der Richterssoziologie gestellt (§§ 40 f.)

Zu 3.: Im Unterschied zur konsequenten, planvollen Orientierung des rationalen Handelns ist **das affektuelle oder emotionale Sichverhalten** das Ergebnis einer spontanen Reaktion des Handelnden:

¹⁵⁸ Erkenntnis und Recht, JbRSoz 2, 1972, 80-96, 82 f.

§ 20 Die Soziale Handlung am Beispiel von Max Webers Handlungslehre

»Affektuell handelt, wer sein Bedürfnis nach aktueller Rache, aktuellem Genuß, aktueller Hingabe, aktueller kontemplativer Seligkeit oder nach Abreaktion aktueller Affekte ... befriedigt.« (WuG S. 12)

Dieses Konzept des affektuellen Handelns ist nicht völlig klar. *Webers* Wortwahl und seine Erläuterung deuten auf eine bloß momentane Durchbrechung (zweck- oder wert-)rationalen Handelns. Neben solchen Affekten im engeren Sinne gibt es auch langfristig wirksame Emotionen, die gleichfalls hierher gehören, so daß man auch von **emotionalen Verhalten** sprechen kann. Affektuelles oder emotionales Verhalten ist oft im Konfliktfall anzutreffen. Daher ist dieser Handlungstyp besonders bei der Analyse von Konfliktverläufen hilfreich (§ :52, 4c). Er wird aber auch an anderer Stelle gebraucht, so z. B. in der These, daß neue Rechtsnormen eher wirkungslos bleiben, wenn sie affektuell geprägte Verhaltensweisen beeinflussen wollen, als wenn sie instrumentelles Verhalten regeln (§ :30).

Zu 4.: Emotionales und traditionales Verhalten ähneln sich in der Weise, daß beide sich oft an der Grenze und auch jenseits dessen bewegen, was man ein sinnhaft orientiertes Handeln nennen kann:

»Das traditionale Verhalten ist sehr oft nur ein dumpfes, in der Richtung der einmal eingelebten Einstellung ablaufendes Reagieren auf gewohnte Reize. Die Masse alles eingelebten Alltagshandelns nähert sich diesem Typus, ... « (WuG S. 12)

Als Beispiel können die üblichen Grußformeln dienen, die wir täglich gedankenlos verwenden. **Traditionales Verhalten ist** in erster Linie **erlerntes Verhalten**. Aber es gibt natürlich auch eine bewußte Pflege der Tradition, etwa in studentischen Korporationen. Wenn bewußte Traditionspflege die Tradition zum Wert hochstilisiert, fällt sie allerdings unter den Typus des wertrationalen Handelns.

Die Typen des traditionellen, wertrationalen und zweckrationalen Handelns bilden nach *Weber* eine *evolutionische Reihe* mit zunehmender Rationalität. Sie äußert sich durch zunehmende Problematisierung von Gewißheiten. Diese Handlungstypen fügen sich damit in die große Hypothese *Webers* von der zunehmenden Rationalisierung des Rechts und der Gesellschaft. Obwohl das affektuelle Handeln eine ganz andere Dimension aufzeigt, ist es doch eine sinnvolle Ergänzung der drei anderen Typen. Auf allen drei Stufen kann die Rationalität durch affektuelles Handeln durchbrochen werden. Affektuelles Handeln muß immer in Rechnung gestellt werden, auch wenn es nirgends als vorherrschende Handlungsorientierung dauerhaft wirksam ist.

Obwohl *Webers* Typologie des sozialen Handelns nicht den letzten Stand der soziologischen Theoriediskussion wiedergibt, ist sie doch nach wie vor bedeutsam. Andere wichtige Handlungstheorien werden in § :23 kurz behandelt. Für die Rechtssoziologie hat *Weber* selbst in seiner **Herrschaftssoziologie eine bedeutende Anwendung seiner Handlungstheorie** geliefert. Darüber wird sogleich in § :22 berichtet.

§ 21 Exkurs: Die Bildung von Idealtypen

Literatur: *Hempel/Oppenheim*, Der Typusbegriff im Lichte der neuen Logik, 1936; *von Kempfski*, Zur Logik der Ordnungsbegriffe, besonders in den Sozialwissenschaften, *Studium Generale* 5, 1952, 205 ff.; *Max Weber*, Soziologische Grundbegriffe, in: *ders.*, Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, 2. Aufl. 1951; *Ziegler*, Typologien und Klassifikationen, in: *Soziologie*, FS für René König, 1973, 11 ff.

»An »Legitimitätsgründen« der Herrschaft gibt es, in ganz reiner Form, nur drei, von denen - im reinen Typus - jeder mit einer grundverschiedenen soziologischen Struktur des Verwaltungsstabs und der Verwaltungsmittel verknüpft ist«. So heißt es am Anfang des X. Kapitels von »Wirtschaft und Gesellschaft«, das *Max Webers* Herrschaftssoziologie enthält. Bevor wir uns in § 22 seinen sachlichen Aussagen zuwenden, müssen wir einen methodologischen Exkurs einschieben. Reine Form ist hier gleichbedeutend mit dem von *Weber* häufiger gebrauchten Begriff des reinen Typus oder des Idealtypus. Worum handelt es sich dabei?

Der Objektbereich der Soziologie besteht aus einer Vielzahl von Handlungen, die jeweils voneinander verschieden sind. Keine Handlung gleicht der anderen, sind doch die Situationen, die Absichten der Handlungspartner, der lebensgeschichtliche Erfahrungshintergrund, der handlungsleitend wird, jeweils spezifisch. Der Soziologe untersucht also eine verwirrende Vielfalt von Abläufen. Will er sie erfassen und beschreiben, dann muß er sie strukturieren, d. h. Ordnung in die beobachteten Erscheinungen bringen. In dieser Systematisierung und Vereinfachung liegt die Leistung von Typologien. Der Vorgang der Typenbildung ist immer derselbe, gleichgültig ob es sich um Typen von Gemeinden, Menschen oder Verhaltensweisen handelt. In jedem Falle werden **Klassen von Objekten nach Maßgabe ihrer Ähnlichkeit zusammengefaßt**.

Der Typus steht im **Gegensatz zum Begriff**. Mit Hilfe von Begriffen werden die Erscheinungen des Lebens in Klassen geordnet, zwischen denen klare, abschließend festgelegte Grenzen verlaufen. Jedenfalls der Idee nach ist der Begriff scharf definiert: Menschen sind entweder minderjährig oder volljährig; Delikte werden eingeteilt in Ordnungswidrigkeiten, Vergehen und Verbrechen; Wirbeltiere sind Säugetiere oder Vögel oder Fische. Typen dagegen haben zwar eindeutige Schwerpunkte, sind an den Rändern aber unscharf: Menschen sind jugendlich oder erwachsen, aber die Grenzen sind fließend. Straftäter sind Gelegenheitsverbrecher oder Rezipidivisten, ohne daß die Unterscheidung an eine bestimmte Anzahl von Taten geknüpft werden könnte. In seiner Flexibilität entspricht der Typus der Unschärfe sozialer Gesetzmäßigkeiten. Darauf beruht die Neigung der Soziologie zum Typus, die freilich zunehmend durch andere, elaboriertere Methoden verdrängt wird. Empirische Sozialforschung arbeitet oft mit **Durchschnitts- und Häufigkeitstypen**, die auch als deskriptive Typen bezeichnet werden. Der Durchschnittstyp des deutschen Juristen, so

meinte *Kaupen*, stamme aus einer konformistisch orientierten Mittelstandsfamilie.¹⁵⁹ Bedeutung haben ferner kausale und prognostische Typen, denen jeweils schon eine zur Erklärung der Wirklichkeit dienende Arbeitshypothese zugrunde liegt. Der frühkriminelle Rückfallverbrecher ist nicht nur Häufigkeitstyp, sondern auch ein kausaler Typ, weil frühes Einsetzen der Kriminalität besonders häufig einen Rückfall nach sich zieht.

Die **Denkform des Typus ist auch in der Rechtswissenschaft verbreitet.**¹⁶⁰ Der Jurist orientiert sich beispielsweise an den empirischen Durchschnittstypen etwa eines Kaufmanns, Arztes, Richters oder Bauunternehmers, um die Sorgfaltsanforderungen, die nach § 276 BGB zu stellen sind, zu konkretisieren. Erhebliche Bedeutung hat der Häufigkeitstypus bei dem sogenannten Anscheinsbeweis. Wenn ein Kausalablauf bewiesen werden soll, so gilt der Beweis als erbracht, wenn der behauptete Verlauf nach den festgestellten Umständen einem typischen Geschehensablauf entspricht. Dieser Prima-facie-Beweis entfällt erst dann, wenn der Gegner im konkreten Fall Umstände beweisen kann, die auf einen atypischen Verlauf hindeuten.¹⁶¹ Auch hier handelt es sich um einen empirischen Typus. Allerdings bilden die Gerichte solche Durchschnitts- und Häufigkeitstypen aus Erfahrungssätzen, die aus der allgemeinen Lebenserfahrung gewonnen werden, also auf der Grundlage ihres Alltagswissens, ohne die Methoden empirischer Sozialforschung zu bemühen. In der juristisch-methodischen Literatur wird der Typus, ganz ähnlich wie der Begriff der sozialen Rolle (§ 37), vielfach auch als Bindeglied zwischen Soziologie und Dogmatik in Anspruch genommen¹⁶². Zu diesem Zweck hat *Larenz*¹⁶³ den schillernden Begriff des normativen Realtyps entworfen. Hier handelt es sich jedoch nicht länger um einen empirischen Typus.

Was bedeutet nun im Unterschied dazu der **Idealtyp** *Max Webers*? Er hat nichts zu tun mit einem Ideal im Sinne einer Wertung, mit einem Ideal, das uns als gut und richtig vorgeschlagen wird. Er ist gleichfalls ganz **empirisch, beschreibend und erklärend** gemeint. Das ist etwas verwirrend, weil etwa um die gleiche Zeit der

¹⁵⁹ Die Hüter von Recht und Ordnung, 1969, 216; vgl. § 42,1.

¹⁶⁰ *Karl Engisch* (Die Idee der Konkretisierung in Recht und Rechtswissenschaft unserer Zeit, 2. Aufl. Heidelberg 1968, 237 ff.) sprach von einer »Hinwendung zum Typus in Recht und Rechtswissenschaft«.

³ BGHZ 8, 239.

⁴ *Karl Larenz*, Methodenlehre der Rechtswissenschaft, Studienausgabe, 1983, S. 336; *Detlef Leenen*, Typus und Rechtsfindung, Berlin 1971; weitere Nachweise bei *Röhl*, Das Dilemma der Rechtstatsachenforschung, S. 58 Fn. 5

⁵ A. a .O. S. 337 ff.

Staatsrechtler *Georg Jellinek* einen normativen Idealtyp kreiert hat, der, wie etwa der Idealtyp der vollkommenen Demokratie, als Zielbild oder Bewertungsmaßstab dienen soll für alles, was empirisch an mehr oder weniger dem Ideal entsprechenden Verwirklichungen anzutreffen ist.¹⁶⁴ Von diesem normativen Idealtyp ist also *Max Webers* logischer Idealtyp streng zu trennen. **Der Idealtyp ist kein idealer Typ.** Es handelt sich um eine Modellkonstruktion, in der bestimmte Züge der Wirklichkeit einseitig übersteigert werden, um sie dadurch besonders klar herauszuheben. Ein Beispiel wäre etwa der homo oeconomicus, mit dem die Volkswirte operieren, also der Mensch, der sich am Markt ganz rational verhält und seine Entscheidung rein unter ökonomischen Gesichtspunkten trifft. So handelt in Wirklichkeit wohl niemand. Aber als Modellvorstellung ist dieser reine Typ hilfreich, um die »empirische Wirklichkeit mit ihm zu vergleichen, ihren Abstand von ihm oder ihre relative Annäherung an ihn festzustellen, um sie so mit möglichst eindeutig verständlichen Begriffen beschreiben und kausal zurechnend verstehen und erklären zu können« (S. 521 f.).

Auf ein verbreitetes Mißverständnis soll noch hingewiesen werden: **Typologien informieren nicht über die Wirklichkeit.** Aus dem Umstand, daß es einen Typus in der soziologischen Theorie gibt, folgt nicht, daß er auch in der empirischen Welt zu beobachten ist. Typologien haben lediglich einen heuristischen Wert, d. h. sie helfen bei der Suche nach Zusammenhängen, indem sie Modelle anbieten, um die zunächst unübersichtliche Vielfalt der sozialen Erscheinungen zu überschaubaren Gruppen zusammenzufassen. *Max Weber* hat dies sehr wohl gewußt. Er spricht von »Ideal"typen und meint damit, daß die von ihm beschriebenen Typen in ihrer reinen Form empirisch wohl nur selten beobachtbar sind. Dies kann aber ihre Brauchbarkeit nicht entscheidend mindern. Als Beschreibungsmuster sind sie auch dann nützlich, wenn sie nur mit Modifikationen vorfindbar sind. Soziologisch interessant sind gerade die Erscheinungen, die zwischen den Idealtypen liegen. Auch *Webers* Einteilung der Herrschaftstypen ist derart idealtypisch gemeint. Sie will also nur einen »reinen", »gesteigerten« Begriff zur besseren Erfassung der Wirklichkeit geben. In der Wirklichkeit ist keiner der Legitimitätsgründe je rein anzutreffen. Sie kreuzen und mischen sich.

¹⁶⁴ Allgemeine Staatslehre, 3. Aufl. 1914 (Neudruck Darmstadt 1966) S. 336.

§ 22 Max Weber: Die drei reinen Typen legitimer Herrschaft

Literatur: *Habermas*, Legitimationsprobleme im Spätkapitalismus, 1973; *Hartmann*, Funktionale Autorität, 1964; *Hofmann*, Legitimität gegen Legalität. Der Weg der politischen Philosophie Carl Schmitts, 1964; *Loos*, Zur Wert und Rechtslehre Max Webers, 1970; *Luhmann*, Legitimation durch Verfahren, 1969; *Wolfgang J. Mommsen*, Max Weber und die deutsche Politik 1890/1920, 1959; *ders.*, Zum Begriff der plebisitären Führerdemokratie bei Max Weber, KZfSS 15, 1963, 295 ff.; *Carl Schmitt*, Der Hüter der Verfassung, 1931; *ders.*, Legalität und Legitimität, 1932; *Schelsky*, Die Arbeit tun die anderen, 1975; *Winckelmann*, Legitimität und Legalität in Max Webers Herrschaftssoziologie, 1952

Zitate aus *Max Weber*, Wirtschaft und Gesellschaft, 1922 (5. Aufl. 1976), 1. Halbbd., 1. Teil Kap. III. (Die Typen der Herrschaft) und 2. Halbbd. Kap. IX (Soziologie der Herrschaft)

I. Legitimation als rechtssoziologisches Problem

Worum geht es bei der Frage nach der Legitimität des Staates und seines Rechts? Der Begriff der Legitimation diente im Mittelalter zunächst als Rechtsbegriff zur Verteidigung angestammter Herrschaft gegen Usurpation und Tyrannis. Der gewaltsam verdrängte Herrscher nahm gegenüber dem illegitimen

Usurpator die rechtmäßige, gottgewollte Herrschaft für sich in Anspruch. In dieser Bedeutung wurde der Begriff von der Restauration nach dem Sturz Napoleons noch einmal belebt. Mit großem Erfolg konnte Talleyrand auf dem Wiener Kongreß das dynastische Legitimitätsprinzip ins Feld führen. Der **Rechtsbegriff der Legitimität** verlor jedoch seinen Sinn, als man sich im 19. Jahrhundert darüber klar wurde, daß sich juristisch kein genauer Zeitpunkt angeben läßt, zu dem nach einem Umsturz die Legitimität auf die neue Regierung übergeht. Eine neue Bedeutung gewann der Begriff der Legitimität in der juristischen Diskussion mit der Entwicklung zum Positivismus. Die Rechtsform des Positivismus ist die Legalität. Alles Recht beruht auf der Entscheidung dafür zuständiger Stellen, auf den Gesetzesbeschlüssen der Parlamente, den Verordnungen der Regierung, den Verwaltungsakten der Behörden, den Urteilen der Gerichte. Demgegenüber wird mit der Legitimität der Inhalt der Entscheidungen angesprochen, und zwar auf betont naturrechtliche Weise: Legitim ist nur das richtige, wahre Recht. Unter Berufung auf Legitimität wird also der in Gesetzen und Einzelfallentscheidungen verkörperten Legalität ein besseres, höherrangiges Recht entgegengestellt. Dagegen versteht die naturrechtsungläubige **Soziologie** unter Legitimität »die rein faktisch verbreitete Überzeugung von der Gültigkeit des Rechts, von der Verbindlichkeit bestimmter Normen und Prinzipien, an denen sie sich rechtfertigen« (*Luhmann*, S. 27). Es geht also um die Ansichten und Überzeugungen einer Gruppe über soziale Normen, wie sie sich durch eine Meinungsumfrage ermitteln

lassen. In den letzten Jahren wird für Legitimität in diesem im rein faktischen Sinne mehr und mehr der Ausdruck **Akzeptanz** verwendet.

Zu einem spezifisch rechtssoziologischen Problem ist die Legitimationsfrage durch *Max Weber* geworden, und zwar durch einen Abschnitt über die drei reinen Typen legitimer Herrschaft in seinem großen Werk »Wirtschaft und Gesellschaft«, der als **Herrschaftssoziologie** bekannt geworden ist.

II. Macht und Herrschaft

Der erste Schritt besteht darin, daß *Weber* zwischen Macht und Herrschaft unterscheidet. Macht ist die allgemeinere Erscheinung:

»Macht bedeutet jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel, worauf diese Chance beruht.«

Macht liegt also immer schon dann vor, wenn jemand in der Lage ist, einem anderen seinen Willen aufzuzwingen. Macht in diesem Sinne übt der Bankräuber, der den Kassierer mit vorgehaltener Pistole zur Herausgabe der Kasse zwingt ebenso wie der Polizist, der diesen Räuber festnimmt. Macht übt das Unternehmen, das einseitig Preise oder Arbeitsbedingungen festsetzen kann ebenso wie die Gewerkschaft, die ein Unternehmen bestreikt. Macht üben die Medien, die ihre Konsumenten beeinflussen ebenso wie Professoren, Ärzte oder Richter, die ihren Studenten, Klienten oder den Parteien Verhaltensanweisungen mit auf den Weg geben. Macht üben die Kinder, die ihre Eltern tyrannisieren und die Eltern, die ihre Kinder erziehen. »Alle denkbaren Qualitäten eines Menschen und alle denkbaren Konstellationen können jemand in die Lage versetzen, seinen Willen in einer gegebenen Situation durchzusetzen«. Der **Machtbegriff** ist zu **unspezifisch**, um soziologisch ergiebig zu sein. *Weber* verengt den Objektbereich daher auf solche Machtverhältnisse, die in politischen Formen auf Dauer angelegt sind und definiert: »Herrschaft soll heißen, die Chance, für einen Befehl bestimmten Inhalts bei angebbaren Personen Gehorsam zu finden.« Man darf sich nicht an den in diesem Zusammenhang altmodischen Begriffen Befehl und Gehorsam stören. Auch und gerade das Recht ist in diesem Sinne Herrschaft, weil tatsächlich die Befehle des Gesetzgebers und die Entscheidungen der Gerichte und der Verwaltungsbehörden innerhalb gewisser Toleranzgrenzen ohne Rücksicht auf ihren konkreten Inhalt die Chance haben, von den Adressaten akzeptiert zu werden. Das wird normalerweise ganz selbstverständlich vorausgesetzt. Der Soziologe fragt jedoch, wie diese in Rechtsform gekleidete Herrschaft möglich ist. Wie verbreitet sich, wenn nur wenige entscheiden, die faktische Überzeugung von der Richtigkeit oder jedenfalls der verbindlichen Kraft ihrer Entscheidungen? Das ist das rechtssoziologische Legitimationsproblem, auf das *Max Weber* eine Antwort zu geben versucht hat, indem er drei Typen legitimer Herrschaft entwickelte.

III. Das Gewaltmonopol des Staates

Eine Möglichkeit, die Befolgung von Rechtsentscheidungen sicherzustellen, wäre der **physische Zwang**, der auch dort, wo er nicht zur Anwendung kommt, als Drohung seine Wirkung tut. Das Kennzeichen des modernen Staates findet *Weber* darin, daß dieser sich die Anwendung physischer Gewalt oder auch nur deren Androhung vorbehält und gewaltsame Selbsthilfe prinzipiell verbietet. Der Staat nimmt für sich in Anspruch, daß nur seine Organe, also insbesondere Polizei, Justiz und Militär physische Gewalt ausüben. Das gilt nicht nur für die schwersten Eingriffe wie Verhaftung oder Tötung, sondern auch für mildere Sanktionen wie die Wegnahme von Geld oder Sachen. Fraglos gibt es in der Gesellschaft bis in unsere Tage immer wieder auch private physische Gewalt. Aber im großen und ganzen ist es dem Staat doch gelungen, sich das Gewaltmonopol soweit zu sichern, daß private Gewalt weitgehend verdrängt ist und vor allem illegitim erscheint.

Die physische Gewalt als Machtmittel hat einige ins Auge springende Vorzüge. Der wichtigste liegt darin, daß körperliche Zwangsmittel, ganz ähnlich wie Geld, universell verwendbar sind. Weitgehend unabhängig von Ort und Zeit und der Person der Beteiligten läßt sich mit ihrer Androhung positives Tun oder Unterlassen der verschiedensten Art erwirken. Die Grenze, an der die Betroffenen sich überlegener Gewalt nicht mehr fügen, sondern verzweifelten Widerstand leisten, liegt sehr hoch. Im Vergleich zu Geld oder anderen Tauschmitteln ist die Drohung mit Zwang auch kein knappes Gut, sondern leicht vermehrbar, wenn einmal der staatliche Zwangsapparat, insbesondere Militär und Polizei, vorhanden sind. Dennoch ist es eine Binsenweisheit, daß sich mit Bajonetten allein nicht dauerhaft regieren läßt. Es muß, wenn auch nicht aktuelle Zustimmung zu allen Akten politischer Herrschaft, so doch eine Art **Basiskonsens** hinzukommen. Solcher Konsens, so deutet *Max Weber* einleitend an, könne durch die Interessenlage, durch zweckrationales Abwägen von Vor- und Nachteilen begründet sein. Er könne auch durch bloße Sitte, die dumpfe Gewöhnung an das eingelebte Handeln, oder rein affektiv, durch bloße persönliche Neigung des Beherrschten, herbeigeführt werden. Eine Herrschaft, welche nur auf solchen Grundlagen beruht, hält *Weber* jedoch für sehr labil. Eine stabile Herrschaft pflege dagegen durch »Rechtsgründe ihrer Legitimität«, innerlich gestützt zu werden. Die Benennung als Rechtsgrund ist freilich sehr mißverständlich. Was gemeint ist, kommt eher in der Bezeichnung **Legitimitätsglaube** zum Ausdruck: Die Herrschenden treten regelmäßig mit dem Anspruch auf, daß ihre Herrschaft innerlich gerechtfertigt, daß sie gut und richtig sei. Umgekehrt machen sich auch die Beherrschten eine Vorstellung über die Legitimität ihrer Obrigkeit. Fällt diese Vorstellung positiv aus, findet also die Herrschaft die Zustimmung oder jedenfalls Duldung der Betroffenen, so kann man erwarten, daß sie im wesentlichen freiwillig gehorchen.

Die politische Herrschaft in einem größeren Personenverband kann trotz bester Organisation nur dann von einiger Dauer sein, wenn sie von solchem Legitimitätsglauben, oder, wie man heute vielleicht auch sagen würde, von einer **Ideologie**, getragen wird. *Weber* will uns nun aber in seiner Herrschaftssoziologie keineswegs darüber belehren, welche Ideologie die bessere oder gar die einzig richtige sei. Auf diese Frage ist nach seiner Konzeption eine wissenschaftliche Antwort gar nicht möglich. Statt dessen unternimmt er nur den Versuch, mit den drei Typen der legitimen Herrschaft ein Schema für die Beschreibung und Analyse tatsächlich wirksamer Ideologien aufzustellen.

IV. Legitimationsgründe der Herrschaft

Es sind **drei reine Typen der legitimen Herrschaft**, die uns *Weber* vorstellt, die traditionale, die charismatische und die legale oder rationale Herrschaft. Auf den ersten Blick ist zu erkennen, daß *Webers* Lehre vom möglichen Sinn sozialer Handlungen auch das Vorbild für die Legitimitätstypen abgibt, obwohl den vier Handlungstypen nur drei Typen legitimer Herrschaft entsprechen. Wertrationalität und Zweckrationalität gehen in dem einen Typus rationaler Herrschaft auf.

Die Typen der traditionellen und der charismatischen Herrschaft sind leicht verständlich. **Traditionale Herrschaft** beruht auf der verbreiteten Vorstellung vom Wert seit jeher geltender Normen. Konkrete Verhaltensmuster werden als verbindlich empfunden, weil sie schon immer gegolten haben. Überkommene Normen verleihen zugleich einem bestimmten Personenkreis die Autorität, anderen Befehle zu geben und Gehorsam von ihnen zu fordern. Dabei gilt der Gehorsam nicht den Normen als solchen, sondern den von ihnen traditionell mit Autorität ausgerüsteten Personen. Ihrer Willkür und Gnade fügt man sich willig, solange gewisse Toleranzgrenzen, die gleichfalls traditionell begründet sind, nicht allzu flagrant oder nachhaltig durchbrochen werden. Dennoch bedeutet Traditionalismus nicht unbedingt Stillstand. Der Ordnungsgehalt der überkommenen Normen kann einer veränderten Lage durch Neuinterpretation alter Gesetze oder durch die Einkleidung in wiederentdeckte Bräuche und Gebote angepaßt werden. Gelingt dies nicht rechtzeitig, so gerät die überlieferte Ordnung allerdings in Gefahr, ihre Legitimität zu verlieren.

Die **charismatische Herrschaft** ruht auf einer gefühlsbedingten Hingabe an eine Person mit ungewöhnlichen Fähigkeiten.

»Reinste Typen sind die Herrschaft des Propheten, des Kriegshelden, des großen Demagogen ... Ganz ausschließlich dem Führer rein persönlich um seiner persönlichen, unwerktäglichen Qualitäten willen wird gehorcht, nicht wegen gesetzter Stellung oder traditionaler Würde.«

Für die an *Weber* anknüpfende Diskussion um die Deutung der jüngeren Vergangenheit ist besonders die folgende Differenzierung wichtig geworden: Das charismatische Legitimitätsprinzip ist primär autoritär zu verstehen, d. h. die Autorität des

Führers leitet sich nicht erst aus der Anerkennung durch die Beherrschten ab, sondern Glaube und Anerkennung gelten als Pflicht, deren Erfüllung der charismatisch Legitimierte für sich fordert, deren Verletzung er ahndet. Aber dieses Verhältnis kann sich umkehren, wenn die freie Anerkennung des Führers durch die Beherrschten als Voraussetzung und Grundlage seiner Legitimität verstanden wird. Dann wird die Anerkennung zur Wahl. An die Stelle des kraft eigenen Charisma legitimierten Herren tritt der Führer von Gnaden der Beherrschten:

»Der Unterschied zwischen einem gewählten *Führer* und einem gewählten Beamten bleibt dann lediglich ein solcher des Sinnes, den der Gewählte selbst seinem Verhalten gibt und nach seinen persönlichen Qualitäten gegenüber dem Stab und den Beherrschten zu geben *vermag*: der Beamte wird sich gänzlich als Mandatar seines Herrn, hier also der Wähler, der Führer als ausschließlich eigenverantwortlich verhalten, dieser wird also, solange er ihr Vertrauen mit Erfolg in Anspruch nimmt, durchaus nach eigenem Ermessen handeln (*FührerDemokratie*) und nicht, wie der Beamte, gemäß dem (in einem »imperativen Mandat«) ausgesprochenen oder vermuteten Willen der Wähler.«

V. Formen legaler Herrschaft

Schwerer als die beiden anderen ist der Typ der rationalen oder legalen Herrschaft zu verstehen. Darin sind einige Unklarheiten eingebaut, die darauf zurückzuführen sind, daß *Weber* die ohnehin problematische **Unterscheidung von Wertrationalität und Zweckrationalität nicht durchgehalten** hat. Sie lassen sich jedoch leicht ausräumen.

In der Tat ist es die Form der legalen oder rationalen Herrschaft, der die zeitgenössischen Rechtssysteme, jedenfalls der westlichen Welt, empirisch am ehesten entsprechen, und zugleich tritt die legale Herrschaft mit dem Anspruch auf, gute und richtige Herrschaft zu sein. »Die heute geläufigste Legitimitätsform«, so sagt *Weber* an anderer Stelle, »ist der Legalitätsglaube: die Fügsamkeit gegenüber einer formal korrekt und in der üblichen Form zustande gekommenen Satzung« (WuG S. 19).

Formale Legitimität muß einen Ausgangspunkt haben, sie setzt eine Verfassung oder Grundnorm voraus, die bestimmt, welche Gesetze und Entscheidungen formal korrekt sind und deshalb ohne Rücksicht auf ihren konkreten Inhalt als verbindlich akzeptiert werden. Das **Fundament der Legalität** kann, wie *Weber* selbst andeutet, seinerseits wiederum **traditional, charismatisch oder wertrational** sein, und es ist zu vermuten, daß auch noch eine vierte, der Zweckrationalität entsprechende Grundlegung der legalen Herrschaft in Betracht kommt.

(1) *Traditional fundierte Legalität*

Die Vorstellung einer traditional fundierten Legalität bereitet die geringsten Schwierigkeiten. Wenn einmal irgendeine Organisation existiert, die Gesetze erläßt und Einzelfallentscheidungen trifft, dann wird das Publikum nach einiger Zeit weniger auf

§ 22 Max Weber: Die drei reinen Typen legitimer Herrschaft

den Inhalt der Befehle sehen, als vielmehr darauf, ob die **Entscheidung von den zuständigen Stellen erlassen** ist. Wenn nur das eingespielte Verfahren beachtet ist, können die zuständigen Stellen in weiten Grenzen für jede beliebige Anordnung auf Fügsamkeit rechnen. Von dem reinen Typ der traditionellen Herrschaft unterscheidet sich die traditional fundierte Legalität im wesentlichen nur dadurch, daß an die Stelle einer patriarchalischen oder ständischen Verwaltung die Bürokratie getreten ist.

Der traditional fundierte Legalitätsglaube ist heute wahrscheinlich die empirisch am meisten verbreitete **staatstragende Ideologie des Publikums**: Was die Parlamente beschließen und was die Behörden entscheiden, wird schon richtig sein, denn dafür sind diese Stellen ja da.

(2) *Wertrational fundierte Legalität*

Dagegen ist vermutlich der Glaube an eine wertrational fundierte Legalität gegenwärtig der vorherrschende **Legitimitätsglaube** der Intellektuellen, insbesondere auch **der Juristen**. Er korrespondiert mit dem Legitimitätsanspruch, den das Bonner Grundgesetz und andere demokratische Verfassungen für sich erheben. Wertrational ist dabei die naturrechtliche Vorstellung von Menschenwürde und Gerechtigkeit, Gleichheit und Freiheit, von unveräußerlichen Menschen und Bürgerrechten. Die Legalität in Gestalt des formellen Rechtsstaats ist daneben nur Mittel zum Zweck: Demokratie, Verfassungsgebundenheit der Gesetzgebung, Gesetzesgebundenheit der Verwaltung und der Rechtsprechung und Allgemeinheit des Gesetzes, diese wesentlichen Merkmale der formalen Legalität sind im Rechtsstaat nicht Selbstzweck, sondern dienen nur der Freiheit und Gleichheit aller Bürger. Diese Sinngebung klingt auch bei Max Weber an. Zu Freiheit und Menschenrechten hat er sich immer wieder leidenschaftlich bekannt. Die Formalisierung des Rechts erschien ihm als Schutz vor Willkür. Insoweit handelt es sich aber bei Weber um persönliche Wertbekenntnisse. Er weigerte sich, einen naturrechtlichen Beweis dieses Standpunktes zu akzeptieren.

(3) *Zweckrational fundierte Legalität*

Ob auch eine rein zweckrationale Fundierung der Legalität in Betracht kommt, ist zweifelhaft und umstritten. Zweckrationalität ist in ihrem Kernbereich Rationalität der Mittelwahl. Insoweit entspricht ihr als **Herrschaftsform die Bürokratie**, denn Bürokratie ist zunächst wie es Weber formuliert, »ein Präzisionsinstrument, welches sehr verschiedenen, sowohl rein politischen wie rein ökonomischen wie irgendwelchen anderen Herrschaftsinteressen sich zur Verfügung stellen kann« (WuG S. 670; dazu ausf.

§ 50). Mittelrationalität und damit die Bürokratie ist auf Wertgebung angewiesen. In diesem Sinne sagt Weber selbst: »Keine Herrschaft ist rein bürokratisch.« Eine rein zweckrationale Herrschaft ist daher undenkbar. Irgendwie müssen die Zwecke vorgegeben werden. Wenn man dennoch versucht, aus Webers Analysen einen Typ der zweckrational fundierten Legalität herauszupräparieren, so kommen nur Konstellationen in Betracht, in denen die Herrschaftszwecke nicht, wie bisher erörtert, durch Tradition, durch allgemeinverbindlich gedachte Werte oder durch einen charismatisch begabten Führer vorgegeben werden. Es bleibt lediglich die nicht weiter begründete Dezision derer, die das Verfahren der Normsetzung beherrschen. Maßstab für die vom Herrschaftssystem angesteuerten Zwecke wäre dann lediglich das subjektiv empfundene Bedürfnis der Herrschenden. Der Tenor vieler Vorwürfe, die man gegen Weber erhoben hat, läuft darauf hinaus, daß er im Typus der auf die Bürokratie gestützten Herrschaft die Zweckrationalität der Mittelwahl derart verselbständigt habe, daß ihre Angewiesenheit auf eine werthafte Zweckvorgabe verloren gegangen sei.

(4) *Charismatisch fundierte Legalität*

Um charismatisch fundierte Legalität handelt es sich dann, wenn sich ein charismatisch legitimierter Führer mit der Bürokratie verbündet (oder umgekehrt) und ihr die Zwecke vorgibt, die sie dann in formell korrekten Verfahren zu konkreten Entscheidungen ausmünzt, mag es sich dabei auch um so ungeheuerliche Zwecke handeln wie unter Hitler die Vernichtung der Juden.

VI. »Das Gehäuse der Hörigkeit«

Am Hitlerschen **Faschismus** entzündet sich der Streit auch um *Max Weber*. Nach der Meinung des Historikers *Wolfgang J. Mommsen* zeigen sich in *Webers* Herrschaftssoziologie die Folgen einer Wissenschaftslehre, die den Glauben an ein allgemeingültiges Naturrecht verloren hat. *Weber* habe eine wertrational legitimierte Herrschaft soziologisch für unerheblich gehalten und damit im Typ der legalen Herrschaft wertentleerte Zweckrationalität zum Vehikel des zwecksetzenden Charisma gemacht. Durch Propagierung des plebiszitären Führerstaats habe er dem Faschismus den Weg gewiesen.

In der Tat hat *Weber* in seinen politischwertenden Schriften einem **plebiszitären Führer** das Wort geredet. Aber auch die heute noch und wieder aktuelle Rede von dem Streben nach »Minimisierung der Herrschaft« stammt von *Weber* (WuG S. 157, 163, 169, 607 f.). Eine unmittelbare Demokratie, die diesem Ziel am ehesten entspräche, hielt *Weber* jedoch nur in kleinen homogenen Einheiten für möglich (WuG S. 575). Er sah in der bürokratischen Herrschaft eine unvermeidliche Begleiterschei-

nung der modernen Massendemokratie. Für Massenstaaten kam seiner Meinung nach als demokratische Staatsform neben der parlamentarischen vor allem die plebiszitäre Herrschaft einer Führerdemokratie in Betracht. Anfangs hatte *Weber* zwar gegenüber der Monarchie das parlamentarische Regierungssystem favorisiert, dann aber die Überzeugung gewonnen, daß das Parlament zur Auswahl geeigneter politischer Führer nicht taugte. Im Blick auf die angelsächsischen Demokratien wünschte er sich daher einen charismatischen Führer, der auf dem Schlachtfeld des Wahlkampfes die Eigenschaften eines Staatsmannes beweisen sollte: Entschlußkraft, Mut zu Neuerungen sowie die Fähigkeit, Glauben zu wecken und Gehorsam zu finden. Daß er dieser Lösung den Vorzug gab, hatte aber noch einen anderen, beinahe wichtigeren Grund. Er sah **durch die ständig wachsende Bürokratie die Errungenschaften aus der Zeit der Menschenrechte bedroht:**

»Wie ist es angesichts der Übermacht der Tendenz zur Bürokratisierung überhaupt noch möglich, irgendwelche Reste einer in *irgend* einem Sinn »individualistischen« Bewegungsfreiheit zu retten? Denn schließlich ist es eine gröbliche Selbsttäuschung zu glauben, ohne diese Errungenschaften aus der Zeit der »Menschenrechte« vermöchten wir heute (auch der Konservativste unter uns) überhaupt zu leben ... Wie kann, angesichts der steigenden Machtstellung des uns hier interessierenden *staatlichen* Beamten­tums, *irgendwelche* Gewähr dafür geboten werden, daß Mächte vorhanden sind, welche die ungeheure Übermacht dieser an Bedeutung stets wachsenden Schicht in Schranken halten und sie wirksam kontrollieren?« (Pol. Schriften S. 152f.)

Vor allem anderen fürchtete *Weber* die legale Herrschaft der **Bürokratie als das drohende Gehäuse der Hörigkeit**, in dem das Leben aller rational so durchorganisiert ist, daß, wie im alten Ägypten, nur noch ein ameisenhaftes Leben möglich bleibt. Diesem Trend sollte, zumindest nach *Webers* Vorstellung bis 1919, durch Parlamentarisierung gesteuert werden.

»Gegenüber der nivellierenden unentrinnbaren Herrschaft der Bürokratie ... ist das Machtmittel des Wahlzettels nun einmal das *einzig*e, was den ihr Unterworfenen ein Minimum von Mitbestimmungsrecht über die Angelegenheit jener Gemeinschaft, für die sie in den Tod gehen sollen, überhaupt in die Hand geben kann« (Pol. Schriften S. 299).

Der Kontrollidee der liberalen Gewaltenteilungslehre entsprechend sollte eine parlamentarisch verantwortliche Regierung die Bürokratie lenken und kontrollieren.

Nach dem Fall der Monarchie ist in *Webers* politischen Anschauungen jedoch eine deutliche **Akzentverlagerung zugunsten einer Führerdemokratie** erkennbar. Da *Weber* mittlerweile gegenüber der Eignung des Parlaments zur Führerauslese skeptisch geworden war, drängte er nun darauf, in der neuen Republik die Stellung des plebiszitären Präsidenten zu stärken.

»Ein volksgewählter Präsident als Chef der Exekutive, der Amtspatronage und (evtl.) Inhaber eines aufschiebenden Vetos und des Befugnisses der Parlamentsauflösung und Volksbefragung ist das Palladium der echten Demokratie, die nicht ohnmächtige Preisgabe an Klüngel, sondern Unterordnung unter selbstgewählte Führer ist.«

Insofern ist *Mommsen* recht zu geben. Das **Arsenal für die Angriffe Carl Schmitts gegen den Parlamentarismus** in der Zeit von 1923 bis 1932 liegt in *Webers* späten

politischen Aufsätzen bereit: Das Parlament als Forum des vernünftigen Ausgleichs eine von *Schmitt* bewußt hochstilisierte Interpretation scheint mit dem Verlust des Glaubens an eine praktische Vernunft, aus der sich verbindliche Richtlinien für politische Entscheidungen ableiten lassen, dahin. Als Auslesestätte der politischen Führer hielt schon *Weber* das Parlament für untauglich. So betont *Schmitt* in aller Schärfe den Gegensatz von Parlamentarismus und Demokratie. Die Überwindung des parlamentarischen Legalismus findet er in dem präsidentiellen System des plebiszitären Präsidenten, des »Hüters der Verfassung«, und schließlich fordert er in seinem Buch »Legalität und Legitimität« 1932 eine Neuordnung des Staates durch »substanzhafte Kräfte«.

Ideengeschichtlich sind hier deutliche Verbindungslinien. Aber wichtiger ist der Unterschied, daß *Weber* den plebiszitären Präsidenten aus der Wahlschlacht mehrerer Parteien und Personen hervorgehen sieht und ihm bei Übertretung der Gesetze den Galgen zeigen will, während *Carl Schmitt* an die Stelle einer Wahl die Akklamation im Einparteiensstaat setzt. Außerdem muß man streng **zwischen Webers politischen Ansichten und seiner Soziologie unterscheiden**. Für seine politischen Ansichten hat er niemals Wissenschaftlichkeit in Anspruch genommen. Wenn seine Werturteile damals andere waren als unsere, so ändert das nichts daran, daß seine wertfrei und rein beschreibend gemeinte Herrschaftssoziologie noch immer aktuell ist.

VII. Die Struktur des mitherrschenden Verwaltungsstabs

Vernachlässigt worden sind bei dieser Darstellung die sozialen Formen, in denen sich politische Herrschaft institutionalisiert, insbesondere die Struktur des mitherrschenden Verwaltungsapparats, auf die *Weber* großes Gewicht gelegt hat. So sah er in der patriarchalen Herrschaft des Familienvaters, Sippenchefs oder Landesvaters den reinsten Typus traditionaler Herrschaft, während eine ständische Struktur wegen der mit ihr verbundenen Festschreibung von Zuständigkeiten schon einen ersten Schritt in Richtung auf legale Herrschaft bedeutet. Vor allem aber hat *Weber* die Bürokratie als wesentlichen Bestandteil der legalen Herrschaft analysiert. Über diese Analyse, die zum Ausgangspunkt der Organisationssoziologie geworden ist und die damit selbständiges Gewicht gewonnen hat, soll in anderem Zusammenhang näher berichtet werden (§ 50).

VIII. Von Weber zu Luhmann

Die Versuche, das Legitimationsproblem soziologisch und/oder politologisch zu bearbeiten hier überschneiden sich die Disziplinen - sind zahlreich¹⁶⁵. Nur einer ist jedoch ähnlich prägnant und hat für die Rechtssoziologie ähnliche Bedeutung erlangt wie derjenige Webers, nämlich Niklas Luhmanns Konzept einer »**Legitimation durch Verfahren**« so der Titel des 1969 erstmals erschienenen Buches. *Luhmann* hat damit die bei *Weber* noch unvollständige Erklärung geliefert, wie die Legitimität legaler Herrschaft ohne Rückgriff auf wertrationale Vorstellungen möglich ist. *Max Webers* Herrschaftssoziologie wurde an dieser Stelle des Buches dargestellt, um ein Anwendungsbeispiel seiner Theorie der sozialen Handlung zu geben. *Luhmanns* Untersuchung bezieht ihre Eigenart zu einem großen Teil daraus, daß sie mit den Begriffen und Methoden der strukturellfunktionalen Systemtheorie gearbeitet ist. Im Rahmen unserer Gesamtdarstellung gehört sie daher in den später folgenden Abschnitt über den systemtheoretischen Ansatz (§ 46 ff., 48).

¹⁶⁵ *Günter Dux*, Strukturwandel der Legitimation, Freiburg 1976; *Rolf Ebbighausen* (Hrsg.), Bürgerlicher Staat und politische Legitimation, Frankfurt a.M. 1986; *Wolfgang Fach/Ulrich Degen* (Hrsg.), Politische Legitimität, Frankfurt a.M. 1978; *Roman Herzog*, Von der Akzeptanz des Rechts, in: *Bernd Rütters/Klaus Stern* (Hrsg.), Freiheit und Verantwortung im Verfassungsstaat, München 1984, 127-138; *Hans Peter Zeidler*, Zur Logik von Legitimationsproblemen, München 1976; Legitimationsprobleme politischer Systeme, PVS Sonderheft 7/1976; Legitimation des modernen Staates, ARSP Beiheft Nr. 15, 1981; *Sociologia del diritto* Heft 1/1984 mit Beiträgen u.a. von *Treves, Febbrajo Ferrari*.

§ 23 Die Handlungstheorien von Parsons und Mead

I. Talcott Parsons: Allgemeine Handlungstheorie und Pattern Variables

Literatur: *Dabrendorf*, Struktur und Funktion. Talcott Parsons und die Entwicklung der soziologischen Theorie, in: *Dabrendorf*, Gesellschaft und Freiheit, 1961, 49 ff.; *Kiss*, Einführung in die Soziologischen Theorien II, 3. Aufl. 1977, 144 ff.

Schriften von Parsons: *The Structure of Social Action*, 1937; *The Social System*, 1951; *Soziologische Theorie*, hrsg. von *Rüschmeyer*, 1964; *Societies*, 1966, deutsch: *Gesellschaften*, 1975; *Pattern Variables Revisited*, in: *Sociological Theory and Modern Society*, 1967, 192 ff.; *Parsons/Sbils*, *Toward a General Theory of Action*, 1954

»Seit Parsons ist die Soziologie dem Status einer reifen Wissenschaft näher als je zuvor«, so sagt *Dabrendorf*, einer seiner bedeutendsten Kritiker. Bekannt und umstritten ist *Parsons* (1902 - 1979) vor allem wegen seiner **Systemtheorie**, die sich mit den Grundproblemen befaßt, die ein jedes soziales System lösen muß, wenn es in seiner Umwelt überleben will (vgl. §§ 17, 2; 46). Grundlage von *Parsons'* Theoriegebäude ist aber zunächst eine **allgemeine Handlungstheorie**, auf die wir uns an dieser Stelle beschränken.

Das Werk *Parsons'* ist aus verschiedenen Gründen nicht leicht zugänglich. Eine eigenwillige Wortwahl und eine komplizierte Syntax, die Neigung, einen zunächst einfachen Ansatz in ein Filigran von Begriffen aufzulösen, und schließlich die laufende Fortentwicklung einer an sich als einheitlich gedachten Grundposition machen die Lektüre und Interpretation seiner Schriften mühsam. Für die Rechtssoziologie kommt es indessen nicht darauf an, die verschiedenen Theoriegebäude der Soziologie möglichst originalgetreu nachzuvollziehen, sondern dasjenige herauszuziehen, was sich als brauchbar erwiesen hat. Damit handelt sie ganz im Sinne *Parsons'*, der darauf verzichtet, eine originelle eigene Idee in den Mittelpunkt seines Werkes zu stellen und sich statt dessen bemüht, eine möglichst große Vielfalt theoretischer Ansätze der Soziologie, der Ethnologie, der Ökonomie, der Politologie und der Psychologie zu einer allgemeinen sozialwissenschaftlichen Theorie zu integrieren. Aber *Parsons* schöpft sein Material nicht nur aus den verschiedenen sozialwissenschaftlichen Disziplinen. Er bemüht sich ebenso, die Konvergenz im Denken der unterschiedlichsten Autoren herauszuarbeiten. *Parsons* selbst versteht seine Theorie als ein **Zusammenfügen zentraler Grundgedanken von Klassikern** wie *Vilfredo Pareto*, *Ferdinand Tönnies*, *Alfred Marshall*, *Joseph Schumpeter*, *Georg Simmel*, *Bronislaw Malinowski* und *Ralph Linton*, vor allem aber *Emile Durkheim* und *Max Weber*. Wenn man wiederum

nur die Grundgedanken der Theorie von *Parsons* ansieht, erscheint daher vieles vertraut und einleuchtend.

(1) *Social Action*

Parsons weist zunächst die positivistische Vorstellung zurück, nach der menschliches Verhalten nur die streng determinierte Antwort auf Reize irgendwelcher Art bildet. Mit Max Weber teilt er die Auffassung, daß menschliches **Verhalten von Sinnvorstellungen geleitet** wird. Diese Gerichtetheit menschlichen Verhaltens auf Sinn, also auf Normen, Ideale, Werte und Ziele, konstituiert den spezifischen Erklärungsbereich der Soziologie. Damit bringt Parsons gegenüber der vorwiegend behavioristisch ausgerichteten empirischen Sozialforschung in den USA die geisteswissenschaftlich ausgerichtete europäische Theorie ins Spiel.

Als Grundeinheit soziologischer Analyse wählt *Parsons*, ähnlich wie *Max Weber*, die soziale Handlung als zielgerichtetes Verhalten. Zu einer Handlung gehört ein Akteur, der sich ein bestimmtes Ziel vorstellt, das sich von seiner gegebenen Situation unterscheidet. Diese Situation wird gekennzeichnet durch Umstände, auf die der Handelnde keinen Einfluß hat und durch solche, Mittel genannt, die er zur Erreichung eines Zieles manipulieren kann. Wirksam ist die Situation in der subjektiven Wahrnehmung und Deutung, die der Handelnde ihr gibt und die natürlich von der realen Situation und erst recht von der Perspektive Dritter abweichen kann. Damit hat *Parsons* das sogenannte **ThomasTheorem** eingebaut: Wenn Menschen Situationen als wirklich definieren, sind sie in ihren Folgen wirklich¹⁶⁶.

Von *Parsons* wird diese subjektive Konstruktion des kognitiven Raumes weiter dahin ausgebaut, daß der Handelnde die aktuelle **Situation** in der Perspektive vergangener ähnlicher Situationen wahrnimmt und dadurch Eigenschaften anderer Situationen auf die aktuelle überträgt. Führen ähnlich wahrgenommene Situationen zu vergleichbarem Handeln, so spricht *Parsons* von einem Handlungssystem (action system).

Die Handlungssysteme eines Akteurs verbinden sich in lebenslangem Lernen zum **System** seiner **Persönlichkeit**. Neben dem biologischen System des **Organismus** ist die Persönlichkeit das zweite der vier sehr allgemeinen Subsysteme menschlichen Handelns, deren Analyse dann die Systemtheorie ausmacht. Das dritte und vierte System bilden das **Sozialsystem und das kulturelle System**.

¹⁶⁶ William I. Thomas/Dorothy Swaine Thomas, Situations Defined as Real are Real in Their Consequences, in: Gregory P. Stone/Harvey A. Fabermann, Social Psychology Through Symbolic Interaction, Waltham/Toronto 1970, 545 f. (Original in *dies.*, The Child in America, 1927, 571 ff.).

Die soziale Handlung läßt sich nach der Vorstellung *Parsons* nur analysieren, indem man drei Aspekte untersucht: Der erste Aspekt, von dem eben die Rede war, betrifft die **Wahrnehmung der Handlungssituation**, der zweite erfaßt die **Bewertung der Handlungsalternativen** und der dritte betrifft **die psychisch emotionale Seite der Handlung**, von *Parsons* etwa befremdend *Kathexis* genannt. Nur die Handlungsalternativen sollen hier kurz vorgestellt werden.

(2) *Pattern Variables*

Erhebliche Verbreitung hat die zur Bewertung der Handlungsalternativen dienende Taxonomie der *pattern variables* gefunden, wohl weniger, weil sie der europäischen soziologischen Tradition verbunden ist, als vielmehr, weil sie verstanden und benutzt werden kann, ohne das ganze Theoriegebäude *Parsons*' zu kennen und zu übernehmen.

Einen geistesgeschichtlichen **Ausgangspunkt** bilden die Begriffe **Gemeinschaft und Gesellschaft** des deutschen Soziologen *Ferdinand Tönnies* (vgl. § 39, 4). Die *pattern variables* überwinden jedoch *Tönnies*' eindimensionale Gegenüberstellung von Gemeinschaft und Gesellschaft durch eine mehrdimensionale Typologie. Sie dienen auch nicht unmittelbar der Typisierung von Gesellschaften, sondern sie kennzeichnen Alternativen der Orientierung, zwischen denen der Handelnde zu wählen hat, um seiner Situation einen eindeutigen Sinn zu geben und damit handlungsfähig zu werden. Handlungsalternativen in diesem Sinne sind:

- (1) **Affectivity - Affective Neutrality** – Affektivität oder affektive Neutralität: Der Handelnde steht vor der Wahl, ob er unmittelbare Bedürfnisbefriedigung suchen oder ob er die aktuellen Bedürfnisse sachlichen und moralischen Gesichtspunkten unterordnen und damit emotionale Befriedigung zugunsten langfristig angelegter Zielvorstellungen zurückstellen will. Gelegentlich wird der Gegensatz zwischen kurzfristiger und langfristiger Orientierung (*immediate versus deferred gratification pattern*) von *Parsons* auch als selbständige Handlungsalternative angeführt.
- (2) **Diffuseness – Specificity**: Funktional diffuse und funktional spezifische Definition der Situation: Soziale Objekte, insbesondere die Interaktionspartner, sind für den Akteur entweder in ihrem konkreten Gesamtbild relevant, oder der Handelnde achtet lediglich auf einige spezifische Aspekte. Gegenüber dem Ehegatten ist die Haltung in diesem Sinne regelmäßig diffus. Typisch spezifisch sind dagegen Rollenbeziehungen, wie etwa die des Vorgesetzten und seines Untergebenen, die nur einen Ausschnitt der jeweiligen Persönlichkeit erfassen. Geradezu den Prototyp der spezifischen Orientierung bietet der Richter, wenn er bei der Beurteilung eines Falles allein auf bestimmte fallbezogene Aspekte abstellt, dagegen außer Acht läßt, daß eine Partei möglicherweise besonders prominent

ist oder im Gegenteil zu den sozial besonders Benachteiligten gehört, die an sich Hilfe nötig hätten.

- (3) **Particularism – Universalism:** Die Frage lautet hier, ob ein soziales Objekt im Hinblick auf seine konkrete, einzigartige Beziehung vom Handelnden beurteilt wird, oder ob er es im Blick auf allgemeine Regeln über soziale Beziehungen einordnet. Partikularistisch wäre etwa die Einstellung eines Akteurs zu seinen eigenen Kindern, universalistisch seine Einstellung zu Kindern überhaupt. Ähnlich beurteilt etwa ein Kaufmann eine Ware als Gattungssache, während der Verbraucher, etwa der Fahrzeugbesitzer, seinem Vehikel sogar einen Namen gibt.
- (4) **Ascription, Quality – Achievement, Performance:** Die Alternative lautet: Orientierung an vorgegebenen (zugeschriebenen) Eigenschaften oder an Verhalten und Leistung: Hier geht es um die aus der Rollentheorie geläufige Unterscheidung zwischen erworbenen und zugeschriebenen Positionen (vgl. dazu unten § 37, 1b). Verallgemeinernd kann man vielleicht sagen, daß der autoritätsgläubige Akteur sich an vorgegebenen Eigenschaften orientiert, der demokratische dagegen an erworbenen.
- (5) **CollectivityOrientation – SelfOrientation:** Kollektivitätsbezug oder Selbstbezug: Der Handelnde muß entweder der größeren sozialen Einheit oder eigenen Interessen den Vorrang geben. Als eigene Interessen erscheinen aber nicht nur die persönlichen, sondern vom Standpunkt des umfassenderen sozialen Systems aus auch die der engeren Gruppe. So ist die Orientierung an den Interessen der Familie oder des Unternehmens aus der Sicht der Öffentlichkeit oder des Staates Selbstbezug.

Die jeweils erste der Handlungsalternativen entspricht dem Begriff der Gemeinschaft im Sinne *Tönnies'*, die zweite dem der Gesellschaft. Die Aufspaltung der Dichotomie in fünf Begriffspaare ermöglicht vielfache Kombinationen. Die Analyse solcher Kombinationen ergibt, daß einige von ihnen in der sozialen Wirklichkeit praktisch nicht vorkommen, daß andere, wo sie vorliegen, zu charakteristischen Spannungen führen, während wieder andere Muster stabiler Integration bilden.

(3) Die Handlungsorientierung von Juristen

Literatur: *Dingwall/Lewis* (Hrsg.), *The Sociology of Professions*, 1983; *Lubmann*, *Die Profession der Juristen. Kommentare zur Situation in der Bundesrepublik*, in: *ders.*, *Ausdifferenzierung des Rechts*, 1981, 173 ff.; *Rosenthal*, *Lawyer and Client: Who is in Charge?*, 1974; *Spangler*, *Lawyers for Hire*, 1986

Schriften von Parsons: *The Professions and Social Structure* (1939), in: *Essays in Sociological Theory*, 2. Aufl. 1954, 34 ff., deutsch: *Die akademischen Berufe und die Sozialstruktur*, in: *Beiträge zur soziologischen Theorie*, 1964, 160 ff.; *A Sociologist Looks at the Legal Profession* (1952), in: *Essays in Sociological Theory*, 370 ff.; *The Social System*, Kapitel X.

Die in den pattern variables beschriebenen Handlungsalternativen sind entstanden im Zusammenhang mit einer **Analyse akademischer (Dienst) Berufe** wie Arzt, Priester oder Jurist, die sich als Berufsstand übergeordneten Werten verpflichtet fühlen, sich in ihrem beruflichen Handeln primär am Wohl ihres Patienten oder Klienten orientieren und daneben eigene Interessen, aber auch die Forderungen gesellschaftlicher Instanzen zurückweisen. Parsons' Aufsatz über »Die akademischen Berufe und die Sozialstruktur« aus dem Jahre 1939 wiederum war ein Meilenstein der Berufssoziologie und damit zugleich der Soziologie der Juristen.

Der amerikanische Begriff der professions entspricht weder genau den akademischen noch den freien Berufen. Gemeint sind Berufe, die über eine erhebliche gesellschaftliche Tradition und ein daraus gewachsenes Ethos verfügen, die eine qualifizierte, in erster Linie wissenschaftliche Ausbildung voraussetzen und die ihre Kenntnisse in erheblichem Umfang in den Dienst des Publikums stellen. Dabei haben sie eine gewisse Treuhandfunktion, die Parsons 1952 noch einmal für die Juristen näher beschrieben hat: Einerseits verwalten sie das staatliche Recht. Andererseits sind sie aber als Richter und noch stärker als Anwälte vom Staat unabhängige Sachwalter des Rechts und ihrer Klienten. Die Beziehung des Anwalts zu seinem Klienten ist, ähnlich wie die zwischen Arzt und Patient, von Vertrauen, nicht aber von Wettbewerb und Profit bestimmt. Diese Vertrauenssphäre ist durch einen Geheimnisschutz rechtlich und gesellschaftlich anerkannt. Der Jurist hat aber auch in einem übertragenen Sinn eine Mittlerstellung zwischen dem Staat und privaten Interessen. Er sorgt dafür, daß sich weder die einen noch die anderen ungebrochen durchsetzen können.

Unter Verwendung der pattern variables läßt sich die **Rolle des Juristen**, und hier insbesondere die des Rechtsanwalts, ähnlich wie die des Arztes, folgendermaßen kennzeichnen:

- (1) **Affektive Neutralität:** Der Jurist ist auf affektive Neutralität verpflichtet. Er muß oft tief in die Privatsphäre seines Klienten, des Angeklagten oder der Parteien eindringen. Eine gefühlsmäßige Beteiligung ist ihm jedoch versagt. Keinesfalls darf er sie zeigen.
- (2) **Spezifität:** Den eigentlichen Kern der akademischen Berufsrolle bildet die fachliche Kompetenz. Die Rolle des Juristen ist beschränkt auf eine spezifische Aufgabe, darauf, einen Fall einer rechtlichen Lösung zuzuführen. Dabei gelten nur fachliche Kriterien, wie sie pauschal mit Objektivität, Wahrheit und Gerechtigkeit umschrieben werden. Ein Jurist darf daher nur auf die jeweils rechtlich relevanten Eigenschaften der Betroffenen sehen. Für die Privatangelegenheiten der Beteiligten darf er sich nur interessieren, wenn sie rechtlich relevant sind, nicht aber wie der Freund oder Ehegatte, aus diffusem persönlichen Interesse.
- (3) **Universalismus:** Der Jurist agiert in seiner Berufsrolle losgelöst von seinen Beziehungen zu Verwandtschaft, Nachbarschaft und anderen engeren Beziehungen. Er hat seine Aufgaben nach allgemeinen Grundsätzen und Normen zu

lösen, nicht nach der Besonderheit eines bestimmten Falles. Er kann abstrahieren, während die Beteiligten gewöhnlich auf das Besondere gerade ihres Falles sehen.

- (4) **Leistung:** Der Status des Juristen wird allein durch seine Erfolge und sein fachliches Können bestimmt, nicht nach Herkunft oder physischen Eigenschaften.
- (5) **Kollektive Orientierung:** Dazu braucht man nur die §§ 1 und 2 der Bundesrechtsanwaltsordnung zu zitieren: »Der Rechtsanwalt ist ein unabhängiges Organ der Rechtspflege. ... Seine Tätigkeit ist kein Gewerbe.« Die kollektive Orientierung schließt einerseits aus, daß der Jurist rücksichtslos als hired gun die Interessen seiner Klienten durchsetzt. Andererseits hindert sie ihn, seine eigenen Interessen über seine Aufgabe zu stellen. Allerdings weist *Parsons* darauf hin, daß man die typische Motivierung in den professions nicht simpel als altruistisch dem egoistischen Handeln der Geschäftswelt gegenüberstellen dürfe. Vielmehr ist ihre Interessenausrichtung auf Selbsterfüllung und Zielverwirklichung und beruflichen Erfolg nur besonders gut auf die in der Gesellschaft geltenden normativen Muster abgestimmt.

Parsons' Analyse entsprach vermutlich zum Teil **mehr dem Wunsch als der Wirklichkeit**¹⁶⁷. Er erhoffte sich von den professions ein Modell, wie in der modernen Gesellschaft zwischen staatlichen Großbürokratien und privatem Gewinnstreben ein individualistischer Lebensstil gerettet werden könnte (*Lubmann*). Nach wie vor bleibt aber die Frage bestehen, ob die Juristen (und andere Professionen) sich durch eine spezifische Berufsmoral aus der Gesellschaft herausheben und dadurch zu einem einheitlichen Berufsstand werden, der einerseits eine gewisse Selbständigkeit von der Gesellschaft besitzt und andererseits einen besonderen Einfluß ausüben kann. Wichtiger ist aber *Parsons'* Entdeckung, daß die Professionen auf dem gleichen Wege zu erstaunlicher **Macht und Autorität** gelangt sind wie die Staatsbürokratie oder auch die moderne Wissenschaft, nämlich durch die rationale, funktional spezifische Ausrichtung ihres Handelns:

»Die Vertreter der akademischen Berufe üben in unserer Gesellschaft Autorität aus, und zwar in einem sehr wichtigen Sinn: Wir sprechen zum Beispiel davon, daß der Arzt »Verordnungen« ausstellt, wenn wir auch wissen, daß die einzige »Strafe«, die ihre Nichtbefolgung nach sich zieht, eine mögliche Schädigung der eigenen Gesundheit des Patienten ist. Der Anwalt erteilt zwar im allgemeinen nur »Ratschläge«, aber wenn der Klient genauso gut wüßte, was er tun soll, brauchte er keinen Anwalt zu

¹⁶⁷ Diese Wirklichkeit beschreibt z. B. für Australien *Roman Tomasic* als zynischen Realismus. 61 % der von ihm befragten Juristen antworteten in diesem Sinne, während 22 % eine Attitüde des Laissez Faire zum Ausdruck brachten und nur 18 % eine Geinschaftsorientierung. Das Publikum schätzte diese Einstellungen auch durchaus zutreffend ein, wenn es zu 60 % meinte, Rechtsanwälte seien mehr daran interessiert, Geld zu verdienen als ihren Klienten zu helfen (Professional and Popular Legal Cultural Stereotypes in Australia, in: *Podgorecki u. a., Legal Systems and Social Systems*, 1985, 98 ff., 115).

konsultieren. Diese Autorität hat eine sehr eigenartige Struktur. Sie ist als solche nicht begründet in einem allgemein höheren Status, etwa wie die Autorität, die in den Südstaaten jeder Weiße jedem Neger gegenüber anzunehmen tendiert. Sie ist auch nicht Ausdruck größerer 'Weisheit' oder eines höheren moralischen Charakters. Vielmehr beruht sie auf einer überlegenen fachlichen Kompetenz.« (1964 S. 165)

Der deutsche Soziologe *Hartmann* hat dafür den Ausdruck funktionale Autorität geprägt¹⁶⁸.

II. Symbolischer Interaktionismus

Literatur: *Berger/Luckmann*, Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, 1970; *Joas*, Praktische Intersubjektivität. Die Entwicklung des Werkes von *G. H. Mead*, 1980; *ders.*, G. H. Mead, in: *Käsler*, Klassiker des soziologischen Denkens, Bd. 2, 1978, 7 ff.; *Rose*, Systematische Zusammenfassung der Theorie der symbolischen Interaktion, in: *Hartmann*, Moderne amerikanische Soziologie, 2. Aufl. 1972, 264 ff.; *Steinert* (Hrsg.), Symbolischer Interaktionismus, 1973.

Schriften von Mead: *Mind, Self, and Society*, 1934, deutsch: Geist, Identität und Gesellschaft, 1968; *Sozialpsychologie*, 1969; Die objektive Realität von Perspektiven, in: *Bühl*, Verstehende Soziologie, 1972, 100 ff. (orig. 1927).

Im Anschluß an die Handlungslehren von *Max Weber* und *Talcott Parsons* soll hier noch von einem weiteren sinnverstehenden Ansatz in der Soziologie die Rede sein, der als symbolischer Interaktionismus bekannt geworden ist. Als Begründer gilt *George Herbert Mead* (1863-1931) mit seinem posthum aus Vorlesungsnachschriften zusammengestellten Werk »*Mind, Self, and Society*«. Seine Auffassung hat *Mead* von 1900 an vor allem in Konfrontation mit dem frühen Behaviorismus entwickelt. Der symbolische Interaktionismus steht auf dem Standpunkt, daß man mit dem Reiz und Reaktionsschema und einer Ratten Psychologie (vgl. § 18, 1) das Spezifische des menschlichen Handelns nicht erfassen könne. Es ist zwar sicher richtig, daß der Mensch auf physische Reize reagiert. Aber das macht nach Auffassung *Meads* nur unwesentliche Teile seines Verhaltens aus. Er geht davon aus, daß menschliches Verhalten kein Ergebnis von physischen oder psychischen Stimuli ist, sondern aus einem Interaktionsprozeß hervorgeht, in dem sich die Individuen wechselseitig beeinflussen. Das geschieht im Wege der symbolischen Interaktion, d. h. vor allem durch die **Sprache**. Sie vermittelt den Individuen eine Vielzahl von Informationen und Bewertungen ihrer Umwelt, mehr noch: Umwelt wird überhaupt erst durch Sprache erschlossen und erfahrbar. Sprache hat nur der Mensch. Das macht die Unzulänglichkeit aller Versuche, menschliches Verhalten analog dem tierischen zu erklären, offenkundig.

¹⁶⁸ *Heinz Hartmann*, Funktionale Autorität, 1964.

(1) Rollenübernahme

Beobachtungen haben gezeigt, daß Kommunikation bei Tieren auf gegenseitiger Beobachtung von Körperbewegungen oder Lauten beruht und beim Beobachter wie beim Auslöser stets die gleiche körperliche Reaktion hervorruft. Den Menschen setzt seine Sprache zu erheblich komplexeren Leistungen in stand. Er kann »Achtung, Achtung!« rufen, obwohl keine Gefahr besteht, und wenn er »Achtung, Achtung!« hört, kann er darauf reagieren oder auch nicht. Diese Beispiele lassen sich leicht vermehren. Eine hungrige Ratte reagiert immer auf ein Stück Speck, ein armer Mensch aber nicht unbedingt auf ein Geldangebot. Vielleicht hat Geld für ihn keine Bedeutung. Wenn man ihn fragt, könnte er antworten, daß er Stoiker sei oder Angehöriger eines Armenordens. Die **Bedeutung eines Reizes** ist für den Menschen immer gesellschaftlich definiert, und zwar ist sie regelmäßig das **Ergebnis eines sprachlichen Kommunikationsprozesses**, in unserem Beispiel das Ergebnis einer philosophischen oder religiösen Erziehung.

Die Fähigkeit zum Verständnis und Austausch von (vorwiegend sprachlichen) Symbolen setzt den Menschen in den Stand, sich die an ihn gerichteten Erwartungen des anderen vorzustellen, in dessen Rolle zu schlüpfen (**taking the role of the other**). Das ermöglicht eine gezielte Abstimmung einzelner Handlungen und den Aufbau eines gemeinsamen Bestandes wechselseitiger Erwartungen.

(2) Ich-Identität

Mead hat noch ein weiteres spezifisch menschliches Merkmal in den Mittelpunkt seiner Theorie gestellt: Der Mensch hat eine Identität. Damit ist gemeint, daß der Mensch Gegenstand seiner eigenen Betrachtung sein kann. So kann er sich selbst beispielsweise als hochintelligent, als ängstlich, faul oder ehrgeizig betrachten. Er kann sich aber gleichzeitig auch mit den Augen anderer ansehen, die ihn vielleicht ebenso oder anders einschätzen, und bildet schließlich aus diesem Wechselspiel seine Selbsteinschätzung. *Mead* spricht hier von **I** und **Me**. **I** ist das Selbst mit seinem Bewußtsein und seiner Spontaneität, **Me** die Vorstellung des **I** von dem Bild, daß sich andere von ihm machen. Das **I** kann damit (reflexiv) auf sich zurückdenken. Tritt es mehreren Bezugspersonen gegenüber, so gewinnt es unterschiedliche **Me**'s. Gelingt es, diese zu einem einheitlichen Bild zusammenzufügen, so entsteht das **Self**, die Ich-Identität. Sie ist Voraussetzung für eine stabile, ihrer Bedürfnisse sichere Persönlichkeit, die mit anderen Menschen flexibel verkehren kann.

Die Fähigkeit, sich die Reaktionen anderer vorzustellen, wirkt sich in vielfacher Weise aus. Sie ist unerläßlich für erfolgreiche Kommunikation und ermöglicht eine harmonische Anpassung an das Verhalten anderer. Daraus darf man aber nicht schließen, daß der Interaktionismus einem soziologischen Determinismus das Wort

redet. Ebenso wie er die lerntheoretische Annahme von Menschen als Produkt von Attitüden und Stimuli zurückweist, lehnt er die Vorstellung ab, daß menschliches Verhalten durch Normen, Rollen und Werte determiniert sei. Zwar ist der Mensch nach interaktionistischer Auffassung immer sozial geprägt, auch und gerade in seiner Fähigkeit, die Welt und sich selbst aus der Perspektive des anderen zu sehen (**Empathie**). Seine **Fähigkeit zur Selbstreflexion** versetzt ihn jedoch zugleich in die Lage, seiner Umwelt kritisch zu begegnen. Damit hat er die Voraussetzung, auch gegen ihre Einflüsse zu handeln.

III. Phänomenologische Strömungen in der neueren Soziologie

Die Theorie des symbolischen Interaktionismus ist Ausgangspunkt und Hintergrund für eine Hinwendung zu qualitativen, oft am Einzelfall orientierten Studien des Alltagshandelns, die versucht, die **gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit** (Berger/Luckmann) aus der Wahrnehmungs, Deutungs und Bewertungsperspektive der Beteiligten zu verstehen und dadurch zu erklären. Es geht dabei um eine ganze Gruppe soziologischer Strömungen, die sich selbst als reflexiv, dramaturgisch, humanistisch, kritisch oder interpretativ kennzeichnen und die man am besten als phänomenologische Strömungen zusammenfaßt. Negativ ist ihnen gemeinsam die (teilweise polemische) Abkehr sowohl von positivistischer Fliegenbeinzählerei als auch von den großen Theoriegebäuden der akademischen Soziologie, als deren Hauptvertreter *Talcott Parsons* gilt. Positiv finden diese Strömungen zusammen auf der Suche nach Relevanz, und einer Hinwendung zur Lebenswelt. Darunter wird die Realität verstanden, wie sie vom Individuum für sich als relevant erlebt wird. Bei aller Verschiedenheit im einzelnen haben sie drei Vorstellungen gemeinsam:

- (1) Die **Lebenswelt** ist primär eine **symbolische Umwelt**. Sie besteht also aus sprachlichen oder anderen Zeichen, denen jeweils ein besonderer Sinn zugeordnet wird. Das Wissen um die Bedeutung oder den Sinn von Symbolen ist mehr oder weniger überindividuell verbreitet.
- (2) Symbole wirken auf das Individuum nicht als bloßer Stimulus, sondern sie werden doppelt reflektiert. Das Individuum sieht auf sein Handeln in seiner Bedeutung für sich selbst und zugleich auf die Bedeutung, die es für andere hat. Es sieht auf sich also mit den Augen des anderen. Umgekehrt kann es auch das Handeln des Gegenüber nicht nur in seiner unmittelbaren Bedeutung für sich selbst, sondern auch aus der Binnenperspektive des anderen verstehen. Diese **Reflexivität** gestattet eine strategische oder manipulative Nutzung der Symbolwelt.
- (3) Die **Sinneinheit** für die Deutung von Handlungen ist die **Situation**. Was damit gemeint ist, zeigt am besten ein Beispiel, das in der Ethnologie eine große Rolle

spielt, die Zeremonie des Potlatch der nordamerikanischen Kwakiutl-Indianer¹⁶⁹. Dabei versuchen Männer, sich im demonstrativen Wegwerfen und Zerstören von Wertgegenständen wie Kupferplatten und Decken gegenseitig zu überbieten. Außenstehenden erscheint dieser Vorgang ganz unvernünftig. Aus der Sicht der Gruppe handelt es sich jedoch um eine friedliche Form des Wettkampfes, in dem die Würdenträger des Stammes ihre Rangordnung festlegen. Wegwerfen als solches hat keinen festen Sinn. Erst die Situation verleiht dem Verhalten hier die besondere Bedeutung, die auch ein Beobachter allein aus dem äußeren Vorgang nicht sogleich erschließen kann.

Das Beispiel verweist zugleich auch auf die Ethnologie (oder Sozialanthropologie), also die Erforschung der primitiven oder traditionellen Gesellschaften. Das zentrale Problem dieser Wissenschaft besteht eben darin, den Sinn von Vorgängen zu erfassen, die sich zwar rein äußerlich beschreiben lassen, deren Sinn sich jedoch nur aus dem Vorverständnis und der besonderen Situation der Gruppe ergibt, das der Forscher sich zu erschließen versuchen muß. Nicht zufällig nennt sich daher die radikalste Version der phänomenologischen Soziologien **Ethnomethodologie**¹⁷⁰. Sie behauptet, daß auch in der modernen Gesellschaft der Sinn sozialer Vorgänge letztlich nur von Angehörigen der beteiligten Gruppe vollständig nachvollzogen werden könne.

Theoretisch haben diese phänomenologischen Ansätze gegenüber *Parsons* und *Mead* nicht viel Neues gebracht. Praktisch haben sie jedoch dazu geführt, daß neue Themen aufgegriffen und interessante Situationsbeschreibungen angefertigt wurden. Der wohl wichtigste Autor ist *Erving Goffman*. In einer ganzen Reihe von Büchern hat er insbesondere Grenzsituationen beschrieben, in denen sich die Verhaltensweisen eines Menschen als mehr oder weniger reflektierte, mehr oder weniger normierte und mehr oder weniger erfolgreiche Strategien zur Darstellung und Bewahrung einer höchst verletzbaren Identität erweisen¹⁷¹. Im Vorwort zu »Asyle« kennzeichnet *Goffman* seine Methode so:

¹⁶⁹ *H. Codère*, *Fighting with Property*, New York 1950.

¹⁷⁰ Vgl. zu dem Ansatz der Ethnomethodologie *Arbeitsgruppe Bielefelder Soziologen*, *Alltagswissen, Interaktion und gesellschaftliche Wirklichkeit*, 5. Aufl 1981; *Elmar Weingarten/Fritz Sack/Jim Schenkein* (Hrsg.), *Ethnomethodologie. Beiträge zur Soziologie des Alltagshandelns*, Frankfurt a. M. 1976; *J. Maxwell Atkinson*, *Ethnomethodological Approaches to Socio-Legal Studies*, in: *Podgorecki/Whelan*, *Sociological Approaches to Law*, 1981, 201-223.

¹⁷¹ In seinem ersten Buch »*The Presentation of Self in Everyday Life*« (1959, deutsch: *Wir alle spielen Theater. Selbstdarstellung im Alltag*, München 1969) beschrieb er das alltägliche Verhalten als Theaterspiel, das sich teilweise auf der Vorderbühne abspielt, wo man sich strategisch den Erwartungen der Zuschauer anpaßt, während man auf der Hinterbühne ohne Rücksicht auf ein Publikum, das die Gesellschaft repräsentiert, den eigenen Gefühlen und

»Damals wie heute glaube ich, daß jede Gruppe von Menschen – Gefangene, Primitive, Piloten oder Patienten – ein eigenes Leben entwickelt, welches sinnvoll, vernünftig und normal erscheint, sobald man es aus der Nähe betrachtet, und daß die beste Möglichkeit, eine dieser Welten kennenzulernen, darin besteht, daß man sich im Zusammenleben mit den Mitgliedern den täglichen Zufällen aussetzt, die ihr Leben bestimmen.«

Für die Rechtssoziologie haben die mit dem symbolischen Interaktionismus verwandten Methoden aus mehreren Richtungen Bedeutung gewonnen. Zunächst war es die direkte Anwendung auf rechtlich geprägte Situationen, die den Charakter von Grenzsituationen tragen. Ganz im Vordergrund steht hier die Beobachtung von Gerichtsverhandlungen. Ebenso unmittelbar wurde die Anknüpfung bei dem Vorgang der Definition von Situationen mit dem sog. Definitons oder Labelingsansatz auf die Beschreibung und Erklärung abweichenden Verhaltens übertragen (§ 30). Schließlich sind phänomenologische Methoden auf dem Umweg über die Anthropologie in die Rechtssoziologie eingedrungen. Der Anthropologie, die sich teilweise als **Rechtsanthropologie** spezialisiert hat¹⁷², geht es um die Beobachtung des Soziallebens in den sog. primitiven Gesellschaften. Das sind solche, denen es an einer funktionalen (arbeitsteiligen) Gliederung und in der Regel auch an einer zentralen politischen Organisation fehlt. Bis in die 70er Jahre hinein sind die Anthropologen ausgeschwärmt, um Normen und Institutionen und insbesondere die Art und Weise der Konfliktregelung bei den wenigen noch nicht von der modernen Zivilisation vereinnahmten Stammesgesellschaften im fernen Osten, in Afrika und bei verschiedenen Indianerstämmen zu beschreiben. Diese Gesellschaften haben kein Recht im modernen Sinne (§ 26). Aber für bestimmte Funktionen, die das moderne Recht ausfüllt, insbesondere die Konfliktregelung, ist auch bei ihnen in bestimmter Weise gesorgt. Teilweise werden auf dem Umweg über die Rechtsanthropologie nur die phänomenologischen Methoden der modernen Sozialforschung auf das Recht übertragen. Exemplarisch dafür sind die Arbeiten von *Laura Nader*, die zunächst bei Indianerstämmen in Mexiko arbeitete, um dann mit den gleichen Methoden Probleme insbesondere aus dem

Aggressionen freien Lauf läßt. Von *Goffman* ferner: *Asyle*, Frankfurt a. M. 1969; *Encounters*, Indianapolis 1961; *Stigma*, Frankfurt a. M. 1967; *Verhalten in sozialen Situationen*, Düsseldorf 1971; *Interaktionsrituale*, Frankfurt a. M. 1972; *Interaktion;:Spaß am Spiel, Rollendistanz*, München 1973; *Das Individuum im öffentlichen Austausch*, Frankfurt a. M. 1974.

¹⁷² Bahnbrechend waren *E. Adamson Hoebel*, *Das Recht der Naturvölker*, Olten/ Freiburg 1968; *Llewellyn/Hoebel*, *The Cheyenne Way*, 1941, und *Malinowski*, *Sitte und Verbrechen bei den Naturvölkern*, 1949. Vgl. ferner *Abel*, *The Comparative Study of Dispute Institutions in Society*, LSR 8, 1973, 217347; *Sally Falk Moore*, *Law as a Process. An Anthropological Approach*, 1978; *Pospisil*, *Anthropologie des Rechts*, 1982; *Roberts*, *Ordnung und Konflikt*, 1981; *Wesel*, *Frühformen des Rechts*, 1985. Einen kurzen Überblick bietet der Artikel "Rechtsanthropologie" von *Franz von Benda Beckmann*, in: *Lexikon des Rechts*, Fachgruppe Rechtssoziologie.

§ 23 Die Handlungstheorien von Parsons und Mead

Verbraucherbereich in den USA zu behandeln¹⁷³ Teilweise wurden aber auch die von den Anthropologen beschriebenen Verfahren der Konfliktregelung ohne Recht als Modelle für alternative Konfliktregelungsverfahren in der modernen Gesellschaft empfohlen (vgl. §56).

¹⁷³ *Laura Nader*, Powerless in Zapotec and U. S. Societies, in *R. Fogelson/R. Adams*, Anthropological Studies of Power, New York 1977, 309-325; *Laura Nader* (Hrsg.), No Access to Law: Alternatives to the American Judicial System, New York 1980; *dies.*, From Disputing to Complaining, in: *Black*, Toward a General Theory of Social Control, Bd. 1, 1984, 71-94; *dies./Harry F. Todd, Jr.* (Hrsg.), The Disputing Process – Law in Ten Societies, New York 1978. Dieser Band enthält u. a. eine lesenwerte Studie über das Wirtshaus in Bayern als Konfliktregelungsort.

§ 24 Von der sozialen Handlung zum sozialen Tatbestand

Literatur: *Berger/Luckmann*, Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit, 1974; *Boudon*, The Unintended Consequences of Social Action, 1982; *Parsons*, Systematische Theorie in der Soziologie, in: *ders.*, Soziologische Theorie, hrsg. von *Rüschmeyer*, 1964, 31 ff., 53

Die Gesellschaft ist das Resultat unzähliger Einzelhandlungen. Sie ist von den handelnden Menschen selbst geschaffen und wird von ihnen täglich neu bestätigt. Doch eben diese Gesellschaft wird von den Menschen auch als äußerer Zwang, als eine objektive, von Einzelhandlungen unabhängige Wirklichkeit empfunden, und ihre Handlungen sind insofern keine individuellen Akte, als sowohl der Sinn als auch die Randbedingungen jeder Handlungssituation sozial vorgeprägt sind. Die sozialen Tatbestände (*faits sociaux*) machen in der Analyse *Durkheims* (§ 4) die Gesellschaft aus.

Wie bilden sich aus der Unzahl individueller Handlungen **soziale Tatbestände**? Wie entsteht aus dem Handeln vieler Einzelner die Gesellschaft? Ob es soziale Tatbestände gibt, die wirklich eine Eigenexistenz besitzen, ist unwichtig. Wichtig ist allein, daß die Verselbständigung und Verdinglichung von Handlungsfolgen zu weit fortgeschritten ist, als daß sie heute noch in ihrem empirischen Ablauf erforscht werden könnte. *Durkheims* Beschreibung der Gesellschaft als eines Gefüges sozialer Tatbestände widerspricht keineswegs der Vorstellung *Max Webers* vom sinnhaften Charakter der Gesellschaft. Je nach dem Standpunkt des Betrachters läßt sich soziales Handeln unterschiedlich interpretieren. Aus der Sicht des Handelnden bildet der Sinn seines Handelns, sei dieser bewußt oder nicht, die wesentliche Komponente. Für den soziologischen Beobachter steht im Vordergrund die Bedeutung des Handelns für eine objektive Verkettung von Personen und Ereignissen. Soweit gesellschaftliche Wirklichkeit aus sinnhaften Handlungen besteht, behalten sie ihren Sinn auch dann, wenn er dem Individuum jeweils undurchsichtig ist. Der Hergang ist gedanklich rekonstruierbar, und zwar mit Hilfe eben dessen, was *Weber* Verstehen nennt (*Berger/Luckmann*, S.64; *Parsons*, S.53).

Für die **Entstehung von Normen** beruft man sich entweder auf einen angeborenen Sozialtrieb oder auf eine psychische Anlage, die individuell zur Gewohnheitsbildung und sozial zur Nachahmung führt. Wahrscheinlich ist die Tendenz zur Nachahmung, die *Gabriel Tarde* (§ 3, 2) für ein Grundgesetz des Sozialen hielt, aber gar keine selbständige Anlage, sondern ihrerseits lerntheoretisch daraus leicht zu erklären, daß zunächst, individuell gesehen, Handlungen, die sich zur Lösung irgendwelcher Alltagsprobleme als erfolgreich erwiesen haben, allein deshalb wiederholt werden. Danach löst sich dieser Mechanismus von der Funktionalität der Problemlösung, weil schon der Umstand belohnend wirkt, daß durch die Wiederholung einer einmal eingeübten Handlung die Qual der Wahl beendet wird.

Viele **Lernprozesse** finden von vornherein in der Gruppe statt. Zur Sicherung ihrer Existenz und ihrer biologischen Reproduktion müssen Menschen in Kooperation zueinander, also in soziale Beziehungen, eintreten. Dabei zeigen Versuch oder Irrtum über kurz oder lang, daß sich bestimmte Formen der Kooperation zur Lösung anstehender Probleme wie der Nahrungssicherung, dem Schutz gegen die Unbilden der Natur oder der Aufzucht von Nachwuchs als besonders erfolgreich erweisen. Das Erlebnis gemeinsamer erfolgreicher Problemlösung wirkt als Belohnung und reizt zur Wiederholung der aufeinander abgestimmten Handlungsfolge, d. h. es werden Handlungssequenzen gelernt.

Da die Probleme bleiben, wäre es sehr umständlich, wenn jede Generation den Weg über trial and error zum Erfolg suchen und daraus lernen müßte. Die gelernten Verhaltensweisen werden daher auch solchen Personen vermittelt, die nicht an der Entstehung der Handlungssequenz beteiligt waren. Dabei greifen andere, ihrerseits lerntheoretisch begründbare Vorgänge ein. Eine naheliegende Erklärung für den Sprung von der individuellen Handlung und Gewohnheit zur sozialen Nachahmung liegt in einer **Analogie zu den Naturgesetzen**. Immer wieder bestätigt sich die Erfahrung, daß in der Vergangenheit beobachtete Kausalabläufe, etwa der Wechsel von Tag und Nacht oder Sommer und Winter, eine Prognose erlauben, die sinnvolles Handeln erst möglich macht. Unreflektierte Beobachtung unterscheidet aber nicht zwischen Naturereignissen und menschlichen Handlungen. Sie schließt deshalb aus der Naturerfahrung, daß sich auch die in einer bestimmten Situation beobachteten Handlungen in ähnlichen Situationen wiederholen werden. Daraus folgt unmittelbar zunächst nur eine Erwartung an das Verhalten anderer. Erst mittelbar, wenn der Erwartende nicht nur das Verhalten seiner Gegenspieler, sondern auch deren Erwartungen in seine Überlegungen einbezieht, wirkt die Analogie normierend. Es wird erwartet, daß man sich erwartungsgemäß verhält. Nur wer diese Erwartung erfüllt, kann hoffen, daß seine Umgebung erwartungsgemäß handelt. Es werden also Invarianzen erzeugt, einfach weil sie vorausgesetzt werden. Zwar wird die damit verbundene Erwartung oft enttäuscht. Aber bei günstigen Bedingungen vermag die Erwartung die erwartete Wirkung hervorzurufen und damit den Grund für eine soziale Norm zu legen, die enttäuschungsfest stabilisiert werden kann (vgl. § 28, 5).

Haben sich erst Invarianzen irgendwelcher Art herausgebildet, so treten bald andere Mechanismen hinzu, die sie bewahren und verstärken. Dazu gehört etwa, daß die **Wirkung von Belohnung und Strafe**, wie sie heute von der Lerntheorie beschrieben wird (§ 18, 1), schon in einem sehr frühen Stadium der Vergesellschaftung als Alltagserfahrung gewußt und zur Durchsetzung sozialer Forderungen eingesetzt wurde. Auch dieses Wissen wurde vermutlich gelernt aus positiven Erfahrungen mit spontan aggressiver Reaktion auf Enttäuschungen.

Soweit folgt die Rekonstruktion geradlinig dem von den Handelnden erlebten Sinn. Man muß aber annehmen, daß sich auch bei intentionalem Handeln bestimmte

nicht intendierte Folgen hinter dem Rücken der jeweils individuell handelnden Subjekte durchsetzen. Auch diese Erscheinung, die gerne als Subjekt-Objekt-Dialektik hochstilisiert wird, läßt sich verstehbar rekonstruieren (*Boudon*). Es geht um Handlungsfolgen, die nicht beabsichtigt waren, sich aber in der konkreten Situation einstellen und den ursprünglichen Absichten sogar zuwiderlaufen (**paradoxe Folgen**). Ein einfaches Beispiel: Um meine Zeit zu nutzen, gehe ich erst in letzter Minute an die Kinokasse. Aber viele denken ähnlich. Daher gibt es eine lange Schlange vor der Kasse, alle verlieren Zeit und verpassen sogar den Anfang des Films. Ein berühmtes Modell paradoxer Effekte beschrieb *Adam Smith* als die Wirkung der *invisible hand*: Auf einem Markt, auf dem alle Subjekte nur ihre eigenen Interessen verfolgen, also ihren individuellen Reichtum mehren wollen, wird doch das Gemeinwohl, also der gesellschaftliche Reichtum am besten gefördert. *Karl Marx* hat dieses Modell kritisch umgekehrt: Das Privateigentum an den Produktionsmitteln hat die unbeabsichtigte, aber auch unvermeidbare Folge, daß marktgerechtes Handeln letztlich zu einem Zusammenbruch der Wirtschaft führt. Der Wohlfahrtsstaat wird teilweise als Versuch des Kapitals verstanden, den ungewollten Folgen seiner Selbstzerstörung durch die Betätigung am Markt zu entgehen. Die Spirale dreht sich weiter und bringt als ungewollten und unerwünschten Effekt Inflation und Staatsverschuldung hervor. Jede Umdrehung schafft so neue Rahmenbedingungen für intentionales Handeln.

Die **subjektive Konstruierbarkeit der Wirklichkeit** endet erst dort, wo sich der Mensch bei der Gestaltung sozialer Beziehungen mit der materiellen Natur auseinandersetzen hat. Damit sind der Wahl der Organisationsformen Grenzen gesetzt, die vermutlich in sozialen Gesetzmäßigkeiten ihren Niederschlag finden. Diese Grenzen sind jedoch anscheinend außerordentlich weit (§ 16).

Das **Ergebnis des Vergesellschaftungsprozesses** ist jedenfalls, daß menschliches Verhalten in historischer Zeit überall Invarianzen, **Verhaltensmuster, Normen oder Institutionen** aufweist, die, mögen sie auch nur das Produkt menschlicher Handlungen sein, doch wie eine äußere, objektive Macht auf jede soziale Handlung einwirken. Es ist naheliegend und plausibel, diese sozialen Tatbestände in manchen Zusammenhängen so behandeln, als ob sie eine eigene Wirklichkeit hätten.