

Rationalität und Unsicherheit in der Zweiten Moderne

1 Einleitung

Die These, dass der Prozess der Modernisierung moderner Gesellschaften nicht notwendig kontinuierlich erfolgt, sondern mit markanten Diskontinuitäten aufwartet, ist Gemeingut vieler Modernisierungstheorien. Die Kontingenz prominenter Modernisierungs-„Ereignisse“, die sich einem naiven Betrachter auch als Stufen präsentieren mögen, hat ergiebige Quellen bekanntlich in der Wissenschafts- und Technikentwicklung, aber auch in Politik und Wirtschaft. Die Herausbildung von Nationalstaaten, kapitalistischen (Markt-) Wirtschaften und zwischenstaatlichen Konfliktkonstellationen mit mehrfach desaströsem Ausgang provozierten ähnlich einschneidende Veränderungen wie das Aufkommen von Dampfmaschine, Eisenbahnen, Elektrizitätserzeugung, Automobilen, Chemiewirtschaft und Mikroelektronik.

Was demgegenüber die Diskontinuitätsthese der von Ulrich Beck begründeten Spielart modernisierungstheoretischer Forschungen auszeichnet, ist zweierlei. Zum einen lenkt sie unseren Blick auf den autogenetischen Aspekt der Modernisierungsdynamik, nämlich das Einwirken der Hervorbringungen des Prozesses auf diesen selbst. Dem Interesse an diesem eigentümlichen Modus verdanken sich aufschlussreiche Forschungen unter dem Paradigma der reflexiven Modernisierung. Zum zweiten, und das beeindruckt Theoriekonsumenten womöglich noch stärker als die Zunft der Theorieproduzenten, identifizieren reflexivitätsbewusste Modernisierungsforscher nicht nur die ubiquitären Belege für (zumindest) lokale Fortschritte der verschiedensten Art, sondern erkennen das Wirken der Modernisierungsdynamik auch in Phänomenen der Stagnation und Regression.

Die Modernisierung der Moderne erweist sich unter dieser Perspektive als durchaus problematisch, d.h. ihre Resultate werden von Individuen und sozialen Gruppen als Problem wahrgenommen. Reflexive Modernisierung manifestiert sich also insbesondere in den Anlässen und Denkfiguren eines immer wieder aufs Neue geweckten Problembewusstseins, das sich an der Konfrontation von Urteilen über Gegenwärtiges mit der Erinnerung an Vergangenes entzündet. Oder einfacher gesagt, vor der Hintergrundfolie einer nicht notwendig euphemistisch verzerrten Erinnerung sehen sich die Individuen in signifikanter Weise mit neuartigen Risiken, Gefährdungslagen, Konflikten und Sicherheitsverlusten konfrontiert. Davon legen nicht zuletzt die Forschungen im Umkreis des SFB 536 Zeugnis ab.

Akzeptiert man die Feststellung eines „Meta-Wandels der Moderne“ (Beck et al. 2001: 12) als Arbeitshypothese ohne Einschränkung ihres Geltungsbereichs, so ergibt sich eine interessante epistemologische Konsequenz. Der konstatierte Wandel der Wandlungstypik – von Entwicklung zu sprechen, verbietet sich aus den vorerwähnten Gründen – betrifft nicht bloß die in der sozialen Welt beheimateten Realphänomene, sondern ebenso sehr den Sinngehalt und das Referenzsystem vieler vertrauter Begriffe und Theorien. Es ist ja kein Zufall, dass die Sozialwissenschaften, insbesondere ihre Disziplinen Soziologie, Politikwissenschaft und Ökonomik, nahezu synchron mit tief greifenden Schüben des sozialen Wandels, d.h. in und durch Reflexion von Modernisierungsprozessen, entstanden. Die Soziologie selbst ist in diesem Sinne nicht nur begleitender Beobachter, sondern auch Produkt der Modernisierung.

Deshalb stehen soziologische Reflexionen auf den Modernisierungsprozess, und insbesondere solche, die mit reflexiver Modernisierung rechnen, vor der delikaten Aufgabe, sich der Historizität und Prozessverhaftetheit ihrer Begriffe bewusst zu bleiben, wenn sie einen möglichst erkenntnisträchtigen Beobachter- und Analysestandpunkt zu fingieren versuchen. Ist es generell in soziologischen Analysen angebracht, ist es notwendig, „systematisch zwischen verschiedenen gesellschaftlichen Deutungsperspektiven zu unterscheiden“ (Beck et al. 2004: 56) und insbesondere eine systematische Differenz zwischen „der Perspektive der Handelnden“ und „den wissenschaftlichen Beobachterperspektiven“ (ebd.) zu unterstellen, umso notwendiger muss man der im Medium des öffentlichen Meinens prozedierenden gesellschaftlichen Selbstreflexion mit Skepsis begegnen.

Gemäß dieser Maxime sei im Folgenden Aufmerksamkeit auf zwei Begriffe gelenkt, denen die Theorie der Zweiten Moderne eine nicht unerhebliche Bedeutung beimisst: Unsicherheit und Rationalität, wobei letztere die um Rationalität bemühte Entscheidungspraxis meint. Beide Begriffe stehen in einen für die reflexiv gewordene Moderne signifikanten Zusammenhang, der sich in grober Verkürzung so umreißen lässt: In der Ersten wie in der Zweiten Moderne kommt rationalen, genauer: um Rationalität bemühten, Entscheidungen ein zentraler Stellenwert für die Kausalität von Handlungen und Ereignissen zu. Aber in der Zweiten Moderne unterscheidet sich die Entscheidungspraxis von jener in der Ersten Moderne durch die Abwesenheit hinreichend gesicherter Entscheidungsgrundlagen.

Dieser Sachverhalt beschreibt ein spezifisches Rationalitätsdilemma, das von reflexiver Modernisierung hervorgebracht und perpetuiert wird. Während die Entzauberung der Welt und die Säkularisierung des Orientierungswissens auch in der Gegenwart der Zweiten Moderne fortwirken und fortschreiten – weshalb intendiert rationale Entscheidungen „zu typischen Erscheinungen der reflexiven Moderne“ (Beck et al. 2004: 33) zählen –, zeigen sich die normativen und informationellen Grundlagen des rationalen Entscheidens von signifikant erhöhter Unübersichtlichkeit und irritierender Uneindeutigkeit (ebd.: 38) geprägt.

Während die Erste Moderne noch deutliche Spuren vormoderner Erkenntnis- und Handlungsweisen trägt, scheinen rationale Wahlentscheidungen bzw. *rational choice*, ein herausragendes Merkmal gerade der Zweiten Moderne zu sein, in der die Relikte vormodernen Denkens weitgehend diskreditiert sind. Rationales, prämissengetreues und nutzenbewusstes Entscheiden hat erst jetzt den Status gesellschaftlicher Allgemeingültigkeit erreicht. Doch nahezu gleichzeitig sind seine Logik und Ergebnisqualität durch unsicher gewordene Entscheidungsgrundlagen und eine allgegenwärtige „Dynamik der Nebenfolgen“ (Beck et al. 2001: 25) empfindlich beeinträchtigt. Die Zunahme – und zur Antizipation entsprechender Zuschreibungen nötige Wahrnehmung – von gravierenden, aber ex ante unkalkulierbaren Nebenfolgen des diskretionären Handelns begründet so etwas wie einen Teufelskreis der Zweiten Moderne: Das Risiko, schuldhaften Fehlverhaltens geziehen zu werden, trifft sowohl den, der angesichts einer drohenden Klimakatastrophe auf „sichere“ Prognosen wartet, als auch den, der die knappen Ressourcen frühzeitig in unzureichende Abwehrmaßnahmen investiert.

Dieses Auseinandertreten von Müssen und Können, d.h. von Entscheidungsbedarf und Entscheidungskompetenz, ist in den wissenssoziologischen Partien der Theorie reflexiver Modernisierung prägnant umrissen: „Das klassische Paradigma“ der ersten Moderne“, sei an der Hervorbringung eines „einheitlichen, von Werten gereinigten Weltbilds“ orientiert gewesen, von dem sich, so ist zu extrapolieren, relativ „sichere“ Entscheidungsgrundlagen deduzieren ließen. Nach dem Übergang zur Zweiten Moderne ist diese Gewissheitsquelle versiegt. Nun dominieren plurale Orientierungen und Partikularwissen sowie die in dynamischen Zeiten recht fragwürdige Praxis des Erfahrungslernens. Handlungsorientierungen werden folglich fluide, bleiben kontextgebunden und von zeitlich begrenzter Brauchbarkeit (Beck et al. 2001: 36). Kurzum: Es ist ein „Verlust an teils kognitiver, teils normativer Handlungssicherheit“ (ebd.: 54) zu registrieren. In der Folge kommt es zu „immer neue(n) Kettenreaktionen – Grenzaufhebungen (...), Marktzusammenbrüche(n), Vertrauensverlust(en) etc.“ (...),

versagen die etablierten Schließungsmechanismen, und es werden absehbar unabsehbare Turbulenzen ausgelöst“ (Beck et al. 2001: 36).

Wenn diese Diagnose schwindender Rationalitätsbedingungen und einer opak werdenden Selektionspraxis des individuellen Handelns zutrifft, stellt sich die Frage nach einer den neuen Umständen angemessenen Handlungstheorie – und zwar in zweifacher Hinsicht: als Orientierungsinstrument auf der Ebene der Handelnden selbst (wo *rational choice* zuvor nützliche, wenn auch oft ungeliebte Dienste leistete) und auf der Ebene der theoretischen Reflexion, d.h. als Grundmuster soziologischer Handlungstheorien (vgl. Böhle/Wehrich 2007).

Die folgenden Bemerkungen zielen nur auf den Aspekt des Problems, der die Rolle der Rationalität in Erster und Zweiter Moderne betrifft. Zu deren besserem Verständnis werden zwei Vorschläge präsentiert. Der eine zielt auf das verbreitete, aber in einer wesentlichen Hinsicht unzutreffende Verständnis von Handlungsrationalität im Sinne von *rational choice*. Es wird die These zu begründen versucht, dass in den Bedingungen rationalen Handelns zwar eine deutliche Differenz zwischen den beiden Modernen besteht, aber diese von anderer Art ist, als gemeinhin angenommen wird. Der zweite Vorschlag betrifft die Konsequenzen der Wahrnehmung erhöhter Entscheidungsunsicherheit in der Zweiten Moderne. Er läuft darauf hinaus, die empirisch vorkommenden Reaktionen in einem größeren Horizont sozialer Phänomene zu suchen und gestiegene Unsicherheit nicht automatisch mit Deprivation und erhöhten Risiken zu assoziieren, sondern auch mit der Möglichkeit des Chancengewinns.

2 Unsicherheit, *rational choice* und soziologische Theorie

Dass der Modus des rationalen, alternativenbewussten Handelns nicht problemlos mit der Realität unsicherer Handlungsbedingungen einhergeht, liegt auf der Hand. Rationales Handeln beruht zumindest idealtypisch auf einer Palette von Voraussetzungen, die allenfalls in trivial wirkenden Handlungssituationen erfüllt sind. Sie betreffen Gegebenheiten der Handlungswelt, die sich typischerweise dem unmittelbaren Einfluss des Handelnden entziehen, und die zu ihrer Beurteilung notwendigen Kompetenzen des Akteurs. Ohne plausible Annahmen über das, was der Fall ist, lassen sich weder Handlungsabsichten entwickeln noch Handlungen wählen. Aber selbst die plausibelsten Annahmen können den angestrebten Handlungserfolg nicht gewährleisten. Denn genuine Unsicherheit besteht in allen drei soziologischen Sinn-Dimensionen, d.h. in sachlicher, zeitlicher und sozialer Hinsicht.

Im Unterschied zu Wahrscheinlichkeitsannahmen wird genuine Unsicherheit in der Sachdimension als qualitativer Informationsmangel gewertet. Unbekannt ist nicht bloß der Eintrittsfall, sondern auch, was eintreten könnte. Folglich schließt Unsicherheit die Unfähigkeit zur Identifikation von Prozessmustern als sinnhaft geordneten Ereignisketten und damit der für eine Kausalprognose benötigten Interpunktionen der Zeitskala ein. Unsicher bleibt z.B. auch, welche künftigen Ereignisse bereits verursacht, aber noch nicht realisiert sind. Der Hauptgrund für die erlebte Unmöglichkeit sicheren Wissens ist in der Struktur der Umweltereignisse selbst, genau genommen: in der nur losen (und zudem veränderlichen) Kopplung der ‚Welt‘,¹ zu suchen. Damit ist die objektive Komplexität des Zusammenhangs aller möglichen Ereignisbedingungen gemeint, die einen gegebenen Zustand umschreiben. Unsicherheit drückt sich aber auch in der unsicheren Wahrnehmung dieses Sachverhalts aus und beeinflusst die Handlungswahl als subjektiv gefühlte Unsicherheit. Der Einfluss, den sie auf die Handlungswahl hat, hängt u.a. von der Stärke der Ambitionen und Risiko(ab)neigungen ab.

Die Unsicherheit über Sachverhalte äußert sich in der Zeitdimension als Unmöglichkeit, verlässliche Prognosen zu entwickeln. Solange Zeitreisen in die Vergangenheit zwecks Aufklärung kausaler Schlüsselvariablen noch *Science Fiction* bleiben, unterliegt allem intentionalen

¹ Vgl. La Porte (1975) und Simon (1983).

Handeln ein in die Zukunft gerichteter Zeitstrahl. Vergangenheitsbezogenes Wissen ist aber systematisch unzureichend, den zukünftigen Wirkungsraum des Handelns ex ante aufzuklären. Das gilt umso mehr, als die Kausalkomplexität der Sachdimension von den Kontingenzen der sozialen Interaktion überlagert wird.

Jenseits trivialer Alltagsroutine, insbesondere in kompetitiven (z.B. ökonomischen und politischen) Handlungszusammenhängen, dominiert strategische Interaktionsunsicherheit. Sie resultiert aus der doppelten Kontingenz der auf unterstellte Handlungsabsichten (Dritter) Bezug nehmenden Intentionenbildung und äußert sich u.a. im Bestreben des Akteurs, sich vor den Folgen der Handlungswahl eines potenziell arglistigen Interaktionspartners zu schützen. Wer damit rechnet, dass ihm sein Gegenüber Schaden zufügen wird, hat womöglich einen starken Anreiz, dem Anderen zuvorzukommen. So hat auch strategische Unsicherheit eine subjektive und eine objektive Seite. Denn die Suche nach mehr und besseren Informationen, welche zu anderen Handlungsselektionen inspirieren mögen, ist in der Logik strategischen Handelns gleichbedeutend mit der Erzeugung neuer und vermehrter Unsicherheit. Das trifft insbesondere auf kleine Gruppen und oligopolistische Märkte zu (Pennings 1981), wo keine emergenten (z.B. Markt-) Daten Orientierung bieten.

Weil alle Interpretationen von Umweltzuständen und -prozessen kontingent sind, ist der interpretatorische Akt selbst eine Quelle von Unsicherheit. Unsicherheit wird folglich „nicht nur als exogen gegeben vorgefunden, sondern auch endogen reproduziert“ (Baecker 1988: 34). Genau besehen kann unter Bedingungen von Unsicherheit in keinem logisch konsistenten Sinne von einer objektiven sozialen Realität die Rede sein. Dasselbe gilt von „realen“ Alternativen, „sicheren“ Konsequenzen und insbesondere jeglichen Aussagen über zukünftige Resultate des die Wirklichkeit deutenden Handelns (vgl. March/Simon 1976: 130).

Das hat zur Folge, dass in der von entscheidungsunsicheren Akteuren bevölkerten Handlungswelt Ordnung stiftende Systeme in emergenter Koordination fingiert werden (Schimank 1988), während die ungeordneten Reaktionen auf Unsicherheit diese zwangsläufig reproduzieren. Ideen und Situationsdeutungen der Akteure sind dann nicht mehr nur Daten der Interpretation, sondern strukturieren den Möglichkeitsraum der künftigen Ereignisse. Je stärker die „Rest“-Unsicherheit im sozialen Verkehr erlebt und als Aspekt der Handlungswahl berücksichtigt wird, desto größere Partien der Wirklichkeit werden zum Produkt ihrer Interpretationen. Individualstrategien der Bewältigung kognitiver Unsicherheit durch eigensinnige Interpretationen und Ideen sind nun nicht mehr nur Indikator komplexer Verhältnisse, sondern gleichzeitig Mechanismus ihrer Reproduktion. Ergo: *Rational choice* und Unsicherheit bedingen einander; in großen Teilen der Handlungswelt treten sie als zwei Seiten einer Medaille auf.

Im unsicherheitsgeprägten Handlungsraum versagt das Modell des rationalen *homo oeconomicus*. Und zwar nicht nur, weil es unerfüllbare Informationsansprüche postuliert, sondern weil es die Unabhängigkeit der Interpretationen und Handlungsprogramme von den verfügbaren Informationen voraussetzt. Solche Unabhängigkeit ist nicht gegeben. Denn allein schon die Unsicherheit der Stabilität von Präferenzen und die Fähigkeit (nicht unbedingt: die Bereitschaft), sich auf Lernprozesse mit ungewissem Ausgang einzulassen, verleihen den Akteurintentionen einen Freiheitsgrad, der mehr Varianz ermöglicht als der „feasible set“ möglicher Handlungsalternativen zu repräsentieren vermag. Das Wissen von der Änderbarkeit von Absichten und Festlegungen sorgt nicht selten dafür, dass gerade die vermeintlich auf Dauer gestellten Regeln ein besonders kurzes Leben haben.²

Die Konsequenz für eine konsistente Begrifflichkeit lautet deshalb: Unsicherheit ist nicht als Erschwernis, sondern als konstitutive Voraussetzung der Intentionenbildung zu verstehen

² Das ist zur Zeit bei mindestens drei Themen der deutschen Innenpolitik beobachtbar, in denen kürzlich längerfristige Festlegungen erfolgten: der Steuergesetzgebung, der gesetzlichen Rentenversicherung und den Abgeordnetendiäten.

(Krelle 1957; Galtung 1979). Allerdings wurde es im handlungstheoretischen Mainstream versäumt, dieser Implikation eines auf Wahlfähigkeit gegründeten Akteurkonzepts Rechnung zu tragen. In der Regel wird Intentionalität als gegeben und unproblematisch behandelt, während Unsicherheit als marginal oder vernachlässigbar gilt. Nicht selten wird eine Pathologie der Unsicherheit suggeriert. Handelnde, Handlungen und Situationen erscheinen in dem Maße defizient, wie sie von Unsicherheit betroffen sind, während theoretische Begriffe wie Struktur, Rolle und Normen in einer fiktiven Welt des „sicheren“ Umwelt- und Handlungswissens verankert zu sein scheinen.

Die soziologische Theorie hat der Ubiquität von Unsicherheit in den Handlungsbedingungen zunächst mit dem Konzept der doppelten Kontingenz Rechnung getragen. Systematische Berücksichtigung erfuhr Unsicherheit in der soziologischen Systemtheorie Niklas Luhmanns, derzufolge die in sozialer Kommunikation oder kollektiver Identitätsbildung stattfindende Sinnschöpfung als emergentes Produkt eigenlogischer („selbstreferentieller“) Systemprozesse zu verstehen ist. Unter dem Gewicht der Konsequenz systemtheoretischer Einsichten entpuppten sich die mit simplen Zweck-Mittel-Kategorien hantierenden Handlungs-, Planungs- und Steuerungstheorien als unterkomplex.³ Bestenfalls ist eine Steuerungstheorie konzipierbar, die mit differenten Ereigniswahrscheinlichkeiten operiert. Instruktive, den Akteur über alle Bedingungen des Handlungserfolgs informierende Steuerungstheorien sind ein Ding der Unmöglichkeit.

Da soziologisches Grundwissen, so es das Unsicherheitsargument respektiert, die Konsistenz der rationalistischen Handlungstheorie mit Fug und Recht bestreitet, liegt der Schluss nahe, dass es sich bei *rational choice* um einen Handlungsmodus handelt, der Attraktivität nicht etwa wegen dem Vorhandensein günstiger Verwirklichungsbedingungen besitzt, sondern ungeachtet deren Abwesenheit, also aus anderen Gründen bevorzugt wird. Immerhin sind allerorten empirische Bemühungen um rationale, nutzenmaximierende Entscheidungen beobachtbar, von denen ein nicht unbeträchtlicher Teil auch mit Erfolg gekrönt ist.

Für eine um logische und empirische Konsistenz bemühte Theorie käme es dennoch darauf an, erstens, genuine Unsicherheit als *raison d'être*, ja als Konstituens autonomer, intentionaler Akteure zu betrachten und die aus ihrem Vorhandensein notwendig resultierende Unsicherheit als Standardeigenschaft großer Segmente der Handlungswelt anzuerkennen. Und zweitens, gälte es zu erkunden, unter welchen Umständen die Bedingungen rationalen Handelns zumindest insoweit erfüllt sind, dass der Eindruck einer prinzipiellen Angemessenheit dieses Handlungsmodus entstehen kann. Dieser Frage wird in den restlichen Teilen des Beitrags nachgegangen.

Zuvor sei noch einem Argument begegnet, das geeignet zu sein scheint, die These ubiquitärer Unsicherheit in Zweifel zu ziehen. Gibt es denn nicht ein dichtes Geflecht von sozialen, politisch-administrativen und Rechts-Institutionen, das im alltäglichen Verkehr für eine verlässliche und nachhaltige Absorption von Unsicherheit sorgt? Auch wenn diese Frage zweifellos eine positive Antwort erheischt, bleibt gleichzeitig doch zweierlei festzuhalten. Zum einen bietet gerade die durch soziale Normen und Routinen bzw. die systemische Logik der Kommunikation hergestellte Erwartungssicherheit unter bestimmten Bedingungen einen Anreiz zu abweichendem Verhalten (worauf noch zurück zu kommen sein wird). Und zum zweiten sollte man die Transparenz und Prägnanz der Erwartungssicherheit bietenden sozialen Standards nicht überschätzen. Wären sie wirklich so klar und unzweideutig gegeben, hätten die gängigen Sozialtheorien gewiss weniger Schwierigkeiten, uns über die verbleibenden positiven Handlungschancen bzw. Möglichkeitsräume des sozialen Handelns und der gesellschaftlichen Entwicklung aufzuklären. Während jede Rede von sozialen Gewissheiten naiv oder anmaßend klingt, steht die Realität genuiner Unsicherheit außer Frage, wenn man die

³ Vgl. die steuerungstheoretische Kontroverse zwischen Luhmann (1989) und Scharpf (1989) sowie Wiesenthal (2006).

Semantik von Begriffen wie Entdeckung, Enttäuschung, Erfindung, Gelegenheit, Innovation, Irrtum, Krise, Lernen, Überraschung oder Vergessen bedenkt.

3 Unsicherheit und strategisches Handeln in der Wirtschaft

Soziale Handlungssphären bzw. gesellschaftliche Subsysteme sind in unterschiedlichem Maße von Unsicherheit betroffen. Ein Bereich, dem kaum jemand prinzipiell vorhersehbare Entwicklungen attestieren würde, ist der Kapitalmarkt. Einerseits repräsentiert er idealtypisch die vom „Gesetz der großen Zahl“ gewährleistete Kalkulierbarkeit der Handlungsergebnisse unter Bedingungen des atomistischen Wettbewerbs. Andererseits zeigt sich an Märkten und insbesondere am Kapitalmarkt immer wieder eine unerwartete Entwicklung der Parameter von Angebot und Nachfrage, die sich als Preissteigerung wie als rapider Preisverfall bemerkbar macht. Exakt aufgrund der mangelhaften Erwartbarkeit des Wandels lassen sich – bei hinreichend großzügigem Kapitaleinsatz – gelegentlich sehr hohe Gewinne und komplementär entsprechend hohe Verluste Dritter beobachten. Doch weitaus seltener machen sich die Akteure am Kapitalmarkt fruchtbare Gedanken, wie die dem Markt inhärente Unsicherheit mit der Chance zur Gewinnerzielung zusammenhängt.

Eine Ausnahme bildet die jüngst erschienene Monographie eines Insiders. Nassim Nikolas Taleb, der auf eigene Erfahrungen als Anlageberater zurückgreift, identifiziert erfolgreiche Unternehmertätigkeit mit der Fähigkeit zum gelegenheitsbewussten Agieren unter Unsicherheit:

„Contrary to social-science wisdom, almost no discovery, no technologies of note, came from design and planning (...). The strategy for the discoverers and entrepreneurs is to rely less on top-down planning and [instead] focus on maximum tinkering and recognizing opportunities when they present themselves“ (Taleb 2007: xxi).

Taleb erinnert nicht nur an Schumpeters Bild vom Unternehmer als kreativem Zerstörer des Überlieferten, sondern tritt der verbreiteten, aber recht einseitigen Assoziation von Unsicherheit mit Gefahr bzw. Verlust entgegen. Unsicherheit als Voraussetzung schöpferischer Leistungen begegnet uns vorzugsweise dort, wo die institutionelle Einhegung von Handlungsräumen eher schwach ausfällt: in den verschiedenen Spielarten wissenschaftlicher Neugierde, den Anreizeffekten des ökonomischen Wettbewerbs, den strategischen Interaktionen im Sport, und überhaupt überall dort, wo sich „Neuartiges“ ereignet und Tradition „versagt“.

Angesichts des Beitrags rationaler Wahlhandlungen zur Reproduktion von Unsicherheit drängt sich die Frage auf, unter welchen gesellschaftlichen Bedingungen – bzw. in welcher Moderne – der Modus des nutzenorientierten und alternativenbewussten Handelns mehr oder weniger praktikabler bzw. erfolgversprechend ist. Die Antwort sollte nicht überraschen: *Rational choice* bewährt sich v.a. dann als erfolgsträchtiger Handlungsmodus, wenn sich der Akteur in einer gut kalkulierbaren Umwelt wägen darf, m.a.W. wenn er wenig Grund zur Annahme hat, dass die Handlungswelt von seinesgleichen, also von ebenfalls „rationalen“ Strategen durchsetzt ist. Dann und nur dann sind Bedingungen gegeben, unter denen sich eine der alternativen Optionen zuverlässig als realisierbares Maximum bestimmen lässt. Logisches Korrelat solcher Konstellationen ist eine Informationsasymmetrie derart, dass sich wenige Wissende in einer von Unwissenheit betroffenen sozialen Umwelt tummeln. Typischerweise pflegen die Wenigen ihr Strategiewissen für sich zu behalten und bestärken die Unwissenden in deren Neigung, das ihnen ohnehin im Detail vorenthaltene Wissen als unmoralisch zu betrachten.

Umgekehrt erweist sich der Rationalhandlungsmodus als wenig erfolgssicher, weil mit tendenziell unerfüllbaren Voraussetzungen befrachtet, wenn die Handlungsumwelt als unsicher erlebt wird. Unter diesen Umständen lassen sich die Nutzenwerte alternativer Optionen nicht

zuverlässig kalkulieren. Die Chance erfolgsträchtigen Handelns variiert mit dem situativen Grad der Kontextunsicherheit bzw. –kalkulierbarkeit. Die Pole dieses Kontinuums werden einerseits von emergenten Strukturbildungen nach dem Muster eines Gleichgewichtsmarktes mit vielen Teilnehmern gebildet und andererseits von genuiner Kontextunsicherheit als Folge der Interaktion von diskretionär handelnden Akteure mit ungleichem Handlungs- bzw. Machtpotential. Die Kontextsicherheit an Wettbewerbsmärkten bietet zwar einer Vielzahl von Beteiligten kalkulierbare Handlungsbedingungen, aber zwingt nicht zum strukturkonformen Handeln. Abweichler haben aber nur dann eine Erfolgchance, wenn sie mittels überlegenem Handlungspotential – ähnlich den „leveraged investments“ am Kapitalmarkt – auf die Richtung der emergenten Preisbildung Einfluss nehmen können.

Unternehmer versuchen der Unterwerfung unter einen berechenbaren Interaktionszusammenhang, wie ihn atomistische Marktbedingungen darstellen, durch Entwicklung neuer Produkte, profitablerer Herstellungsverfahren oder die Kreation von Marken und Marktnischen zu entkommen. Das ist durch die unaufhaltsame Technologie-Innovation und den stetigen Wandel der Warenpalette belegt. Dabei ist es gerade der drohende Sachverhalt einer verlässlich absehbaren Entwicklung, hier: der bei Abwesenheit von Innovationen drohende Preisverfall am Wettbewerbsmarkt, der zum Ausbruch aus der Routine reizt. Das aus der Vielzahl rationaler Handlungen resultierende Marktgleichgewicht legt nonkonforme Strategien der Innovation, der Firmen-Übernahme oder womöglich gar der Deinvestition nahe; aber in erster Linie wirkt die Sicherheit der Struktur als Motor der Innovation. Das haben insbesondere die Arbeiten von Schumpeter, Simmel, Hayek und Fligstein bestätigt.

Für Joseph Schumpeter kommt dem technologischen Wettbewerb weitaus größere Bedeutung für die Entwicklung der modernen Marktwirtschaft zu als dem Preiswettbewerb. Diese Auffassung ist durch die theoretische und empirische Forschung hinreichend bestätigt. Sie deckt sich ferner mit der Auffassung von Georg Simmel, der im Innovationswettbewerb eine Praxis der Konfliktvermeidung sieht (lt. Swedberg 1994: 272). Friedrich Hayek (1969) beleuchtet den selben Sachverhalt in seiner Schrift „Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren“.

Die neuere Wirtschaftssoziologie liefert weitere Bestätigung. Nach Neil Fligstein sehen Unternehmen ihren Fortbestand vor allem durch zwei Faktoren gefährdet: den marktvermittelten Preiswettbewerb und die Unsicherheit der Außenbeziehungen zu Kunden und Lieferanten. Weil Unternehmen bestrebt sind, beide Risiken zu begrenzen, „we assume that entrepreneurs and managers construct their actions so as to avoid price competition and stabilize their position vis-à-vis other competitors“ (Fligstein 2002: 70f.). Das geschieht v.a. durch Produktdifferenzierung und die Kreation von Marktnischen sowie durch Strategien der Organisationsgestaltung wie Firmenzusammenschlüsse und Diversifikation.

Aufgrund der autonomen Strategiekompetenz der Unternehmen läuft staatliche Wirtschaftspolitik nicht selten Gefahr, einem „Gestaltungsmythos“ (Sturm 2001: 418) aufzusitzen, wenn sie versucht, die „Marktprozesse nach politisch gesetzten Zielen zu gestalten“ (Wegner 1996: 367). Denn gegenüber der autonomen Kreativität der Unternehmen bleibt das politische Steuerungswissen notwendig unzureichend. Weil Unternehmen ohne die laufende Verbesserung der Produktionsbedingungen im Wettbewerb unterliegen würden, scannen die Akteure ihre Umwelt laufend nach neuen Handlungsoptionen, um so frühzeitig wie möglich die mutmaßlich bestgeeigneten Alternativen zu verwirklichen. Innovationskompetenz – als Fähigkeit zur Entdeckung und Kreation neuer Möglichkeiten – ist die wichtigste Voraussetzung erfolgreicher Bestandssicherung. So findet an kompetitiven Märkten, an denen die Teilnehmer die Strategien ihrer Wettbewerber zu antizipieren und auszusteichen versuchen, eine kontinuierliche Entwertung der aktuell genutzten Handlungsoptionen statt (ebd.: 376).

Spiegelbildlich ist die staatliche Wirtschaftspolitik mit hoher Unsicherheit konfrontiert, was die Folgen ihrer Eingriffe in den Wirtschaftsprozess betrifft. Sie kann bestenfalls etwaige Wirkungen ihres Handelns im Lichte der aktuell genutzten Handlungsoptionen der Akteure re-

flektieren, nicht aber den Set aller Alternativen, zu denen auch aktuell ungenutzte und künftig verfügbare Optionen gehören. Folglich bleibt die Politik außer Stande, die Folgen wirtschafts-politischer Intervention bzw. Regulation zuverlässig zu prognostizieren. Die Adressaten bleiben frei, auf „zielkonforme oder zielinkonforme Handlungsmöglichkeit(en)“ zurückzugreifen (Wegner 1996: 383). Selbst den Wirtschaftsakteuren sind ihre eigenen Reaktionen nicht immer im Vorhinein bekannt (so dass Unternehmensbefragungen kaum helfen würden): „Aus der Eigenschaft der Innovation folgt streng genommen, daß ex ante noch nicht einmal die Suchenden selbst die Eigenschaften der erst noch zu findenden neuen Handlungsmöglichkeiten kennen“ (ebd.: 384).

4 Die Vormoderne als idealer Kontext rationalen Handelns

Überträgt man die in der Betrachtung des Wirtschaftsprozesses gewonnenen Einsichten auf den Modernisierungsprozess, so drängt sich eine zunächst wenig überraschende Feststellung auf. Mit der Säkularisierung der Orientierungsreferenzen und der Ausbreitung rationaler Entscheidungskalküle im Gefolge der Aufklärung ist es zu einer stetigen Ausdehnung der Sphären gekommen, in denen strategisch kalkulierende und dadurch auch potentiell Unsicherheit generierende Akteure mit ihresgleichen konfrontiert sind. Zumal den Wettbewerb suspendierende Interaktionen in diversen Handlungszusammenhängen illegal sind bzw. als illegitim gelten, ist die Gesellschaft der Moderne ein Ort des immerwährenden Wandels.

In historischer Perspektive liegt es nahe, Ausmaß und Verbreitung von Unsicherheit in vor-modernen und modernen Gesellschaften zu vergleichen. Hier wäre an Luhmanns Unterscheidung von segmentären und stratifizierten Gesellschaften einerseits und funktional differenzierten Gesellschaften andererseits anzuknüpfen. Der Übergang von ersteren zu letzteren manifestiert sich – wie Luhmann in argumentiert – u.a. im Aufkommen des Subjektbegriffs (Luhmann 1981: 80ff.), in „wechselseitigen Freiheitskonzessionen“ (Luhmann 1980: 38) der Individuen und einem entpersönlichten Beziehungs- und Interaktionsverständnis (Luhmann 1980: 129), in dem Normen der Selbstkontrolle und Prinzipien des interessegeleiteten Handelns die vormodernen, von Pflichten und Launen bestimmten Verhaltensmuster ablösen (ebd.: 91).

Angesichts dieses Merkmalkatalogs ist erkennbar, dass einem um Handlungsrationalität bemühten Akteur die vormoderne Gesellschaft ungleich berechenbarer vorkommen musste als ihre Nachfolgerin, die Moderne. Ganz offensichtlich konnte das politische Handeln der Oberschicht in Abwesenheit ausdifferenzierter gesellschaftlicher Teilsysteme von der systematischen Überlegenheit kalkulierter Entscheidungen über die von archaischen oder religiösen Vorstellungen geprägten Verhaltensmuster in den unteren Schichten profitieren.

Dass auch die Aktionen von Angehörigen der unteren sozialen Schichten keineswegs immer frei von Nutzenerwägungen waren, lässt sich beispielsweise Machiavellis politischer Tugendlehre entnehmen. Doch zumindest aus der Vogelperspektive eines pauschalisierenden historischen Vergleichs ist die segmentierte Gesellschaft als eine zu verstehen, in der *rational choice*, verstanden als Chance erfolgsträchtiger resultatorientierter Wahlhandlungen der Herrscher, eine recht gut kalkulierbare Umgebung vorfand. Gewiss gab es zu keiner Zeit vollständige Erfolgssicherheit des Handelns, hätte es doch dann nicht der Ratschläge eines klugen Fürstenberaters bedurft. Aber weil *rational choice* in sozialen Kontexten, die wesentlich durch normative Gebote und archaische Vorstellungen geprägt sind, Ausnahmecharakter besitzt, konnten die Akteure vermutlich auf ein relativ hohes Maß von Handlungssicherheit bauen.

Das ideale Umfeld für erfolgsträchtige Wahlhandlungen ist demnach eine kalkulierbare Umwelt, die sich auf der Makroebene durch geringe Veränderungsdynamik auszeichnet, auf der Mesoebene über hochlegitimierte und quasi sakrosankte Organisationen (wie etwa die rö-

misch-katholische Kirche) verfügt und auf der Mikroebene der individuellen Handlungsorientierungen gerade nicht die alternativenbewusste Nutzenabwägung als Normalfall kennt. Hier finden sich vielmehr in der Mehrzahl Personen, die aufgrund kognitiver Handikaps, archaisch-religiöser Überzeugungen, einer unterentwickelten Ich-Identität und, last but not least, eines zwangsweise begrenzten Optionensets in antizipierbarer Weise handeln. Die empirischen Interaktionen mögen eine Resultante unilinearer Machtkommunikation sein oder scheinbar zwanglos erfolgen. Sie sind jedenfalls eher als Ausdruck „struktureller“ Gewalt⁴ denn als Ergebnis diskretionärer Wahl zu verstehen. Das Erscheinungsbild dieses Handlungsmodus mag dabei durchaus friedlich und harmonisch anmuten, regelte sich doch das Verhältnis der Angehörigen unterschiedlicher Segmente bzw. Strata ohnehin im Medium von „tacit coordination“. Der Rationalhandlungsmodus besitzt in diesem Kontext eindeutig parasitären Charakter.

Die Asymmetrie einer auf Eliten beschränkten Rationalhandlungskompetenz einerseits und einer ideologisch gestimmten, von Normen und Emotionen geleiteten Bevölkerungsmehrheit andererseits überdauerte die segmentäre Gesellschaft. Sie begünstigte die extremen Machtdifferentiale in der Ära der Frühindustrialisierung und die Entstehung des Sozialstaats. Selbst bis in die jüngere Vergangenheit der modernen Gesellschaft sind Relikte dieses Dualismus der Handlungsorientierungen beobachtbar. Vermutlich erst mit der Auflösung tradierter Ideologiegebäude nach dem Kollaps des realen Sozialismus und dem Aufkommen postmoderner, von globalen Mechanismen erzeugter Differenzierungen weichen die letzten Dunstschleier der quasi-archaischen Welterklärungen der Allgegenwart nüchterner Macht- und Nutzenkalküle.

Um die These noch etwas zuzuspitzen, ließe sich postulieren: Erst mit dem Eintritt in die Zweite Moderne wird *rational choice* gesellschaftliches Gemeingut, d.h. anerkannt und gebräuchlich nicht nur wie einst in einer kleinen Elite politischer, ökonomischer und kirchlicher Akteure. Der Übergang, der mit der Ausbildung funktionaler Teilsysteme (insbesondere von Religion und Recht) begann, von den materialen Früchten der Ersten Moderne gespeist wurde und in die Epoche extensiver Nebenfolgenwahrnehmung einmündete, scheint hier und heute abgeschlossen. Mit anderen Worten: Erst heute erleben wir die Profanisierung von Strategiewissen. Es ist nicht mehr den tabuisierten Geheimcodes herrschender Eliten subsumiert. Was traditionell in den Augen der einfachen und vieler gebildeter Bürger als Anwendung von Listen und Täuschungen geächtet war,⁵ ist heute allgemein zugänglich. Seit kurzem liegt auch die historisch-systematische Grundlegung einer allgemeinen Strategietheorie vor (Raschke/Tils 2007).

Sieht man von frühen und marginal gebliebenen Strategiebetrachtungen ab, so sind Bedarf und wissenschaftliches Interesse am Strategiethema interessanterweise nicht eher akut geworden, als bis sich Unzulänglichkeiten und gehäufte Misserfolge des Rationalhandlungsmodus einstellten. Die in relativ berechenbarer Umwelt entwickelten und bewährten Strategeme erweisen sich zunehmend als untauglich für die wachsenden Zonen von Unsicherheit und Überraschungsrisiken. Der Normalisierung eines einst ebenso exklusiven wie erfolgsträchtigen Handlungstyps korrespondiert die sukzessive Verschlechterung seiner Erfolgsbedingungen. In einer restlos modernisierten Gesellschaft gelingt es eben nicht, „Unsicherheit in Sicherheit, Uneindeutigkeit in Eindeutigkeit und Chaos in Planung zu verwandeln“, wie Parsons (1980, zitiert nach Beck et al. 2004: 27) vermutete. Vielmehr ist die umgekehrte Entwicklung von relativer Sicherheit zu grassierender Unsicherheit eingetreten und als eine typische „Nebenfolge zweiter Ordnung“ der fortgeschrittenen Modernisierung zu verstehen (vgl. Bösch et al. 2006: 193).

⁴ Semantisch liegt der Verweis auf Galtung (1975) nahe, der Sachverhalt wird jedoch besser von dem mehrstufigen Machtkonzept bei Bachrach/Baratz (1962, 1977) und Lukes (1974) erfasst.

⁵ Listen und Täuschungen kennzeichnen nach Auskunft von Wikipedia das allgemeine Verständnis von Strategie.

5 Unsicherheitsmanagement in der Zweiten Moderne

In der Theorie der reflexiven Modernisierung wird der Sachverhalt der gesteigerten „Handlungs- und Entscheidungsnot“ (Beck et al. 2004: 18) an zwei Beobachtungen festgemacht: erstens an der Zunahme von Entscheidungszwängen und zweitens an den institutionellen Reaktionsweisen des Fundamentalismus und der differenzierten Adaption (ebd.: 19). Im gestiegenen Entscheidungsbedarf drückt sich die allgemeine Rationalisierung der Handlungsmodi aus, während „moralische“ bzw. prinzipiengestützte Entscheidungen ausgesprochen hohe Wertschätzung genießen. Doch geht man nicht fehl anzunehmen, dass das verbreitete Verlangen nach wertgestützten Entscheidungen, wie es in der Diskussion über „business ethics“, „corporate social responsibility“ oder „Moral und Politik“ zum Ausdruck kommt, keineswegs auf ein Überhandnehmen moralischer Orientierungen schließen lässt.⁶ Dabei haben traumatische Erfahrungen neueren Datums, insbesondere mit dem islamistischen Terrorismus, deutlich gemacht, dass exklusive (Gruppen-) Moral und partikulär-rationale Strategien eine ausgesprochen wirkungsträchtige Kombination abgeben. Ihre Vereinbarkeit ist problemlos durch Differenzierung von Zwecken und Mitteln gewährleistet.

Der in Frage stehende Sachverhalt besteht also nicht in einem simplen Substitutionsvorgang, in dessen Verlauf a-rationale („moralische“) Orientierungen den schematischen Kalkulationen des *homo oeconomicus* Platz machen würden, sondern in der spannungsvollen Kopräsenz des erhöhten Entscheidungsbedarfs und der Abwesenheit von sicheren Entscheidungsgrundlagen. Die Frage, wie diese Diskrepanz gesellschaftlich und individuell bearbeitet wird, stand im Mittelpunkt der Tagung, von deren Beiträgen dieser Band profitiert.

Zwei Alternativen bieten sich an, um die Frage zu beantworten. Unterstellt man einen schleichenden Prozess der Verbreitung intendierter Handlungsrationale und reziprok abnehmender Entscheidungssicherheit, so wird man die Antwort in Grundmerkmalen der modernen Gesellschaft suchen, d.h. im Set der sozialen Ordnungs- und Verkehrsregeln, die die im Großen und Ganzen gelingende Reproduktion der Gesellschaft ermöglichen. Die Theorie der reflexiven Modernisierung legt eine andere Antwort nahe. Danach ist der Verfall sicherer Entscheidungsgrundlagen erst im Übergang zur Zweiten Moderne zu verorten, weshalb die vorher entstandenen Institutionen nicht als mögliche Instanzen der Problembearbeitung in Frage kommen, sondern auf ihre Rolle als Faktoren der Problemerzeugung zu prüfen wären.

Weil selbst in der Theorie der reflexiven Modernisierung mit der Fortgeltung vieler zentraler Institutionen der Ersten Moderne gerechnet wird, scheint es noch zu früh, um der zweiten Alternative unbeschränkt Kredit zu geben. Plausibler ist es, mit einem längeren Prozess inkrementaler Veränderungen zu rechnen, der den gesamten Prozess der Modernisierung begleitet. Und tatsächlich gibt es eine Reihe von Beobachtungen auf der Ebene der gesellschaftlichen Selbstreflexion, die auf einen längerfristigen, spätestens nach dem Zweiten Weltkrieg einsetzenden Verfall von Entscheidungssicherheit hindeuten. Die folgende kursorische Auflistung ist nicht als Versuch einer Beweisführung zu verstehen, aber sollte helfen, dieser These Plausibilität zu verschaffen.

Die bei weitem allgemeinste Form, in welcher moderne Gesellschaften die Diskrepanz zwischen erhöhter Entscheidungsbedürftigkeit und verminderter Entscheidungssicherheit bearbeiten, scheint am besten mit dem Begriff der Organisationsgesellschaft charakterisiert. Er hat im 20. Jahrhundert Bedeutung als quasi ikonographische Beschreibung der Moderne erlangt. Was die relative Kalkulierbarkeit des gesellschaftlichen Verkehrs in den Turbulenzen der globalisierten Ökonomie gewährleistet, sind weder Gemeinschaften, also der aus der

⁶ Vermutlich unterliegt auch der in Politikerkreisen beliebten Frage nach dem, „was die Gesellschaft zusammenhält“ (vgl. z.B. Mohn 2007) die Wunschvorstellung einer besser berechenbaren Handlungswelt mit erweiterten Geltungsgrenzen für das rationale Kalküle der Eliten.

Vormoderne überlieferte Koordinationsmechanismus, noch kompetitive Märkte, die Hervorbringung des modernen Kapitalismus. Vielmehr sind es die Elemente der Mesoebene, d.h. Organisationen (als Unternehmen und Regierungsapparate), welche überlebensnotwendige Anpassungsfähigkeit nach außen und kommunikative Berechenbarkeit im Innenverhältnis auf beeindruckende Weise und in zahllosen konkreten Ausformungen zu kombinieren verstehen (Wiesenthal 2005). Das wurde u.a. von Max Weber (1972), Herbert A. Simon (1996), Blau/Meyer (1971), Mintzberg (1989) und Charles Perrow (1991) überzeugend dargelegt. Der historische Bedeutungsgewinn des in großem Formenreichtum präsenten Koordinationsmechanismus Organisation spiegelt sich nicht zuletzt im enormen Wachstum der organisationswissenschaftlichen Forschung, insbesondere der Forschungen im Umkreis des Themas Organisationslernen (vgl. Dierkes et al. 2001).

Ein weiterer Beleg mit interessanten wissenssoziologischen Implikationen ist die Koinzidenz von hohen Ansprüchen an die Praxis rationalen politischen Handelns und der Entwicklung einer tragfähigen Alternative zum Konzept der unrealisierbar scheinenden substantiellen Rationalität. Sie entstand in der (us-amerikanischen) Wissenschaft der ersten Nachkriegsjahrzehnte. So hatte sich in der Wiederaufbauphase ein technokratisches Verständnis von staatlicher Planung und Steuerung durchgesetzt, das nach anfänglichen Erfolgen an der mangelnden Beeinflussbarkeit autonomer Akteure (Unternehmen, Gewerkschaften) und konjunktureller Schwankungen aufblief. Die wissenschaftliche Skepsis gegenüber dem ambitionierten Steuerungsverständnis der Politik artikuliert sich frühzeitig in den Arbeiten von Charles E. Lindblom und Herbert A. Simon. Zu sprichwörtlicher Berühmtheit gelangte Lindbloms Aufsatz über die „Wissenschaft des Durchwurstelns“ (Lindblom 1959). Lindblom zufolge finden sich in der politischen Praxis weder die für rationale Entscheidungen vorausgesetzten Informationen noch verfügten die Akteure über eine konsistente Präferenzordnung. Statt die Mittel für klar definierte Zwecke auszuwählen, würde in der Praxis nur ein pauschaler Vergleich zwischen alternativen Programmen angestellt, bei denen es sich um unauflösbare Zweck-Mittel-Pakete handelt. Unaufhebbare Unsicherheit über viele Entscheidungsparameter mache rationale Planung schlicht undurchführbar.

Lindbloms Planungskritik wird durch die bald danach aufblühende Implementationsforschung bestätigt, die sich mit einer auffälligen Diskrepanz von Anspruch und Wirklichkeit in vielen Politikprogrammen beschäftigte. Als bahnbrechend entpuppte sich eine Studie über die Umsetzung von Bundesprogrammen in der kalifornischen Stadt Oakland (Pressman/Wildavsky 1973). Sie brachte eine Palette von Ursachen ans Licht: die Eigeninteressen der zuständigen Akteure, Abstimmungsprobleme und unzureichende Handlungskapazitäten auf Seiten der staatlichen Agenturen sowie widersprüchliche Interessen und die eigensinnige Nutzung der vom Gesetzgeber unterschätzten Handlungsspielräume der Politikadressaten. Die prononcierte Planungskritik und die Befunde der Implementationsforschung laufen auf die Erkenntnis hinaus, dass sich der Ausgang von anspruchsvollen politischen Vorhaben weder exakt planen noch steuern lässt.⁷

Die Abkehr vom rationalistischen Handlungsverständnis der Politik hat ihren solidesten Ausgangspunkt in den Forschungen von Herbert A. Simon, der mit dem Konzept der „bounded rationality“ einen auf mehrere Wissensbereiche ausstrahlenden Paradigmenwechsel begründete. Simon setzte sich von der in Ökonomik, Psychologie und Soziologie vertretenen Prämisse ab, wonach menschliches Verhalten entweder als uneingeschränkt rational oder als von Gefühlen und kulturellem Kontext beherrscht zu konzipieren war. Eine der Wirklichkeit angemessene Theorie müsse vielmehr „appropriate provision for both rational and non-rational aspects of human behavior“ (Simon 1957: 1) vorsehen.

Die Theorie der *bounded rationality* geht von dem systematisch begrenzten Aufmerksamkeits- und Informationsverarbeitungsvermögen der Individuen aus und erklärt die Unmöglichkeit einer strikt rationalen, d.h. nutzenmaximierenden Handlungswahl, mit dem uneinholba-

⁷ Vgl. dazu auch Scharpf (1972) und Elster (1987).

ren Komplexitätsgefälle zwischen der wirklichen Welt und ihrer Rekonstruktion durch den Verstand. Nach Simon ist es dieses unüberbrückbare Komplexitätsgefälle zwischen Handlungswelt und Handelnden, das der Handlungswelt die Eigenschaft genuiner Unsicherheit verleiht. Simons Arbeiten revolutionierten nicht nur das entscheidungsbezogene Denken, indem sie es an die Empirie des Umgangs mit Rationalitätshindernissen zurückbinden, sondern legten auch die Grundlage für einflussreiche Theorieinnovationen in Gestalt des Transaktionskostenansatzes und der Neuen Institutionenökonomie (Williamson 1975) sowie der ebenfalls vom *bounded rationality*-Konzept angeregten Informationsökonomik. Organisations- und Politikwissenschaft reagierten auf die Erkenntnisgewinne der *behavioral studies* im Umkreis des *bounded rationality*-Konzepts mit mehreren Varianten des sog. Neoinstitutionalismus (March/Olsen 1989).

Bounded rationality bezeichnet aber nicht nur den Sachverhalt begrenzter Rationalität, sondern ist auch die Sammelbezeichnung für verschiedene Modelle des Umgangs mit Rationalitätshindernissen. Diese Varianten einer „prozedural“ titulierten Rationalität unterscheiden sich vom Modell des *rational choice* in drei Hinsichten: (1) Die Entscheidungsunsicherheit wird durch Sequenzierung des Entscheidungsprozesses entdramatisiert. Das ermöglicht eine Reduzierung der Entscheidungslast auf das Niveau der eingeschränkten Entscheidungskompetenz. Außerdem wird auf diese Weise eine Rückkopplung der Entscheidungsfolgen in den Entscheidungsprozess, d.h. adaptives Lernen, ermöglicht. (2) Aufgrund der Unsicherheit über die realisierbaren Alternativen gewinnt die Exploration alternativer Handlungspfade bzw. eine Heuristik möglicher Problemlösungen Bedeutung. Diese Heuristiken sind wesentlich durch Merkmale ihres jeweiligen Anwendungsfelds geprägt. So wurden beispielsweise Techniken des heuristischen *problem-solving* entwickelt, die Computerprogramme der *Artificial Intelligence* inspirierten.

(3) Weil Individuen aufgrund ihres unsicheren Umweltwissens über keine konsistente Präferenzordnung verfügen, verlagert sich ihre Wahlentscheidung auf den Befriedigungsaspekt möglicher Alternativen. So wird das entscheidende Kriterium der Handlungswahl aus der objektiven, aber intransparenten Umwelt in die Sphäre der subjektiven (und prinzipiell manipulierbaren) Anspruchsbildung verlagert. Der Kunstgriff, das endogene Kriterium subjektiv befriedigender („satisficing“) Resultate an die Stelle des unerfüllbaren Maximierungspostulats zu setzen, hebt das Konzept der *bounded rationality* sowohl vom Handlungsmodell der ökonomischen Neoklassik ab als auch von soziologischen Handlungstheorien, die auf Norm- oder Rollenkonformität abstellen. Mit der Endogenisierung des Entscheidungskriteriums ist dreierlei gewonnen: (i) Es wird erkennbar, wie um Rationalität bemühtes Handeln auch unter Bedingungen genuiner Umweltunsicherheit möglich bleibt. Allerdings verwandelt sich die Frage nach den Bedingungen der Möglichkeit von *rational choice* in die Frage nach subjektiv rationalen Antworten auf objektive Rationalitätshindernisse. (ii) Die im Begriff des sozialen Akteurs vorausgesetzte diskretionäre Selbstverfügung, z.B. im Hinblick auf seine kognitive Kompetenz, bleibt ebenso thematisierbar wie die durch soziale Normen und Identitätskonzepte gesetzten *constraints*. (iii) Das exogenen wie endogenen Einflüssen ausgesetzte Anspruchsniveau eignet sich als Schnittstelle zwischen den Handlungstheorien soziologischer und (mikro-)ökonomischer Provenienz auf der einen Seite und psychologischen Wahrnehmungs- und Kognitionstheorien auf der anderen.

Vor dem Hintergrund des Paradigmas der *bounded rationality* scheint die Frage nach den empirischen bzw. möglichen Modi des Umgangs mit der basalen Entscheidungsproblematik der Zweiten Moderne beantwortbar. Im Zentrum der unvermeidlichen Adaption an die unsicherheitsbedingten Rationalitätsgrenzen steht die Einsicht in den nun auch logisch begründeten Vorrang situativer, gegenwartsnaher und subjektiver Entscheidungsprämissen. Die als Diskrepanz zwischen erhöhtem Entscheidungsbedarf und verminderter Entscheidungssicherheit erlebte Entscheidungsproblematik markiert eine Art Phantomschmerz: die Erkenntnis der Unwiederbringlichkeit vormoderner Verhältnisse, in denen substantielle Rationalität eine Realisierungschance besaß.

Dass trotzdem allerorten geplant, entschieden und gehandelt wird und werden kann, steht außer Frage. Doch ebenso offensichtlich sind die – oft impliziten – Formen der Anpassung ans Machbare. An erster Stelle steht der Verzicht auf Maximalziele. Statt sich auf die aussichtslose Suche nach der objektiv besten Option zu begeben, wählt der Akteur unter den ad hoc gefundenen Alternativen eine subjektiv befriedigende aus, die auch der „logic of appropriateness“ seines sozialen Kontexts entspricht. Der Beschränkung auf eine überschaubare Handlungswelt scheint bei zunehmender Unsicherheit größere Bedeutung zuzukommen. Dafür spricht die gestiegene Aufmerksamkeit für Clans, Cluster und Netzwerke aller Art. Die Provinzialisierung des Handlungsraums steigert die Verlässlichkeit der Erwartungen, aber schließt das Risiko kognitiver Engführung ein. Homogenität in dem Sinne, dass kleinräumige „Entscheidungssituationen (...) näher an den Präferenzen der einzelnen orientiert“ sind (Börschen et al. 2006: 248), dürfte nur sehr bedingt von Vorteil sein. Unklar ist ferner, ob das Paradox des gleichzeitigen Bedeutungsgewinns globaler Märkte und lokaler Beziehungsnetze von Dauer sein wird oder ob es sich um ein Übergangsphänomen handelt, das irgendwann neuen, dann womöglich „fremdenfreundlicheren“ Beziehungsformen Platz macht.

Daraus ergibt sich ein gravierendes und immer wiederkehrendes Problem für die Politik, die ihre Entscheidungen nicht nur nach situativ-subjektiven Maßstäben rechtfertigen kann. Weil Politiker ihr Handeln nicht ausschließlich mit normativ oder prozedural legitimieren mögen, sondern sich gelegentlich auch zweckrationaler Begründungen bedienen müssen, gerät die repräsentativ-demokratische Politik in ein Dilemma. Jon Elster, der die Grenzen rational-strategischen Handelns in mehreren Publikationen ausleuchtet, plädiert nachdrücklich für den Verzicht auf Zweckargumente und – analog zu Luhmanns (1975) „Legitimation durch Verfahren“ – für einen expliziten Rekurs auf allgemeine Kriterien der Gerechtigkeit (Elster 1987). Nahraum-Optionen, Kurzfrist-Horizonte und prozedurale Rationalität bleiben somit die nächstliegenden Alternativen für den Umgang mit erhöhter Entscheidungsunsicherheit.

Allerdings besteht das Arsenal der Reaktionsweisen auf Unsicherheit nicht ausschließlich aus Optionen, die Selbstbescheidung und Verzicht signalisieren. Unsicherheit des Handlungsraums impliziert auch Gewinnchancen. Unter Umständen gilt: „Ein Mangel an Vorhersehbarkeit kann extrem vorteilhaft sein“ (Taleb 2007: 206, Übersetzung H.W.). Das ist insbesondere der Fall, wenn der Akteur im Stande ist, zwischen negativer und positiver Kontingenz, d.h. zwischen Verlustrisiken und Gewinnchancen, zu unterscheiden. Vorausgesetzt sind Anregungsoffenheit, Gelegenheitsbewusstsein und Weitsicht in dem Sinn, dass die Aufmerksamkeit nicht auf präzise „lokale“ Sachverhalte beschränkt bleibt.⁸

Weil immer wieder Gelegenheiten auftauchen können, aus denen heraus sich ein Zugang zu noch günstigeren Gelegenheiten (im Sinne von globalen Maxima) ergibt, tue man gut daran, den Horizont der Umweltbeobachtung weit zu fassen und die Chance auf neue soziale Kontakte zu maximieren: also kurz gesagt, seinen Wohnsitz im angesagten Szene-Bezirk statt im preiswerten Umland zu wählen und keine Einladung zu Partys oder Soirées auszuschlagen. Über den Sinn dieser Empfehlung für einen produktiven Umgang mit Unsicherheit informiert u.a. Luhmann, wenn er für die Ergänzung der zweiwertigen Logik eindeutiger Unterscheidungen durch eine mehr- bzw. dreiwertige Logik plädiert.⁹ Letztere würde die Option bieten, auch auf Mögliches jenseits der Dichotomien von „wahr“ und „falsch“ bzw. „existent“ und „nicht existent“ zu rekurren.

⁸ Die dazu passende Yogi-Weisheit lautet „Wenn Du nicht weißt, wohin Du gehst, musst Du sehr aufmerksam sein, denn es kann sein, dass Du dort gar nicht ankommen wirst“ (Taleb 2007: 208, Übersetzung durch H.W.).

⁹ Vgl. z.B. Luhmann (1984: 285; 1988: 88, 225).

6 Schluss

Die Frage nach den Handlungsmodi, die der für die Zweite Moderne charakteristischen Diskrepanz zwischen erhöhtem Entscheidungsbedarf und verminderter Entscheidungssicherheit korrespondieren, scheint auf den ersten Blick durch die Palette der allgegenwärtigen Praktiken des Lavierens und Sich-Durchwurstelns beantwortet. Doch bei näherer Betrachtung wird erkennbar, dass diese Palette sozialverträglicher Unzulänglichkeiten allenfalls die gesellschaftliche Reproduktion samt Aufrechterhaltung des akkumulierten Problemstands gewährleistet. Dagegen sind für die Befahrung der gesellschaftlichen Dynamik, die fortwährende Entstehung neuer Formen und die Fluktuation des Problemstands (sieht man von Naturereignissen ab) jene Instanzen (Individuen, Organisationen, Allianzen) verantwortlich, die sich dem Entmutigungseffekt der genuin unsicheren Handlungswelt zu entziehen verstehen. Sie bilden eine gesellschaftliche Minorität und beziehen aus genau diesem Sachverhalt eine potentiell überlegene Einflussposition. So zeitigen ihre von Steuerungsoptimismus getragenen Investitions- und Strategieexperimente nicht nur eine beachtliche Erfolgsquote, sondern scheinen auch die Diagnose des basalen Problems „Entscheidungsunsicherheit“ zu widerlegen. Dennoch mag die Theorie der reflexiven Modernisierung das letzte Wort behalten, wenn es ihr gelingt, den *tradeoff* zwischen den Formen des adaptiven Umgangs mit Unsicherheit und den emergenten Strategiepotehtialen weiter aufzuklären.

Literatur

- Bachrach, Peter; Baratz, Morton S., 1962: Two Faces of Power. *American Political Science Review*, 56, 947-952.
- Bachrach, Peter; Baratz, Morton S., 1977: Macht und Armut. Eine theoretisch-empirische Untersuchung. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Baecker, Dirk, 1988: Information und Risiko in der Marktwirtschaft. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Beck, Ulrich; Bonß, Wolfgang; Lau Christoph, 2001: Theorie reflexiver Modernisierung - Fragestellungen, Hypothesen, Forschungsprogramme. In: Beck, Ulrich; Bonß, Wolfgang (Hg.): Die Modernisierung der Moderne. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 11-62.
- Beck, Ulrich; Bonß, Wolfgang; Lau Christoph, 2004: Entgrenzung erzwingt Entscheidung: Was ist neu an der Theorie reflexiver Modernisierung?. In: Beck, Ulrich; Lau, Christoph (Hg.): Entgrenzung und Entscheidung: Was ist neu an der Theorie reflexiver Modernisierung? Frankfurt am Main: Suhrkamp, 13-64.
- Blau, Peter M.; Meyer, Marshall W., 1971: Bureaucracy in Modern Society. New York: Random House.
- Böhle, Fritz/Wehrich, Margit, 2007: Unsicherheit, Uneindeutigkeit, Ungewissheit: Braucht die Theorie reflexiver Modernisierung eine neue Handlungstheorie? München: Mimeo.
- Böschen, Stefan; Kratzer, Nick; May, Stefan, 2006: Zusammenfassung: Zeitalter der Nebenfolgen. Kontinuität oder Diskontinuität in der Entwicklungsdynamik moderner Gesellschaften?. In: Böschen, Stefan; Kratzer, Nick; May, Stefan (Hg.): Nebenfolgen. Analysen zur Konstruktion und Transformation moderner Gesellschaften. Weilerswist: Velbrück, 185-255.
- Dierkes, Meinolf; Berthoin Antal, Ariane; Child, John; Nonaka, Ikujiro (eds.), 2001: Handbook of Organizational Learning & Knowledge. Oxford: Oxford University Press.
- Elster, Jon, 1987: The Possibility of Rational Politics. *Archives Européennes de Sociologie*, 28 (1), 67-103.
- Fligstein, Neil, 2002: The Architecture of Markets. An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Galtung, Johan, 1975: Strukturelle Gewalt. Beiträge zur Friedens- und Konfliktforschung. Hamburg: Rowohlt.
- Galtung, Johan, 1979: The Theory of Conflict and the Concept of Probability. In: Bell, Cliff R. (Hg.): Uncertain Outcomes. Lancaster: MTP Press, 185-197.
- Hayek, Friedrich A. von, 1969: Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren. *Freiburger Studien. Gesammelte Aufsätze*. Tübingen: Mohr, 249-265.
- Krelle, Wilhelm, 1957: Unsicherheit und Risiko in der Preisbildung. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 113, 632-677.
- La Porte, Todd R., 1975b: Organized Social Complexity: Explication of a Concept. In: La Porte, Todd R. (Hg.): Organized Social Complexity. Challenge to Politics and Policy. Princeton, NJ: Princeton University Press, 3-39.
- Lindblom, Charles E., 1959: The Science of Muddling Through. *Public Administration Review*, 19, 79-88.
- Luhmann, Niklas, 1975: Legitimation durch Verfahren. Darmstadt: Luchterhand.
- Luhmann, Niklas, 1980: Gesellschaftsstruktur und Semantik. Studien zur Wissenssoziologie der modernen Gesellschaft, Band 1. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas, 1981: Gesellschaftsstruktur und Semantik. Studien zur Wissenssoziologie der modernen Gesellschaft, Band 2. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas, 1984: Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas, 1988: Die Wirtschaft der Gesellschaft. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas, 1989: Politische Steuerung: Ein Diskussionsbeitrag. *Politische Vierteljahresschrift*, 30 (1), 4-9.
- Lukes, Steven, 1974: Power. A Radical View. London: Macmillan.
- Machiavelli, Niccolò, 1978: Der Fürst. Stuttgart: Alfred Kröner Verlag.
- March, James G.; Olsen, Johan P., 1989: Rediscovering Institutions. The Organizational Basis of Politics. New York: Free Press.

- March, James G.; Simon, Herbert A., 1976: Organisation und Individuum. Wiesbaden: Gabler.
- Mintzberg, Henry, 1989: Mintzberg on Management. Inside Our Strange World of Organizations. New York, London: Free Press.
- Mohn, Liz; Mohn, Brigitte; Weidenfeld, Werner; Meier, Johannes (Hg.), 2007: Werte. Was die Gesellschaft zusammenhält. Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung.
- Pennings, Johannes M., 1981: Strategically Interdependent Organizations. In: Nystrom, Paul C.; Starbuck, William H. (Hg.): Handbook of Organizational Design, vol. 1. Oxford: Oxford University Press, 433-455.
- Perrow, Charles, 1991: A Society of Organizations. In: Theory and Society, 20 (6) , 725-762.
- Pressman, Jeffrey L.; Wildavsky, Aaron, 1973: Implementation. How Great Expectations in Washington Are Dashed in Oakland. Berkeley, CA: University of California Press.
- Raschke, Joachim; Tils, Ralf, 2007: Politische Strategie. Eine Grundlegung. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Scharpf, Fritz W., 1972: Komplexität als Schranke der politischen Planung. Politische Vierteljahresschrift, 13, Sonderheft 4, 168-192.
- Scharpf, Fritz W., 1989: Politische Steuerung und Politische Institutionen. Politische Vierteljahresschrift, 30 (1), 10-21.
- Schimank, Uwe, 1988: Gesellschaftliche Teilsysteme als Akteurfiktionen. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 40, 619-639.
- Simon, Herbert A., 1957: Models of Man. Social and Rational. New York: John Wiley & Sons.
- Simon, Herbert A., 1983: Reason in Human Affairs. Stanford: Stanford University Press.
- Simon, Herbert A., 1996: Models of My Life. Cambridge, MA: MIT Press.
- Sturm, Roland, 2001: Steuerungsansätze in der Wirtschaftspolitik. Von der Ordnungspolitik zum regulatorischen Staat. In: Burth, Hans-Peter; Görlitz, Axel (Hg.): Politische Steuerung in Theorie und Praxis. Baden-Baden: Nomos, 417-431.
- Swedberg, Richard, 1994: Markets as Social Structures. In: Smelser, Neil J.; Swedberg, Richard (Hg.): The Handbook of Economic Sociology. Princeton, NJ: Princeton University Press, 255-282.
- Taleb, Nassim Nicholas, 2007: In: The Black Swan (Hg.): The Impact of the Highly Improbable. New York: Random House.
- Weber, Max, 1972: Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie. Tübingen: Mohr (5. rev. Aufl.).
- Wegner, Gerhard, 1996: Zur Pathologie wirtschaftspolitischer Lenkung. Eine neue Betrachtungsweise. In: Priddat, Birger P.; Wegner, Gerhard (Hg.): Zwischen Evolution und Institution. Neue Ansätze in der ökonomischen Theorie. Marburg: Metropolis, 367-402.
- Wiesenthal, Helmut, 2005: Markt, Organisation und Gemeinschaft als "zweitbeste" Verfahren sozialer Koordination. In: Jäger, Wieland; Schimank, Uwe (Hg.): Organisationsgesellschaft. Facetten und Perspektiven. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 223-264.
- Wiesenthal, Helmut, 2006: Gesellschaftsteuerung und gesellschaftliche Selbststeuerung. Eine Einführung. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Williamson, Oliver E., 1975: Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications. New York: Free Press.