Hartmut Esser*

Anreize, Kognition, Kultur und die symbolische Choreographie der Gesellschaft

Incentives, Cognition, Culture and the Symbolic Choreography of Society

Zum Vorschlag der (eher unfreundlichen) Übernahme der Soziologie durch eine abermals erweiterte Rational-Choice-Theorie bei Herbert Gintis

On the Proposal of the (rather unfriendly) Adoption of Sociology by a further Extended Rational Choice Theory in Herbert Gintis

<https://doi.org/10.1515/zfsoz-2020-0011>

Zusammenfassung: Der Beitrag befasst sich mit verschiedenen Versuchen der Soziologisierung der ökonomischen Theorie bzw. der Rational-Choice-Theorie angesichts der zahlreichen Hinweise auf eine deutlich „begrenzte Rationalität“ und der damit verbundenen Anomalien, besonders aus Experimenten der sogenannten Verhaltensökonomie. Der konkrete Bezug ist der Vorstoß, den Herbert Gintis 2017 in seinem Buch „Individuality and Entanglement“ macht, wo er das Konzept eines „korrelierten Gleichgewichts“ über eine, wie er es nennt, symbolische „Choreographie“ durch sozial geteilte kulturelle Schemata und Skripte als Kern einer weiteren Erweiterung der Rational-Choice-Theorie platziert und der Soziologie anempfiehlt, dem unter Beibehaltung der anderen inhaltlichen Annahmen und methodischen Instrumentarien von Ökonomie und Rational-Choice-Theorie zu folgen. Der Artikel systematisiert und bewertet den Vorschlag vor dem Hintergrund früherer und neuerer Beiträge der Kognitionswissenschaften, der (Kultur-)Soziologie und von Teilen der Rational-Choice-Theorie, die diese Fragen selbst seit

einiger Zeit aufgeworfen und in Richtung einer übergreifenden Handlungstheorie und Mikrofundierung der Sozialwissenschaften als Ganzes auszuarbeiten begonnen haben.

Schlüsselwörter: Rational Choice Theorie; Kognition; Kultur; Framing; Verhaltensökonomie.

Abstract: This article deals with various attempts to sociologize economic theory or more particularly rational choice theory in view of the numerous indications of a clearly “bounded rationality” and the anomalies associated with it, especially from experiments in behavioral economics. The concrete point of reference is the advance made by Herbert Gintis in 2017 in his book *Individuality and Entanglement*, where he places the concept of a “correlated equilibrium” over what he calls a symbolic “choreography” based on socially shared cultural schemata and scripts as the core of a further extension of rational choice theory. Gintis recommends that sociology follow this approach while retaining the other substantive assumptions and methodological instruments of economics and rational choice theory. The present contribution systematizes and evaluates Gintis’ proposal against the background of earlier and more recent contributions of cognitive science, (cultural) sociology, and parts of rational choice theory, which have themselves been raising these questions for some time and have begun to elaborate them in the direction of an overarching theory of action and a micro-foundation of the social sciences as a whole.

Keywords: Rational Choice Theory; Cognition; Culture; Framing; Behavioral Economics.

Danksagung: Der Verfasser bedankt sich bei Fabian Anicker, Andreas Tutić und Pieter Vanhuyse für ihre Anregungen und kritischen Ratschläge, besonders aber für ihr Interesse und die Bereitschaft, sich den Blick über die Grenzen der Fächer und Traditionen der Sozialwissenschaften bei allen Schwierigkeiten der interdisziplinären Kommunikation nicht verstellen zu lassen. Zu danken ist besonders aber Andreas Tutić für seine Unterstützung beim Verständnis mancher technischer Einzelheit und Erweiterung der Spieltheorie, über die man normalerweise nicht viel erfährt.

***Korrespondenzautor:** Prof. Dr. Hartmut Esser, Universität Mannheim, Fakultät für Sozialwissenschaften, 68159 Mannheim, E-Mail: hartmut-esser@t-online.de

Das Verhältnis von Soziologie und Ökonomie bzw. der Rational-Choice-Theorie (RCT) war immer schon recht spannungsgeladen. Zu unterschiedlich waren – und sind – die jeweiligen Grundannahmen, analytischen Instrumente und methodischen Verfahren. Methodologisch ist das, gelinde gesagt, unbefriedigend, wenn man im Rahmen der Vorgaben einer analytisch-empirisch orientierten explanativen Sozialwissenschaft, erst recht unter epistemologischen Annahmen von Realismus und der Wahrheitsannäherung, von der Notwendigkeit einer *übergreifenden* Mikrofundierung insgesamt auszugehen hat, die auf mehr beruht als auf einer instrumentalistischen Anpassung an empirisch unabwiesbare Anomalien (vgl. dazu Albert 2020). Vorstöße zur Integration gab es immer einmal wieder, meist mit einer Attitüde der jeweils eigenen Überlegenheit, gerade vonseiten der Ökonomie. In der *Annual Review of Sociology* erschien 2007 ein Artikel von Ernst Fehr und Herbert Gintis (Fehr & Gintis 2007), offenbar gezielt in einem *soziologischen* Top-Journal platziert, mit dem deutlichen Ansinnen an die *Soziologie* gerichtet, sich doch endlich den so erfolgreichen Entwicklungen in der ökonomischen Theorie hin zu einer umfassenden Mikrofundierung und Methodologie der Sozialwissenschaften anzuschließen (Fehr & Gintis 2007). Der Vorstoß bezog sich auf zwei Aspekte. *Erstens*: Die *Erweiterung* der RCT um gewisse soziale Motive wie Altruismus und Reziprozität, wie sie in der Soziologie von Beginn an geläufig waren. Das war nach den sich mehrenden Befunden der experimentellen Spieltheorie – nicht ohne Widerstreben – erforderlich geworden, u. a. um das für die RCT unerwartet hohe Ausmaß an Kooperation bei der Produktion von Kollektivgütern zu erklären. *Zweitens*: Die *Beibehaltung* der *theoretischen* Instrumente der Ökonomie bzw. der RCT, besonders die der Spieltheorie und der damit verbundenen Konzepte. Nur so verfüge man über das nötige formale Instrumentarium zur Analyse gerade von sozialen Situationen und allem, was daran hängt.

Zehn Jahre später wiederholt Herbert Gintis seinen Anfang in einer viel beachteten Zusammenfassung seiner langjährigen Arbeiten unter dem Titel „Individuality and Entanglement“ (Gintis 2017). Jetzt geht es richtig hinein in die Hoheitsbereiche der Soziologie: Nun auch Kultur und Symbole als Teile einer um das Konzept des „correlated equilibrium“ und einer darüber gesteuerten gesellschaftlichen „Choreographie“ noch einmal erweiterten RCT. Ansonsten soll es bleiben wie es war: Es sind zwar weiter nur die Anreize und ihr Trade Off untereinander, die zählen, Kultur und Symbole sorgen aber ggf. für eine verlässlichere und für alle auch günstigere Koordination. Darum geht es in dem folgenden Beitrag. Er behandelt die Frage, ob es mit der von Gintis vorgeschlagenen kul-

turell-symbolischen Erweiterung der Ökonomie bzw. der RCT getan ist – oder ob man, wenn es denn wirklich ernst gemeint wäre mit der Einheit der Sozialwissenschaften, nicht nun doch, den Vorhalt umkehrend, endlich auch an einige Grundlagen von Ökonomie und RCT gehen müsste, um *deren* blinde Effekte zu beseitigen.¹

Hintergrund sind einige, schon lange andauernde, aber wechselseitig weitgehend unbemerkte Parallel-Entwicklungen in verschiedenen Feldern der Sozialwissenschaften, die jeweils für sich bestimmte Aspekte der Erklärung von Handlungen und Interaktionen verfolgt haben, dabei auch in ihren Gebieten durchaus erfolgreich waren, aber jeweils auch an gewisse Grenzen gestoßen sind. Es sind dies die Konzentration allein auf Anreize und die „rationale Wahl“ in Ökonomie und RCT; die Bedeutung von Vorgängen der Kognition und der nicht-kontrollierbaren Aktivierung von kompletten Reaktions-Programmen, einschließlich von Emotionen und tief verankerten Wert-Überzeugungen wie sie in der kognitiven (Sozial-)Psychologie und der neueren Neuroforschung nachgewiesen werden; und die Steuerung des Handelns und der Interaktionen über eine sozial geteilte Kultur symbolisch repräsentierter mentaler Modelle, Weltbilder, Codes oder Interpretationsschemata, und von sozial strukturierten Abläufen, praxeologischen Mustern, sozialen Rollen und sozialstrukturell verteilten Habitualisierungen wie sie die Soziologie immer schon betont hatte. Die lange Zeit eingespielte Situation war (und ist) die normalwissenschaftliche Abgrenzung der Fächer und Konzepte mit der Folge jeweils typischer Schwierigkeiten bei der Erklärung bestimmter Phänomene, die nicht die spezifischen Bedingungen der jeweiligen Annahmen erfüllen. Das gilt für alle. Kognition und Kultur, etwa, sind

¹ Herbert Gintis ist einer der wenigen weltweit bekannten und anerkannten Ökonomen mit einem breiten Hintergrundwissen gerade auch in der Soziologie. Er hat neben Soziologie auch Mathematik und Ökonomie studiert und vertritt seit Langem schon das Programm einer Einheit der Sozialwissenschaften. Unter anderem hat er, zusammen mit Samuel Bowles, noch heute als Meilensteine beachtete, auch ideologiekritisch ausgerichtete Arbeiten, etwa zur Bildung und zur sozialen Ungleichheit, vorgelegt und sich in theoretischen Fragen der Soziologie in Harvard noch persönlich mit Talcott Parsons auseinandergesetzt. In seinem Buch geht er darauf ausführlich ein, auch auf seine Position der Bewertung der aktuellen Soziologie (Gintis 2017, Kapitel 6, 7 und 12; vgl. Esser 2019). Er gilt als einer der führenden Spieltheoretiker, speziell der evolutionären Spieltheorie, und ist einer der einflussreichsten Vertreter der behavioral economics, einer inzwischen immer mehr die Entwicklung der Ökonomie bestimmenden Sparte mit immer neuen Herausforderungen für alle Sozialwissenschaften, gerade auch für eine Soziologie, die sich, wie Gintis meint, einigermaßen verzweifelt um eine Nische bemühe, darin sich aber eher immer weiter marginalisiere.

der üblichen Ökonomie überaus fremd oder gelten dort weithin als unerheblich. Das Konzept der anreizgesteuerten „rationalen Wahl“ wiederum findet in der kognitiven (Sozial-)Psychologie als ein eher seltener und meist unwichtiger Spezialfall wenig Anklang und stößt in weiten Teilen der Soziologie oft auf nichts als Abwehr, weil das Entscheidende fehle, was die Gesellschaftlichkeit erst ausmache: „Sinn und Kultur“.

Immer schon aber hatte es aber auch Anläufe für eine integrative Sicht gegeben, in der alle drei Aspekte – Anreize, Kognition und Kultur – als ein unauflösliches Zusammenspiel verstanden wurden, jeweils mit gewissen Gewichtungen und typischen Kombinationen, etwa nach den unterschiedlichen Wertsphären, „Sinnprovinzen“ und funktionalen Teilsystemen einer Gesellschaft. In der Soziologie waren das vor allem Max Weber und Alfred Schütz, und in besonderer Weise Talcott Parsons mit seiner bekannten Konvergenzhypothese, wonach alle diese Aspekte, Anreize, Kognition und Kultur, jeweils in typischer Weise vertreten durch Emile Durkheim, Alfred Marshall, Vilfredo Pareto und Max Weber, in einer „General Theory of Action“ zusammengehörten. Herbert Gintis verfolgt, in mehr als nur guter Kenntnis der theoretischen Soziologie, auch im Anschluss an frühe Auseinandersetzungen mit Parsons persönlich noch in Harvard, ein ähnliches Programm des Entwurfs einer allgemeinen Mikrofundierung der Sozialwissenschaften, das aber gerade darin ausdrücklich gegen Parsons gerichtet ist: Der habe die nötigen formalen Mittel nicht beherrscht, um sein Programm einer „General Theory“, für die Handlungen wie für das Funktionieren sozialer Systeme, wirklich umsetzen zu können, diese Instrumente gäbe es aber inzwischen – in der modernen RCT und Spieltheorie. Und die Besonderheit des handlungstheoretischen Konzepts von Parsons, der „unit act“ mit der Ergänzung der Konzepte von Zielen, Mitteln und Bedingungen um eine eigene Kategorie der jedem Akt vorgängigen „normative orientation“, sei – dann! – leicht in eine noch einmal erweiterte RCT einzufügen: Über die Beachtung von sozialen Normen wie Altruismus und Reziprozität als Zusatzmotive. Mehr sei nicht nötig. Der Einbezug von Kultur und Symbolen wäre, zusammen mit den Instrumenten der Spieltheorie, ein Leichtes, denn an den strukturellen Grundlagen der RCT, den Effekten der Anreize über die Beeinflussung nur der Erwartungen und der damit zusammenhängenden Strategien, und am Selektionsprinzip, der Nutzenmaximierung im Trade Off der Anreize, ändere sich nichts.

Der Beitrag geht der Haltbarkeit dieser These nach. Im Kern steht die Annahme, dass eine wirklich „integrierte“ und „allgemeine“ Handlungstheorie der Sozialwissenschaften auf die Weise, wie Gintis sie mit seinem Konzept

des korrelierten Gleichgewichts und der symbolischen Choreographie vorschlägt, *nicht* möglich ist. Zunächst werden dazu der Vorschlag von Gintis, das Konzept eines kulturell induzierten „korrelierten Gleichgewichtes“ und die Idee einer symbolischen „Choreographie“ gesellschaftlicher Prozesse, näher erläutert (Abschnitt 1). Davon ausgehend werden dann zwei, mit dem Vorstoß von Gintis – mehr oder weniger unmittelbar – angesprochene allgemeine Zusammenhänge aufgegriffen und aufeinander bezogen: Das Zusammenspiel von Anreizen, Kognition und Kultur (Abschnitt 2) und die drei dabei beteiligten Grundvorgänge: Kategorisierung, variable Rationalität und die Definition der Situation (Abschnitt 3), wie sie sich nach dem Stand der Forschung zur Erklärung von Handeln, Verhalten und Interaktion darstellen, früher schon, aber insbesondere auch aktuell. In Abschnitt 4 geht es daran anschließend darum zu zeigen, inwieweit die verschiedenen Spielarten der Soziologie einerseits und der Ökonomie bzw. der Rational Choice Theorie und *behavioral economics* andererseits diese allgemeinen und für jede übergreifende Mikrofundierung erforderlichen Elemente überhaupt beachten oder auch schon systematisch berücksichtigt haben. Den Abschluss bildet, den Vorstoß von Gintis wieder aufgreifend, eine Bewertung des Konzepts der kulturellen Choreographie gesellschaftlicher Prozesse unter Beibehaltung der Logik der rationalen Wahl (Abschnitt 5). Zum Schluss gibt es noch einige kurze Überlegungen zu den nun naheliegenden weiteren Schritten auf dem Weg hin zu einer interdisziplinären und damit integrativen Handlungstheorie, u. a. auch auf der Grundlage dessen, was es bisher dazu bereits in den verschiedenen Sektoren und Fachrichtungen gibt (Abschnitt 6).

1 Korreliertes Gleichgewicht und symbolische Choreographie

Der Vorschlag von Gintis bezieht sich *handlungstheoretisch* auf die Mikrofundierung, *systemtheoretisch* auf das Konzept des Gleichgewichts in sozialen Situationen (Gintis 2017: 111 ff., 129 ff): Neben den Anreizen aus Motiven aller Art sei gerade auch die geteilte Verbreitung von *kulturellen* Vorstellungen und ihrer *symbolischen* Repräsentation für die Selektion bestimmter Optionen und deren Folgen für die Akteure von Bedeutsamkeit. Lösungen nach dem Konzept des Nash-Gleichgewichts seien für bestimmte Konstellationen, wie (Gintis 2017: 114) meint, oft ungeeignet oder allzu kompliziert und unrealistisch. Sie würden aber vergleichsweise leicht, wenn die inneren Vorstellungen und moralischen Gefühle, auch

über die von den Sanktionen unabhängige Legitimität der Normen, durch geteilte kulturelle Signale aktivierbar seien. Ein bekanntes Beispiel dafür wäre ein Fokalkpunkt nach Schelling für eine einfachere und ertragreichere Koordination des Handelns, auch in Konfliktsituationen. Ein solcher Fokalkpunkt fungiere dabei als eine Art „Choreograph“, der

„(...) sends a *signal* indicating a *suggested* action to *each* social actor, and perhaps implementing sanctions if the actor does not take the recommended action, so that the actor, for both material and moral reasons, does *best* by *obeying* the Choreographer's suggestion, provided the other relevant social actors *do so as well*.” (Gintis 2017: 113; Hervorh. nicht im Orig.)

Diese Vorstellung ist im Kern eine sozialtheoretische Ausdeutung von Robert Aumanns spieltheoretischem Konzept des *correlated equilibrium* (Aumann 1974: 73 f., 1987: 3 f.; Osborne & Rubinstein 1994, Abschnitt 3.3: 44 ff.).

Die Besonderheiten eines korrelierten Gleichgewichts im Vergleich zu einem in der Spieltheorie meist betrachteten Nash-Gleichgewicht lassen sich gut am Beispiel etwa eines Battle-of-the-Sexes-Spiels, einer Variante des Koordinationsproblems, verdeutlichen (im Folgenden: BoS; Osborne & Rubinstein (1994, Abschnitt 3.3: 47 f.):

Tabelle 1: Strategien und Auszahlungen in einem Battle-of-the-Sexes-Spiel

	c	d
a	3,2	1,1
b	0,0	2,3

Ein (reines) Nash-Gleichgewicht stellt ein Strategieprofil dar, in dem kein Spieler einen Anreiz hat, einseitig abzuweichen. So sind im BoS etwa (a,c) und (b,d) die beiden einzigen (reinen) Nash-Gleichgewichte. Neben Nash-Gleichgewichten in reinen Strategien gibt es aber auch das Konzept des gemischten Nash-Gleichgewichts. Das ist auch ein Profil von Strategien derart, dass kein Spieler einen Anreiz hat, einseitig von seiner Strategie abzuweichen. Allerdings dürfen in diesem Falle die Spieler nicht nur reine Strategien wählen (im BoS: zwischen a und b bzw. c und d), sondern zwischen ihren reinen Strategien auch randomisieren. Im BoS existiert ein eindeutiges Nash-Gleichgewicht in gemischten Strategien, in dem Spieler 1 mit der Wahrscheinlichkeit $\frac{3}{4}$ Aktion a (und mithin mit der Gegenwahrscheinlichkeit $\frac{1}{4}$ Aktion b) wählt, und Spieler 2 mit der Wahrscheinlichkeit $\frac{1}{4}$ Aktion c (und mit der Wahrscheinlichkeit $\frac{3}{4}$ Aktion d) wählt.

Denn wenn Spieler 2 derart randomisiert, ist Spieler 1 indifferent zwischen seinen beiden reinen Strategien: Aktion a gibt ihm dann die Auszahlung $3 \cdot \frac{1}{4} + 1 \cdot \frac{3}{4} = 1,5$ und Aktion b $0 \cdot \frac{1}{4} + 2 \cdot \frac{3}{4} = 1,5$. Weil Spieler 1 zwischen seinen reinen Strategien indifferent ist, ist er es auch zwischen jeder seiner gemischten Strategien.

Mit Blick auf das korrelierte Gleichgewicht ist dann ein weiterer Sachverhalt wichtig: Ein Profil gemischter Strategien induziert eine Wahrscheinlichkeitsverteilung auf der Menge der reinen Strategieprofile. So resultiert im BoS im gemischten Gleichgewicht eine Wahrscheinlichkeitsverteilung, bei der das Profil (a,c) mit Wahrscheinlichkeit $\frac{3}{4} \cdot \frac{1}{4} = \frac{3}{16}$, das Profil (a,d) mit der Wahrscheinlichkeit $\frac{3}{4} \cdot \frac{3}{4} = \frac{9}{16}$, das Profil (b,c) mit der Wahrscheinlichkeit $\frac{1}{4} \cdot \frac{1}{4} = \frac{1}{16}$ und schließlich das Profil (b,d) mit der Wahrscheinlichkeit $\frac{1}{4} \cdot \frac{3}{4} = \frac{3}{16}$ resultiert. Weil ein Profil gemischter Strategien immer nur zu einer Wahrscheinlichkeitsverteilung auf der Menge der reinen Strategieprofile führen kann, ist die statistische Unabhängigkeit der konstituierenden Randverteilungen, also der gemischten Strategien, gewahrt: Die bedingte Wahrscheinlichkeit dafür, dass Spieler 2 Aktion c wählt, wenn Spieler 1 a wählt, ist identisch zur bedingten Wahrscheinlichkeit dafür, dass Spieler 2 Aktion c wählt, wenn Spieler 1 die Aktion b wählt. Es ist die *unbedingte* Wahrscheinlichkeit dafür, dass Spieler 2 Aktion c wählt, nämlich $\frac{1}{4}$. Darin kommt eine zentrale implizite Annahme des gemischten Gleichgewichts zum Ausdruck: Die Spieler wählen *unabhängig* voneinander ihre Strategie. Da gemischte Strategien häufig auch als Erwartungen von Spielern interpretiert werden, lässt sich diese Eigenschaft sozialtheoretisch auch so fassen: Ein gemischtes Gleichgewicht stellt eine Situation dar, in der die Erwartungen der Spieler *unkorreliert* sind. Was Spieler 1 glaubt, dass Spieler 2 tun wird, ist unabhängig davon, was Spieler 2 glaubt, dass Spieler 1 tun wird.

Das *korrelierte* Gleichgewicht von Robert Aumann bricht nun genau mit der Annahme der Unkorreliertheit der Strategien bzw. Erwartungen. Ein korreliertes Gleichgewicht zu sein, ist eine Eigenschaft, die eine Wahrscheinlichkeitsverteilung auf der Menge der reinen Strategieprofile haben kann. Diese Wahrscheinlichkeitsverteilung wird in diesem Zusammenhang als *common prior* bezeichnet. Ein solcher common prior muss nicht unbedingt die Eigenschaft haben, dass er sich als gemeinsame Verteilung statistisch unabhängiger gemischter Strategien ergeben muss. So könnte etwa die Wahrscheinlichkeitsverteilung $\frac{1}{3}$ (a,c), $\frac{1}{3}$ (a,d) und $\frac{1}{3}$ (b,d) als common prior fungieren. Aus der Perspektive eines Spielers induziert der

common prior für jede seiner reinen Strategien, die vom common prior mit positiver Wahrscheinlichkeit bedacht werden, einen *posterior*, d. h. eine bedingte Wahrscheinlichkeitsverteilung, auf der Menge der reinen Strategien des *anderen* Spielers. So induziert für das Beispiel der genannte prior aus Perspektive von Spieler 1 und für seine reine Strategie a den posterior $\frac{1}{2}$ für c und $\frac{1}{2}$ für d, wie sich über die Anwendung des Satzes von Bayes erschließt:

$$\text{Prob}(c|a) = \frac{\text{Prob}(c \text{ und } a)}{\text{Prob}(a)} = \frac{\text{Prob}(c \text{ und } a)}{\text{Prob}(c \text{ und } a) + \text{Prob}(d \text{ und } a)} = \frac{\frac{1}{3}}{\frac{1}{3} + \frac{1}{3}} = \frac{1}{2}.$$

Für die Strategie b von Spieler 1 resultiert entsprechend ein posterior, der der Aktion d die Wahrscheinlichkeit 1 zuspricht. Weil Spieler 1 mit beiden reinen Strategien jeweils eine beste Antwort auf die damit verknüpften posteriors gibt und dies analog auch für Spieler 2 gilt, stellt der zugrundeliegende prior in korreliertes Gleichgewicht dar.

Im Vergleich zu dem gemischten Nash-Gleichgewicht hat das so entstehende korrelierte Gleichgewicht einen großen Vorzug: Die Spieler erhalten mit $(\frac{1}{3}) \cdot 3 + (\frac{1}{3}) \cdot 2 + (\frac{1}{3}) \cdot 1 = 2$ eine *höhere* Auszahlung. Dieser Gewinn ergibt sich daraus, dass die korrelierten Erwartungen die Wahrscheinlichkeit des unvorteilhaften Strategieprofils (b,c) von $\frac{1}{16}$ auf 0 reduzieren und die Wahrscheinlichkeiten der vorteilhaften Profile (a,c) und (b,d) von je $\frac{3}{16}$ auf je $\frac{1}{3}$ erhöhen. Und es geht noch besser. Der common prior $\frac{1}{2}$ (a,c) und $\frac{1}{2}$ (b,d) wäre, wie man leicht sieht, auch ein korreliertes Gleichgewicht. Und darin erhalten beide Spieler dann sogar eine Auszahlung von 2,5.

Kurz: Für bestimmte Konstellationen wird bei einem korrelierten Gleichgewicht eine einfachere und ertragreichere Abstimmung des Handelns möglich, als sie die Spieltheorie mit dem Konzept des Nash-Gleichgewichts annimmt. Das greift Gintis für seine sozialtheoretische Einvernahme der Kultur und den Vorstoß auf die Soziologie auf:

„Whereas the epistemological requirements for rational agents playing Nash equilibria are very stringent and usually implausible, the requirements for a correlated equilibrium amount to the existence of *common priors*, which we *interpret as induced* by the *cultural system* of the society in question.“ (Gintis 2017: 113/4.; Hervorh. nicht im Orig.)

Der Begriff der *symbolischen Choreographie* ist dann der übergreifende Ausdruck für die entsprechenden Vorgänge der kulturellen Strukturierung und Koordination der Erwartungen der Akteure zu korrelierten Gleichgewichten.

Neben verschiedenen institutionellen Regelungen, wie Konventionen oder Normen ganz allgemein, kann die Funktion des dafür nötigen „correlating device“ nämlich auch – oder sogar: besonders, erst, nur – von einer von den Akteuren geteilten Kultur erfüllt werden, bei der physisch vorhandene und sensorisch herausgehobene Hinweisreize, mit „Sinn“ und „Bedeutung“ versehene und so besonders „signifikante“ Symbole also, auf eine äußerst einfache und wirksame Weise die Erwartungen „choreographisch“ in Korrelation und das Handeln in ein profitableres Gleichgewicht bringen können. Die sozialtheoretische und methodologische Basis von Ökonomie und RCT aber bleibt nach Gintis dabei letztlich erhalten: Es werden höhere Auszahlungen möglich. *Culture pays!* Und nur *das* zählt letztlich in Ökonomie und RCT.

2 Anreize, Kultur und Kognition

Für Gintis sind die Konzepte des korrelierten Gleichgewichts und der symbolischen Choreographie die zentralen Bausteine *einer* und dann *alle* Sozialwissenschaften *übergreifenden* Sozialtheorie. Das bringt, so auch die Absicht, die Soziologie unmittelbar ins Spiel, und weite Teile des Vorstoßes orientieren sich explizit an etablierten Konzepten und alten Auseinandersetzungen dort. Am sichtbarsten wird das in seiner Fassung von sozialen Rollen, einem der klassischen Konzepte der Soziologie. Rollen bilden danach den Kern des sozialen Geschehens. Es sind für Gintis im expliziten Anschluss an die gewohnte soziologische Rollentheorie, typische Kombinationen von strukturellen Vorgaben aus Angebot und Nachfrage nach Positionen auf verschiedenen Märkten *und* normativen Bedingungen ihrer verlässlichen Erfüllung durch konkrete Individuen mit ihren unterschiedlichen, oft von den Vorgaben der Positionsanforderungen abweichenden Interessen. Gelöst wird das Problem der Abstimmung und Sicherung eines verlässlichen Rollenhandelns durch die symbolische Choreographie einer in den betreffenden organisatorischen Netzwerken geteilten Kultur. Gintis nennt die sozialen Rollen interessanterweise auch „social frames“ (Gintis 2017: 188).

Der kulturelle Choreograph fungiert dabei aber, wie in den interpretativen Varianten der soziologischen Rollentheorie und, allgemeiner, in der Kritik an der übersozialisierten Konzeption des homo sociologicus im sog. normativen Paradigma, nicht als „Diktator“. Bei einfachen Koordinationen, auch mit ungleich verteilten Auszahlungen, reichen sie aus, wie am Beispiel des Battle of the Sexes gezeigt werden konnte, aber oft sind sie alleine

nicht stark genug, bei essentiellen Normen für die Überwindung von Dilemma- oder gar Konflikt-Situationen, z. B. in Vertrauensspielen oder bei Kollektivgutproblemen. Im Gefangenendilemma etwa existiert zwar ein eindeutiges korreliertes Gleichgewicht, welches jedoch die allgemeine Defektion vorschreibt. Wenn sich die Kooperation aber nie lohnt, ist es gleichgültig, was die Spieler erwarten und ob die Erwartungen korreliert sind oder nicht. Für solche Situationen wäre es also u. U. nötig, dass die Symbole eine weit stärkere Kraft entfalten als nur die „Korrelation“ der Erwartungen. Sie müssten ggf. auch die Möglichkeit von Sanktionen anzeigen und ganz allgemein in der Lage sein, auch starke Anreizstrukturen und Risiken einer Entscheidung zu überschreiben, etwa die Steuerung des Handelns unmittelbar über die nicht weiter kontrollierbare Aktivierung *bindender* Orientierungen.

Das wiederum verweist aber auf ein sehr allgemeines Problem der handlungstheoretischen Fundierung der Erklärung sozialer Prozesse und Gleichgewichte: Es wird, neben den Anreizen und allem anderen, damit umzugehen, auch die Möglichkeit einer *nicht* weiter bedachten oder gar auch gänzlich *unkontrollierbaren* Aktivierung der entsprechenden kognitiven Vorstellungen und Verhaltensprogramme über kulturelle Signale anzunehmen sein. Gintis sieht das genau so vor:

“In this view, human beings may be modeled as *rational* agents with *special neural circuitry* dedicated to, evaluating, and sustaining social norms by *recognizing* and *responding* to Choreographers *signals* and incentives.” (Gintis 2017: 114; Hervorh. nicht im Orig.)

Es wird also für die symbolische Choreographie weiter von „rationalen“ Akteuren ausgegangen. Aber allem geht immer und jenseits jeder „Wahl“ und jedem Anreiz ein *eigener* Vorgang eines besonderen, auch physiologisch verankerten Mechanismus („special neural circuitry“) voraus: Die *Kognition* von symbolisch besetzten Objekten über zunächst *nicht* weiter kontrollierbare Vorgänge der physischen Sinnesreizung, Wiedererkennung, internen Bewertung und Aktivierung einer bestimmten Sicht der Situation und damit verbundener Verhaltensprogramme, also eben *keiner* „rationalen Wahl“.

Die Hintergründe dieses Zusammenspiels von Anreizen, Kognition und Kultur sind z. T. weit vorhergehende und oft langwierige Vorgänge der phylo- und ontogenetisch verlaufenen *Encodierung* von Präferenzen und kognitiven mentalen Modellen (Gintis 2017: Kap. 6). Das ist eine Art der Programmierung der Akteure über Vorgänge des Lernens bzw. der *Internalisierung*: Der Erwerb von dann intern gespeicherten Dispositionen und Programmen (vgl. dazu aus lerntheoretischer Sicht für die Sozio-

logie bereits ausdrücklich: Vanberg 2002: 16 ff. mit Bezug auf den Biologen Ernst Mayr). Das konkrete Handeln folgt dann einer *Decodierung* der zuvor encodierten Programme und Bereitschaften über die Wiedererkennung der jeweils mental zugeordneten Hinweisreize: *Cues* oder signifikante Symbole, *nicht* aber einer „rationalen Wahl“. Die ist selbst ein Programm, aktivierbar über bestimmte symbolische Reize. Die Internalisierung bestimmt dabei die chronische *Zugänglichkeit* der verschiedenen Programme und der dazu gehörigen Motive und Erwartungen für die Decodierung über ein bestimmtes Signal und die darüber aktivierte temporäre Zugänglichkeit. Das ist entscheidend für jede symbolische Choreographie: Was nicht zuvor encodiert wurde, kann nicht decodiert werden und bleibt unwirksam. Bei der Decodierung bleiben die enkodierten Motive bzw. Präferenzen unverändert, jedenfalls kurzfristig, und dann, wenn es keine wirklich massiven Schocks gibt. Es kann dabei jedoch zu Vorgängen der sukzessiv stärkeren temporären Aktivierung eines mentalen Modells kommen, einem „Priming“, bei dem ein chronisch verfügbares Modell immer stärker in den Vordergrund tritt und andere verdrängt, wobei die Präferenzen in ihrer chronischen Verankerung und Zugänglichkeit aber unverändert bleiben (vgl. dazu auch gleich unten die Abschnitte 3 und 4).

Das Handeln kann dabei selbst als signifikantes Symbol fungieren – mit allen Folgen für die nachfolgenden wechselseitigen Decodierungen und der so voranschreitenden Aktivierung oder De-Aktivierung bestimmter mentaler Modelle in Prozessen der, wie es in der Soziologie dazu heißt, *Symbolischen Interaktion*. Etwa: Die Abschwächung der Aktivierung von Motiven des Altruismus oder der Reziprozität bei Defektionen der Mitspieler oder ihre verstärkte (Re-)Aktivierung, ihr, wie es auch heißt: Priming mit den als freundlich interpretierten Akten der Kooperation und Beteiligung an der Herstellung eines Kollektivgutes. Der Hintergrund ist, dass dabei die einzelnen Akte jeweils – perfekt, ungestört und automatisch – zu den einmal aktivierten Sichtweisen passen und in diesem *Match* beständig wieder neu und nicht weiter unterbrochen ausgelöst werden.

Auf diese Weise können sich auch prozessuale Gleichgewichte entwickeln, in denen bestimmte mentale Modelle, wie freundliche Reziprozität gegenüber egoistischer Rücksichtslosigkeit im Kollektiv, *simultan* und über das *ganze* Kollektiv hinweg die Sicht der *gesamten* Situation bestimmen. In der Soziologie ist das als kollektive „Definition der Situation“ bekannt, in der sozialpsychologischen Gruppentheorie als „Bestimmungsleistung der Gruppe“. Das wird dabei speziell auch mit der Vorstellung verbunden, dass es zu kollektiven Gleichgewichten und

interaktiv stabilisierten „kategorischen“ Bindungen und entsprechend fixierten Reaktionen kommen kann, in denen *alle* anderen Vorstellungen und Anreize ausgeblendet sind, es zu speziellen Erwartungen und strategischen Überlegungen gar nicht kommt und es auch keinen Trade Off der Anreize aus anderen Bereichen gibt, etwa die auch extrem hohen Kosten bei einer Opfertat oder Hilfeleistung. Das wäre deutlich mehr noch als ein nur „korreliertes“ Gleichgewicht, es wäre ein „*matching*“ *equilibrium*, sozusagen. Es bestünde allerdings auch nur immer „bis auf Weiteres“, nämlich bis der symbolische Match gestört wird und dann alsbald, wenn die internalisierte Zugänglichkeit von vorne herein schon schwächer ist.

3 Kategorisierung, variable Rationalität und die Definition der Situation

Für eine übergreifende Handlungstheorie der Sozialwissenschaften käme es vor diesem Hintergrund darauf an, das Zusammenspiel der beteiligten Vorgänge, der Encodierung und der Decodierung und der Bezüge zu den Varianten des rationalen Handelns, auch explizit in einem übergreifenden und möglichst auch formal präzisierten Modell zusammenfassen. Ansätze dazu gibt es schon länger, etwa zur Decodierung und Interpretation symbolischer Hinweisreize und deren Effekte auf die Steuerung des Verhaltens aus der biologisch-psychologischen Evolutions- und Lerntheorie, der kognitiven (Sozial-)Psychologie und seit einer Zeit schon auch der Neuro- und Gehirnforschung mit einer Reihe von gut etablierten theoretischen Konzepten mit empirisch breit belegten Befunden. Es sind im Wesentlichen drei Vorgänge: Die Wahrnehmung von externen Objekten als Repräsentationen von damit zusammenhängenden anderen Eigenschaften, die weitere innere Verarbeitung der Eindrücke und – als Ergebnis davon wiederum – die Selektion einer bestimmten Sicht der Situation, aus der sich dann erst bestimmte Ziele, Mittel und die Einschätzung der Bedingungen ergeben. Die drei Aspekte werden mit Kategorisierung, variable Rationalität und Definition der Situation bezeichnet.

Kategorisierung

Wahrnehmung ist eine Art eine Art alltagslogischer Deduktion: Materiell vorhandene externe Objekte erzeugen sensorische Eindrücke bestimmter Muster, die intern

auf Erwartungen über das Vorliegen eines bestimmten Typs einer Situation treffen und entsprechend eines einfachen Vergleichs den inneren Erwartungen zugeordnet werden (vgl. dazu generell auch wieder: Vanberg 2002: 16 ff., wieder mit Bezug auf Ernst Mayr; ähnlich aber auch schon aus der Sicht einer doch beträchtlichen „bounded rationality“ des homo sapiens: Herbert Simon 1993: 30 ff.; s. auch noch Abschnitt 4.2 unten). Der Vorgang ist – zunächst – nichts weiter als eine einfache *Kategorisierung*: Die Wiedererkennung bestimmter, vorher innerlich gespeicherter Muster. Sie erfolgt umso rascher und stärker, je eindeutiger die externe Konfiguration sensorisch schon ist, etwa über Kontraste, je stärker die innerlich gespeicherten Muster phylo- und ontogenetisch verankert, je fester die mentale Verbindung, die „Signifikanz“ des entsprechenden Symbols also, *und* je größer die aktuelle Übereinstimmung, der *Match*, zwischen dem externen Muster und den internen Erwartungen eines der mentalen Modelle jeweils sind.

Die Kategorisierung und die Feststellung eines (Mis-)Matches sind ein kognitiv sehr *unaufwändiger* Vergleich: *nur* nach *Ähnlichkeit*. George C. Homans hat das in der sog. Reizhypothese der von ihm in die Soziologie einmal eingebrachten Lern- bzw. Verhaltenstheorie zusammengefasst:

„Wenn in der Vergangenheit ein bestimmter Reiz oder eine Menge von Reizen eine Aktivität begleitet hat, die belohnt worden ist, dann wird eine Person umso eher diese oder eine ähnliche Aktivität ausführen, je *ähnlicher* die gegenwärtigen Reize den vergangenen sind.“ (Homans 1972: 61)

Die „Reize“ bei Homans und der Lern- bzw. Verhaltenstheorie sind also keine „Anreize“ von Nutzen und Kosten, das wären die in der Encodierung erfahrenen und mit der Decodierung erwarteten Belohnungen. Sie *bezeichnen* vielmehr als „Stimuli“ bestimmte Situationen nur. Es sind *Symbole*. In der Verhaltens- und Lerntheorie wie weitgehend in der Soziologie sind die Vorgänge zentral, in der RCT werden sie als gegeben oder unproblematisch vorausgesetzt. Gintis rückt sie ins Zentrum der Aufmerksamkeit nun auch für die Ökonomie und die RCT.

Automatisch, aufwandslos und spontan erfolgt die kategorisierende Deduktion bei perfekter Übereinstimmung, dem perfekten Match von mentaler Theorie und sensorischer Realität. „Gewählt“ oder „entschieden“ wird dabei nichts. Das ist auch nicht nötig: Das Gehirn verfügt, wie man inzwischen gut weiß, über *eigene* und *autonom* operierende Filter für diesen Vergleich, und zwar nach Relevanz und Bekanntheit der betreffenden Situation (vgl. z. B. Roth 1994: 207 ff., 2001: 230 f.; Damasio 2003: 174 ff.). Danach bleibt es bei einer automatisch-spontanen

Reaktion, wenn ein Eindruck weder als relevant, noch als neu erlebt wird. Die Aktivierung des betreffenden Eindrucks wird, wie Alfred Schütz sagen würde, „auferlegt“. Oder nach Luhmann: Man liest: „Rauchen ist gesundheitsschädlich“ – und *ist* ein Anderer. Allerdings werden dabei, wie aus der Gehirnforschung auch schon lange bekannt ist, ebenfalls: automatisch, *alle* Regionen des Gehirns informiert, also auch diejenigen, die für „rationale“, die Situation genauer durchdringende Entscheidungen zuständig sind, aber zunächst wegen der dazu nötigen Aktivierungszeit schon physiologisch-neuronal noch nicht erreicht werden konnten (vgl. Bechara et al. 1997, LeDoux 1999: 85 ff.). Das kann, wenn das mentale Modell nicht extrem stark verankert ist, auch bei hoher Übereinstimmung dazu führen, dass auch Reste anderer Motive aktiviert und die Reaktionen verzögert werden.

Variable Rationalität

Gibt es einen perfekten Match und/oder wird im Zuge der ersten Kategorisierung die Relevanz der Situation als gering eingeschätzt, bliebe es beim Modus der automatisch-spontanen Reaktion. Das wird erst anders, und zwar auch automatisch und unkontrollierbar, bei der Wahrnehmung von Neuheit oder Störungen *und* vom Gehirn gemeldeter hoher Relevanz. Dann kommt es – schlagartig – zu einer erhöhten Aufmerksamkeit und zum Anlaufen weiterer kognitiver Aktivitäten der genaueren Durchdringung der Einzelheiten der Situation und von evtl. Folgen eines unpassenden Verhaltens (Deppe et al. 2005; De Martino et al. 2006). Das Anlaufen und die Weiterführung der Deliberation ist wiederum ein *automatischer* Vorgang (vgl. Roth 2001: 419 ff., 437 ff.). Es entspricht der decodierenden Auslösung eines weiter ausgreifenden Programms (vgl. auch dazu Vanberg 2002: 28 f., diesmal mit Bezug auf Karl R. Popper und John C. Eccles). Vollzogen und umgesetzt werden nur aber Deliberationen, die in der Situation *objektiv* möglich sind *und* vom Gehirn automatisch als *relevant* gemeldet werden (vgl. u. a. Roth 2001: 230 f.). Ob es innerhalb dieser Vorgänge zu „Bewusstsein“ kommt oder nicht, ist für den Effekt belanglos.

Die so mögliche Variation im Grad der Deliberation einer einmal wahrgenommenen Situation sei als *variable Rationalität* bezeichnet. Das soll den *theoretisch* bedeutsamen Unterschied bezeichnen, dass es *nicht* einfach *fixierte* Grade einer mehr oder weniger „*bounded rationality*“ gibt, sondern Möglichkeiten der *Variation* darin – abhängig von personbezogenen und situationalen Bedingungen, und das wieder für unterschiedliche Grade an kognitiven Aktivitäten.

Die Vorgänge sind in den sog. Dual-Process-Theorien (DPT) schon seit längerer Zeit theoretisch gut erfasst, empirisch breit untersucht und auch deutlich bestätigt worden (vgl. Payne und Bettman 2002; Chaiken und Trope 1999; Strack und Deutsch 2004, sowie die Übersicht bei Alós-Ferrer & Strack 2014; zur Kritik vgl. aber auch: Keren & Schul 2009): Eine einmal angelaufene Deliberation geht umso weiter, je stärker die *Motivation* für eine genauere Durchdringung ist, je mehr es an *Opportunitäten* gibt und je geringer der *Aufwand* für die nötige Informationsverarbeitung ist.

Am deutlichsten zusammengefasst, systematisiert und empirisch belegt sind die Zusammenhänge im sog. MODE-Modell von Fazio (1990). Das MODE-Modell integriert zwei verschiedene sozial-psychologische Konzepte der Effekte von Einstellungen („*attitudes*“): Das *Konsistenzmodell*, etwa nach Allport, in dem Affekt, Verhalten und Kognition simultan und spontan mit dem Auftreten eines Stimulus ausgelöst werden, und die als Alternative dazu konzipierten Modelle der Theorien des *bedachten* bzw. des *geplanten Handelns* von Ajzen und Fishbein (vgl. Fazio 1990: 78 ff., 87 ff.), um die vielen zu beobachtenden Abweichungen des Verhaltens von den Einstellungen zu erklären. Das Konsistenz-Modell kann als eine Version der Verhaltens- und Lerntheorie aufgefasst werden, wo mit der Kognition unmittelbar auch Affekte und Verhalten ausgelöst werden, die Theorien des bedachten bzw. geplanten Handelns als – verkürzende – Varianten einer (sehr) weit gefassten RCT. Das Fazio-Modell erklärt, wann einmal das eine und einmal das andere Konzept gilt.

Die DPT allgemein wie das MODE-Modell speziell sind durchaus Musterbeispiele für eine „korrigierende Erklärung“: Die gelungene „Reduktion“ zweier spezieller Theorien auf *ein* übergreifendes Modell mit der Angabe der Bedingungen ihrer jeweiligen Geltung. Aber es ist noch keine wirklich zufriedenstellende Lösung des Problems. Formalisiert ist das MODE-Modell bisher nicht, so dass präzise Ableitungen über die Folgen spezieller Konstellationen nicht möglich sind. Vor allem aber fehlt eine systematische Berücksichtigung des allem vorausgehenden Vorgangs der Kategorisierung bzw. des Matches, von dem – *unabhängig* von den erst bei einer Störung greifenden Bedingungen: Motivation, Opportunitäten und Aufwand – das Anlaufen einer Deliberation überhaupt abhängt. Ohne eine systematische kognitiv-symbolische Gewichtung der Effekte der Motive, Opportunitäten und des Aufwands bliebe der Einfluss der *kulturellen* Vorgaben auf die Deliberation offen. Es wäre aber der *theoretische* Schlüssel für alle Vorgänge einer hinreichend starken symbolischen Choreographie.

Die Definition der Situation

Nach Kategorisierung, (Mis-)Match und einer ggf. mehr oder weniger angelaufenen Deliberation kommt es zur *Definition der Situation*: Die Aktivierung eines bestimmten, zuvor erworbenen und gespeicherten mentalen Modells (vgl. allgemein Abelson 1981; DiMaggio 1997; Kay et al. 2004; Haley & Fessler 2005). Zwei Arten mentaler Modelle sind dabei speziell von Bedeutung: Frames und Skripte. *Frames* sind gedankliche Modelle von typischen Situationen, Skripte solche von typischen Sequenzen des Handelns (vgl. Moskowitz 2005: 162 f.). Die Frames werden auch als Image, Prototyp, Situations-, Interpretations- oder Signifikationsschema, Interpretationskonstrukt, Leitcode, weltanschauliche Unterscheidung, Orientierung, kollektives Wissensmuster, Mentalmodell, Weltbild, Gestalt, mentale Repräsentation, Attitüde, Stereotyp oder Akteursfiktion, die Skripte als Routine, standard operating procedure, Trajektorie, Handlungsschema, habit oder Habitus bezeichnet. Es sind die „kollektiven Repräsentationen“, die „Werte“, die habitualisierten „Traditionen“ oder „Mentalitäten“, die die *Identitäten* der (einzelnen) Akteure in der geteilten Kultur einer Gruppe, eines Handlungsfeldes oder einer Gesellschaft ausmachen, ggf. sogar in der Art eines nicht weiter reflektierten „Kollektivbewußtseins“.

Frames und Skripte (und die Fertigkeiten für die dazu gehörenden einzelnen Akte) kann es in enger Kombination geben oder jeweils für sich getrennt. In Kombination folgt empirisch alles der Frame-Selektion, analytisch nur getrennt in jeweils wieder eigenen Selektionen. Auslöser sind immer die kognitive Kategorisierung und der allem Weiteren vorausgehende Match von – mehr oder weniger: signifikanten – Symbolen und der Selektion einer *bestimmten* „Definition“ der Situation. Spezialfälle sind die automatisch-spontane Aktivierung von miteinander mental eng verbundenen Frames, Skripten und Akten wie nach dem Konsistenzmodell, bei fest eingeübten Ritualen oder dem normalen Alltagsgeschehen und die auf jedem Schritt ggf. neu erfolgende Deliberation, etwa wenn Frames, Skripte und Akte nicht miteinander verbunden sind wie nach den Theorien des bedachten/geplanten Handelns und in Situationen, die neu sind oder für die keine mentalen Modelle vorhanden sind. Die „rationale Wahl“ kann dann auch selbst als ein inhaltliches „Programm“ verstanden werden, innerhalb dessen die Maxime der rationalen Berechnung und des Trade Offs der Anreize gilt, auch ohne dass darüber nachgedacht wird und alles gewissen Routinen folgt, etwa der, dass man sich ohne Zögern alles genauer ansehen sollte, bevor etwas entschieden wird (vgl. Vanberg 2002: 8 ff.).

Das bekannte Thomas-Theorem wird oft als die soziologische Grunddoktrin dazu angeführt. Es besagt, dass, wenn eine Situation subjektiv als real wahrgenommen wird, das daran orientierte Verhalten objektiv reale Konsequenzen habe. Das ist aber nicht der entscheidende Punkt: Die „Definition“ der Situation ist die *Festlegung* einer bestimmten Sichtweise, indem sie auf *einen* Aspekt eines typischen Musters fokussiert wird und so „(...) in the form of a rudimentary *scheme* of the situation“ dem Akteur hilft „to see the point“. (Thomas & Znaniecki 1927: 68; Hervorh. nicht im Orig.). Die Definition der Situation ist damit ein *jedem* realen Akt vorausgehender Akt, der, wenn er einmal erfolgt ist, sich fest auferlegt, aus der unendlichen Anzahl an Optionen der Sicht der Dinge *eine* hervorhebt und *alle* anderen dem unterordnet, bis auf Weiteres jedenfalls, wie Alfred Schütz sagen würde:

„... the *definition* of the situation is a necessary *preliminary* to any act of the will, for in given conditions and with a given set of attitudes an *indefinite* plurality of actions is possible, and *one* definite action can appear only if these conditions are selected, interpreted, and combined in a *determined* way and if a certain systematization of these attitudes is reached, so that *one* of them becomes *predominant* and *subordinates* the others.“ (Thomas & Znaniecki 1927: 68; Hervorh. nicht im Orig.)

Als Auslöser, begleitende Bestätigung und weitere Aktivierung im Verlauf fungieren neben beiläufigen Hinweisen und Kommunikationen insbesondere auch die sichtbaren Akte in einer sequentiellen Interaktion selbst wieder: Sie werden selbst wiederum als Symbole wahrgenommen, kategorisiert und aktivieren, bestätigen oder stören ggf. einen bestimmten Frame, etwa den der freundlichen Reziprozität bei einem kooperativen Akt oder den der kühl-egoistischen Geschäftsmäßigkeit bei einer Defektion. Der Vorgang einer *sequentiellen* und *temporären* Aktivierung eines Frames über symbolisch gesteuerte Interaktionen wird auch als *Priming* bezeichnet (vgl. Bargh, Chen & Burrows 1996). Es ist die „spreading activation“ eines bestimmten Sektors der (multiplen) Identität eines Akteurs und der dazu jeweils gehörigen fest verankerten speziellen mentalen Modelle. Über Vorgänge des Primings lassen sich Prozesse einer stabil erscheinenden „kommunikativen Konstruktion der Wirklichkeit“ ebenso erklären wie der, auch abrupte, Wechsel im Verhalten.

Framing- und Priming-Effekte zur Definition der Situation sind empirisch, wie die zur Kategorisierung und zur variablen Rationalität, breit belegt, ausgehend von den o.a. Experimenten von Tversky und Kahneman (1981) über Liberman et al. (2007) zu u. a. den Experimenten bei Keizer et al. (2013), auch bei systematischer Variation der Anreize, etwa in den Replikationen der Tversky-Kahneman-Ex-

perimente bei Stocké (1996). Sie werden, oft ungeplant und unerbeten, immer wieder auch in Experimenten der *behavioral economics* gefunden (vgl. dazu noch den Abschnitt 4.2 unten), dann aber meist mit Argwohn beäugt, heruntergespielt oder mit z. T. recht nachdrücklichen Versuchen der Einhegung bedacht (etwa bei Fehr & Schmidt 2006: 670 ff., Fehr & Hoff 2011, Fußnote 5: 7; Ellingsen et al. 2012 oder Opp 2019). Gintis gehört auch in diese Reihe (2017: 105 ff., 121 ff.). Framing ist für ihn, wie auch sonst in den Standardversionen der RTC, nichts als *cheap talk*, tritt allenfalls in Niedrig-Kosten-Situationen auf oder bezieht sich nur auf kurzfristige Einflüsse der Änderung der Erwartungen, aber nicht auf die der Präferenzen (Gintis 2017: 107 ff.; ähnlich Fehr & Schmidt 2006: 671, Fehr & Hoff 2011: Fußnote 5). Zwar verweist Gintis darauf, dass jedes Handeln in einem sozialen Kontext stattfindet, dass die sozialen Frames ein Teil davon seien und die Präferenzen aus der Sicht der RCT eben auch „state-, time- and social frame-dependent“ wären. Wie das mit der Annahme einer phylo- und ontogenetischen Verankerung der Motive und Präferenzen, mit „Internalisierung“ und prägender Encodierung zusammengehen soll, sagt er nicht. An einen systematischen Einbau der kognitiv-kulturellen Vorgänge in die RCT denkt er bei aller Hinwendung gerade in dem Grundkonzept der symbolischen Choreographie ansonsten ebenfalls nicht.

4 Soziologie, Ökonomie und RCT

Sozialtheoretisch legt das empirische Auftreten von Framing-Effekten zwei wichtige Folgen nahe. Erstens: *Jedem* Handeln geht in der Tat eine eigene „Definition“ der Situation voraus, gesteuert von der Wahrnehmung und Kategorisierung *kulturell* verbreiteter *symbolischer* Hinweise. Zweitens: Mit einer bestimmten „Definition“ der Situation werden u. U. andere Sichtweisen *komplett* ausgeblendet oder treten in den Hintergrund und es werden – vor allem – die Wirkungen von Anreizen oder Risiken aus anderen Bereichen unterdrückt (vgl. dazu das Konzept des Goal-Framing bei Lindenberg und Steg 2007 bzw. Lindenberg 2015, sowie die Übersicht bei Bruch & Feinberg 2017). Hinzu kommen Hinweise darauf, dass es schon die Definition der Situation von automatisch-spontan bis reflektierend-kalkulierend geben kann. Das ist nicht überall geläufig, meist eher irritierend. Hinweise auf eine – nötige und mögliche – systematisch-theoretische Integration der Ansätze finden sich allerdings auch, auf beiden Seiten, wenngleich meist nicht sonderlich ausgearbeitet und den jeweils anderen Bereich auch kaum einmal aufgreifend.

4.1 Soziologie

Kategorisierung, variable Rationalität und die Definition der Situation sind in der Soziologie allesamt gut vertraute und auch zentrale Konzepte, wenngleich manchmal unter anderem Namen und nicht in allen Varianten gleichermaßen präsent.

Drei Paradigmen

Im Wesentlichen lassen sich in der Soziologie das utilitaristische, das normative und das interpretative Paradigma unterscheiden. Sie können als Spezialfälle der Beschäftigung mit jeweils typisch anderen sozialtheoretischen Kernfragen und Grundkonzepten angesehen werden: Interessen, Institutionen und Ideen (vgl. mit Blick auf Framing-Prozesse: Kroneberg 2011, Kap. 3). Die *Interessen* sind dabei vor allem das, was das *utilitaristische* Paradigma ausmacht: die Opportunitäten, die Anreize und die rationalen Erwartungen, der homo oeconomicus, die Rational-Choice-Theorie und der Mechanismus eines auf zukünftige Folgen bedachten Vergleichs von Optionen, auch wenn dieser unbewusst verläuft. Die *Institutionen* stehen im Zentrum des *normativen* Paradigmas: die mit Geltungsansprüchen versehenen und evtl. mit Sanktionen bewehrten Regeln oder Normen des Handelns, der *homo sociologicus*, der unbedingt den Vorgaben einer normativen Orientierung folgt, die normativen Handlungstheorien, prototypisch dafür die klassische Rollentheorie, und der Mechanismus der Auslösung eines nicht weiter reflektierten Verhaltens über einen entsprechenden, eindeutigen Hinweisreiz des alles von oben nach unten steuernden „cultural system“. Kulturelle *Ideen* und die immer unsichere Deutung von damit verbundenen Symbolen schließlich sind der besondere Gegenstandsbereich des *interpretativen* Paradigmas: die inneren Vorstellungen der Akteure über typische Situationen und Abläufe, repräsentiert und aktiviert über „signifikante“ Symbole, die aber nicht, wie im normativen Paradigma der Übersozialisation oder der Homans'schen Verhaltenstheorie, als Auslöser einer festen „Definition“ der Situation fungieren, sondern als Anhaltspunkt für eine reflektierende Ausdeutung des Geschehens, des strategischen Aushandelns, des geschickten *impression management* und des intelligenten Findens einer sinnhaft erscheinenden Handlungslinie in einer grundsätzlich fragilen Welt, speziell dann, wenn es Hinweise darauf gibt, dass der Rahmen irgendwie nicht so recht passt.

Zwischen den drei Ansätzen gibt es eine Reihe von Querverbindungen, und nur in Grenzfällen ist jeweils

immer nur eines davon bedeutsam. Etwa: Interessen haben so gut wie immer auch institutionelle und kulturelle Hintergründe, wie z. B. das Interesse an einem Geldvermögen, welches daran hängt, dass die Idee einer Geldwirtschaft bekannt ist und es Institutionen gibt, die der betreffenden Währungsordnung eine festere Grundlage geben. Oder: Institutionelle Regeln definieren bestimmte Interessen, die sie tragen, beruhen aber stets auch auf gewissen Ideen, die sie etwa als Teil einer übergreifenden Ordnung legitimieren, mit Emotionen versehen und in Ritualen symbolisch bestätigen und bestärken. Und: Die kulturellen Ideen sind oft genug mit materiellen Interessen verbunden, werden häufig auch über Institutionen und über Sanktionen aller Art normativ abgesichert und sind durch symbolische Repräsentationen aktivierbar, etwa bei sozialen Bewegungen, die manchmal ganz bewusst ein eigentlich ganz partikulares Interesse als visionäres Allgemeinanliegen rahmen wollen, um Anhänger zu gewinnen und darüber ihre eigenen Ziele zu verfolgen. Soziale Situationen sind entsprechend nur selten jeweils ausschließlich von rationalen Interessen, normativen Institutionen oder kulturellen Ideen bestimmt oder könnten, wenn sie es denn wären, jederzeit mit einem anderen konfundiert werden. Das aber müsste in der handlungstheoretischen Fundierung der Analyse nicht nur von Problemen der sozialen Ordnung *systematisch* vorgesehen sein: Jede einseitige Festlegung auf nur einen Aspekt verhindert, dass die jeweils anderen Aspekte schon in der theoretischen Analyse erfasst werden *können* und dann sind blinde Flecke und rätselhafte Anomalien unausweichlich.

Und in der Tat: Betrachtet man die Paradigmen insgesamt und geht davon aus, dass sie alle einige offenbar nicht unbegründete Gesichtspunkte benennen, die für die sozialtheoretische Mikrofundierung von Belang sind, dann fällt auf, dass ihnen eigentlich allen etwas fehlt: Das *utilitaristische* Paradigma kann zwar – als einziges Paradigma von allen! – eine präzise Handlungstheorie vorweisen, und das ist auch seine Hauptstärke, die Gintis zu Recht unbedingt erhalten wissen will. Aber es kennt keine Normen, die mehr sind als Zusatzanreize oder -kosten, keine kulturellen Ideen, keine „signifikanten“ Symbole, keine Mustererkennung, keine „Definition“ der Situation und speziell nicht die Vorstellung eines vergangenheitsgetriebenen, automatischen Verhaltens nach einem zuvor erlernten „Programm“. Das *normative* Paradigma kennt zwar durchaus auch die Interessen, Anreize und Kosten, aber diese sind immer normativ gerahmt, und dieser Rahmen erst legt fest, wie die Bewertungen und Erwartungen für eine rationale Handlung sind, also: wie die Nutzenfunktion jeweils aussieht. Die rationale Wahl wäre danach eigentlich nichts weiter als auch ein nor-

matives Programm, einschließlich der Vorgabe, dass es jetzt die Kalkulation von zukünftigen Erträgen und bei der Entscheidung eine Maximierung geben muss. Der wohl wichtigste Beitrag des *interpretativen* Paradigmas sind die Hinweise auf die Bedeutung von kulturellen Ideen und Symbolen und deren rahmender Kraft und darauf, dass Menschen *sowohl* automatisch-unbedacht-unbedingt *als auch* interpretierend-rational-bedingt agieren können – und dass es dafür einige Bedingungen zu geben scheint, wie die Unterbrechung einer eingespielten Routine. Diese Dualität der Mechanismen der Handlungsselektion wiederum kennen weder das utilitaristische noch das normative Paradigma.

Unbedingtheit und Interpretation

Leicht lässt sich erkennen, wie wichtig eine Fassung der mikrotheoretischen Fundierung gerade für die Soziologie wäre, die jeweils *alle* diese Aspekte, Ideen, Institutionen *und* Interessen, Kognition, Kultur *und* Anreize, automatisch-spontanes Verhalten *und* reflektiert-kalkulierendes Handeln, aufgreift und in ein übergreifendes, auch formal präzisiertes Modell des Zusammenspiels integriert. In die etablierten Aufteilungen mit ihren jeweils typischen Stärken und blinden Flecken ist inzwischen dann auch einige Bewegung gekommen, insbesondere über Infusionen mit den Konzepten und Aussagen der DPT. Das hätte eigentlich schon lange nahegelegen: Es gibt eine ganze Reihe von fest etablierten soziologischen Konzepten in jeweils zwei Varianten, die unschwer erkennbar an die Dichotomie der DPT von unbedacht-automatischer Routine und Unbedingtheit gegenüber einer deliberierenden Durchdringung und die symbolischen Hinweise interpretierenden Reflexion anschließen.

Dazu gehört gerade auch das von Gintis in den Mittelpunkt gestellte Rollenkonzept: die nicht weiter reflektierte Übernahme von sozialen Rollen als „role playing“ gegenüber einem bedachten „role taking“, etwa bei den strategisch eingesetzten Inszenierungen von Rollendistanz und den Versuchen zur möglichst günstigen Präsentation des Selbst innerhalb der Rollenausübung. Analog dazu: Die Unterscheidung von behavioristischen S-R-Theorien eines spontan, über symbolische Stimuli ausgelösten Verhaltens gegenüber handlungstheoretischen Konzepten der inneren Reflektion der Reaktion darauf in Form eines – mehr oder weniger – rationalen Handelns in den sog. S-O-R-Theorien; ein blind-unbegrenztes gegenüber einem als „Lotterie“ verstandenen, rationalen „placement“ von Vertrauen; ein ohne jeden auf unmittelbaren Ausgleich bedachten „generalisierter“ Tausch gegenüber einem

penibel überwachten „ökonomischen“ Tausch; unbedingt geltende „idealistische“ Aspirationen, die von Fehlschlägen nicht zu erschüttern sind, gegenüber „realistischen“ Aspirationen als „lernbereiten“ Erwartungen mit der Berechnung von Wert-Erwartungsgewichten für den Erfolg einer (weiteren) Bemühung; schließlich die moralischen Tugenden als Imperative kategorisch gültiger Einstellungen gegenüber einem Verständnis von Normen als Zusatz-Anreize im Trade Off anderer Gewinne und Verluste eines Tuns; und in diesem Zusammenhang dann auch die Handlungstypen des traditionellen und affektiven Handelns gegenüber der Zweckrationalität – mit dem Spezialfall der Wert-Rationalität und der Unterscheidung von Gesinnungs- und Verantwortungs-Ethik – bei Max Weber.

Diese Dichotomien leben, interessanterweise und meist eher unbeachtet, gerade im interpretativen Paradigma und der eng daran angeschlossenen Kultur-Soziologie in einer recht kommoden Symbiose, wenngleich in unterschiedlicher Gewichtung. Das ist nicht überraschend: Eine frühe Fassung der DPT, ausgehend von philosophischen Mutmaßungen über kognitive Kategorisierungen und einer darüber induzierten subjektiven Definition der Situation, genannt „Phänomenologie“, war lange schon vorher von Alfred Schütz im Anschluss an Edmund Husserl in seiner Theorie des Alltagshandelns vorgelegt worden. Es war ein erster übergreifender theoretischer Rahmen gerade auch zur Erklärung der gelegentlich auch extremen Macht von Kognition und Kultur bei der Steuerung des Verhaltens und der Interaktionen, und auch wie man sich z. B. die Gleichzeitigkeit von ganz unterschiedlichen Identitäten und des Wechsels von der einen zu der anderen denken kann. Phänomene des Identitätswechsels, den die Akteure oft selbst nicht verstehen, wie sie u. a. Peter L. Berger in seiner zu Recht gerühmten „Einladung zur Soziologie“ beschreibt und mit einem Ausdruck von Sartre als *mauvaise foi* bezeichnet, gehören dazu (vgl. zum interaktiven Wechsel der Rahmung von (Rollen-)Beziehungen die soziologisch-spieltheoretische Analyse bei Montgomery 1996).

Das normative Paradigma ist das Feld der nicht weiter reflektierten Vorgaben einer Situation und der weil-Motive, das utilitaristische das der Deliberation von Folgen und der um-zu-Motive in der Terminologie von Alfred Schütz. Das interpretative Paradigma befasst sich mit Beidem. Wieder ist das Rollenkonzept das wohl einschlägigste Beispiel. Einerseits bilden Rollen im interpretativen Paradigma nur einen Anhaltspunkt für das jeweils angemessene Verhalten und ihre Ausübung ist immer wieder von Überlegungen durchzogen, dabei sich auch in seinem Selbst möglichst vorteilhaft zu präsentieren, wie das z. B. bei Erving Goffman so meisterhaft beschrieben

ist und auch den Kern des Verhältnisses von „Mind, Self and Society“ bei Herbert Mead und analog bei Herbert Blumer, bei Thomas P. Wilson oder Arnold M. Rose sind. Andererseits gibt es aber auch unbedacht-automatische Habitualisierungen, Abläufe und Rituale des praktischen Alltags, wie sie in den sog. Praxistheorien, bei Peirce, Dewey, Giddens oder Bourdieu, betont werden. Und von Harold Garfinkel stammen Belege für das wohl wichtigste kognitive Verbindungsglied zwischen beiden Modi: Die – oft: fundamentale – Erschütterung der fraglosen Routine durch u. U. ganz unscheinbar scheinende, aber eben *nicht* passende, unbewusst *nicht* erwartete *symbolische* Hinweise. Das daran anschließendes Konzept der Ethnomethodologie ist eine Sammlung von mehr oder weniger eingelebten oder kreativen Verfahren, Heuristiken könnte man sagen, der Reparatur der Störungen, der nachträglichen Erklärung und der Legitimation mit dem Ziel wieder zu einer konsistenten Identität zu gelangen und dem Geschehen eine einigermaßen stabile Linie zu geben.

Fast könnte man sagen, dass im interpretativen das normative mit dem utilitaristischen Paradigma schon verbunden werden: Die Reflexion der normativen Vorgaben in den ethnomethodologischen Varianten der Erschütterung der Routinen und der Sorge um die Präsentation des Selbst gegenüber den praxeologischen Varianten der, wie es scheint, über die Subjekte hinweg prozessierenden „Systeme“ von nicht weiter angezweifelte Alltagsroutinen. Was fehlt? Man ahnt es schon: Ein *übergreifendes* theoretisches Modell, das erklären kann, wann die eine und wann die andere Variante zutrifft.

Cultural turn und DPT

Vor diesem Hintergrund verwundert es nicht, dass die in der Kognitionspsychologie entwickelte DPT ausgerechnet in der eher interpretativ ausgerichteten Kultur-Soziologie einen inzwischen anerkannten Platz eingenommen hat, wenngleich wiederum nur in recht lockerer Form. Es ist das Ergebnis schon längerer Diskussionen um eine eher instrumentell-rationale Deutung der Kultur als „tool kit“ im Zuge des sog. *cognitive turn* in der (Kultur-)Soziologie geworden. Den gibt es seit den frühen 1990er Jahren und zwar unter der Rubrik von „Cognition and Culture“ mit Beiträgen von d’Andrade, diMaggio und Swidler insbesondere. In einem inzwischen auch richtungsweisenden Beitrag moniert Stephen Vaisey (2009), dass dort Kultur einseitig nur als nützliches Mittel und kulturelles „Kapital“ aufgefasst wurde, speziell bei Swidler und diMaggio, als Repertoire von Möglichkeiten zur Selbstdarstellung und zur Distinktion etwa, aber auch zur Legitimation eines be-

stimmten Verhaltens, für das auch andere Optionen offen gestanden hätten. Die Deutung von Kultur als „tool kit“ würde so zu einer einseitigen Variante von Theorien, die Handeln allein als Ergebnis von Deliberationen verstünden, als einer Variante der RCT womöglich. Das Konzept von Kultur als „tool kit“ verweise auf die Akzeptanz einer

“(...) unstated premise: that cultural motivation (were it occur) would *have to be* a *deliberative*, logical affair.” (Vaisey 2009: 1681; Hervorh. nicht im Orig.)

Dem stellt Vaisey die inzwischen wiederbelebten Praxistheorien gegenüber, speziell bei Giddens und Bourdieu (vgl. auch die gleichzeitig erschienene Übersicht von Gross 2009 dazu). Auch sie repräsentierten einen wichtigen, wenn nicht sogar den bedeutenderen Aspekt von Kultur: Die unbewusste, automatisch-spontane Reproduktion von an gewisse soziale Kategorien, Klasse, Geschlecht, Ethnie, sozial-kulturelles Milieu, gebundenen Habitualisierungen, Alltagsritualen und kognitiven Vereinfachungen der vielen Komplexitäten, die eine deliberativ-rationale „tool kit“-Konzeption eigentlich voraussetzt. Der Vorschlag von Vaisey: Adoptiert die DPT und orientiert Euch an jenen Teil der Kognitionswissenschaften, die sich damit seit Jahrzehnten beschäftigt haben:

„Finally, although the dual-process model is not a complete theory of culture and it is not presented as such, it offers a simple framework that is capable of generating and testing a host of questions in a systemic way. It has *clear* constituent concepts (discursive and practical consciousness, schemas) and relies on *models of cognitive processing* that have been *cross-validated* by *cognitive science*.” (Vaisey 2009: 1708; Hervorh. nicht im Orig.)

Inzwischen gibt es eine Reihe von Anwendungen und Ausarbeitungen dieser Perspektive in der Kulturosoziologie (etwa Cerulo 2010; Lizardo et al. 2016), insbesondere zu den auf das allgemeine, auch hier im Mittelpunkt stehende Problem der über Kognition und Kultur vermittelten Effekte von Normen, Werten oder sogar Tugenden (speziell dazu: Miles 2015), wieder in der jeweils doppelten Bedeutung von Instrumentalität und Trade Off einerseits und fraglos-unbedingter Geltung auch gegenüber stärksten Anreizen, Risiken und Kosten andererseits.

Ein Schwerpunkt dieser Beiträge ist die Wiederentdeckung der Kategorie der *Werte*, speziellen Formen sozialer Normen also, wie sie in der struktur-funktionalistischen Soziologie im Anschluss an Parsons zur Grundlage der Erklärung des Handelns und der sozialen Ordnung geworden waren, und zwar explizit als Teil des „*cultural systems*“ aus der Steuerungshierarchie im allgemeinen Handlungssystem, inzwischen aber als relevantes Konzept

der Mikrofundierung, auch der Soziologie, nahezu verschwunden sei. Gintis knüpft daran auf seine Weise daran an, indem er gerade auch *unbedingt* geltende Werte, „Tugenden“, in sein Konzept einbeziehen will.

4.2 Ökonomie und RCT

In der ökonomischen Theorie hat es immer auch schon Ansätze gegeben, sich mit dem Modell des perfekt informierten und konsistent entscheidenden homo oeconomicus auseinanderzusetzen, meist im Zusammenhang mit aufkommenden Fragen einer doch wohl stark „bounded rationality“, diverser Anomalien der RCT und der gelegentlichen Infusion sozial- und kognitionspsychologischer Befunde in die Erklärung dieser Irritationen. Dabei gibt es, eher sporadisch, Beiträge, die auch unmittelbar die Grenzen von Standard-Ökonomie und -RCT überschreiten und sich auf Befunde zu den Effekten von Kognition und Kultur direkt und breit gefasst beziehen, auch eine Reihe von Ansätzen, die versuchen, Fokal- und Referenzpunkte, Salienzen und Framing-Effekte systematisch aufzugreifen, zu formalisieren und zu axiomatisieren. Hintergrund sind die sich mehrenden Befunde aus den Experimenten der *behavioral economics*, in denen sich nach und nach Effekte der kognitiv-kulturellen Rahmung gezeigt haben, auch ohne dass man es angezielt hätte. Gerade die haben den Bemühungen um eine Änderung gewisser Annahmen der Standard-RCT einen deutlichen Schub gegeben – bis hin zu Vorschlägen einer Änderung auch des Kerns jeder Variante der RCT: Die Umstellung des Grundmechanismus von einer rationalen „Wahl“ allein nach Anreizen hin zur über Symbole vermittelten Wirkung von Kognition und Kultur als Vorbedingung dafür.

Behavioral Economics

In den Befunden der *behavioral economics* zeigten sich schon lange eine Reihe von zuvor unbeachtet gebliebener und über zusätzliche Anreize oder Motive kaum zu erklärender Zusammenhänge. Sie haben im Wesentlichen damit zu tun, dass ohne eine (rationale) Deliberation in Situationen eher gewisse, wie auch immer erworbene Basisregeln der Interaktion, der moralischen Verpflichtung oder früh sozialisierter und lang eingeübter Habitualisierungen greifen. Zeitdruck, geringere Fähigkeiten zur Informationsverarbeitung, geringerer Intelligenz also, Schlafmangel, der Gebrauch der Muttersprache statt einer auch perfekt beherrschten Fremdsprache, Gerüche und gewisse Hormone, die alle den *link* zwischen sensorischen

Reizen und den für automatische Reaktionen zuständigen Bereichen des Gehirns kurzschließen bzw. den zu den für komplexere Entscheidungen nötigen verlängern, sind inzwischen gut belegte Bedingungen dafür. Bemerkenswerterweise steigt mit der spontanen Reaktion im Vergleich zur deliberativen meist die Neigung für ein prosozial-moralisches Verhalten (vgl. u. a. Rubinstein 2013; Costa et al. 2014; Duwfenberg et al. 2011; Fahti et al. 2014; Rand et al. 2012; Rand et al. 2014; Engel & Rand 2014; Rand & Kraft-Todd 2014; Artavia et al. 2016; Clark & Dickinson 2017; Engl et al. 2017; Gill & Prowse 2017; Lindenberg et al. 2018). Allgemeiner gesehen sind es im jeweiligen Alltag gut bewährte und eingeübte Heuristiken, die bei kognitiven Restriktionen eher das Verhalten bestimmen, also u. U. auch stereotype Abgrenzungen und dann auch ein egoistisches oder sogar anti-soziales Verhalten – wenn es denn als „Programm“, etwa des amoralischen Familismus, in bestimmten Lebenswelten und Kulturen verankert ist (Rand & Kraft-Todd 2014). Insgesamt zeigt sich jedenfalls deutlich, dass es keineswegs nur die Auszahlungen sind, die das Verhalten steuern, sondern dass kulturell-symbolische Aspekte der Situation, die Stärke der Verankerung der mentalen Modelle und die Opportunitäten zur Deliberation der Anreize u. U. erheblich verändern und ggf. auch komplett überschreiben können – wie sich das bei Tversky und Kahneman schon früh und später besonders in den Liberman-Experimenten gezeigt hatte.

„Bounded Rationality“ und Kultur

Einer der ersten, der aus der Perspektive der Ökonomie das Modell einer rationalen „Wahl“ auch grundsätzlich in Frage gestellt hat, war ausgerechnet Herbert A. Simon, von dem bekanntlich das Konzept der „bounded rationality“ eingeführt worden war. Die Lösungen dafür bestanden, auch später, im Wesentlichen in der Berücksichtigung von Informationskosten, aber der Grundvorgang einer den Erwartungsnutzen maximierenden rationalen Wahl unter eingeschränkten Möglichkeiten der Informationsbeschaffung blieb unangetastet. In seinen späten Arbeiten ändert Simon seine Sicht der Dinge. Danach sind es gerade die Notwendigkeit und die Fähigkeit zur *Fokussierung* der Aufmerksamkeit auf *einen*, aktuell gerade *zentralen* Gesichtspunkt, die es erlauben, auch mit einer sehr begrenzten Rationalität sicher und erfolgreich durch den Alltag zu manövrieren (ebd.: 30 ff.). *Nicht* die rationale Wahl aus einer Vielzahl von Optionen, auch nicht die „begrenzt“ rationale, sondern *Musterwiedererkennung* und *Kategorisierung* bilden die Grundlage. Simon (1993: 36) dazu: „Wir können das nicht nur bei Gesichtern, sondern auch bei

den Worten unserer Muttersprache.“ – wie sich das in den Experimenten bei Tversky und Kahneman oder Liberman et al. auch zeigte.

In eine ähnliche Richtung, aber deutlich weiter noch, geht Cristina Bicchieri aus der Perspektive der *behavioral economics* in ihrem Buch mit dem bezeichnenden Titel „The Grammar of Society“. Sie setzt dem RCT-Konzept die Vorstellung von Normen nur als Anreize das Konzept der „Habits of the Mind“ entgegen (Bicchieri 2006: Kap. 2 insbesondere). Auch hier finden sich alle drei Aspekte der kognitiv-kulturellen Perspektive. Normen seien danach nicht kontinuierlich als Motive aktiv, sondern „... become *salient* and *active* only under certain *situational* conditions.“ (Bicchieri 2006: 55; Hervorh. nicht im Orig.) Die Aktivierung geschehe über gewisse „cues“ und deren Kategorisierung nach Ähnlichkeit, Passung und der Interpretation ihrer Bedeutung. Hintergrund ist die Vorstellung, dass Normen einen Spezialfall der allgemeinen Konzepte kognitiver Schemata und Skripte bilden:

„It follows that particular preferences and beliefs may *not* always be activated; rather they are the result of an interpretation of specific cues, *categorization* of the situation based on those cues and the consequent activation of appropriate scripts.“ (ebd.: 57) (...) „Categorization is a *crucial step* of interpreting the social world, as it activates *schemata* (or *scripts*) that may be linked to personal theories of the way social situations and people work.“ (ebd. 81; Hervorh. nicht im Orig.)

Das sei auf unterschiedliche Weise der Informationsverarbeitung möglich: deliberativ oder habituell:

„(...) the deliberational route to behavior is (...) hardly the most common operandi, and social norms are habitually followed in an automatic way (...) without much thought or reasons for, or the consequences of, what we are doing.“ (ebd.: 68 f.)

Entsprechend findet sich eine systematische Funktion einer sozial geteilten Kultur von Symbolen und deren Bedeutung für die nötige Aktivierung als „Definition“ der Situation und der darüber möglichen, auch u. U. zwingenden Koordination, speziell dann, wenn alles stark verankert und habitualisiert ist:

„Cultures differ in setting the boundaries for personal space, these boundaries are in place, they define ‘normal’ interactions, help in predicting other’s behavior, and assigning meaning to it.“ (ebd.: 41)

Gerade die automatische Auslösung der betreffenden Frames und Skripte über die Kategorisierung von Situationen durch kulturell geteilte *cues* erleichtere – oder erzwingen sogar – die nötigen Koordinationen:

„Coordination behavior requires skilled performance, but this performance is usually below the level of conscious awareness. If we consider an alternative, heuristic route to behavior, social coordination seems less mysterious, since the results are then *automatically* followed ... provided that people are focused *strongly enough* on the social norm.” (ebd.: 69)

In eine ähnliche Richtung argumentieren Fehr und Hoff (2011) in einem Beitrag, der sich, bemerkenswerterweise, explizit mit der Weigerung der Standard-Ökonomie befasst, Änderungen des Verhaltens über Framing- und Priming-Effekte zu erklären, weil das die Änderungen der Präferenzen vorsetze, was aber in den Annahmen der RCT nicht vorgesehen sei:

„Psychological research has *shown* that preferences *can* be affected by the way they are *elicited*, by the *framing* of situations, by *anchoring* devices, and by the *priming* of individuals' *identities*.” (Fehr & Hoff 2011: 2; Hervorh. nicht im Orig.)

Die Kultur bildet in ihrer Sicht dann, ähnlich wie das „tool kit“-Konzept in der Soziologie, das Repertoire an verfügbaren mentalen Modellen, Frames und Skripten einer Gesellschaft und sie wirkt über die mit ihnen mental verbundenen *cues*. Das aber nicht nur latent, eher nebenbei im Hintergrund und als abwägenden Rückgriff, sondern ggf. als kräftiger Trigger, der die Interessen und Anreize in den anderen Sektoren einer (multiplen) Identität situational auch komplett zu überschreiben vermag (ebd. 9 ff.). Fehr und Hoff beziehen sich dabei dann auch ausdrücklich auf die soziologische Konzeption von Kultur bei Swidler und DiMaggio (ebd.: 9).

In den drei Beiträgen (und anderer ähnlicher Art) wird diese Umstellung des Selektions-Mechanismus von „Choice“ nach Anreizen auf eine symbolisch gesteuerte Kategorisierung bzw. den Match von mentalem Modell und symbolischem Hinweis für eine schon fundamentale Änderung des theoretischen Kerns von Standard-Ökonomie und -RCT angesehen. Bei Simon heißt es zum Beispiel:

„Eine solche Rationalität (bei der Aktivierung von Handlungsbereitschaften über die Musterwiedererkennung; HE) ... *optimiert* natürlich *nichts*. Sie kann noch *nicht* einmal für die Konsistenz unserer Entscheidungen garantieren.“ (Simon 1993: 33; Hervorh. nicht im Orig.)

Und bei Fehr und Hoff:

„There is a standard view in economics that to explain outcomes, one can begin by characterizing the preferences of individuals and then go on to describe the society that individuals will create. The preferences remain the same regardless of the society that emerges. This view *contrasts* sharply with the con-

ception of the individual in other social sciences.” (Fehr & Hoff 2011: 1; Hervorh. nicht im Orig.)

Eine formale Modellierung der Zusammenhänge gibt es allerdings für keinen der Beiträge. Immerhin macht Cristina Bicchieri konkrete Vorschläge wie man den Match bei der Kategorisierung analytisch und formal fassen könnte (Bicchieri 2011: 83 ff.): Über einen Index der Wahrscheinlichkeit für die *Ähnlichkeit* eines „Prototypen“ im Vergleich mit der Summe der Übereinstimmungen mit allen anderen Prototypen, die auch noch relevant sein könnten. Je näher in einem empirischen Fall die Wahrscheinlichkeit dem Wert von 1 kommt, umso perfekter wäre der Match – und umso leichter ist die Wiedererkennung, der Zugang zu den entsprechenden Regionen des Gedächtnisses und umso rascher und kräftiger die Auslösung der betreffenden Frames und Skripte. Es wäre ein Maß für den entscheidenden Parameter von allem: Dem Match bei der Kategorisierung am Anfang jeder Handlungseinheit, von dem aus dann alles weiter moderiert wird.

Formale Modelle und Axiomatisierungen

In der Ökonomie bzw. RCT sind Konzepte wie Frames, Skripte oder die einer allem vorgängigen Definition der Situation meist unbekannt oder werden als eher marginal angesehen. Es gibt jedoch seit Langem schon eine kaum bemerkte Infusion, nämlich, wie erwähnt, über die Bedeutung von Fokuspunkten wie sie Thomas C. Schelling für die Lösung von Koordinationsproblemen eingeführt hat, einzigartige Hinweise, die als kulturell-symbolische Choreographen das Handeln auch ohne unmittelbare Kommunikation, als „tacit coordination“ steuern können (vgl. dazu explizit Gintis 2017: 111 ff.). Daran anschließend finden sich einige Ansätze, die das Framing bzw. die Einflüsse von kognitiven Mustern in der Präsentation von Anreizen explizit im Rahmen der RCT zu modellieren versuchen. Dazu gehören die „Variable Frame Theory“ nach Bacharach (1993) und Bacharach und Stahl (1997; vgl. auch Casajus 2000), das Konzept der Salienz nach Bordalo et al. (2012; vgl. auch Weimann et al. 2019) oder die „Case Based Decision Theory“ nach Gilboa und Schmeidler (1995). In allen diesen Ansätzen geht es darum, gewisse verbale oder optische *Einzigartigkeiten* in den Beschreibungen und Eigenschaften der dargebotenen Optionen zu identifizieren mit der Annahme, dass sich darüber leichter ein gemeinsames Wissen für eine Koordination einstellen könne – wie der Kölner Dom als singuläres kulturell geteiltes symbolisches Objekt für die Koorientierung, wenn man sich in der Stadt aus den Augen verloren hat. Es bleibt aber stets

bei den Vorgaben der (Standard-)RCT: Es sind – ggf. rational bedachte – Hinweise für die Erwartungen, aber keine, alles andere, auch automatisch-spontan überschreibende „Definition“ der Situation. Der Vorzug gegenüber den oft allzu lockeren Umschreibungen in der Kulturosoziologie ist indessen, dass es sich jeweils um präzise formalisierte Modelle handelt.

Ausgehend von der zunehmenden Anerkennung der diversen Formen der „bounded rationality“ und den empirisch so überaus häufigen Verletzungen der Standardannahmen der RCT, wie die Konsistenz der geoffenbarten Präferenzen, gibt es inzwischen aber auch (zunehmend) Ansätze in der RCT zur *Axiomatisierung*, etwa der Effekte von habitualisierten default-Optionen, von Instinkten, auch des Framings explizit und der Bedeutung von Zeit- und anderen Restriktionen der Informationsverarbeitung. Daraus lässt sich entnehmen, dass die Effekte mit den Instrumenten der Standard-Ökonomie, etwa des Nash-Gleichgewichts, oft nicht mehr oder nur unter zusätzlichen Komplikationen modellierbar sind, weil es sich, ganz so wie Simon das gesehen hat, um eine *andere* Logik der Selektion als die der rationalen Wahl handelt (vgl. die Hinweise bei Tutić 2015: 87 f. mit Verweis auf die Arbeiten von Rubinstein & Zhou 1999, Salant & Rubinstein 2008, Manzini und Mariotti 2006, Sandroni 2011 oder Rubinstein 2016). Mit diesen Ansätzen wird aber auch deutlich, dass die betreffenden Vorgänge durchaus mit einer hohen formalen Stringenz behandelt werden können – wie das die Standard-RCT immer schon ausgezeichnet und gemacht hat und zurecht darauf besteht, dass jede Alternative dazu ein Äquivalent aufzubieten hätte.

5 Normative Orientierung: Unbedingte Rahmung oder Zusatz-Motiv?

Der Vorstoß von Herbert Gintis verdient ohne Zweifel eine ganz besondere Aufmerksamkeit, gerade auch die der Soziologie. Es ist jemand aus dem RCT-Camp, der die Soziologie gut kennt, besser jedenfalls als Ökonomen und Spieltheoretiker normalerweise. Talcott Parsons hat er persönlich noch gekannt und sich, wie eingangs erwähnt, früh mit ihm in Harvard gestritten. Soziologische Ignoranz und Naivität kann man ihm nicht anlasten, erst recht nicht, dass er bei aller Bereitschaft, sich auf die soziologischen Ideen einzulassen, darauf besteht, die Instrumente und die methodologische Präzision der RCT bei allen Erweiterungen beizubehalten. Leider hat Herbert Gintis aber

seinen Vorstoß, obwohl er gerade mit seinem wirklich *neuen* Vorschlag der symbolischen Choreographie selbst das hätte angehen müssen, dann nicht weitergeführt. Man erfährt nicht genau warum. Dabei ist er gewiss nicht allein, es ist wohl eine Denkblockade für alle, die die Soziologie mit ihren Konzepten wie Kultur, symbolische Interaktion, „Sinn“ und Deutungsmuster für nicht viel mehr als „at best awkward“, „often simply bizarre“, „scarcely plausible“ or „doomed to failure“ (Gintis 2017: 161 ff.) ansehen, auch aus der RCT-orientierten Soziologie selbst im Übrigen.

Über die Gründe dieser Inkonsistenz kann man nur Vermutungen anstellen. Einer mag die besondere Interpretation des Vorschlags von Talcott Parsons zu einer „General Theory of Action“ gewesen sein, an den sich Gintis zunächst ausdrücklich anlehnt (Gintis 2017: 142 ff.). Im Konzept des Unit Act waren, neben den Akteuren, bekanntlich als Grundelemente Ziele, Mittel und Bedingungen benannt worden, also die Grundbestandteile der RCT, vor allem dann aber als vierter Aspekt die *Notwendigkeit* einer *jedem* Akt vorausgehenden „normative orientation“ (Parsons 1937: 44). So erst könne das Handeln die nötige zeitliche, soziale und sachliche Konsistenz bekommen, um dem sog. *Utilitarian Dilemma* zu entgehen, das gerade daraus entstehe, dass ohne eine normative Festlegung sich *jede* Änderung in den Anreizen auf die Gewichtung der Alternativen auswirke und somit unvermeidlich eine Volatilität des Handelns erzeuge, die stabile Gleichgewichte unmöglich machen würde (Parsons 1937: 89 ff.; vgl. dazu ähnlich aus RCT-Sicht später Heiner 1983). Diese normative Orientierung ist nach Parsons aber ein Teil der *Kultur* – und eben *nicht* der Anreize:

“A shared symbolic system is a system of ‘ways of orienting’ (...). Such a system, with its *mutuality* of normative orientation, is logically the *most* elementary form of culture.” (Parsons et al. 1954: 16; Hervorh. nicht im Orig.)

Die Kultur ist dabei als *cultural system* jener Teil des gesamten Handlungssystems, von dem aus eine *Steuerung* von oben nach unten erfolgt und die Impulse, die der Affekte wie auch die der Anreize, die von unten nach oben drängen, kontrolliert. Bei Parsons war die „normative orientation“ also gerade *nicht* bloß als eine Art Zusatzmotiv verstanden worden, das als Nutzen der inneren Belohnung von Konformität oder als Kosten der inneren Bestrafung bei Abweichung in einen *Trade Off* mit den anderen Anreizen auf die Wert-mal-Erwartung einer RC-Entscheidung eingebunden sein könnte und damit verrechnet werde. Man kann es natürlich – wie Gintis – auch anders sehen: Die normative Orientierung nur als anreizbezogene Begrenzung im *Trade Off* mit den anderen Zielen. Wenn das

aber so von Parsons gemeint gewesen wäre: Warum hat der die normative Orientierung dann gesondert unterschieden und sie eben nicht einfach als eine weitere Art von Motiven den Zielen hinzugefügt, als moralischen Anreiz in der Erweiterung einer ansonsten unangetasteten RCT? Und was ist mit der *kategorischen* Unbedingtheit der moralischen Motive, der „Tugenden“ also, von denen Gintis ausdrücklich auch als Grundlage der symbolischen Choreographie und der Erklärung der gesellschaftlichen Ordnung spricht (Gintis 2017: xiii), die die Soziologie inhaltlich immer so betont hatte, die er selbst nach seinen Vorschlägen nahelegt und benötigen würde, nun aber offenlässt wie man in den angemahnten Instrumenten der bisherigen RCT damit umgeht?

6 Divergenzen, Konvergenzen, nächste Schritte

Das Ziel von Gintis war die inhaltliche Erweiterung der RCT – tief hinein in Kerne der Soziologie, die Welt der Kultur, der Symbole, der Interpretation, des Sinns und der Kommunikation, das aber nur unter Beibehaltung des *formalen* Instrumentariums der RCT, speziell der Spieltheorie. Das Instrumentarium von Standard-Ökonomie und -RTC beruht aber, wie zu sehen war, gerade aber auch auf einigen *inhaltlichen* Annahmen, die mit der Berücksichtigung von Kognition und Kultur nur partiell oder auch gar nicht zusammengehen und für die kognitiven Prozesse, etwa die der vorgängigen „Definition“ der Situation, keinen theoretischen Platzhalter vorsehen. Hier sind sie, die Annahmen, zum Schluss noch einmal und zur Erinnerung daran, dass unter RCT nicht alles verstanden werden kann, was irgendwie mit Anreizen, Nutzen und Kosten, Präferenzen und Erwartungen zu tun hat und eine „Selektion“ ist. Wir orientieren uns dabei an der Fassung der RCT, wie sie Herbert Gintis für seine Übernahme der Soziologie vorschlägt, dabei also schon im Auge hat, dass nicht nur Anreize, sondern auch Kognition und Kultur dazu gehören. Es sind sechs Punkte:

1. Der Vorgang der Kategorisierung und das Konzept des Matches als Kern der Selektion ist in *keiner* der bisherigen Varianten der RCT zur Erklärung des Handelns systematisch vorgesehen, er wird womöglich implizit vorausgesetzt, aber zumindest nicht explizit modelliert.
2. Anreizstrukturen und ihre Änderungen wirken sich in der RCT aller Varianten *nur* als *Trade Off* mit den

anderen Komponenten in der Nutzenfunktion aus. Eine Modularität der situationsbezogenen Dominanz bestimmter Ziele oder die über *kognitive* Prozesse mindestens temporär erzeugte *Unbedingtheit* von normativen Vorgaben sind *nicht* vorgesehen.

3. Kurzfristig-situative Änderungen der Erwartungen sind nach der RCT über symbolische Hinweise denkbar, als Bayesianisches *update* etwa, *nicht* aber solche der – evolutionär wie biographisch – verankerten *Präferenzen*.
4. Auch deshalb wäre es *nicht* möglich, Vorgänge der Symbolischen Interaktion systematisch zu erfassen – die wechselseitig-sukzessive Aktivierung mentaler Modelle, darunter auch jene der symbolischen Effekte des Handelns selbst, das interaktiv-prozessuale „Priming“ der Kooperation etwa, wie es u. a. in den Experimenten bei Fehr und Gächter (2000) beobachtet, aber nicht weiter erklärt wird.
5. Es gibt *keine* Variante einer – auch noch so erweiterten – RCT mit einer expliziten und auch formalen Modellierung des Zusammenspiels der Vorgänge von Kategorisierung, variabler Rationalität und der Definition der Situation. Das gilt auch für Dual-Process-Theorien, so weit sie (fälschlicherweise) als Erweiterungen der RCT verstanden werden.
6. Eine jedem Handeln *vorgängige* „Definition“ der Situation als selektive Bestimmung eines „Typs“ ist ebenfalls in *keiner* der bisherigen Varianten von Ökonomie und RCT vorgesehen, jedenfalls nicht explizit, weder als unkontrollierbarer Prozess von Wahrnehmung und Kategorisierung, noch als „rationale Wahl“ unter verschiedenen Optionen von Möglichkeiten dafür.

Die Annahmen widersprechen, teilweise lange schon, dem Stand der Befunde und Entwicklungen in der kognitiven (Sozial-)Psychologie und weiten Teilen der Soziologie, soweit sie sich – neben sozialen Strukturen und Institutionen – auch auf eine geteilte Kultur, auf Sinn und Bedeutung symbolischer Repräsentationen stützt. Die Änderung und Anpassung dieser Annahmen an den *interdisziplinären* Stand der Dinge zum Zusammenspiel von Anreizen, Kognition und Kultur *und* eine systematische, auch formalisiert-präzise Modellierung und Axiomatisierung wäre damit die Ausgangsbedingung für jede Fassung einer integrierten Mikrofundierung von Soziologie, Ökonomie und RCT, die nicht wieder und weiterhin die jeweiligen Einseitigkeiten reproduzieren müsste.

Gintis geht wie viele andere nach wie vor diesen – integrativen – Weg nicht. Anders als sonst meist wusste er aber schon genauer, was er tat – oder hätte es wissen können: Er kannte den Streit und die Argumente seit seiner frühen Auseinandersetzung noch mit Parsons persönlich und hatte ihn, wie man in seinem Buch an vielen Stellen nachlesen kann, für sich damit gelöst, die Soziologie und viele ihrer Vertreter, noch vorsichtig ausgedrückt, für uninformiert und der Sache nicht gewachsen zu erklären, darunter interessanterweise ausgerechnet auch James S. Coleman als einem der konsequentesten Verfechter einer strikt-orthodoxen RCT in der Soziologie (vgl. Gintis 2017: Kap. 7). Vor den Phänomenen des Framings steht er, wie andere, ratlos, obwohl er schon sieht und anerkennt, dass es sie empirisch gibt. Seine Antwort darauf war, dass sich das nur auf Niedrig-Kosten-Situationen bezöge und es eine „state-dependency“ der Präferenzen geben könne. Wie das theoretisch zu fassen wäre, sagt er nicht. So landete er wohl nicht zufällig wieder bei seiner alten Auseinandersetzung mit Parsons. Und diesen Disput wollte er womöglich so spät nicht doch noch an der entscheidenden Stelle verlieren: Die alle anderen Anreize ggf. überschreibende Funktion der „normative orientation“ im Unit Act über kulturell geteilte und mit „Sinn“ versehene symbolische Hinweise.

Ansätze zu einer integrativen Handlungstheorie gibt es indessen schon, z. T. schon länger, in der Ökonomie, wie gesehen, in den Beiträgen schon von Herbert Simon oder Ariel Rubinstein, in der kognitiven (Sozial-)Psychologie mit der Lern-, Wahrnehmungs- und Einstellungstheorie und den daran anschließenden Konzepten der Dual-Process-Theorien und in der Soziologie mit dem Modell der Frame-Selektion, das mit dem Konzept des Matches explizit auch den Mechanismus der automatisch-unkontrollierten „Definition“ der Situation als Ausgangspunkt jedes Aktes einbezieht und damit das systematisch berücksichtigt, was Parsons im Unit Act als entscheidende Besonderheit der „normative orientierung“ betont hatte: Eine erste *bindende* Fixierung der Sicht auf die Dinge, der relevanten Ziele, Mittel und Bedingungen, von der es dann auch abhängt, ob und wann es zu einer „rational Wahl“ kommen könnte (vgl. Esser & Kroneberg 2020). In dem von Andreas Tutić (2015, 2019) konzipierten Programm der Entwicklung einer „interdisziplinären Handlungstheorie“ im Anschluss an die erkennbaren Konvergenzen gewisser aktueller, aber immer auch noch recht unverbundener Entwicklungen in Ökonomie, kognitiver (Sozial-)Psychologie und Soziologie ist das inzwischen angelegt.

Literatur

- Abelson, R.P., 1981: Psychological Status of the Script Concept. *American Psychologist* 36: 715–729.
- Albert, G., 2020: Kumulative Erkenntnis in einer realistischen Soziologie. *Zeitschrift für Theoretische Soziologie* 9 (i. E.).
- Alós-Ferrer, C. & F. Strack, 2014: From Dual Processes to Multiple Selves: Implications for Economic Behavior. *Journal of Economic Psychology* 41: 1–11.
- Artavia-Mora, L., A. Beni & M. Rieger, 2016: Intuitive Cooperation and Punishment in the Field. IZA-Discussion Paper 9871, Bonn: IZA. Institute of Labor Economics.
- Aumann, R.J., 1974: Subjectivity and Correlation in Randomized Strategies. *Journal of Mathematical Economics* 1: 67–96.
- Aumann, R.J., 1987: Correlated Equilibrium as an Expression of Bayesian Rationality. *Econometrica* 55: 1–18.
- Bacharach, M., 1993: Variable Universe Games. S. 255–275 in: K. Binmore, A. Kirman & P. Tani (Hrsg.), *Frontiers of Game Theory*, Cambridge MA: MIT Press.
- Bacharach, M. & D. Stahl, 1997: Variable-Frame Level-n Theory, Working Paper. Oxford: Institute of Economics and Statistics, University of Oxford, Department of Economics, Austin: University of Texas.
- Bargh, J.A., M. Chen & L. Burrows, 1996: Automaticity of Social Behavior: Direct Effects of Trait Construct and Stereotype Activation on Action. *Journal of Personality and Social Psychology* 71(2): 230–244.
- Bechara, A., H. Damasio, D. Tranel & A.R. Damasio, 1997: Deciding Advantageously Before Knowing the Advantageous Strategy. *Science* 275(5304): 1293–1295.
- Bicchieri, C., 2006: *The Grammar of Society. The Nature and Dynamics of Social Norms*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bordalo, P., N. Gennaioli & A. Shleifer, 2012: Saliency Theory of Choice under Risk. *The Quarterly Journal of Economics* 127: 1243–1285. (doi:10.1093/qje/qjs018)
- Bruch, E. & F. Feinberg, 2017: Decision Making Processes in Social Contexts. *Annual Review of Sociology* 43: 207–227.
- Casajus, A., 2000: Focal Points in Framed Strategic Forms. *Games and Economic Behavior* 32(2): 263–291.
- Cerulo, K., 2010: Mining the Intersections of Cognitive Sociology and Neuroscience. *Poetics* 38(2): 115–132.
- Chaiken, S. & Y. Trope, 1999: *Dual-Process Theories in Social Psychology*. New York: Guilford Press.
- Clark, J. & D.L. Dickinson, 2017: The Impact of Sleep Restriction on Contributions and Punishment: First Evidence. IZA-Discussion Paper 10823. Bonn: IZA. Institute of Labor Economics.
- Costa, A., A. Foucart, S. Hayakawa, M. Aparici, J. Apesteguía, J. Heafner & B. Keysar, 2014: Your Morals Depend on Language. *PLoS ONE* 9(4), e94842 (doi: 10.1371/journal.pone.0094842).
- Damasio, A.R., 2003: *Der Spinoza-Effekt. Wie Gefühle unser Leben bestimmen*. München: List.
- Deppe, M., W. Schwindt, J. Krämer, H. Kugel, H. Plassmann, P. Kenning & E.B. Ringelstein, 2005: Evidence for a Neural Correlate of a Framing Effect: Bias-Specific Activity in the Ventromedial Prefrontal Cortex During Credibility Judgments. *Brain Research Bulletin* 67: 413–421.
- De Martino, B., D. Kumaran, B. Seymour & R.J. Dolan, 2006: Frames, Biases, and Rational Decision-Making in the Human Brain. *Science* 313(5787): 684–687.

- DiMaggio, P., 1997: Culture and Cognition. *Annual Review of Sociology* 23: 263–287.
- Dufwenberg, M., S. Gächter & H. Hennig-Schmidt, 2011: The Framing of Games and the Psychology of Play. *Games and Economic Behavior* 73: 459–478.
- Engel, C. & D.G. Rand, 2014: What Does ‘Clean’ Really Mean? The Implicit Framing of Decontextualized Experiments. *Economics Letters* 122: 386–389.
- Engl, F., A. Riedl & R.A. Weber, 2017: Spillover Effects of Institutions on Cooperative Behavior, Preferences and Beliefs. IZA-Discussion Paper 10781. Bonn: IZA. Institute of Labor Economics.
- Ellingsen, T., M. Johannesson, J. Møllerstrom & S. Munkhammar, 2012: Social Framing Effects: Preferences or Beliefs? *Games and Economic Behavior* 76: 117–130.
- Esser, H., Big Steps and Blind Spots. Herbert Gintis’ Take-Over of Sociology is Economic Imperialism. *Czech Sociological Review* 55: 883–889.
- Esser, H. & C. Kroneberg, 2020: Das Modell der Frame-Selektion. In: A. Tutic (Hrsg.), *Rational-Choice-Theorie*. München: De Gruyter Oldenbourg (i. E.).
- Fahti, M., M. Bateson & D. Nettle, 2014: Effects of Watching Eyes and Norm Cues on Charitable Giving in a Surreptitious Behavioral Experiment. *Evolutionary Psychology* 12: 878–887.
- Fazio, R.H., 1990: Multiple Processes by which attitudes guide behavior: The MODE model as an Integrative framework. S. 75–109 in: M.P. Zanna (Hrsg.), *Advances in Experimental Social Psychology*. San Diego: Academic Press.
- Fehr, E. & S. Gächter, 2000: Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments. *American Economic Review* 90: 980–994.
- Fehr, E. & H. Gintis, 2007: Human Motivation and Social Cooperation: Experimental and Analytical Foundations. *Annual Review of Sociology* 33: 43–64.
- Fehr, E. & K. Hoff, 2011: Tastes, Castes and Culture: The Influence of Society on Preferences. *The Economic Journal* 121(556): F396–F412.
- Fehr, E. & K.M. Schmidt, 2006: The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism – Experimental Evidence and New Theories. S. 615–691 in: S.-C. Kolm & J. Mercier Ytner (Hrsg.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*, Bd. 1. Amsterdam: Elsevier.
- Gilboa, I. & D. Schmeidler, 1995: Case-Based Decision Theory. *Quarterly Journal of Economics* 110: 605–639.
- Gill, D. & V. Prowse, 2017: Using Response Times to Measure Strategic Complexity and the Value of Thinking in Games. IZA-Discussion Paper 10518. Bonn: IZA. Institute of Labor Economics.
- Gintis, H., 2017: Individuality and Entanglement. The Moral and Material Basis of Social Life. Princeton NJ: Princeton University Press.
- Gintis, H. & S. Bowles, 1976: Schooling in Capitalist America: Educational Reform and the Contradictions of Economic Life. New York: Basic Books.
- Gross, N., 2005: A Pragmatist Theory of Social Mechanisms. *American Sociological Review* 74: 358–379.
- Haley, K.J. & D.M.T. Fessler, 2005: Nobody’s Watching? Subtle Cues Affect Generosity in an Anonymous Economic Game. *Evolution and Human Behavior* 26: 245–56.
- Heiner, R.A., 1983: The Origin of Predictable Behavior. *American Economic Review* 73: 560–595.
- Homans, G.C., 1972: Grundlegende soziale Prozesse. S. 59–105 in: Ders., *Grundfragen soziologischer Theorie*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Kay, A.C., S.C. Wheeler, J.A. Bargh & L. Ross, 2004: Material Priming: The Influence of Mundane Physical Objects on Situational Construal and Competitive Behavioral Choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 95: 83–96.
- Keizer, K., S. Lindenberg & L. Steg (2013): The Importance of Demonstratively Restoring Order. *PLoS ONE* 8: e65137. (doi:10.1371/journal.pone.0065137)
- Keren, G. & Y. Schul, 2009: Two Is Not Always Better Than One. A Critical Evaluation of Two-System Theories. *Perspectives on Psychological Science* 4: 533–550.
- Kroneberg, C., 2011: Die Erklärung sozialen Handelns. Grundlagen und Anwendung einer integrativen Theorie. Wiesbaden: VS.
- LeDoux, J., 1999: The Emotional Brain. The Mysterious Underpinnings of Emotional Life. London: Phoenix.
- Liberman, V., S.M. Samuels & L. Ross, 2004: The Name of the Game: Predictive Power of Reputations Versus Situational Labels in Determining Prisoner’s Dilemma Game Moves. *Personality and Social Psychology Bulletin* 30: 1175–1185.
- Lindenberg, S., 2015: Social Rationality and Weak Solidarity. S. 43–62 in: E.J. Lawler, S.R. Thye & J. Yoon (Hrsg.), *Order on the Edge of Chaos: Social Psychology and the Problem of Social Order*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lindenberg, S. & L. Steg, 2007: Normative, Gain and Hedonic Goal Frames Guiding Environmental Behavior. *Journal of Social Issues* 63: 117–137.
- Lindenberg, S., L. Steg, M. Milovanovic & A. Schipper, 2018: Moral Hypocrisy and the Hedonic Shift: A Goal-Framing Approach. *Rationality and Society* 30: 393–419.
- Lizardo, O., R. Mowry, B. Sepulvado, D.S. Stoltz, M.A. Taylor, J. Van Ness & M. Wood, 2016: What Are Dual Process Models? Implications for Cultural Analysis in Sociology. *Sociological Theory* 34: 287–310.
- Manzini, P. & M. Mariotti, 2006: Two-Stage Boundedly Rational Choice Procedures: Theory and Experimental Evidence. IZA-Discussion Paper 2341. Bonn: IZA. Institute of Labor Economics.
- Miles, A., 2015: The (Re-)Genesis of Values: Examining the Importance of Values for Action. *American Sociological Review* 80: 680–704.
- Montgomery, J.D., 1996: Toward a Role-Theoretic Conception of Embeddedness. *American Journal of Sociology* 104: 92–125.
- Moskowitz, G.B., 2005: Social Cognition. Understanding Self and Others. New York: Guilford Press.
- Opp, K.-D., 2019: Die Theorie rationalen Handelns, das Modell der Frame-Selektion und die Wirkungen von Bestrafungen auf Kooperation. Eine Diskussion von Hartmut Essers Erklärung der Ergebnisse eines Experiments von Fehr und Gächter (2000, 2002). *Zeitschrift für Soziologie* 48: 97–115.
- Parsons, T., E.A. Shils, G.W. Allport, C. Kluckhohn, H.A. Murray, R.R. Sears, R.C. Sheldon, S.S. Stouffer & E.C. Tolman, 1954: Some Fundamental Categories of the Theory of Action: A General Statement. S. 3–29 in: T. Parsons & E.A. Shils (Hrsg.), *Toward a General Theory of Action*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Osborne, M.J. & A. Rubinstein, 1994: A Course in Game Theory. Cambridge MA: MIT Press.

- Parsons, T., E.A. Shils, G.W. Allport, C. Kluckhohn, H.A. Murray, R.R. Sears, R.C. Sheldon, S.S. Stouffer & E.C. Tolman, 1954: Some Fundamental Categories of the Theory of Action: A General Statement. S. 3–29 in: T. Parsons & E.A. Shils (Hrsg.), *Toward a General Theory of Action*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Payne, J.W. & J.R. Bettman, 2002: Preferential Choice and Adaptive Strategy Use. S. 123–145 in: G. Gigerenzer & R. Selten (Hrsg.), *Bounded Rationality. The Adaptive Toolbox*. Cambridge MA: MIT Press.
- Rand, D.G., J.D. Greene & M.A. Nowak, 2012: Spontaneous Giving and Calculated Greed. *Nature* 489: 427–430.
- Rand, D.G., A. Peysakhovich, G.T. Kraft-Todd, J.D. Todd, G.E. Newman, O. Wurzbacher, M.A. Nowak & J. D. Greene, 2014: *Nature Communications*, 5. Artikel, Nr. 3677.
- Rand, D.G. & G.T. Kraft-Todd, 2014: Reflection does not Undermine Self-Interested Prosociality. *Frontiers in Behavioral Neuroscience*. Individual and Social Behaviors. <https://doi.org/10.3389/fnbeh.2014.00300>.
- Roth, G., 1994: *Das Gehirn und seine Wirklichkeit. Kognitive Neurobiologie und ihre philosophischen Konsequenzen*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Roth, G., 2001: Fühlen, Denken, Handeln. Wie das Gehirn unser Verhalten steuert. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Rubinstein, A., 2013: Response Time and Decision Making. A 'Free' Experimental Study. *Judgement and Decision Making* 8: 540–551.
- Rubinstein, A., 2016: A Typology of Players: Between Instinctive and Contemplative. *Quarterly Journal of Economics* 131: 859–890. (doi:10.1093/qje/qjw008)
- Rubinstein, A., & L. Zhou, 1999: Choice Problems with a 'Reference' Point. *Mathematical Social Sciences* 37: 205–209.
- Salant, Y., & A. Rubinstein, 2008: (A,f): Choice with Frames. *Review of Economic Studies* 75(4): 1287–1296.
- Sandroni, A., 2011: Akrasia, Instincts and Revealed Preferences. *Synthese* 181: 1–17.
- Simon, H.A., 1993: *Homo rationalis. Die Vernunft im menschlichen Leben*, Frankfurt am Main & New York: Campus.
- Stocké, V., 1996: Relative Knappheiten und die Definition der Situation. Die Bedeutung von Formulierungsunterschieden, Informationsmenge und Informationszugänglichkeit in Entscheidungssituationen: Ein Test der Framinghypothese der Prospect-Theory am Beispiel des ‚asian disease problem‘. Zwischenbericht des Forschungsvorhabens „Zum Framing von Entscheidungssituationen“. Mannheim: Universität Mannheim.
- Strack, F. & R. Deutsch, 2004: Reflective and Impulsive Determinants of Social Behavior. *Personality and Social Psychology Review* 8: 220–247.
- Thomas, W.I. & F. Znaniecki, 1927: Methodological Note. S. 1–86 in: W.I. Thomas & F. Znaniecki, *The Polish Peasant in Europe and America*, Bd. 1. 2. Aufl. New York: Knopf.
- Tutić, A., 2015: Warum denn eigentlich nicht? Zur Axiomatisierung soziologischer Handlungstheorie. *Zeitschrift für Soziologie* 44: 83–98.
- Tutić, A., 2019a: Konvergenz in der interdisziplinären Handlungstheorie. *Unv. Manuskript, Institut für Soziologie, Universität Leipzig*.
- Tutić, A., 2019b: Decision and Game Theory as the Analytical Core of All Behavioral Sciences. *Czech Sociological Review* 55: 889–893.
- Tversky, A. & D. Kahneman, 1981: The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science, New Series* 211 (4481): 453–458.
- Vanberg, V.J., 2002: Rational Choice vs. Program-Based Behavior: Alternative Theoretical Approaches and their Relevance for the Study of Institutions. *Rationality and Society* 14: 7–54.
- Vaisey, S., 2009: Motivation and Justification: A Dual-Process Model of Culture in Action. *American Journal of Sociology* 114: 1675–1715.
- Weimann, J., J. Brosig-Koch, T. Heinrich, H. Hennig-Schmidt & C. Keser, 2019: *Public Good Provision by Large Groups – The Logic of Collective Action Revisited*. *Unv. Manuskript*. Magdeburg: Universität Magdeburg.

Autor

Hartmut Esser

Universität Mannheim, Mannheimer Zentrum für europäische Sozialforschung, 68159 Mannheim
E-Mail: hartmut-esser@t-online.de

Hartmut Esser, geb. 1943 in Elend/Sachsen-Anhalt; Studium der Volkswirtschaftslehre und Soziologie in Köln; 1970 Diplom (Volkswirt sozialwissenschaftlicher Richtung) in Köln; 1974 Promotion in Köln (Dr. rer. pol.); 1981 Habilitation in Bochum; 1974 – 1978 Akademischer Rat Ruhruniversität Bochum; 1978–1982 Wissenschaftlicher Rat und Professor Universität Duisburg GHS; 1982–1987 o. Professor für Empirische Sozialforschung Universität Essen GHS; 1985 – 1987 Geschäftsführender Direktor des ZUMA, Mannheim; 1987–1991 o. Professor für Soziologie Universität zu Köln; 1991–2009 o. Professor für Soziologie und Wissenschaftslehre an der Fakultät für Sozialwissenschaften der Universität Mannheim. Seit August 2009 im Ruhestand. Arbeitsschwerpunkte: Methodologie der Sozialwissenschaften; Soziologische Theorie; Sozialwissenschaftliche Handlungstheorie; Migration, Integration und ethnische Konflikte; Familiensoziologie; soziale Ungleichheit; aktuell: Bildungs-Soziologie, insbesondere Bildungssysteme und Bildungsungleichheit.