

Durch Wandel zur Annäherung? Politische Ideen und rational choice

Ansätze aus dem Bereich von Theorien rationaler Wahlhandlungen (rational choice) und solche, die die Rolle politischer Ideen sowie interpretativer und kognitiver Faktoren betonen, werden oft als einander diametral entgegengesetzt und unvereinbar betrachtet. Der Aufsatz bezweifelt diese Auffassung. Er stellt zunächst die vernichtende Kritik der rational choice-Anhänger an ideenorientierten Ansätzen dar und zeigt dann, daß in neueren Arbeiten dieser vielgestaltigen Schule Ideen durchaus mit Gewinn zur Überwindung verschiedener Probleme eingesetzt werden. Unter ihnen befindet sich das Problem kognitiver Beschränkungen – die Rationalitätsannahmen untergraben – sowie das Problem multipler Gleichgewichtspunkte (bekannt als das »Folk-Theorem«). Es zeigt sich, daß die Integration kognitiver Aspekte in die Ansätze von rational choice eine Reihe neuer Einsichten ermöglicht und die ursprüngliche Kritik heute nicht mehr aufrecht zu erhalten ist. Der Autor plädiert daher dafür, die Ansätze eher als komplementär denn als einander ausschließend zu betrachten.

Inhalt

1. Einleitung: wachsendes Interesse an der Rolle von Ideen	1000
2. Ideen und rational choice: ein unversöhnlicher Gegensatz?	1001
3. Die rational choice-Kritik an ideenorientierten Ansätzen	1002
4. Die Integration von Ideen in rational choice-Analysen	1003
a) Kognitive Beschränkungen untergraben Rationalitätsannahmen	1004
b) Ideen als externe Ressource zur Erzielung von Kooperation	1007
5. Schlußbetrachtung	1010
Literatur	1012

1. Einleitung: wachsendes Interesse an der Rolle von Ideen

Als der Harvard-Politologe Peter Hall im Jahr 1989 das abschließende Kapitel des von ihm herausgegebenen Bandes über »The political power of economic ideas« schrieb, schloß er mit den Worten, daß »a book about the role of ideas may seem somewhat unorthodox. [...] Even the study of politics has recently moved away from an emphasis on ideas, as structuralist accounts of public policy and political change have superseded more traditional lines of analysis« (Hall 1989: 361). Heute, gut zehn Jahre später, liegen die Dinge anders. Das Interesse an der Rolle von Ideen, Wissen und, generell gesprochen, kognitiven Faktoren in der Politik, ist erheblich gestiegen.¹

Vorläufer dieses Trends waren bereits früh in der Subdisziplin der Internationalen Beziehungen zu finden. Robert Jervis und Daniel Frei waren mit ihren Analysen über Annahmen, Wahrnehmungen und Fehlwahrnehmungen in der internationalen Politik und insbesondere der Rüstungskontrollpolitik unter den ersten, die diese Aspekte in den Mittelpunkt stellten (Jervis 1976; Frei 1984), ebenso wie Robert Axelrod, der die »geistigen Landkarten« der politischen Eliten untersuchte (Axelrod 1976). In den neunziger Jahren stellte vor allem der von Judith Goldstein und Robert Keohane herausgegebene Band über »Ideas and Foreign Policy« das Thema in den Mittelpunkt (Goldstein/Keohane 1993). In der politologischen Literatur über Wirtschaftspolitik findet sich ein weiterer Schwerpunkt zum Thema »Rolle von Ideen in der Politik«, wobei der Fokus zumeist auf der Wahl wirtschaftspolitischer Strategien liegt. Ein früher Beitrag kam von Martha Derthick und Paul Quirk, die auf die Wichtigkeit konvergenter Ideen für die Deregulierung in der amerikanischen Luftverkehrs-, Transport- und Telekommunikationspolitik hinwiesen (Derthick/Quirk 1985a; Derthick/Quirk 1985b), doch war der bereits erwähnte Band von Peter Hall über den Einfluß keynesianischer Ideen auf die Wirtschaftspolitik hochindustrialisierter Staaten wohl am einflußreichsten. In der deutschsprachigen Literatur hat vor allem Fritz Scharpf die Wichtigkeit von kognitiven Situationsdeutungen für das Handeln wirtschaftspolitischer Akteure herausgestellt (1987). Daneben sind der Einfluß ökonomischer Experten auf Wirtschaftspolitik und Politikergebnisse thematisiert worden (Singer 1993; Busch 1995). Auch in die Analyse von Technologie- und Sozialpolitik fanden kognitive Faktoren Eingang (Hofmann 1993; Ruesche-

1 Die terminologische Vielfalt in der auf diese Themen bezogenen Literatur ist leider sehr groß und damit verwirrend. Sie reicht von »belief systems«, »policy paradigms« (Hall 1993) »cognitive maps« (Axelrod 1976) und »kognitiven Orientierungsrahmen« (Scharpf 1987) über »implizite Theorien« (Hofmann 1993), »ideologies« und »mental models« (Denzau/North 1994) bis zu »Dogmatologien« (Busch 1995). »Frames« (Schön/Rein 1994) sind ein verwandtes Konzept, und »advocacy coalitions« (Sabatier 1993) sowie »epistemic communities« (Haas 1992) verbinden kognitive Faktoren mit Interessen. Aus Gründen der Übersichtlichkeit werde ich auf alle diese Faktoren summarisch als »Ideen« Bezug nehmen.

meyer/Skocpol 1996). Zahlreiche neuere Veröffentlichungen (ein Überblick findet sich bei Busch/Braun 1995) sowie eine Reihe umfangreicher Literaturbesprechungen sind ein Beleg für das gestiegene Interesse an ideen- und kognitionsbasierten Themen im Bereich der Politikwissenschaft.

2. *Ideen und rational choice: ein unversöhnlicher Gegensatz?*

Innerhalb des Faches positionieren sich diese ideenbasierten Ansätze oft als Kontrastprogramm zu einem auf Theorien rationaler Wahlhandlungen (rational choice) – und damit auf ökonomischem Gedankengut – basierenden Forschungsansatz. Dieser ist aus einer Position der Marginalität, in der er sich noch in den 50er und 60er Jahren befand, herausgetreten und in dynamischer Weise in Felder wie Politische Theorie, Internationale Beziehungen und Vergleichende Politikwissenschaft expandiert. Empirische Daten zeigen, daß er in politikwissenschaftlichen Departments mittlerweile eine hegemoniale Position einnimmt – zumindest in den Vereinigten Staaten (Green/Shapiro 1994: 2 f.). Aus dem Blickwinkel der rational choice-Verfechter ist dies ein verdienter Erfolg: Die – verglichen mit den Naturwissenschaften – dürftige Weiterentwicklung des sozialwissenschaftlichen Kenntnisstandes in den letzten zwei Jahrhunderten führt einer ihrer Gründerväter darauf zurück, daß hier – mit Ausnahme der Mikroökonomie – die Erklärungen nicht auf der Basis von rational choice-Modellen gesucht wurden (Riker 1990: 177).

Während man einer solchen Position sicher nicht den Vorwurf übertriebener Bescheidenheit machen kann, sind viele andere Bedenken gegen das rational choice-Forschungsprogramm erhoben worden. So wurde eingestanden, daß dessen konzeptioneller Einfluß zugegebenermaßen stark gewesen sei, doch bemängelt, die empirischen Ergebnisse ließen sehr zu wünschen übrig. Zudem zeigten sich in jeder Phase der Theorieausarbeitung und empirischen Überprüfung Fehlentwicklungen: »Hypotheses are formulated in empirically intractable ways; evidence is selected and tested in a biased fashion; conclusions are drawn without serious attention to competing explanations; empirical anomalies and discordant acts are often either ignored or circumvented by way of post hoc alterations to deductive arguments« (Green/Shapiro 1994: 6).

Den Befürwortern des rational choice-Paradigmas müssen solche Vorwürfe besonders bitter in den Ohren klingen angesichts des großen Gewichts, daß die Begründer dieser Forschungsrichtung der empirischen Überprüfung als einzig gültigem Maß für die Stichhaltigkeit einer theoretischen Position beimaßen.² Daneben haben Autoren, die besonderen Wert auf die Analyse

2 Siehe die Zitate von Friedman, Buchanan und Tullock in Almond 1991: 38 f.

von Unterschieden zwischen verschiedenen Zeitperioden, Kulturen und Gesellschaften legen, an rational choice-Ansätzen – mit ihrer beinahe ausschließlichen Betonung von Eigeninteresse – kritisiert, daß sie sich weigerten, die Einsichten derjenigen Sozialwissenschaften zur Kenntnis zu nehmen, die sich im Detail mit Werten und Kultur beschäftigen (Almond 1991: 48). Ein anderer Vorwurf lautet, der Ansatz versuche zwar, universelle Theorien von Politik zu produzieren, sei aber »plagued by its own lacunae and unanswered questions« und nicht in der Lage, eine Vielzahl von politischen Phänomenen zu erklären oder korrekt vorherzusagen, für die kultur- oder ideenbasierte Ansätze viel besser geeignet seien (Berman 1998: 32). Vertreter des rational choice-Ansatzes haben sich im Gegenzug sehr kritisch über die Verwendung von Ideen als erklärende Variablen in der Politikwissenschaft geäußert und ihnen jeglichen eigenen Erklärungswert abgesprochen.

Obwohl also diese beiden theoretischen Ansätze von vielen ihrer Vertreter als ausgesprochen gegensätzlich betrachtet werden, möchte ich argumentieren, daß diese Sichtweise eines scheinbar unversöhnlichen Gegensatzes zwischen rational choice- und ideenbasierten Ansätzen übertrieben und in einem gewissen Ausmaß ein (eventuell sich selbst befördernder) Mythos ist. Denn beide Ansätze schließen einander nicht notwendig aus, sie können einander vielmehr sogar ergänzen. Unter Verweis auf die entsprechende Literatur möchte ich zeigen, daß selbst Ökonomen und Verfechter des rational choice-Paradigmas innerhalb der Politikwissenschaft begonnen haben, den Wert ideen- und perzeptionsorientierter Ansätze zu erkennen und den Versuch machen, sie in ihre Modelle zu integrieren. Eine grundsätzliche Kritik ideenorientierter Positionen kann daher nicht aufrechterhalten werden.

3. *Die rational choice-Kritik an ideenorientierten Ansätzen*

Wie bereits oben dargestellt, erleben ideenorientierte Ansätze im Moment einen Konjunkturaufschwung in der Politikwissenschaft, doch war dies nicht immer der Fall. Über viele Jahre waren sie statt dessen verpönt und wurden von vielen Autoren mit großer Skepsis betrachtet.

Ein Grund dafür war der Siegeszug quantifizierender und messender Verfahren, der in den Sozialwissenschaften in den letzten Jahrzehnten stattgefunden hat. Der Einfluß von Ideen – also etwas nur schwer zu quantifizierendem – war kaum in die multivariaten statistischen Analysen zu integrieren, die in technisch immer aufwendigerer Form entwickelt wurden.³

3 Hier sollte allerdings darauf hingewiesen werden, daß die Integration solcher (nicht-metrischer) Daten in die multivariate Analyse nicht-parametrischer Daten im Prinzip durchaus möglich ist. Sie wurde jedoch fast nie vorgenommen.

Doch daneben gab es eine Reihe von Kritikpunkten und Vorbehalten gegen die Verwendung von Ideen als erklärende Variablen. Denn obwohl die Erkenntnis, daß Ideen wichtig sind, zwar im politischen Alltag sehr plausibel ist, so ist sie nicht hinreichend für eine politikwissenschaftliche Analyse, die nach der Überprüfung und Bestätigung von Hypothesen strebt. Auch die Verfechter ideenorientierter Ansätze erkennen an, daß es eine Reihe wichtiger kritischer Fragen hinsichtlich der Erklärungskraft von Ideen gibt (Hall 1989). Doch Anhänger des rational choice-Lagers sind weitergegangen und haben ideenorientierten Ansätzen radikal jeglichen Erklärungswert abgesprochen. Eines der bekanntesten Beispiele ist die Einschätzung von Kenneth Shepsle, der Ideen als rein interessegebundene Instrumente ansieht, die Politiker zur Beförderung ihrer eigenen Ziele einsetzen. »The force of ideas? No, I think it better to suggest the convenience of ideas« (1985: 234). Politische Akteure, so seine Sichtweise, griffen auf Ideen lediglich zurück, um Entscheidungen zu rechtfertigen, die auf der Basis von Interessen lange vorher entschieden worden seien. Institutionen und Anreize seien die wahrhaft entscheidenden Erklärungsvariablen. Für Ideen bleibt da wenig Raum, wie er in der Zusammenfassung seines Standpunktes verdeutlicht: »My own view on the force of ideas is to see them as one of the hooks on which politicians hang their objectives and by which they further their interests« (233).

Ähnlich ist der Blickwinkel von Stephen Krasner, wie er am Beispiel internationaler Beziehungen und der Frage staatlicher Souveränität deutlich macht: »Ideas have not made possible alternatives that did not previously exist; they legitimated political practices that were already facts on the ground. Ideas have been one among several instruments that actors have invoked to promote their own, usually mundane, interests« (1993: 238). So gesehen spielen also Ideen eine gänzlich untergeordnete und rein instrumentelle Rolle – gewissermaßen als Diener der Interessen. Jeglicher analytische »Mehrwert« gegenüber einem rein interessenbasierten Ansatz wird geleugnet.⁴

4. *Die Integration von Ideen in rational choice-Analysen*

Es stellt sich jedoch die Frage, ob Einschätzungen wie die eben zitierten von Shepsle und Krasner sich heute noch aufrechterhalten lassen. Denn selbst wenn diese immer noch die Perzeptionen vieler Sozialwissenschaftler zu dominieren scheinen, so hat es in den letzten Jahren wichtige Entwicklungen

4 Vgl. auch den analytischen Ansatz von Goldstein und Keohane, der nicht ganz so harsch ist, aber auch postuliert, daß die Analyse von Interessenkonfigurationen Vorzug vor der von Ideen genießen sollte (1993: 26 ff.).

gegeben, die auf ein neues Verhältnis zwischen rational choice- und ideenbasierten Ansätzen hindeuten. Man könnte es am besten als *komplementär* statt *kompetitiv* beschreiben, als Sichtweisen auf unterschiedliche Teile eines Bildes. Im folgenden Abschnitt möchte ich einige dieser Entwicklungen darstellen und aufzeigen, daß der Hauptgrund für sie Probleme *innerhalb* des rational choice-Ansatzes waren.

a) *Kognitive Beschränkungen untergraben Rationalitätsannahmen*

Die Verhaltensannahmen der rational choice-Modelle (und der ihnen zugrundeliegenden ökonomischen Modelle) basieren auf der Theorie des erwarteten Nutzens. Sie postuliert, daß jeder Akteur

- eine kardinale Nutzenfunktion besitzt,
- eine endliche Menge von Handlungsalternativen hat,
- eine Wahrscheinlichkeitsverteilung zukünftiger Szenarien mit jeder Handlungsalternative verbunden ist und
- eine Strategie verfolgt wird, die den erwarteten Nutzen des Akteurs maximiert.⁵

Diese Theorie ist in den letzten Jahren von Mitgliedern der Schule der »Neuen Institutionenökonomie« (unter ihnen vor allem von Nobelpreisträger Douglass North) einer grundsätzlichen Kritik unterzogen worden (North 1990; Denzau/North 1994; Richter/Furubotn 1996). Der Hauptvorwurf lautet, daß einige der fundamentalen Annahmen der Theorie falsch sind, nämlich

- daß menschliche Akteure in der Lage sind, ihre Präferenzen in eine eindeutige Ordnung zu bringen;
- daß sie in der Lage sind, die dazu nötigen Berechnungen anzustellen und
- daß diese Präferenzen transitiv sind.

Diese Einwände werden gestützt sowohl durch eine Reihe von sorgfältig durchgeführten mikroökonomischen Experimenten als auch durch Untersuchungen von Psychologen, bei denen man die Verletzung der Transitivitätsannahmen sowie sogenannte »framing-Effekte« feststellte. Letzteres bedeutet, daß derselbe Sachverhalt, wenn er auf unterschiedliche Weise präsentiert wird, bei Akteuren zu unterschiedlichen Entscheidungen führt (North 1990: 18; Dörner 1992; Schön/Rein 1994).

Wie kann man diese Ergebnisse erklären, und wo liegen die Mängel der erwähnten Theorie? Ein Hauptkritikpunkt bezüglich der Verhaltensannahmen des neoklassischen Standardmodells der Ökonomie lautet, daß in ihm die »Entschlüsselung der Umwelt« fälschlicherweise keine Rolle spielt. Denn

5 Eine kurze Zusammenfassung dieser Theorie findet sich z. B. bei Hargreaves Heap u. a. 1992, Kapitel 1 und 3.

diese Annahme, so North, sei nur in Standardsituationen – wie etwa alltäglicher Routine – zutreffend (1990: 22 f.). Je komplexer und einmaliger jedoch eine angetroffene Situation sei, desto unsicherer sei das Ergebnis des Entscheidungsprozesses. Menschliche Entscheidungsprozesse seien nämlich in der Wirklichkeit (im Gegensatz zum ökonomischen Modell) durch zwei Dinge charakterisiert: zum einen durch eine begrenzte Kenntnis der Umwelt und zum anderen durch die Begrenzung der »Berechnungskraft« (computational power). Aus diesem Grunde müsse man auch zwischen der »wirklichen Welt« und der Vorstellung, die ein Akteur von ihr habe, unterscheiden. Für unser Thema spielt diese doppelte Beschränkung insofern eine Rolle als dadurch Ideen ins Spiel kommen: »It accounts for ideology, based upon subjective perceptions of reality, playing a major part in human beings' choices« (North 1990: 23).⁶

Dieser Gedankengang kann weiterentwickelt werden, indem man zwei zusätzliche Aspekte ins Spiel bringt: zum einen die von der Umwelt ausgehenden Informationen und Signale, zum anderen die Art der Entscheidungssituation. Beides erhöht die Komplexität der Situation weiter.

Zunächst wollen wir weiter auf die Beziehung zwischen dem Akteur und der Umwelt eingehen. Akteure, die ihre Strategien optimieren möchten (um ihren Nutzen zu maximieren), bedürfen dazu eindeutiger »Feedbacks« aus der Umwelt. Diese eindeutigen Signale liefert die Umwelt jedoch nicht – vielmehr entsteht für sie stets ein Interpretationsspielraum.⁷ Als Folge ergibt sich »a continuum of theories that agents can hold and act on without ever encountering events which lead them to change their theories« (Hahn 1987: 24). Unterschiedliche Deutungen der Umwelt (d. h. der Realität) müssen deshalb also nicht konvergieren, und folglich muß sich auch nicht eine optimale Strategie ergeben, sondern die Existenz mehrerer zu einem Gleichgewicht führender Strategien ist möglich. Will man dann jedoch erklären, warum eine *bestimmte* Gleichgewichtsstrategie gewählt wurde, muß man notwendig zusätzliche erklärende Variablen ins Spiel bringen – wie zum Beispiel Ideen. Doch dazu weiter unten mehr.

Der zweite Aspekt hat mit der Natur der Entscheidungssituation zu tun. Hier ist vor allem wichtig, daß »[f]or most of the interesting issues in political and economic markets, uncertainty, not risk, characterizes choice-making« (Denzau/North 1994: 3). Der Unterschied zwischen beiden wird in der ökonomischen

6 North schließt hier an Überlegungen an, die Herbert Simon unter dem Begriff »bounded rationality« bereits seit den fünfziger Jahren vorgetragen hatte, deren Einfluß auf den »mainstream« der Wirtschaftswissenschaften jedoch eher gering war. Ein gut zugänglicher Überblick über Simon's Werk findet sich in Simon 1993.

7 Dies ist übrigens ein Hauptargument, das gegen die Theorie der Rationalen Erwartungen in der Ökonomie vorgebracht wurde: Das politische System gebe in wirtschaftspolitischer Hinsicht keine unzweideutigen Signale ab, die als Basis für rationale Erwartungen dienen könnten.

mischen Theorie wie folgt definiert: im Falle von *Risiko* kann ein Akteur den verschiedenen möglichen Ergebnissen Wahrscheinlichkeiten zuschreiben, während dies im Falle von *Unsicherheit* nicht möglich ist.⁸ Im ersten Fall wird anstelle des Nutzens einfach der *erwartete Nutzen* maximiert. Im zweiten Fall fehlt jedoch ein Standard für rationales Vorgehen. Unter Bedingungen von »starker Unsicherheit« werden internalisierte Annahmen über das Funktionieren der Umwelt handlungsleitend – mit anderen Worten Ideen oder »Ideologien« (so der von Denzau und North benutzte Ausdruck).⁹ Diese stellen mit hin eine Art geistiger Landkarte dar, durch deren Existenz eine Entscheidung erst möglich wird.

Die Entscheidungssituation wird jedoch noch weiter kompliziert durch die Tatsache, daß die wahrscheinlichen Handlungen *anderer* Akteure ebenfalls in den Entscheidungsprozeß einbezogen werden müssen. Um dies zu tun, muß jeder Akteur Annahmen über die handlungsleitenden »Ideologien« der anderen Akteure machen – ein wahrscheinlich hochgradig mit Fehlern behafteter Prozeß. Die Komplexität der Entscheidungssituation steigt hier in einem so dramatischen Maße an, daß von einer in einem bedeutenden Sinne »rationalen« Entscheidung wohl nicht mehr gesprochen werden kann. Der Grund hierfür ist, daß »the obvious flaws that would exist in one's mental models of other agents would make such decision situations not well defined, and thus the game becomes a situation in which the standard rational choice framework has no application and no result« (Denzau/North 1994: 11).

Der Ökonom W. Brian Arthur beschreibt ein gutes Beispiel einer solchen Situation: man stelle sich vor, 100 Personen stünden vor der Möglichkeit, eine Kneipe zu besuchen, in der an einem bestimmten Abend in der Woche Live-Musik gespielt wird. Der Platz ist jedoch sehr beschränkt, und der Abend nur dann ein wirklicher Genuß, wenn es nicht zu voll ist, d. h. nicht mehr als 60 Leute anwesend sind. Unterstellt man, daß Kommunikation zwischen den Akteuren nicht möglich ist und die einzig verfügbare Information die Besucherzahlen der vorigen Woche sind, dann ergeben sich zwei Probleme:

– Zum einen gibt es kein offensichtliches und für alle verwendbares Modell zur Schätzung der Zahl der Besucher, auf dessen Basis jeder einzelne seine Entscheidung treffen könnte. Vielmehr gäbe es Argumente für eine ganze Reihe solcher Modelle, die sich alle unterscheiden würden. Niemand kann daher das Modell, daß er für seine Entscheidung verwendet, in einer wohldefinierten Weise wählen, da er nicht weiß, welches Modell die anderen potentiellen Besucher ihren Entscheidungen zugrunde legen werden. Es gibt

8 Die Unterscheidung zwischen Risiko und Unsicherheit wurde im Jahr 1921 gleichzeitig von John Maynard Keynes und Frank Knight getroffen. Eine kurze Einführung in die Problematik bieten Hargreaves Heap u. a. 1992: 349 ff.

9 Vgl. Smyrl 1999 als Beispiel für einen Fall, in dem für Akteure unter Unsicherheitsbedingungen internalisierte Annahmen handlungsleitend wurden.

daher keine deduktiv rationale Entscheidung und kein »korrektes« Modell zur Bildung der eigenen Erwartungen.

– Zum anderen wird alle Gemeinsamkeit hinsichtlich der Erwartungen, sofern sie existieren sollte, ohnehin untergraben: »If all believe *few* will go, *all* will go. But this would invalidate that belief. Similarly, if all believe *most* will go, *nobody* will go, invalidating that belief« (Arthur 1994: 408).

Akteure, die mit einer solchen Art von Situation konfrontiert werden, sind also gezwungen, ihre Entscheidungen *induktiv* zu treffen. »Modelling such situations requires one to model the decisionmaker as building internal mental models to represent the world and to learn from that world in order to improve resulting choices« (Denzau/North 1994: 12). Da solche Lernprozesse aber von Person zu Person verschieden verlaufen, sind die resultierenden »mental models« bis zu einem gewissen Grad hochgradig individualistisch. Ideen können jedoch als ein Mittel zur Koordination dieser individuellen »geistigen Welten« dienen und zu einer gegenseitigen Annäherung beitragen. Durch das Schaffen perzeptiver Gemeinsamkeit können sie somit helfen, die Umwelt zu ordnen und Unsicherheit zu vermindern.

b) Ideen als externe Ressource zur Erzielung von Kooperation

Nachdem wir im vorangegangenen Abschnitt die internen Prozesse eines einzelnen Akteurs betrachtet haben, soll im folgenden Abschnitt die strategische Interaktion mehrerer solcher Akteure im Mittelpunkt des Interesses stehen, mit anderen Worten: das Feld der Spieltheorie. Hier hatte die rational choice-Position in den letzten Jahren mit den durch das »Folk-Theorem«¹⁰ und die Möglichkeit multipler Gleichgewichtspunkte gestellten Herausforderungen zu kämpfen.¹¹ In theoretischer Hinsicht wurde dadurch klar, daß sich bei Problemen kollektiven Handelns Lösungen entwickeln *können*, aber keineswegs *müssen* (Hechter 1990: 242). In praktischer Hinsicht bedeutete es, daß »anything from mutually cooperative, to mutually non-cooperative, to one-sided exploitative outcomes can be sustained by rational actors playing the same repeated game« (Miller 1990: 339). Als wichtige Konsequenz folgte daraus, daß die Spieltheorie *alleine* nicht ausreicht, um Voraussagen für wie-

10 Obwohl »folk theorem« die Bezeichnung für eine ganze Klasse von Theoremen ist, die lange bekannte Einsichten der Spieltheorie beschreiben, ohne daß jemand die Entdeckung für sich beanspruchen würde (Scharpf 1997: 76, 94), möchte ich hier denjenigen folgen, die dieses spezielle großgeschrieben als »Folk Theorem« bezeichnen (Fudenberg/Maskin 1986; Hechter 1990).

11 Das Folk Theorem postuliert, daß bei wiederholten Spielen mit nicht-trivialer Informationsstruktur eine unendliche Zahl von Strategien existiert, die ein Gleichgewicht hervorbringen. Rationale Strategien von Akteuren führen daher oft nicht zu einem einzigen Gleichgewichtsergebnis (Goldstein/Keohane 1993: 17; Hargreaves Heap u. a. 1992: 116; Miller (1990: 338-340) gibt Beispiele für die dadurch auftretenden Probleme, Fudenberg/Maskin (1986) geben eine formalisierte Darstellung).

derholte soziale Interaktionen zu machen, wodurch diese und mit ihr die rational choice-Analyse erheblich an praktischem Wert verloren. Einige Autoren zweifelten danach den Nutzen von Spieltheorie überhaupt an, da sie nicht nach der mathematischen Eleganz ihrer Lösungen beurteilt werden dürfe, sondern nur nach ihrer Fähigkeit, zur Lösung von Problemen kollektiven Handelns in der wirklichen Welt beizutragen (Hechter 1990: 248). Die Integration ideenbasierter Faktoren in den Analyserahmen von rational choice ist eine Möglichkeit zur Lösung dieses Problems, wie im weiteren gezeigt werden wird.

Das Erzielen von Kooperation und den mit ihr verbundenen Vorteilen wird oft durch die Fallen der Logik des kollektiven Handelns verhindert. Will man diese Fallen vermeiden, so können ideenbasierte Faktoren eine wichtige Rolle im Rahmen des rational choice-Ansatzes spielen, wie Barry Weingast in Arbeiten zu Koordinationsproblemen in den internationalen Beziehungen zeigen konnte (Garrett/Weingast 1993: 176).

Garrett und Weingast beschäftigen sich mit einer Frage, die in der Literatur zum Problem der Kooperation unterbelichtet geblieben ist, und die ein gutes Beispiel für die mit dem Folk Theorem verbundenen Probleme darstellt: nämlich der Frage, warum eine *bestimmte* Kooperationslösung in einer Situation gewählt wird, in der es viele stabile Pfade zur Kooperation gibt, die hinsichtlich ihrer Wirkung auf die aggregierte Wohlfahrt kaum unterschieden werden können. Ihr Argument lautet, daß dann Ideen potentiell eine entscheidende Rolle spielen können: »Shared beliefs may act as ›focal points‹ around which the behavior of actors converges« (1993: 176).

Die Autoren wählen als Beispiel für das eben beschriebene Problem die Entwicklung des EG-Binnenmarktes, bei dem die Teilnehmer unterschiedliche Präferenzen hinsichtlich der möglichen Wege zur Vollendung desselben hatten. Daß es nicht nur einen, natürlichen Weg zum Erreichen des Binnenmarktes gab, hatte lange Zeit die Realisierung der potentiellen Vorteile eines integrierten Marktes verhindert. In dieser Situation, so argumentieren sie, spielte der Europäische Gerichtshof (EuGH) eine zentrale Rolle – gemeinsam mit der Doktrin von der »unmittelbaren Geltung« europäischen Rechts und der Willigkeit der nationalen Gerichte, Fälle zur vorläufigen Beurteilung an den EuGH zu überweisen. Denn als der EuGH im Jahr 1979 im Fall »Cassis de Dijon« urteilte, daß das Prinzip gegenseitiger Anerkennung bereits in den Verträgen von Rom (1957) enthalten und somit geltendes EG-Recht sei, wurde hierdurch ein »Brennpunkt« (focal point) geschaffen, an dem die EG-Mitgliedsstaaten ihre Verhandlungen zur Vollendung des Binnenmarktes ausrichten konnten. Die Idee gegenseitiger Anerkennung wurde somit zum Leitprinzip der Einheitlichen Europäischen Akte, die 1987 ratifiziert wurde.

Garrett und Weingast fassen die Wirkung von Ideen als Funktion von drei miteinander verbundenen Phänomenen zusammen: »(1) the gains to be

expected from cooperation among a relevant set of players; (2) an idea that expresses these gains from cooperation; and (3) a mechanism devised to translate the idea into a shared belief system so as to affect expectations, and hence behavior«. (Garrett/Weingast 1993: 203). Ideen sind also in diesem Zusammenhang wichtig, weil sie eine Rolle spielen bei der Koordination von Erwartungen, die zur Aufrechterhaltung von Kooperation von Akteuren mit divergierenden Präferenzen nötig sind (205).

In neueren Arbeiten geht Barry Weingast noch weiter und betont auch die Wichtigkeit kognitiver Faktoren. Sein Ausgangspunkt ist die Tatsache, daß Kooperation in einem wiederholten n-Personen Standard-Gefangenendilemma davon abhängt, daß alle Beteiligten einer Gemeinschaft wissen, ob ein Mitglied in einer vorherigen Runde kooperiert hat oder nicht. In einem solchen hypothetischen System kann jede Nicht-Kooperation rasch bestraft werden, weil sie leicht zu entdecken ist. Dies bedeutet, daß die Teilnehmer automatisch gemeinsame Vorstellungen hinsichtlich Kooperation und Nicht-Kooperation haben. Unter Bedingungen von Uneindeutigkeit und Unsicherheit ist dies aber eventuell nicht mehr der Fall, denn es mag schwierig oder unmöglich sein, festzustellen, ob ein Akteur kooperiert hat oder nicht: »For example, in the presence of an unforeseen contingency, reasonable people may disagree about how a given agreement should be applied. When they disagree, they cannot coordinate their responses, implying that full cooperation cannot be sustained« (Weingast 1995: 450). Dies ist am wahrscheinlichsten der Fall, wenn das Abkommen unvollständig ist (incomplete contract) und der Ausnahmefall zu einer Uneindeutigkeit führt: Während einige Teilnehmer das Abkommen so interpretieren, daß es die neue Situation abdeckt, werden andere Teilnehmer diese Ausweitung verweigern. Es wird daher unterschiedliche Interpretationen der Situation geben. Das Abkommen jedoch sieht keinen Mechanismus vor, der die »korrekte« Auslegung ermöglicht.

Ein Beispiel für einen solchen Fall ist der »El Chamizal« Disput zwischen den Vereinigten Staaten und Mexiko. Nach dem Ende des mexikanisch-amerikanischen Krieges hatte man die umstrittene Grenze zwischen Texas und Mexiko auf die Mitte des Rio Grande festgelegt. Mehrere Jahrzehnte lang ergaben sich daraus keine Probleme. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts verlagerte sich der Flußlauf jedoch plötzlich nach Süden, und die Vereinigten Staaten dehnten ihr Gebiet entsprechend aus. Dies stieß auf den Widerspruch von Mexiko, das das ursprüngliche Abkommen im Sinne von »Mitte des Flusses zum Zeitpunkt des Abkommens« interpretierte. Die Vereinigten Staaten jedoch interpretierten das Abkommen nach dem Wortlaut – »wo auch immer die Mitte des Flusses zu einem gegebenen Zeitpunkt ist«, und rechtfertigten so die Inbesitznahme des neuen Geländes.

Dieses Beispiel demonstriert, daß in einem Fall, in dem eine »korrekte« Interpretation nicht existiert, Kooperation schwer aufrechtzuerhalten ist:

Denn wenn jedes Mitglied einer Gemeinschaft zur Bewertung eines Streitfalles eigene Standards und eigene Beweismaßstäbe verwendet, so werden ihre Reaktionen sich unterscheiden und die Gemeinschaft als ganze nicht zu einer einheitlichen Bewertung eines Disputs gelangen. Es wird demnach also unterschiedliche Auffassungen geben, ob etwa im vorliegenden Beispiel ein Vertragsbruch stattgefunden hat oder nicht. Eine Lösung solcher Probleme, so argumentiert Weingast, liegt in der Konstruktion eines gemeinsam verwendeten Gedankengebäudes (*belief system*), das Konventionen bereitstellt, auf die man sich gemeinsam beziehen kann, und das so hilft, in Streitfällen zu gemeinsamen Einschätzungen zu kommen: »In this way, the belief system – the shared set of ideas – is instrumental in coordinating the reactions of diverse actors, allowing them to deter defection« (Weingast 1995: 460).

Weingast's Argumentation belegt, daß *sowohl* die Dimension Macht und Interessen *als auch* die Dimension Ideen und Normen wichtig sind für das Verstehen von Kooperation – und das nicht nur in den internationalen Beziehungen. Sie läßt sogar hoffen, die Einsicht, daß diese zwei Faktoren Komplemente und nicht Substitute sind, möge zu einer Überwindung der Differenzen zwischen dem intentionalistischen und dem interpretativistischen Lager in der Politikwissenschaft führen (Weingast 1995: 461 f.). Ob dies tatsächlich der Fall sein wird, sei hier dahingestellt. Zusammenfassend läßt sich auf jeden Fall festhalten, daß die Anhänger des rational choice-Paradigmas mit der Entdeckung, daß Ideen »Brennpunkte« in der strategischen Interaktion bilden können, einen Ausweg aus den theoretischen Problemen finden konnten, vor die sie das Folk Theorem stellte.

5. *Schlußbetrachtung*

Die vorangegangenen Abschnitte dieses Aufsatzes haben gezeigt, daß sich die ursprünglich sehr harsche und grundsätzliche Kritik der Verfechter des rational choice-Ansatzes an ideenbasierten Erklärungsansätzen in den Sozialwissenschaften nicht aufrechterhalten läßt. Dafür gibt es zwei Gründe: Zum einen haben letztere Fortschritte bei der präziseren Benennung der Bedingungen gemacht, unter denen Ideen einen Einfluß auf Politik haben können (Hall 1989: 371 f.). Zum anderen hatte die rational choice-Position innerhalb ihres Paradigmas mit erheblichen eigenen Problemen zu kämpfen, vor allem im Bereich der Verhaltensannahmen und der strategischen Interaktion.

Hinterfragt man die ökonomische Standardtheorie hinsichtlich ihrer Verhaltensannahmen, so wird deutlich, daß die Integration kognitiver Aspekte eine erstaunliche Zahl neuer Einsichten möglich macht. Das Öffnen der black box Rationalität führt zu einer Reihe neuer Fragen, auf die noch keine Antworten existieren. Es wird deutlich, daß Situationen existieren, in denen

Selbstreflexivität den Gebrauch deduktiver Rationalität ausschließt. Ähnliche Probleme wie beim obengenannten Beispiel der »El Farol«-Bar existieren beispielsweise auch für kleine Firmen, die Entscheidungen hinsichtlich ihrer Investitionen für Forschung und Entwicklung in kompetitiven Märkten treffen müssen: »If other firms invest a large amount, our firm has a poor chance of winning. The rational decision might well be not to invest at all. Other firms, however, are presumably going through the same calculations. If they all decide to invest little, our firm should invest heavily. But, once again, this reasoning applies equally to the other firms, and if they all invest heavily, our firm should drop out. We are going in circles: each firm should invest much if and only if the others invest little. There is no basis here for rational belief formation, and hence no firm basis for action« (Elster 1989: 33).

Wie man an diesem Zitat sehen kann, ist das Nachdenken über solche Situationen nicht neu. Neu hingegen ist die Einsicht, daß Ideen einen Ausweg aus der Zirkularität bieten können. Sie bilden somit ein wichtiges Element für zukünftige Arbeiten in diesem Forschungsbereich. Ähnlich schätzen dies auch andere Autoren ein: »[...] the way by which ideas will evolve and are communicated is the key to developing useful theory which will expand our understanding of the performance of societies both at a moment of time and over time« (Denzau/North 1994: 27). So sieht die Lage im Bereich der strategischen Interaktion und der Spieltheorie aus: auch hier haben sich, wie im vorigen Abschnitt gezeigt wurde, Ideen als wichtige Instrumente für mögliche Lösungen von Problemen erwiesen.

Die Theorie rationaler Wahlhandlungen ist bei weitem kein so einheitliches Theoriegebäude wie es manche ihrer Anhänger und viele ihrer Gegner gerne glauben machen möchten. Sie ist wohl korrekter beschrieben als eine »family of approaches and arguments« (Booth/James/Meadwell 1993: 1; Wiesenthal 1997: 75 f.). Selbst einige der Anhänger dieses Theorieansatzes geben heute zu: »Rational choice cannot explain everything« (Levi 1997: 33) und befürworten den verstärkten Einsatz von »analytic narratives« (Bates u. a. 1998; Scharpf 1997) mit mehr Tatsachenbeobachtungen und Details anstelle des in der neoklassischen Ökonomie typischen Vertrauens auf »stylized facts«. Ideen werden in diesen Analysen eine wichtige Rolle spielen – und sei es in versteckter Weise im Rahmen der institutionalistischen Definition von »rules established by either an explicit or a tacit agreement« (Rothstein 1996: 146).

Auch wenn es manchen schwerfällt: die Sichtweise von Ideen als reine »Kleiderhaken« (hooks) beschreibt heute nicht mehr ausschließlich die Position der Anhänger von Theorien rationaler Wahlhandlungen. Vielleicht ist sie sogar nicht mehr repräsentativ für die Verfechter dieses Ansatzes. Ob diese Entwicklung eine Entsprechung findet in einer intellektuellen Öffnung gegenüber Theorien rationaler Wahlhandlungen durch Anhänger derjenigen ver-

schiedenen (und oft sehr unterschiedlichen) Ansätze der Politikwissenschaft, die Ideen und Interpretation in den Mittelpunkt ihrer Analyse stellen, ist eine ganz andere Frage. Sie kann hier nicht beantwortet werden, auch wenn der Autor nicht verheimlicht, daß er sich eine solche Entwicklung wünschen würde.

Literatur

- Almond, Gabriel A.*, 1991: Rational Choice Theory and the Social Sciences, in: Kristen Renwick Monroe (Hrsg.), *The Economic Approach to Politics. A Critical Reassessment of the Theory of Rational Action*, New York, 32-52.
- Arthur, W. Brian*, 1994: Inductive Reasoning and Bounded Rationality (The El Farol Problem), in: *American Economic Review* 84, 406-411.
- Axelrod, Robert* (Hrsg.), 1976: *Structure of decision. The cognitive maps of political elites*, Princeton.
- Bates, Robert H./Greif, Avner/Levi, Margaret/Rosenthal, Jean-Laurent/Weingast, Barry R.*, 1998: *Analytic Narratives*, Princeton.
- Berman, Sheri*, 1998: *Ideas, Norms and Culture in Political Analysis*, Princeton, NJ: Dept. of Political Science, Princeton University. [Paper presented at the research workshop on Ideas, Culture and Political Analysis, Princeton University, May 15-16, 1998].
- Booth, William James/James, Patrick/Meadwell, Hudson*, 1993: Introduction, in: William James Booth/Patrick James/Hudson Meadwell (Hrsg.), *Politics and rationality*, Cambridge/New York, 1-7.
- Braun, Dietmar/Busch, Andreas* (Hrsg.), 1999: *Public Policy and Political Ideas*, Aldershot.
- Busch, Andreas*, 1995: Preisstabilitätspolitik. Politik und Inflationsraten im internationalen Vergleich, Opladen. (Bd. 8 von Gesellschaftspolitik und Staatstätigkeit)
- Busch, Andreas/Braun, Dietmar*, 1999: Introduction, in: Braun/Busch 1999, 1-10.
- Cook, Karen Schweers/Levi, Margaret* (Hrsg.), 1990: *The Limits of Rationality*, Chicago/London.
- Denzau, Arthur T./North, Douglass C.*, 1994: Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, in: *KYKLOS* 47, 3-31.
- Derthick, Martha/Quirk, Paul J.*, 1985a: *The Politics of Deregulation*, Washington D.C.
- Derthick, Martha/Quirk, Paul J.*, 1985b: Why the Regulators Chose to Deregulate, in: Noll 1985, 200-231.
- Dörner, Dietrich*, 1992: *Die Logik des Mißlingens. Strategisches Denken in komplexen Situationen*, Reinbek.
- Elster, Jon*, 1989: *Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge u. a.
- Frei, Daniel*, 1984: *Assumptions and perceptions in disarmament*, New York.
- Fudenberg, Drew/Maskin, Eric*, 1986: The Folk Theorem in Repeated Games with Discounting or with Incomplete Information, in: *Econometrica* 54, 533-554.

- Garrett, Geoffrey/Weingast, Barry R., 1993: Ideas, Interests, and Institutions. Constructing the European Community's Internal Market, in: Goldstein/Keohane 1993, 173-206.
- Goldstein, Judith/Keohane, Robert O. (Hrsg.), 1993: Ideas and Foreign Policy. Beliefs, Institutions, and Political Change, Ithaca, N.Y./London.
- Green, Donald P./Shapiro, Ian, 1994: Pathologies of rational choice theory. A critique of applications in political science, New Haven/London.
- Haas, Peter M., 1992: Introduction. Epistemic communities and international policy coordination, in: International Organization 46, 1-35.
- Hahn, Frank H., 1987: Information, Dynamics and Equilibrium, in: Scottish Journal of Political Economy 34, 321-334.
- Hall, Peter A., 1989: Conclusion. The Politics of Keynesian Ideas, in: Peter A. Hall (Hrsg.), The Political Power of Economic Ideas. Keynesianism across Nations, Princeton, NJ, 361-391.
- Hall, Peter A., 1993: Policy paradigms, social learning, and the state. The case of economic policymaking in Britain, in: Comparative Politics 25, 3, 275-296.
- Hargreaves Heap, Shaun/Hollis, Martin/Lyons, Bruce/Sudgen, Robert/Weale, Albert, 1992: The Theory of Choice. A Critical Guide, Oxford/Cambridge, MA.
- Hechter, Michael, 1990: On the Inadequacy of Game Theory for the Solution of Real-World Collective Action Problems, in: Cook/Levi 1990, 240-249.
- Héritier, Adrienne (Hrsg.), 1993: Policy-Analyse. Kritik und Neuorientierung, in: PVS-Sonderheft 24.
- Hofmann, Jeannette, 1993: Implizite Theorien in der Politik. Interpretationsprobleme regionaler Technologiepolitik, Opladen.
- Jervis, Robert, 1976: Perception and misperception in international politics, Princeton, NJ.
- Krasner, Stephen D., 1993: Westphalia and All That, in: Goldstein/Keohane 1993, 235-264.
- Levi, Margaret, 1997: A Model, a Method, and a Map. Rational Choice in Comparative and Historical Analysis, in: Mark Irving Lichbach/Alan S. Zuckerman (Hrsg.), Comparative Politics. Rationality, Culture, and Structure, Cambridge/New York, 19-41.
- Miller, Gary J., 1990: Managerial Dilemmas. Political Leadership in Hierarchies, in: Cook/Levi 1990, 324-348.
- Noll, Roger G. (Hrsg.), 1985: Regulatory Policy and the Social Sciences, Berkeley.
- North, Douglass C., 1990: Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge/New York.
- Richter, Rudolf/Furubotn, Eirik, 1996: Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung, Tübingen.
- Riker, William H., 1990: Political science and rational choice, in: James E. Alt/Kenneth A. Shepsle (Hrsg.), Perspectives on positive political economy, Cambridge/New York, 163-181.
- Rothstein, Bo, 1996: Political Institutions. An Overview, in: Robert E. Goodin/Hans-Dieter Klingemann (Hrsg.), A New Handbook of Political Science, Oxford, 133-166.
- Rueschemeyer, Dietrich/Skocpol, Theda (Hrsg.), 1996: States, social knowledge, and the origins of modern social policies, Princeton, NJ.
- Sabatier, Paul A., 1993: Advocacy-Koalitionen, Policy-Wandel und Policy-Lernen: Eine Alternative zur Phasenheuristik, in: Héritier 1993, 116-148.

- Scharpf, Fritz W.*, 1987: Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa. Das »Modell Deutschland« im Vergleich, Frankfurt/New York. (Bd. 7 von Theorie und Gesellschaft)
- Scharpf, Fritz W.*, 1997: Games Real Actors Play. Actor-Centered Institutionalism in Policy Research, Boulder, CO/Oxford.
- Schön, Donald A./Rein, Martin*, 1994: Frame Reflection. Resolving Intractable Policy Issues, New York.
- Shepsle, Kenneth A.*, 1985: Comment on Derthick and Quirk, in: Noll 1985, 231-237.
- Simon, Herbert A.*, 1993: Homo rationalis. Die Vernunft im menschlichen Leben, Frankfurt/New York.
- Singer, Otto*, 1993: Policy Communities und Diskurs-Koalitionen. Experten und Expertise in der Wirtschaftspolitik, in: Héritier 1993, 149-174.
- Smyrl, Marc E.*, 1999: When Ideas Get in the Way of Reform, in: Braun/Busch 1999, 136-151.
- Weingast, Barry R.*, 1995: A Rational Choice Perspective on the Role of Ideas. Shared Belief Systems and State Sovereignty in International Cooperation, in: Politics & Society 23, 449-464.
- Wiesenthal, Helmut*, 1997: Methodologischer Individualismus als Akteurtheorie, in: Arthur Benz/Wolfgang Seibel (Hrsg.), Theorieentwicklung in der Politikwissenschaft – eine Zwischenbilanz, Baden-Baden, 75-99.

Korrespondenzadresse:

Dr. Andreas Busch
Universität Heidelberg
Institut für Politische Wissenschaft
Marshallstraße 6
69117 Heidelberg