

Michael Hutter und Gunther Teubner

Der Gesellschaft fette Beute

Homo juridicus und *homo oeconomicus*
als kommunikationserhaltende Fiktionen

I

Wie wirklich ist die Vernunft des *reasonable man*? Sind die Handlungsmotive des *homo oeconomicus* und des *homo juridicus* reale psychische Sachverhalte, die man mit den Mitteln empirischer Sozialforschung abfragen kann? Oder sind sie reine analytische Konstrukte der Wirtschafts- und Rechtswissenschaften, die sich zwar in der Prognose bewähren müssen, denen aber selbst kein Realitätsgehalt zukommt? Um diese Alternative wird in den Disziplinen seit langem ein erbitterter Streit ausgetragen. Wer hat recht – Herbert Simon oder Milton Friedman? Eugen Ehrlich oder Hans Kelsen?

Wir weisen die Alternative selbst zurück. Wir behaupten statt dessen:

Die Realität des *rational actor* – dies ist unsere erste These – ist eine kommunikative Fiktion der Rechts- und der Wirtschaftspraxis selbst, also weder analytisches Konstrukt der Wissenschaft noch reales psychisches Motiv der handelnden Menschen.

Wir wollen zeigen, wie die institutionalisierten Kommunikationspraktiken der Wirtschaft und des Rechts »Fiktionen« von rationalen Akteuren produzieren und sie benutzen, um die je spezifischen Operationen der Wirtschaft bzw. des Rechts fortsetzen zu können. Solche Akteursfiktionen sind »real« in einem doppelten Sinne. Zum einen bilden sie für wirtschaftliche und rechtliche Operationen eine soziale, also kommunikative Realität. Akteure sind kommunikative Strukturen, die von den Operationen selbst erzeugt sind und diese zugleich leiten. Zum anderen koppeln sich die sozialen Akteursfiktionen als »virtual realities« eng an die psychischen Eigendynamiken der beteiligten Menschen an, ohne aber je mit ihnen zu verschmelzen.

Dabei – das ist unsere zweite These – beuten die sozialen Systeme die psychischen Systeme mit Hilfe der Akteursfiktionen auf eine

hochselektive Weise für die Zwecke der Wirtschaft oder des Rechts aus. Schließlich benutzen soziale Systeme ihre Akteursfiktionen nicht nur dazu, sich an psychische Systeme anzukoppeln, sondern auch dazu – und dies ist unsere dritte These –, um mit anderen Sozialsystemen, besonders mit formalen Organisationen, eine enge strukturelle Kopplung herzustellen und deren kommunikative Energien für ihre Zwecke auszubeuten.

II

Die empirischen Sozialwissenschaften haben die Wirklichkeitsannahmen über rationale Akteure in Wirtschaft und Recht einer gnadenlosen Kritik unterzogen. Die Realitätsannahmen des *homo oeconomicus* sind von der empirischen Psychologie nicht bestätigt worden. Dem *homo juridicus* ist es in der Behandlung durch die empirische Rechtssoziologie nicht viel besser ergangen. Im Lichte unserer Thesen stellt sich jedoch die Frage, ob das ganze Zerstörungswerk nicht von einem groben empirischen Mißverständnis einer sehr komplexen Wirklichkeit angetrieben wird und ob die Kritik ökonomischer und juridischer Akteursrationalität nicht ganz anders ansetzen könnte. Dazu müssen wir die laufende Diskussion um den Realitätsgehalt des rationalen Akteurs kurz skizzieren.

Ein ganzer Zweig der empirischen Psychologie hat sich darauf kapriziert, Anomalien ökonomischer Entscheidungen aufzudecken.¹ Die Psychologen können zeigen, daß das empirisch beobachtbare Entscheidungsverhalten der Teilnehmer in echten und in simulierten Märkten von den Realitätsannahmen des *homo oeconomicus* drastisch abweicht. Die empirisch ermittelten Präferenzen der lebendigen Akteure sind weder hierarchisch geordnet noch stabil, und sie sind weder transitiv noch invariant, wenn sie nach unterschiedlichen Verfahren ermittelt werden. Das Verhalten der Akteure läßt sich häufig nicht als eigennutzmaximierend beschreiben. Die Struktur der Informationsverarbeitung entspricht nicht den Anforderungen an rationales Handeln. Das größte Problem scheinen die »deficiencies in the apparatus for moving from

1 Vgl. die Chicago-Debatte zwischen Ökonomen und Psychologen, Hogarth/Reder 1986 und die Interpretation in Frey/Eichenberger 1989.

the level of the individual actor to the behavior of the system« (Coleman 1986, S. 184) darzustellen.

Den Reparaturvorschlag liefern die Kritiker bei der Fehlerdiagnose gleich mit: Man muß die Modelle der Rationalentscheidungstheorien realitätsgerechter bauen. Die Anforderungen an die Rationalität der Präferenzbildung, des Informationsverhaltens und des Entscheidens sind auf ein realistisches Maß hinunterzuschrauben. *Bounded rationality* heißt die Formel einer ganzen Forschungsrichtung, die für eine realistische Komplexifizierung des reinen und einfachen Rationalverhaltens des *homo oeconomicus* plädiert (Simon 1982).

Eine allgemeine, soziologische Kritik ökonomischer Rationalität kann hingegen indirekter und voraussetzungsreicher ansetzen als eine bloße Fragebogentechnik. Coleman (1986, S. 184) weist in eine interessantere Richtung, mit den Anomalien umzugehen, wenn er speziell die sozialen Vermittlungsstrukturen für die Schwierigkeiten der Ökonomen, die Mikroebene mit der Makroebene zu verbinden, verantwortlich macht. Nach Coleman sollte man nicht vorschnell die Theorie den empirisch ermittelten psychischen Realitäten anpassen, sondern soziale Strukturen als zusätzliche Variablen einführen. Beispielsweise verändern *multistage decisions* der politischen Parteien vor Wahlen das Wahlergebnis gegenüber bloßer Aggregation signifikant. Unterschiedlich strukturierte Märkte – englische Auktion, zentrale Meldestelle für Preise oder Gebote, verbriefte Angebote, Märkte mit herstellerebestimmten Preisen, temporäre Märkte – beeinflussen deutlich das Ergebnis auf der aggregierten Ebene.

Wir schlagen vor, mit der Soziologisierung der rationalen Akteure noch einen Schritt weiter zu gehen. Man sollte nicht nur wie Coleman soziale Vermittlungsmechanismen zwischen Akteur und aggregiertem Ergebnis einführen, sondern die Realität der Wirtschafts- und Rechtsakteure selbst soziologisch verstehen. Colemans Unterscheidung von psychischen und sozialen Phänomenen ist in der Tat entscheidend, aber er benutzt sie dazu, nur soziale Strukturen einzuführen, welche die psychischen Prozesse sozusagen für die Aggregation filtern. Statt dessen sollte man unseres Erachtens den komplizierten Prozeß der sozialen Konstruktion von »Personen« beobachten, der Kommunikationen erst zu Handlungen macht (Luhmann 1984, S. 225 ff.). Entscheidend für unsere Zwecke ist der Unterschied zwischen der sozialen »Fik-

tion« des rationalen Akteurs und der »Realität« psychischer Motive.

Ein großer Teil der einschlägigen empirischen Forschung hat sich mit Wirtschaftsakteuren beschäftigt, aber auch das Recht kennt seinen *rational actor*. Wenn bestehende Normen nicht die für die Entscheidung im Detail notwendige Dichte aufweisen, pflegt sich das Recht auf den *reasonable man*, den *bonus pater familias*, den »vernünftigen Kaufmann« oder, wie es die Gerichte altertümelnd formulieren, auf das »Anstandsgefühl aller billig und gerecht Denkenden« (dazu Limbach 1977) zu berufen. Auch hier hat es nicht an Versuchen gefehlt, den *homo juridicus* zu psychologisieren und ihn über die Erfragung von Meinungen empirisch dingfest zu machen (etwa Schweizer 1976). Und auch hier konnte man ständig Anomalien aufdecken. Die von den Gerichten über die Rechtsfigur des vernünftigen Rechtsgenossen ermittelten Rechtsnormen stimmten mit den empirisch ermittelten Meinungen der befragten Menschen nur selten überein. »Recht ist nicht, was die Leute für Recht/recht halten« (Rottleuthner 1987 b, S. 159 ff., 174).

Doch machte der schon von den rechtssoziologischen Klassikern unternommene Versuch, den *homo juridicus* aus den realen psychischen Verhaltenserwartungen der individuellen Akteure herauszudestillieren, regelmäßig den Widerspruch zwischen normativen Anforderungen und empirisch beobachtbaren Motiven und Verhalten deutlich (Ehrlich 1913, S. 31 ff., 45 f.; 1918, S. 230 ff., 284 f.; und Max Weber 1960, S. 85, 152 f., 346). Die Anpassung der Norm an Realität hätte nur die komplizierte Normativität des *homo juridicus* zerstört. Im Falle des Rechts ist deshalb auch viel deutlicher, daß es sich beim Rationalakteur um eine bloße kommunikative Fiktion handelt. Entsprechend verbreitet ist auch die Überzeugung, daß der *homo juridicus* ein semantisches Artefakt, eine Kunstfigur der Rechtswissenschaft ist (Limbach 1977).

Wenig überzeugend ist aber auch der Versuch, den *reasonable man* in Wirtschaft und Recht dadurch zu entpsychologisieren, daß man von Motiven auf Verhalten übersetzt. In der Ökonomie pflegt man, ganz in der behavioristischen Tradition, die Beobachtbarkeit von Erwartungen zu bestreiten.² Nur tatsächliche Transaktionen

2 So etwa Prescott (1977, S. 30): »Like utility, expectations are not observed, and surveys cannot be used to test the rational expectations hypothesis.«

zählen. In der Rechtswissenschaft, die den *reasonable man* bemüht, sieht man das Parallelproblem bei sozialen Normen: Die Geltung sozialer Normen lasse sich nicht durch Meinungsumfragen ermitteln. Nur tatsächliches Verhalten zähle.

Das behavioristische Insistieren auf »realem« Verhalten greift jedoch zu kurz, weil ihm die Unterscheidung zwischen sozialer Fiktion und psychischen Motiven fehlt. Dadurch kommt es zu einer folgenschweren Verwechslung: Man verwechselt psychische Erwartungen mit sozialen Erwartungen. Meinungsumfragen zielen primär auf Beobachtung psychischer Erwartungen: Was erwartest du? Sie können aber auch raffinierter eingesetzt werden, um die soziale Dimension psychischer Erwartungen zu identifizieren: Was glaubst du, was andere erwarten? Was erwartest du, was andere erwarten? Was glaubst du, wie andere erwarten, was andere erwarten? Die so beschriebenen »Gegebenheiten« sind die sozialen Erwartungen. Soziale Erwartungen haben eine eigene Form, die sich nur selten am realen Verhalten ablesen läßt. Das ist besonders deutlich im Fall des Rechts. Andernfalls würde der konstituierende Unterschied zwischen Norm und Verhalten verschwinden, oder er würde einfach auf die Alternative Konformität/sanktionierte Nonkonformität (Geiger 1964, S. 68 ff.) zusammenschnurren. Preise dagegen gehören zu den relativ präzise beschreibbaren sozialen Erwartungen. Gemäß unserer These kommt es für die Strukturen der Wirtschaft und des Rechts in erster Linie auf soziale Erwartungen an. Die Betonung psychischer Erwartungen ist dagegen nicht angemessen.

Als Zwischenergebnis können wir festhalten: Um die Realität des Rationalakteurs in Wirtschaft und Recht zu erfassen, macht es wenig Sinn, auf empirisch beobachtbare psychische Handlungsmotive der involvierten Menschen zu rekurrieren. Ebenso wenig macht es Sinn, das real beobachtete Entscheidungsverhalten selbst heranzuziehen. Daraus läßt sich der Schluß ziehen, daß die Realität des *reasonable man* in Wirtschaft und Recht nur in einem Konstrukt gefunden werden kann. Genauer: Der *homo juridicus* und der *homo oeconomicus* bestehen aus kommunikativ konstruierten Handlungserwartungen, die ihren eigentümlichen Sinn gerade aus dem Spannungsverhältnis zu psychischen Motiven einerseits und sozialem Verhalten andererseits beziehen.

Wer aber ist der Konstrukteur des Konstrukts? Für Milton Friedman (1953) und Hans Kelsen (1960) stand die Antwort fest: die

Wissenschaft. *Homo oeconomicus* und *homo juridicus* sind heuristische Konstrukte der jeweils befaßten Disziplin, die sich zu wissenschaftlichen Zwecken bewähren müssen und denen davon abgesehen kein eigener Realitätswert zukommt. Die Realität des *homo oeconomicus* ist danach nur ein »Als-ob« der Wissenschaft. Der Rationalakteur der Ökonomie handelt nicht in der rauhen Welt der freien Wirtschaft. Er existiert nur im Elfenbeinturm der Gelehrten als ein Satz von heuristischen Annahmen. Fiktive Verhaltensannahmen verzichten auf Realitätsbezug, ja sie zeichnen sich, wenn sie gut sind, durch ihre kontra-intuitiven Eigenschaften aus. Sie müssen sich jedoch in der Anwendung bewähren, sei es in der Prognose (Friedman 1953; dazu Nagel 1963; Musgrave 1981) oder in der Anleitung zur Normgestaltung (Hermann/Pies 1994). Ähnlich wird der *homo juridicus* zum reinen Konstrukt der Rechtswissenschaft erklärt. Sein Sinn bestehe gerade darin, ein normatives Gegenprogramm zum faktischen Verhalten aufzustellen.

Das »Als-ob«-Argument hat schon immanente Kritik von Rational-choice-Anhängern selbst erfahren: Es sei ein Widerspruch in sich, ein Prognosemodell auf unrealistischen Annahmen aufzubauen. Vorläufig möge zwar ein *Black-box*-Modell genügen, wenn es Prognosen trotz Undurchschaubarkeit der eigentlichen Dynamik ermöglicht. Langfristiges Ziel müsse es aber bleiben, auch die *black box* der realen Triebkräfte des Handelns aufzuhellen und die Makro-Modelle auf realistische Verhaltensannahmen im Mikro-Bereich zu gründen (Opp 1986).

Wir meinen, daß auch dieses Argument radikaler gefaßt werden muß. In der Tat ist der Rationalakteur ein »intermediäres« Konstrukt, das der genaueren wissenschaftlichen Beobachtung bedarf. Aber die Kunstfigur agiert nicht »zwischen« individuellen Motiven und sozial aggregierten Handlungsergebnissen. Sie existiert als selbständige Realfiktion wirtschaftlicher und rechtlicher Operationen »zwischen« psychischen Operationen einerseits und wissenschaftlichen Operationen andererseits. Der Rationalakteur ist auch nicht im Sinne eines noch unbekanntenen Konversionsmechanismus in einem Kausalnexus zu verstehen, den man vorläufig als *black box* modellieren kann. Wir meinen, daß er als Beobachtungsform, mit der wirtschaftliche und rechtliche Operationen die sie umgebenden psychischen Operationen konstruieren, existiert. Die Akteursfiktionen sorgen, systemtheoretisch gespro-

chen, für die strukturelle Kopplung von kommunikativen Operationen in Wirtschaft und Recht mit den dazu simultan ablaufenden psychischen Operationen.

III

Die Systemtheorie setzt mit der Unterscheidung zwischen Kommunikationsereignissen und ihrer Umwelt an. Kommunikationsereignisse sind Akte des Verstehens von Mitteilungen, die manifest werden im Gebrauch von Zeichen. Durch die Wahl dieser »primären Unterscheidung« entfällt das Problem, Kommunikation auf der Basis der traditionellen Subjekt/Objekt-Unterscheidung konstruieren zu müssen. Auch einzelne Kommunikationssysteme innerhalb der Gesellschaft konstituieren ihre Unterscheidung vom Rest der Kommunikation durch eine Unterscheidung. Die Zeichen eines ausdifferenzierten Kommunikationssystems ergeben nur innerhalb des beobachteten Systems Sinn, weil sie die Existenz der »Leitunterscheidung« selbstreferentiell voraussetzen.

Wirtschaft und Recht sind, ebenso wie die Wissenschaft, in der gesellschaftlichen Kommunikation ausdifferenzierte Subsysteme. Wirtschaft wird nicht als Aggregation von Tauscheinheiten verstanden, sondern als Sequenz von Relationen zwischen aufeinanderfolgenden Zahlungsakten (Luhmann 1988; Hutter 1993 a). In der Kette der Zahlungen wird durch die Weitergabe von Zeichen (»Geld«) selbstreferentiell über den Wert der knappen Güter kommuniziert, die fremdreferentiell den Vorgang der Zahlungen begleiten. Recht reproduziert sich in der rekursiven Anwendung von Normen auf Sachverhalte in Rechtsakten (Teubner 1989, S. 36 ff.). Die Reproduktion von Wirtschaft und Recht, ebenso wie die aller anderen sozialen Systeme, erfolgt autopoietisch geschlossen. Reproduktion ist auf Selbstkontinuierung gerichtet. Wir beobachten also eine Welt, in der selbstkontinuierende organische, psychische und soziale Systeme vorkommen.

Es fällt auf, daß in dieser Darstellung von Kommunikation der sonst übliche primäre Bezug auf Menschen oder Individuen verschwunden ist. Das ist die zwingende Konsequenz der fehlenden Subjekt/Objekt-Unterscheidung. Individuen kommen aber in der Unterscheidung von kommunikativem Ereignis und seiner Um-

welt durchaus vor, und diesmal in doppelter Weise. Im Inneren der Unterscheidung – die man, in Spencer-Brownscher Manier, als geschlossenen Kreis symbolisieren kann – werden Individuen konstruierbar in ihren Beiträgen zur Kommunikation. Außerhalb der Unterscheidung werden Individuen als die Prozesse beobachtet, die anderen Selbstkontinuierungsprozessen zugeordnet werden – insbesondere die, die Bewußtseinen zugeordnet werden. Erst in dieser Sichtweise läßt sich das Problem erkennen und formulieren: Die sozialen Subsysteme operieren als Kommunikationsspiele, die nur aus Sprachpraxis bestehen. Folglich kann auch das, was die Spiele dem Bewußtsein von Menschen zuordnen, nur in sprachlicher Form vorkommen. Um Wirtschaft oder Recht erfolgreich fortsetzen zu können, müssen in der Sprachwelt der beiden Spiele entsprechende Figuren auftauchen. Wir nennen solche Figuren »Personen«. Die Person ist die Benennung des logischen Orts, an dem sich ein soziales System von einem der psychischen Systeme in seiner Umwelt »stören« läßt.

Soziale Subsysteme erzeugen also mit ihren Operationen die eigenständige Realität subsystemspezifischer Akteure. Diese soziale Realität ist mit der psychischen Realität der Motive und Handlungen der Menschen nicht identisch, und sie ist auch nicht über einfache Kausalbeziehungen mit ihnen verbunden. Und nicht die Wissenschaft baut das Konstrukt des *reasonable man*, sondern Recht und Wirtschaft als autonome Sozialsysteme schaffen sich ihre Akteure als institutionelle Fiktionen. Im Verlauf ihrer Entwicklung können diese Fiktionen dann freilich von der Wissenschaft rekonstruiert und umgebaut werden.

Wir wollen im folgenden den gerade vorgestellten Prozeß der sozialen Konstruktion von Personen genauer betrachten. Wie erklärt die Systemtheorie die Beobachtung, daß die Gesellschaft nicht nur ein universell verwendbares semantisches Artefakt des gesellschaftlichen Akteurs benutzt, sondern daß sich jedes soziale Teilsystem seinen eigenständigen Akteur zulegt und ihn mit einer spezifischen Rationalität ausstattet?

1. Personen sind kommunikative Adressen

Eine erste Antwort beschreibt, wie Personen intrasystemisch wirksam werden. Kommunikation schafft sich zu ihrer Fortsetzung Adressen, an die Kommunikation gerichtet werden kann. Dafür dienen »Personen« als semantische Artefakte. Das gilt für diffuse Alltagskommunikation wie für hochspezialisierte Kommunikation in den Teilsystemen. Der Bürgermeister, die »gnädige Frau« und der »verständige Kaufmann« sind solche Personen. Die Konstruktion von Personen verwandelt Kommunikationen in Handlungen. Das undurchschaubare zirkuläre Kommunikationsgeschehen wird beobachtbar in einfachen Handlungsketten. Zugleich dienen diese Artefakte der Kristallisierung von Erwartungen, formuliert im Code des spezifischen Subsystems, die konkret an die »Charaktermasken« gerichtet werden. Das Artefakt »Person« entsteht auf der emergenten Ebene des Sozialen, weil das psychische Geschehen nicht zugänglich ist. »Es handelt sich um Kunstgriffe von Beobachtern, mit denen Nichtbeobachtbares gedeutet und auf die emergente Ebene des Zwischensystemkontaktes überführt wird« (Luhmann 1984, S. 159; s. a. 429 f.).

2. Personen sind soziale Parasiten

Wir bauen auf dieser ersten Antwort auf und behaupten darüber hinaus ein Zusammenspiel von interner und externer Wirksamkeit der »Person«. Das läßt die historisch gewachsene Sozialkonstruktion des Akteurs als fast zwingend erscheinen: Personen als semantische Artefakte dienen dem Sozialsystem dazu, aus Teilen seiner Umwelt auf eine ganz besondere Weise Profit zu schlagen. Mit Hilfe der Personifizierung »parasitiert« das Sozialsystem an der Eigendynamik von autonomen – in der Regel psychischen – Umweltprozessen. Es nutzt deren Selbstkontinuierung zur eigenen Selbstkontinuierung. Natürlich kann es psychische Prozesse nicht als solche inkorporieren. Als operativ geschlossenes System ist es nicht in der Lage, die Operationen von Umweltsystemen zu integrieren. Aber es kann sich durch die Art und Weise der eigenen strukturellen Kopplungen von der Umwelt abhängig machen. Dem dient das Artefakt »Person«. Und so kann das Subsystem sozusagen fremde Wasser auf seine Mühlen leiten. Dieser Ge-

danke ist so zentral für unsere Argumentation, daß wir ihn entsprechend herausheben wollen:

Über das Personkonstrukt schafft sich das Subsystem eine eigen-tümliche Perturbationschance, mit der es sich hochselektiv von seinen psychischen Umwelten abhängig macht.

Profit, Parasit, Mühlen – der metaphorische Aufwand zeigt die Schwierigkeit der angemessenen Formulierung. Die Mühlen bemühen eine materielle Analogie, der Parasit eine organische, Profit ist eine soziale Kategorie, die aber nur im Medium der Wirtschaft, dem Geld, Aussagekraft hat. Wir suchen also nach einer allgemeineren Formulierung.

Systemtheoretisch gehen wir aus von der ständigen internen Reproduktion sowohl sozialer als auch psychischer Systeme. Der Kontinuierungszwang der Subsysteme, etwa der Wirtschaft und des Rechts, macht sich, so behaupten wir, den Kontinuierungszwang der Psychen auf eine sehr spezifische Weise zunutze. Die Denk- und Entscheidungsprozesse der Psyche werden vom sozialen Subsystem für die systemspezifische Sinnproduktion verwendet. Dabei spielt sich ein zirkulärer Prozeß wechselseitiger Wahrnehmung über die Systemgrenzen des Psychischen und des Sozialen ein. Dadurch, daß die Sozialsysteme eine idiosynkratische Personkonstruktion wählen und in sich entsprechende Perturbationen erzeugen, machen sie sich nur punktuell und äußerst selektiv von den ständig ablaufenden, sehr viel reicheren psychischen Prozessen abhängig. Diese nur selektive soziale Wahrnehmung der Psyche wird wiederum psychisch wahrgenommen. Die Denkprozesse der Psyche werden somit vom sozialen Subsystem konditioniert, aber nur indirekt, weil sich die Psyche selbst sozialisiert. Die Selbstbeobachtung psychischer Systeme orientiert sich am im Sozialsystem geformten Personbegriff.

Verkürzt gesagt: Die Wirtschaft beutet den »Besitztrieb« des Menschen aus, um Möglichkeiten für zukünftige Zahlungen zu schaffen; das Recht beutet die »Streitlust« der Menschen aus, um Möglichkeiten für zukünftige Normproduktion zu schaffen. Gleichzeitig findet eine Selbstsozialisation der beteiligten Psychen statt. Dabei werden »Besitztrieb« und »Streitlust« unter der Faszination geld- und normorientierter Kommunikation jeweils neu konstituiert. Das Medium »Geld« und das Medium »Rechtsnormen« schaffen sich jeweils ihre je angemessene Vernunft. Das schließt die Interpretation derartiger »Triebe« und »Lüste« als

anthropologische Konstanten aus. Es schließt aber keineswegs aus, daß sich Wirtschaft und Recht über strukturelle Kopplung mit dem Bewußtsein Zugang zu den organischen Fähigkeiten von Menschen verschaffen.

Betrachten wir den Zusammenhang etwas genauer: Aus der Sicht der psychischen Systeme bieten sprachliche Formen eine Möglichkeit der Selbstvergewisserung. Für ein Bewußtsein ist die Sprachkompetenz und der Personenstatus im Spiel eine Voraussetzung für die eigene Selbsterhaltung. Ein Bewußtsein kann Umwelt nur insoweit erkennen, als ihm sprachliche Muster zur Verfügung stehen. Allgemeinsprache und -schrift sind heute Grundkompetenzen. Moderne Herausforderungen liegen in den Codes der Subsysteme. Um die Medien dieser Systeme zur Verständigung zu verwenden, werden Eigenschaften gefordert, die wir dann summarisch als Rationalität bezeichnen. Rationalität bezieht sich aber jeweils auf eine spezifische Umweltrelation, eben auf das Verhältnis von Bewußtsein zu einem bestimmten sozialen System. Im Fall der Wirtschaft muß es gelingen, den Bewußtsein Identität durch Zahlungsfähigkeit zu geben: nur der darf in der Wirtschaft mitspielen, der zahlungsfähig ist. Die »Fähigkeit« erstreckt sich auch auf die Kompetenz des Umgehens mit der Logik des verwendeten Mediums, also des Geldes. Geld, das hat schon Georg Simmel erkannt, ist eine »substanzgewordene Sozialfunktion« (1989, S. 209), die einen quantifizierbaren Vergleich von Wertrelationen ermöglicht. Geld taugt nur für bestimmte Wertrelationen, und jedes psychische System lernt, die tauglichen von den nichttauglichen Anwendungen zu unterscheiden. Im Fall des Rechts muß in analoger Weise der Zugang zur Rechtsfähigkeit gelingen. Erst das Denken in den Kategorien des Rechts, in der Kasuistik eines *common law* oder in der Dogmatik eines Rechtskodex, macht psychische Systeme im Recht sprachfähig. Freilich kann ein soziales Subsystem die fremden Differenzkaskaden in den Denkprozessen der beteiligten Menschen in ihrer Fülle nicht benutzen. Es verwendet aber die Kaskaden zur Selbstreproduktion, indem es sozusagen einzelne Wasserspritzer der Kaskaden benutzt, um unter ihrem Eindruck Entscheidungen einzelner »Personen« stilisieren und damit zukünftige Operationen ermöglichen zu können.

3. Personen sind die Homunculi der Subsysteme

Nun wird auch die spezifische Rolle der jeweiligen »Rationalität« des *homo oeconomicus, juridicus, politicus* etc. deutlich. Sie feinreguliert die subsystemspezifische Selektivität der typischen Umweltperturbation. Sie bestimmt, wann und wie sich das gesellschaftliche Teilsystem von den Menschen stören läßt und wann und wie es von ihnen nicht gestört werden will. Jedes Subsystem verfügt über eigene Zurechnungsmechanismen der Personifizierung, die gegenüber den Umweltperturbationen als Filter wirken. Es gibt eine je systemrelative Unterstellung von Freiheiten, subsystemspezifische Zurechnung von Handlungen, Verantwortung, Rechten und Pflichten, subsystemspezifische Ausstattung der Personen mit Kapital, Interessen, Intentionen, Zielen und Präferenzen. Jedes Subsystem erfindet sich sozusagen seine eigene Sozialpsychologie, die je eigene Relevanzkriterien besitzt, um Informationen über die beteiligten Menschen zu schaffen. Dieser Prozeß hat die historische Entwicklung unserer Gesellschaft entscheidend bestimmt. Die Umstellung von der Schichtengesellschaft, in der mit Bewußtsein nur summarisch umgegangen wird, hin zur individualisierten Gesellschaft war eine Folge der Entstehung von unterschiedlichen Personenkonstrukten, mit denen die Subsysteme auf Fähigkeiten einzelner Bewußtseine zugreifen konnten (vgl. dazu auch Baecker 1992, S. 256 f.).

Mit Hilfe des jeweiligen Rationalmodells »sehen« die psychologisierenden Subsysteme jeweils andere menschliche Eigenschaften, selbst wenn es sich konkret um den gleichen Menschen handeln sollte. Die Wirtschaft läßt sich von der Psyche der Menschen in anderer Hinsicht beeindrucken (»Bedürfnisse« oder, bereits wissenschaftlich konditioniert, »Präferenzen«) als das Recht (»Normprojektionen«). In jedem Falle findet sich ein anderes Zusammenspiel von Geschlossenheit, die in bezug auf den Akteur die Selbstreferenz des Systems repräsentiert, und Offenheit, die auf die Psyche der beteiligten Menschen verweist (verweist – und nicht etwa in diese ausgreift oder gar sie inkorporiert). Im ökonomischen Nutzenkalkül ist der Wirtschaftsakteur im Sozialsystem eingeschlossen, der jeweilige Nettonutzen ist systemintern ausrechenbar. Die Präferenzen der Akteure hingegen sind unbestimmt: »De gustibus non est disputandum« (Stigler/Becker 1977). Über sie kann und will das System nichts aussagen. Sie

werden nicht nach internen Verknüpfungsregeln aus internen Informationsbeständen nach ökonomischen Gesetzmäßigkeiten rekonstruiert, sondern werden als Perturbationen einfach der Umwelt »entnommen«.

Die Geschmäcker sind aber genau die Wahrnehmungsformen der psychischen Systeme, die ihnen von den jeweiligen sozialen Subsystemen zur Verfügung gestellt werden. Beispielsweise schuf sich das entstehende Kunstsystem im 18. Jahrhundert den *bon goût*, den »guten Geschmack«. In dieser, und nur in dieser Form konnten sich Personen am Kunstspiel beteiligen. Ein anderes Beispiel ist die Selbstverständlichkeit, mit der unter Bedürfnissen eben diejenigen Geschmäcker verstanden werden, für deren Erfüllung (oder auch Befriedigung, oder irgend ein anderer Begriff für einen Bewußtseinszustand) Zahlungen verwendet werden können.

Ähnlich ist es im Recht. Hier bezieht sich die Schließung auf die Prozessierung normativer Erwartungen. Der Rechtsprozeß determiniert mit seinen kognitiven, normativen und prozeduralen Verknüpfungsregeln das Ergebnis. Das Recht entlockt über ein unbestimmtes »Gerechtigkeitsgefühl« den psychischen Systemen Perturbationen, die zur Kontinuierung normativer Erwartungen taugen. Der Inhalt der Normzumutungen – das »Anstandsgefühl aller billig und gerecht Denkenden« – ist umweltoffen.

Begriffe wie Perturbation oder Störung sind immer nur Metaphern für eine Relation zwischen operativ geschlossenen Systemen. Die Metaphern verdeutlichen den Unterschied zwischen dem (jeweils zentral betrachteten) System und seiner Umwelt. Im sozialen System werden die Umweltsysteme als ein Schwall weitgehend wertloser Ereignisse betrachtet. In jedem psychischen System regen Bruchteile des Kommunikationsschwalls eine innere Bewegung, Empfindung, Rührung an. Mehr ist dazu heute noch nicht zu sagen.

4. Personen sind eine spezielle Medium/Form-Konstellation

Bemerkenswert ist nun die extreme zeitliche Selektivität, die Zeitpunkthaftigkeit, mit der das Subsystem seine *homunculi* beobachtet. Es schießt sozusagen nur Schnappschüsse. Es macht nur Momentaufnahmen aus einem laufenden dynamischen psychischen

Geschehen. Weder die Wirtschaft noch das Recht sind in ständiger Sorge um den Seelenzustand ihrer Akteure. Nur in dem einen Moment, wenn es zur Transaktion selbst kommt, interessieren die Präferenzen. Alles andere psychische Geschehen ist ökonomisch irrelevant. Auch Marktforschung dient nur der Vorbereitung und Ausrichtung auf den kritischen Moment der Transaktion, der das Wirtschaftsgeschehen voranbringt. Ähnlich interessiert sich die »Rechtspsychologie« für den »Willen« der Vertragschließenden nur im Moment des Vertragsabschlusses selbst. Nur in diesem Moment schöpfen die Privatwillen (genauer: die Perturbationen der rechtlichen Privatwillenskonstrukte) neues Recht. Der Rest der psychischen Dynamik wird als juristisch irrelevante »Motive« abqualifiziert und kommt nur ausnahmsweise (selektiv) im Irrtumsrecht zur Rechtsgeltung. Das gleiche gilt für den »Willen des Gesetzgebers«, der nicht als Motividynamik der gesetzgeberisch tätigen Menschen interessiert, sondern nur als momenthafter »Konsens« beim Erlaß des Gesetzes.

Man kann dies in neuerer systemtheoretischer Terminologie über die Unterscheidung von Medium und Form analysieren. Die vielen »Personen« sind die lose gekoppelten Komponenten des im Sozialsystem erzeugten Mediums. Konkrete Verträge und Transaktionen sind die festen Kopplungen, die sich dann als präzise Formen in das diffuse Medium einzeichnen. Das soziale Subsystem konstruiert sich seine psychische Umwelt als eine lose gekoppelte Menge von einzelnen »Willen«, die als Komponenten des Mediums frei flottieren. Hier finden wir die strukturelle Kopplung der Subsysteme mit ihren psychischen Umwelten: das Subsystem schafft sich mit seinen *homunculi* hochspezielle Strukturen, über die die Kommunikation geleitet wird. Mit diesen Spezialstrukturen werden an der psychischen Grenze des Systems die Perturbationen vorbereitet. Im »Konsens der Willen« – natürlich einem reinen Sozialkonstrukt – findet dann die dramatische Perturbation selbst statt. Dies ist der alles entscheidende Moment der operativen Kopplung von Psyche und Gesellschaft: die Transaktion vollzieht sich, der Vertrag wird geschlossen. Im theatralischen Ereignis wännen sich mehrere psychische Systeme miteinander verbunden, weil ein Einverständnis über Werte – einmal wirtschaftlicher, das andere Mal rechtlicher Prägung – stattgefunden hat.

Man kann die Medium/Form-Unterscheidung noch in einer zwei-

ten Weise anwenden. Ähnlich wie die losen Elemente der Worte zu Sätzen gekoppelt werden, so werden die losen Komponenten des Mediums Geld in der Zahlung zur fest gekoppelten Form der Wirtschaftsoperation. Die losen Komponenten der Rechtsnormen werden im Rechtsakt zur fest gekoppelten Form der Rechtsoperation. So wird die konkrete sprachliche Form gebildet, in der der Konsens der Willen seinen Ausdruck findet.

Die Transaktion wird zu einem spezifischen Preis als kompakte Information über die Wirtschaftsumwelt abgeschlossen, was zu einer Mikrovariation des Wirtschaftsgeschehens führt. Der Vertrag wird mit einem bestimmten normativen Gehalt, mit konkretisierten Rechten und Pflichten, als rechtlicher Ausdruck des Willens der Parteien abgeschlossen, was zu einer Mikrovariation des Rechtssystems führt.

Wir fassen zusammen: Rationale Akteure sind ein Medium der funktionalen Subsysteme der Gesellschaft. In dieses Medium zeichnet die momenthafte operative Kopplung von Sozialsystem und Psyche die konkreten Formen ein, mit denen die sozialen Elementaroperationen das kommunikative Geschehen weiterbringen.

5. Personen sind subsystemische Variationsmechanismen

Die Selbstkontinuierung von Systemen, die aus Zeichenverwendungen bestehen, erfolgt dadurch, daß die Zeichen durch Wiederholung des Gebrauchs verdoppelt werden (Hutter 1993 a). Die Verdopplung erfolgt aber nur, wenn es psychische Systeme gibt, die die Zeichen des Kommunikationsspiels artikulieren können. Prinzipiell können derartige Leistungen auch von Rechenmaschinen oder von Naturereignissen erbracht werden, in der Regel sind aber Zentralnervensysteme die Hauptträger der Reproduktion von Zeichenverwendungen. Durch ihre Variationsfähigkeit ermöglichen sie den Ereignisreichtum der Umwelt, in der die sozialen Systeme psychisch blind operieren.³ Eine evolutive Verände-

3 Umgekehrt lassen sich psychische Systeme mit verblüffender Leichtigkeit von dauernd variierenden Kommunikationsereignissen faszinieren, wie jeder Beobachter von *couch potatoes* bestätigen kann.

rung der Operationen ist, ebenso wie bei organischen Systemen, nur durch interne Veränderung des genetischen »Codes« (man beachte die Metapher aus der sozialen Welt) möglich. Ambiguitäten in den Mitteilungen schaffen Anschlüsse an Operationen auf eine Weise, die gleichzeitig Kontinuität der alten Reproduktion und neue (reproduktive) Interpretationen zuläßt (Hutter 1993 b, 1993 c). Die Variationen, die die psychischen Systeme zur Verfügung stellen, bleiben prinzipiell externe Komponenten, die in die Formen der Reproduktion – also die Abfolge von Transaktionen und Verträgen – eingebaut werden. Der Ereignisreichtum, den eine bestimmte Population erzeugt, definiert so die ökologischen Nischen, in denen Kommunikationssysteme entstehen und sich entwickeln können.

Als Beispiel für diesen Vorgang kann das Aufblühen der englischen Wirtschaft im 18. Jahrhundert dienen: der evolutive Sprung zu einer neuen Form von Kreditgeld war 1694 mit der Lancierung von auf staatlichen Kredit gestützten Banknoten gelungen (Hutter 1993 c). Das »psychische Umfeld« war aber zu jener Zeit bestenfalls in ein paar Städten, vielleicht sogar nur in Amsterdam, London und Paris vorhanden. Die Rationalität des Umgangs mit Papiergeld, wiewohl bis heute noch nicht fest verankert, konnte erst selbstverständlich werden, nachdem psychische Systeme eine ganz spezifische Form von *Vertrauen* gebildet hatten.

6. Personen reagieren auf simultane Codierungen

Den Fokus unserer Überlegungen bildet das Verhältnis zwischen sozialen und psychischen Systemen. Die bisherige Darstellung hat aber auch deutlich gemacht, wie soziale Systeme sich bei der Konstruktion rationaler Akteure gegenseitig unterstützen. Die Beobachtung der Wirtschaftsumwelt in Präferenzen und Gütern wäre ohne die Modellbildungen der Wirtschaftswissenschaft nicht möglich gewesen. Die Rückwirkung von im Recht gefällten Urteilen auf das Verhalten der Umweltsysteme, wäre ohne die Sanktionsmechanismen über politische Macht gering.⁴

Es ist offenbar so, daß die Weiterentwicklung eines Subsystems

4 Ein archaischer Ersatz ist die Erzeugung von Angst über religiöse Kommunikation.

nur unter anspruchsvollen Voraussetzungen bezüglich des Entwicklungsstandes der umgebenden Subsysteme wahrscheinlich ist. Dieses symbiotische Verhältnis läßt sich im Rahmen der Systemtheorie konsistent weiterverfolgen (Hutter 1991, Teubner 1992). Im hier gewählten Rahmen interessiert uns vor allem folgende Konsequenz für die Störmöglichkeiten psychischer Systeme: im Fall der Interaktion von Kommunikationssystemen ist das Auftauchen von Zeichen in verschiedenen Systemen zulässig. Die Rationalitätsanforderungen der einzelnen Subsysteme nehmen an Komplexität zu, wenn dauernd Beschreibungsformen aus Fremdsystemen eindringen. Die psychischen Systeme müssen sich um so genauer den Operationen der simultanen Codierungen anpassen. Dafür gewinnen sie, im Steigerungsverhältnis von Offenheit und Geschlossenheit, ein Maß an Bindungsfähigkeit und Identität, das in einfacher strukturierten Gesellschaften unmöglich wäre.

Simultane Codierung ist schwer zu beobachten, wenn man davon ausgeht, daß eine der Codierungen, nämlich die der Wissenschaft, in der Lage ist, andere Codierungen abzubilden. Scheinbar (auf die Gründe des Scheins werden wir in Teil IV eingehen) läßt sich Beobachtung in der Wirtschaft durch wissenschaftlich rationale Begriffe fassen, und scheinbar lassen sich Rechtsgüterabwägungen als Kostenvergleiche interpretieren. Innerhalb der Wirtschaftskommunikation selbst wird aber mit wissenschaftlich sehr viel einfacheren, auf eine komplexe lokale Umwelt bezogenen »Charakter-Masken« operiert. In der Rechtskommunikation ist die Verbindung mit der sie beobachtenden Wissenschaft noch enger. Aber auch hier wird die wissenschaftliche Systematik gebrochen, wenn es die Rationalität normativer Erwartungen, also der »allgemeine Anstand«, erfordert.

IV

Was folgt daraus? Sind dies nur Umformulierungen bekannter Sachverhalte über rationale Akteure in Recht und Wirtschaft, mit denen die Systemtheorie ihre begrifflichen Bedürfnisse befriedigt? Oder werden forschungspraktische Konsequenzen sichtbar? Wir werden erst einige Folgen für die Theorie der *rational choice* und die Organisationstheorie diskutieren. Dann werden wir jeweils

eine wirtschafts- und eine rechtswissenschaftliche Problemstellung aufgreifen, um daran die systemtheoretische Begrifflichkeit zu erproben.

1. Kritik der *rational choice*

Die Theorie rationaler Wahlhandlungen geht von einem universalen Rationalitätskonzept aus. Jedem Akteur wird unterstellt, daß er den eigenen »Nutzen« und die eigenen »Kosten« verschiedener Handlungsalternativen zum Entscheidungskriterium seiner Wahl macht. Diese Rationalitätsunterstellung erklärt durchaus erfolgreich Verhalten in einigen sozialen Zusammenhängen. Allerdings ist auch die theorieimmanente Kritik bereits darauf gestoßen, daß sich in dieser Konstruktion nur das Verhalten innerhalb gegebener Spielregeln (Kliemt 1993) oder innerhalb gegebener *common knowledge* (Sudgen 1991) erklären läßt. Die Entstehung neuen gemeinsamen Wissens über Regeln, so wird gefolgert, kann die *Rational-choice*-Theorie nicht erklären.

Die systemtheoretische Kritik geht jedoch weiter. Unsere bisherigen Überlegungen führen zu der Folgerung, daß *rational choice* ihren Universalitätsanspruch zu Unrecht erhebt und nur eine teilbereichsspezifische Geltung beanspruchen kann. Die Identifikation von »Nutzen« und »Kosten« ist eine wirtschaftsspezifische Leistung, die sich keineswegs selbstverständlich bewerkstelligen und sich nicht ohne weiteres auf andere gesellschaftliche Bereiche übertragen läßt. Erst das Medium des Geldes ermöglicht quantifizierbare Relationen. Die auf Wirtschaft gerichtete Rationalität bekommt die Eigenart, daß sie nur noch von einer »kritischen Ziffer« (Schumpeter 1970, S. 217), einer beliebig zu wählenden Maßeinheit abzuhängen scheint. Die Quantifizierbarkeit erleichtert den Gebrauch des Mediums, weil es nicht mehr nötig ist, Qualitäten zu erlernen.

Dieser extreme Fall wird dann jedoch zur universalen Rationalität erweitert. Der Kostenbegriff – und, in kühner Erweiterung, auch der Nutzenbegriff – wird auf alle möglichen Bewertungen angewendet, selbst wenn von einer marktmäßigen und geldgesteuerten Interaktion keine Rede sein kann. Der Wertvergleich, wie er in tatsächlichen wirtschaftlichen Transaktionen stattfindet, ist aber an strikte Vorbedingungen geknüpft. Nur dann, wenn die ver-

gleichenen Güter wohl bekannt, wenn sie einigermaßen homogen, und wenn die Zuordnung ihrer Nutzung (Privatheit) klar ist, kommt es zum Konsens der Willen, artikuliert in der Zahlung.

Bei anderen Vergleichen versagt das Medium, bei wieder anderen – etwa beim Ämterkauf – ist es explizit tabuisiert. Der soziale Kontext entscheidet über die Chancen von *rational choice*. Und zwar geschieht dies nicht nur über soziale Normen, die den Kalkulationen constraints auferlegen, sondern in Prozessen struktureller Kopplung. Nur manchmal, besonders in ökonomischen Kontexten, werden Kosten-Nutzen-Kalkulationen von den autonomen Strukturen des jeweiligen Sozialsystems ausdrücklich gefordert und von den beteiligten psychischen Systemen systematisch als Perturbationen abgefragt. In vielen Sozialkontexten jedoch werden Kosten-Nutzen-Kalküle allenfalls geduldet, manchmal systematisch entmutigt oder gar aktiv verhindert. Das Recht etwa kann zwar mit (wissenschaftlich vermittelten) *Homo-oeconomicus*-Figuren operieren, wann immer ein Konsens über Kosten und Vorteils kategorien besteht. Aber es kann diesen Konsens nicht intern erzeugen, weil er nicht Teil der eigenen Logik ist. Die Unterstellung eines universalen Mediums des Wertvergleichs steht also im Widerspruch zur autonomen Logik derjenigen Kommunikationssysteme, in denen Kosten-Nutzen-Kalküle gerade nicht angewendet werden können.⁵

Die methodische Schwierigkeit, die sich die *Rational-choice*-Theorie mit der Verallgemeinerung der rationalen Vergleichbarkeit von Werten einhandelt, verdeckt sie durch einen Verweis auf die fast überall anzutreffende psychische Erfahrung des Wertvergleichs. In der Tat, das geschlossene psychische System nimmt verschiedene Handlungsalternativen wahr und setzt sie zueinander in Bezug. Es scheint plausibel, diese individuelle Erfahrung der Einheit des Entscheidungsprozesses bei anderen Individuen auch vorauszusetzen, und es erscheint weiterhin plausibel, die Gleichartigkeit solch individueller Wahrnehmungsfähigkeit mit der Existenz einer gesellschaftlich übertragbaren Metrik zu verknüpfen. Aber die Plausibilität täuscht. Das psychische System

5 Natürlich können Wissenschaftler oder Künstler die Finanzierung von Projekten kalkulieren. Aber diese Fähigkeit – die übrigens erstaunlich oft fehlt – hat nichts zu tun mit der Wertung von Vorgängen in Begriffen wissenschaftlicher oder ästhetischer Qualität.

empfindet den Horizont der eigenen Wahrnehmung immer als vollständig. Jeder empfindet sich als Einheit, obwohl die Einheiten jeweils grundverschieden sind. Verschieden sind sie unter anderem deshalb, weil jedes psychische System seine Wahrnehmung nur dadurch, daß es sich jeweils den Rationalitätsanforderungen der verschiedenen Subsysteme aussetzt, erreicht. Erst dadurch werden einige der unzähligen Handlungsmöglichkeiten überhaupt verstehbar. »Vernünftig« heißt ein psychisches System dann, wenn es die nächsten Operationen eines Kommunikationsspiels konstruieren und sie als Medium für die Formen der eigenen Operation verwenden kann. Die psychische Reproduktion – so sieht das zumindest aus der Perspektive von sozialen Systemen aus – besteht in der einheitlichen Sinnggebung von gleichzeitig in der sozialen Umwelt beobachteten Differenzen.⁶

Wir beobachten hier eine Anwendung genau desjenigen Immunisierungsverfahrens, das in Teil I beschrieben wurde: Die Behauptung, daß es »in letzter Instanz« (Esser 1991) eine metrisierbare Form des *sozialen* Vergleichs von Wahlhandlungen gibt, wird mit dem Verweis auf die *psychische* Einheit des Entscheidungshorizonts gerechtfertigt. Dem Plural der Kosten steht der Singular des Nutzens gegenüber. Die spezifische Leistung der psychischen Systeme, nämlich die Fähigkeit zur eigenständigen Sinnggebung, wird als eine Selbstverständlichkeit betrachtet. Sie ist, in der Unterscheidung zwischen Kosten und Nutzen, das vorausgesetzte, ausgeschlossene Dritte und damit invisibilisiert.

Wir folgern aus alledem: Die konsequente, am Eigennutzen orientierte Rationalitätsunterstellung bietet sicherlich die Vorteile einer konsistenten Modellsstruktur. Sie ist aber – entgegen ihrem Anspruch, eine universelle Erklärung menschlichen Handelns zu liefern – auf einen relativ engen Ausschnitt menschlichen Handelns beschränkt. Das muß nicht heißen, daß sie a priori auf ökonomische Kontexte zu begrenzen ist. Die Reichweite teilbereichsspezifischer Fiktionen schwankt im Verlauf gesellschaftlicher Entwicklung. Und psychische Systeme mögen Kosten-Nut-

6 Ein Beleg für die vorgeschlagene Interpretation sind die tiefgreifenden Identitätsveränderungen, die durch dramatische Verschiebungen in den Preisrelationen (Beispiel: die deutsche Hyperinflation), in den Normenrelationen (Beispiel: die Gleichberechtigung) oder in den Machtrelationen (Beispiel: die Französische Revolution) in vielen Individuen ausgelöst wurden.

zen-Kalkulationen auch in solchen Sozialkontexten anstellen, in denen diese Art von Rationalität nicht institutionalisiert ist, ja wo sie verpönt ist. Wer in Liebes- und Freundschaftsbeziehungen sich »berechnend« verhält, muß dann auch mit den sozialen Konsequenzen rechnen.

Aus diesen Gründen ist auch der Versuch, aus der Kombination von Merkmalen des *homo sociologicus* und des *homo oeconomicus* einen gesamtgesellschaftlich handelnden Akteur, einen *homo socio-oeconomicus* herzustellen (Weise 1989), zum Scheitern verurteilt. Ebenso verfehlt ist der Versuch, zwar die Existenz unterschiedlicher gesellschaftlicher Rationalitäten einzuräumen, die Wahl zwischen diesen aber letztlich *Rational-choice*-Prinzipien zu unterstellen (Esser 1991). Man kann schließlich auch nicht mit einer quasi-territorialen säuberlichen Trennung von Rationalitätsfeldern rechnen. Man muß von vornherein einbeziehen, daß es soziale Felder gibt, in denen verschiedene Rationalitätsansprüche sozialer Handlungssysteme einander überlagern, und man muß für solche »Gemengelagen« analytische Mittel entwickeln, die die Ko-präsenz verschiedener Handlungsrationalitäten – ohne deren gleichzeitige Verschmelzung – erfassen können. Und man muß damit rechnen, daß in concreto das psychische Geschehen und das kommunikative Geschehen mit unterschiedlichen Rationalitäten arbeiten können, was dann für ihre strukturelle und operative Kopplung dramatische Konsequenzen hat.

2. Organisationen als Akteure?

Wenn die rationalen Akteure nicht aus Fleisch und Blut sind, sondern bloße Realfiktionen der Wirtschaft und des Rechts, dann hat dies auch Konsequenzen für die Akteurseigenschaft von formalen Organisationen. Normalerweise sieht man hierin nur eine »Analogie«, ein »sprachliches Kürzel«, eine »Fiktion«. Jedenfalls erscheint die Handlungsfähigkeit von wirklichen Menschen als primär, als natürlich, die Handlungsfähigkeit von Organisationen dagegen als sekundär, als künstlich. Folglich hat man die Organisationen lange für eine Art Schleier über dem Handeln der einzelnen Individuen gehalten, ähnlich, wie man das Geld für einen Schleier über den Gütertransaktionen hielt. Transaktionskostentheorien und *Principal-agent*-Theorien haben erst in den beiden

vergangenen Jahrzehnten damit begonnen, das Geflecht der Interaktionen, die ein Unternehmen ausmachen, genauer zu analysieren. Und sie halten überhaupt nichts davon, Organisationen als wirkliche Akteure anzusehen (Jensen/Meckling 1976, S. 311; Williamson 1985, passim; Easterbrook/Fischel 1989, S. 1426).

In unserer Sicht sind jedoch Organisationen ebenso reale Akteure wie Individuen – oder ebenso fiktive. Beide haben in der Sozialwelt identischen Realitätsstatus, denn beide, individuelle ebenso wie kollektive Akteure, sind semantische Fiktionen der Wirtschafts- und Rechtskommunikation (im einzelnen für Wirtschaftspersonen: Hutter 1989, S. 38 f.; für Rechtspersonen: Teubner 1987, S. 64). Was aber bedeutet es systemtheoretisch, wenn die soziale Praxis auch für Organisationen Personkonstrukte benutzt?

Organisationen, so die Ausgangsposition der Systemtheorie, reproduzieren sich in der Kontinuität von formalisierten Entscheidungen. Entscheidungen sind diejenigen Kommunikationsereignisse im Inneren der Organisation, die gleichzeitig als Bezugspunkt in der Vergangenheit und als soziale Erwartung für die Zukunft der Organisation verstanden werden (vgl. Luhmann 1988 a; Baecker 1993). Das Kommunikationsspiel der Organisation ist definiert durch Mitgliedschaft, die ihrerseits meist rechtlich formuliert ist. In der unmittelbaren Umwelt der kommunizierten Entscheidungssequenzen lagern sich die unmittelbar wahrnehmbaren Ressourcen der Organisation an: Menschen, die sich an einem Ort aufhalten, die miteinander arbeiten und laufend Absprachen treffen. Der Vorgang der Entscheidungsreproduktion ist ein sozialer Prozeß, der aber die genaue, ständige Aufmerksamkeit von den sie umgebenden psychischen Systemen erfordert. Das gilt für die Wahrnehmung der Schwingungen und Gerüchte in der Organisation ebenso wie für die kognitive und körperliche Arbeit, mit der etwa in Unternehmen durch Güterproduktion die unmittelbare Umwelt so verändert wird, daß neuartige und vermehrte Entscheidungen möglich werden. Das Organisations-»ziel« ist die Selbsterhaltung, also die Kontinuierung einer spezifischen Konstellation von Entscheidung und Mitgliedschaft. Entsprechend entwickelt sich die Wertbildung, die »Setzung der Prioritäten« in Organisationen, insbesondere in Unternehmen. Sie setzt sich zwar mit Hilfe der Willen der Beteiligten, aber, zumindest jenseits der Gründungsphase, mit eigener Intention fort.

Was den Akteursstatus von Organisationen betrifft, so besteht ihre Besonderheit darin, daß sie einerseits Personkonstrukte herstellen, aber andererseits auch selbst Personkonstrukte sind. In Organisationen handeln Individuen als Mitglieder und als Organe, aber Organisationen handeln in ihren Umwelten selbst als Kollektivakteure. Aus der Sicht der umfassenden Sozialsysteme Wirtschaft und Recht sind die Akteure, wenn einmal formale Organisationen entstanden sind, nicht die Individuen, sondern die Organisationen selbst. Handlungen, Motive, Interessen, Rechte und Pflichten, Verantwortlichkeiten werden den Unternehmungen zugerechnet. Die Organisationen selbst sind in diesem Fall Kollektivakteure; sie sind die Akteursfiktionen der Wirtschafts- und Rechtspraxis. Aus der Sicht der Organisation wiederum handeln andere Organisationen ebenso wie Individuen, sei es formell als Mitglieder und Organe, sei es informell als Menschen wie du und ich. Das heißt, Organisationen als Sozialsysteme konstruieren ihrerseits Akteursfiktionen, denen sie das Handeln intern zurechnen.

Wenn sich also im Fall der Organisation der Akteursstatus verdoppelt, dann müssen wir auch unsere Parasitierungsthese verdoppeln. Mit Hilfe der Fiktion der Kollektivakteure parasitieren Wirtschaft und Recht an der internen Dynamik von Organisationen. Und mit Hilfe der Fiktion des *organization man* (Whyte 1956) parasitiert die Entscheidungssequenz der formalen Organisation an der internen Dynamik von psychischen Systemen.

Allem Anschein nach gelingt es der Wirtschaft, die Selbstreproduktion der Organisation selektiv für ihre Zwecke auszubeuten, und es gelingt der Organisation, die Selbstreproduktion psychischer Systeme selektiv für ihre Zwecke auszubeuten. In manchen Fällen benutzt die Organisation die Sprache des umfassenderen Kommunikationsspiels, etwa dann, wenn Mitarbeit allein durch Einkommensanreize motiviert wird.⁷ In anderen Fällen entstehen durch Loyalität, Wettstreit, Fürsorge oder andere Formen der Faszination psychischer Systeme eigenständige Varianten der strukturellen Kopplung von Organisation und Psyche (vgl. dazu auch Baecker 1993). Die Leistungen der psychischen Systeme können dann im Medium der Organisationserwartungen in die

7 Oft schafft das Unternehmen eine Form der Erwartungssicherung, die dem einzelnen erst Voraussicht für das eigene Handeln ermöglicht.

Form der Planung des Kommunikationsspiels eingebaut werden.

Beobachten wir die Personkonstrukte der Organisation genauer, so stellen wir fest, daß sich auch in diesem Fall die Sprachspiele gegenseitig stützen. Innerhalb der Organisation wird wieder mit den Unterscheidungen der Knappheit, der Gerechtigkeit und der Macht operiert.⁸ Die Organisationen sind deshalb in der Lage, die Rationalisierungsanforderungen, die in den Subsystemen entwickelt wurden, für ihre eigenen Prioritäten zu nutzen. Durch die Wiedereinführung des Marktes im Inneren von Unternehmen gelingt es beispielsweise, neue, netzwerkartige Organisationstypen zu etablieren (Teubner 1992). Allerdings ist offen, ob nicht neue Rationalitätsanforderungen, etwa an die Wahrnehmung von Macht, erst in Organisationen eingeübt werden, bevor sie sich in den diffuseren Sprachspielen durchsetzen.

Die Affinität von Organisationen zu der sie erhaltenden sozialen Umwelt ist um so größer, je ausschließlicher sich eine Organisation an einer spezifisch codierten Umwelt orientiert. Das gilt in besonderem Maß für Unternehmen. Der Grund ist inzwischen deutlich geworden: Das Geldmedium erleichtert es, die eigene Selbstbeobachtung zu konstruieren und sie sogar zu quantifizieren. Die dafür verwendete Form ist die Bilanzierung (vgl. Baecker 1992 a). Sie zeigt »unter dem Strich« die Zahlungsfähigkeit, zeigt aber gleichzeitig auch Relationen des Kapitaleinsatzes, die für die Handlungsmöglichkeiten des Unternehmens entscheidend sind. Aus der Sicht der Wirtschaft ist das Unternehmen seinerseits ein Wirtschaftsgut. Es gibt ja logisch keine andere Möglichkeit als die des Personen- oder die des Güterstatus. Dann aber, so fordert es die Systemlogik, müssen auch Unternehmen ebenso wie andere Wirtschaftsgüter als Eigentum vorcodiert sein. Genau das können wir beobachten: Die Zahlungen gehen an diejenige fiktive Person, die als Eigentümer firmiert. Die Bindung an Eigentum – eine in anderen historischen und sozialen Zusammenhängen entstandene Institution – schafft gravierende Hindernisse für die Unterneh-

8 Hier drängt sich eine Vermutung zur Modellogik auf: Könnte es sein, daß sich, ähnlich wie in Spencer Browns Abfolge von *content* und *image* (Spencer Brown 1969, S.42 f.), die Strukturierung durch Mitteilung/Codierung und die durch Entscheidung/Mitgliedschaft abwechseln?

mensentwicklung. Durch das Erbrecht und durch die Verwendung der Unterscheidung zwischen Eigentum und Kontrolle ist es zumindest gelungen, das Problem der Diskontinuität von psychischen Systemen zu lösen.

Die Subsysteme Wirtschaft und Recht, so können wir zusammenfassen, erhalten durch die Personifizierung der in ihnen operierenden Organisationen einen neuartigen Zugriff auf ihre sozialen und psychischen Umwelten. Wenn Wirtschaft und Recht Organisationen als Akteure »fingieren« und entsprechend Handlungen auf sie zurechnen, dann koppeln sie sich strukturell an die interne Dynamik von formalisierten Entscheidungssequenzen an und können diese selektiv für ihre Zwecke ausbeuten. Zugleich erhalten Wirtschaft und Recht damit einen organisatorisch mediatisierten Zugriff auf ein erweitertes Spektrum psychischer Fähigkeiten.⁹ Und warum die Praxis einmal die eine, einmal die andere Akteursfiktion wählt, hängt vermutlich mit den evolutionären Vorteilen zusammen, die aus der speziellen Art und Weise resultieren, wie Recht und Wirtschaft ihre strukturelle Kopplung mit der Umwelt gestalten.

V

Markt oder Hierarchie? Auf diese in Wirtschaft und Recht gleichermaßen aktuelle Frage werden wir nun versuchen, die hier entwickelten Vorstellungen anzuwenden. Die Antwort der Transaktionskostenökonomik auf die Frage lautet bekanntlich: Es kommt darauf an, welches institutionelle Arrangement weniger Kosten verursacht. Der Theorie zufolge wählen rational handelnde Akteure zwischen vertraglichen Vereinbarungen und hierarchischen Organisationen, um Transaktionskosten zu minimieren. Sie berechnen und vergleichen die Transaktionskosten alternativer Rechtsinstitute: von kurzfristigen Verträgen, langfristigen Verträgen, hybriden Vertragsorganisationen, lose koordinierten

⁹ Außerdem bieten einige spezielle Organisationen eine für die Sprachspiele äußerst wichtige Leistung: sie generieren Personen mit erhöhter Kompetenz, etwa Börsenmakler oder Richter. Die Personen sind so geschult, daß sie der sozialen Logik des Spiels mit bedingungsloser Konsequenz folgen können, bis hin zum Verkleidungsritual, mit dem der »dramatische Konsens« eines Gerichtsurteils geprägt wird.

Konsortien, hierarchischen Organisationen, mehrstufigen Konzernen. Die Auswahl wird vom neuen kategorischen Imperativ bestimmt: Handle so, daß die Maxime deiner Handlungen jederzeit zugleich der Minimierung von Transaktionskosten dient (Williamson 1985, *passim*). Die Akteure wählen ein bestimmtes Arrangement nur dann, wenn dies im Vergleich zu anderen Rechtsinstituten bei Planung, Prüfung, Vertragsschluß, Überwachung und Durchsetzung Kostenvorteile bietet.

Wir bestreiten nicht, daß der Transaktionskostenansatz fruchtbar ist, um die Existenz verschiedener Organisationsformen wirtschaftlichen Handelns zu analysieren, ja daß er besonders fruchtbar geworden ist, seit es Oliver Williamson gelungen ist, Transaktionskostenerklärungen dadurch zu enttautologisieren, daß er die Variable der *asset specificity* einführte (Williamson 1985). Wir behaupten aber, daß die faktische Verteilung von Vertrag und Organisation besser erklärt werden kann als durch eine noch so sorgfältige Analyse der Transaktionskosten unterschiedlicher Arrangements.

Machen wir uns erst noch einmal klar, mit welcher Metapher die Transaktionskostenökonomik operiert. Kernkategorie sind gewisse »Kosten«, die innerhalb von Unternehmen anfallen. Das Ausmaß dieser Kosten beruht auf einer doppelten Schätzung. Zum einen gibt es innerhalb des Unternehmens keine Geldpreise. Die Vergleichswerte sind entweder Preise für alternative, auf Märkten erhältliche Leistungen, oder sie beruhen auf vagen Vermutungen, was die Durchführung einer Transaktionsart kosten könnte, wenn es dafür einen Geldpreis gäbe. In beiden Fällen spricht man von Opportunitätskosten; aber die jeweils zweitbeste Alternative, die hier unterstellt wird, entstammt nicht der Realität wirtschaftlicher Praxis, sondern wirtschaftsexterner Konstruktion. Die zweite Schätzung bezieht sich auf die Menge derer, die an der Transaktion partizipieren. Die Eigentümlichkeit der Transaktion besteht darin, daß mehr als ein Akteur in ihrer Form gekoppelt ist. Üblicherweise rechnen wir aber Kosten einem einzigen Akteur zu; damit gewinnen wir die in Teil III erwähnte Einheitlichkeit der subjektiven Wertung. So kann jetzt nicht mehr vorgegangen werden. Die Schätzung ist also nicht mehr die eines Akteurs im Wirtschaftsgeschehen, sondern die des Wissenschaftlers, der die Entstehung institutioneller Arrangements von außen betrachtet.

Trotz dieser Klarstellung spricht nichts dagegen, Transaktionskosten als heuristische Kategorie erfolgreich einzusetzen. Allerdings muß noch eine weitere Implikation des üblichen Vorgehens in Betracht gezogen werden: Der Vergleich unterschiedlicher Transaktionskostenvolumen macht nur dann Sinn, wenn bei beiden Alternativen *die gleiche Leistung* unterstellt werden kann. Genau das steht aber beim Vergleich von Markt und Hierarchie in Frage. Und das ist der Grund dafür, daß die Wahl zwischen unterschiedlichen Arrangements nicht nur von Transaktionskosten, sondern auch von anderen Gesichtspunkten abhängt.

In systemtheoretischer Sicht geht es bei der Alternative Markt oder Hierarchie nicht bloß um die Wahl zwischen zwei unterschiedlich kostenträchtigen Organisationsformen, sondern zugleich um die Wahl zwischen zwei unterschiedlichen Entscheidungsumwelten. Die entscheidende Frage ist, an welche Umwelt sich wirtschaftliche Transaktionen an koppeln: an psychische Systeme oder an formale Organisationen. Die unterschiedliche Ankopplung wird mit Hilfe von Zurechnungsmechanismen bewerkstelligt. Zugerechnet wird wirtschaftliches Handeln entweder auf Individuen oder auf formale Organisationen, auch wenn letztlich in beiden Fällen »Menschen« handeln. Wer ist das Subjekt der Handlung? Wer ist der Inhaber von Eigentumsrechten? Nach wessen Präferenzen wird entschieden? Wessen Profitmotiv ist relevant? Wer erhält den Residualertrag? Wer haftet für Verluste? Das sind die Fragen, die in dieser Wahl Antworten finden müssen.

In beiden Alternativen, Markt und Organisation, koppelt sich die Transaktion letztlich an Individuen. Aber die Mechanismen der Kopplung sind unterschiedlich gestaltet. Im Fall des Marktes bleibt die Leistungserstellung dem Transaktionspartner überlassen, die Kopplung an psychische Systeme erfolgt »direkt« über die Medien des Vertrags und des Geldes. Die Unabhängigkeit der eigenen, selbstgewählten Zielsetzung setzt psychische Energien frei, die von den Transaktionssequenzen ausgebeutet werden. Im Fall der Organisation hingegen erfolgt die Kopplung an psychische Systeme nur sekundär, vermittelt durch die gemeinsame Mitgliedschaft im formalisierten Entscheidungssystem, das dann entweder hierarchisch oder heterarchisch strukturiert ist. Hier werden primär andere Qualitäten ausgebeutet. Das Wirtschaftssystem beutet mit der Kollektivakteursfiktion die sozialen Energien der

Organisation aus, die wiederum mit ihren Individualakteursfiktionen die psychischen Energien der beteiligten Menschen ausbeutet. In der Organisation gibt es idiosynkratische Strukturereffekte, kommunikative Selbsterhaltungsenergien, die für die Wirtschaft ausbeutbar sind. Coleman (1988, S. 101) spricht in einem vergleichbaren Zusammenhang von dem »sozialen Kapital«, das in der Kultur einer Organisation, »in the *relations* among persons« akkumuliert ist. Ein Beispiel für dieses doppelte Ausbeutungsverhältnis ist die Fähigkeit zur Zusammenarbeit im Team, ein anderes ist die Nutzung kognitiver Fertigkeiten, die von Maschinen kaum geleistet werden können, die auch ohne die Koppelung an organisatorisches Können schwer verwertbar sind. In neuerer Zeit interessiert vor allem die Fähigkeit zur Informationsverarbeitung, die ja die Hauptleistung unzähliger Bürokrationen und Verwaltungen darstellt.

Stellt man die Frage so, dann geht es nicht mehr um die bloße Entscheidung, welche Kosten niedriger sind: Vertrag oder Organisation? Sondern es geht zugleich um die Entscheidung, an wen sich das Wirtschaftshandeln ankoppeln soll: an Individuen oder an Organisationen? Was ist für wirtschaftliches Handeln aussichtsreicher: Soll es »psychische Energien« anzapfen oder »soziale Energien«? In einem Vorgehen von Versuch und Irrtum werden solche semantischen Akteurskonstrukte gewählt, die ihrerseits an »Energieeinheiten« gekoppelt sind, die ihre Selbstkontinuierungsenergien in einer wirtschaftsgerechten Form zur Verfügung stellen. Und hier haben sich historisch aus einer Fülle von Personifizierungen zwei erfolgreiche Konstellationen herausgebildet: Selbstkontinuierung des psychischen Systems oder die Selbstkontinuierung der formalen Organisation. Wenn die Organisation gewählt wird, dann macht sich die Wirtschaft zusätzlich deren innere Dynamik, kooperative Prozesse, Wachstumstendenzen, Interesse an Bestandserhaltung und deren Zweckorientierung zunutze.

Es dürfte also, so können wir folgern, in der Regel darum gehen, eine Kombination von Vertrag und Mitgliedschaft zu finden, die die angestrebte Leistung optimiert – wobei dann als Grenzfall Kostenentscheidungen bei etwa gleicher Leistung auftauchen mögen. Aber selbst bei einer so eingeschränkten Frage wie der nach der Finanzierung über Fremd- oder Eigenkapital kommt es bereits zu unterschiedlichen Ausbeutungseffekten (Williamson 1988).

Strategische Unternehmensentscheidungen stellen in der Regel nicht die Organisationsform prinzipiell in Frage, sondern sie bestimmen konkret, welche Akteureinheit als *profit center* in einem situativen Zusammenhang gewählt werden soll: natürliche Personen, formale Organisationen, Betriebsabteilungen, lockere Handlungszusammenhänge. Dazu zwei Beispiele: Soll man für leckere Hackfleischbrötchen ein Vertriebssystem von hochmotivierten Einzelhändlern aufbauen oder es von einer zentralisierten schlagkräftigen Organisation führen lassen? Je nach wirtschaftlicher Situation ist es sinnvoller, die Transaktionen auf Individuen zuzurechnen oder auf eine formale Organisation. Im ersten Falle wird man die Vertragsform zur Abwicklung wählen, im zweiten Falle Organisationsformen des Gesellschaftsrechts. Zu einem anderen Schluß kommt der Guru einer religiösen Sekte, der auch wirtschaftlich erfolgreich sein will. Stattet er jedes Sektenmitglied mit einem gewissen Kapital aus und fordert er es zur Profitmaximierung auf, so wird er nicht sehr erfolgreich sein, wenn den Sektenmitgliedern das Seelenheil mehr am Herzen liegt als der Profit. Es gelingt nur selten, die Sektenmitglieder so zu manipulieren, daß sie Profit selbst als gottgefällig ansehen. Viel leichter wird es ihm fallen, seine Mitglieder davon zu überzeugen, daß die Mitgliedschaft in der Sekte, der unbedingte Gehorsam gegenüber seinen Anweisungen und die gemeinsame Arbeit an einem Werk gottgefällig sind. Dann kann er die Hierarchie einsetzen, um Produktion und Markt unmittelbar aufeinander einzustellen. Seine Wahl der Hierarchie ist zwar auch von Transaktionskostenüberlegungen bestimmt (im wesentlichen geringere Überwachungskosten). Ausschlaggebend ist aber, daß er die »sozialen Energien« des (religiös motivierten) kooperativen Verhaltens seiner Mitglieder ökonomisch nutzen kann, wenn er die Hierarchie und nicht den Markt wählt. Deren selektive Ausbeutung wäre ihm verschlossen, wenn er seine Mitglieder als Individuen an den Markt schickte.¹⁰ Wir sehen also, daß die Wahl des Wirtschaftsakteurs – Individuum oder Organisation – für die Wirtschaft ausschlaggebend ist, um entweder psychische Systeme oder soziale Systeme in ihrer Selbstkontinuierung über selektive Mechanismen struktureller Kopp-

¹⁰ Eine ähnliche Überlegung gilt, wenn er nicht Einkommen, sondern eine andere Wertqualität, etwa die Zahl der bekehrten Seelen, maximieren will.

lung auszubeuten. Zugleich aber ist es die Vielfalt der Kombinationen beider Akteurskonstruktionen, die dem wirtschaftlichen Handeln neue Umwelten eröffnet. Konkurrenz (von Individuen) und Kooperation (in Organisationen) sind in vielfältiger Weise kombinierbar, und zwar so, daß jeweils die Außenseite der einen Form der anderen als Innenseite dient: Konkurrenz in einer Organisation oder in einem Sprachspiel braucht die Voraussetzung, die innere Selbstverständlichkeit von Normen und Mitgliedschaft. Kooperation braucht voneinander unabhängige Normgemeinschaften oder Organisationen, deren Zusammenhang dann wieder Voraussetzung für neue Formen der Konkurrenz werden kann. So können »netzwerkartige«, polykorporative Personentypen konstruiert werden, deren Komplexität heute noch nicht absehbar ist (dazu Teubner 1992; Hütter/Teubner 1994).

VI

Access to justice wird meist als eine Errungenschaft des modernen Wohlfahrtsstaates gesehen (Cappelletti/Garth 1978). Es verleiht bisher unterprivilegierten Individuen das Recht, vor Gericht zu ziehen und für ihre Anliegen Rechtsschutz zu verlangen. Daß das Recht hier aber nicht nur Wohltaten austeilt, sondern zugleich am »Vermögen« seiner Wohlfahrtsempfänger parasitiert, wird deutlich, wenn man den Zugang zum Recht auch als einen Vorgang der Konstitution von Rechtsakteuren deutet. In der Tat konstituiert die Fähigkeit, vor Gericht zu klagen und verklagt zu werden, die juristische Handlungsfähigkeit »an sich«. Nur wer dies vermag, ist Rechtsperson im praktischen Sinne des Wortes. Für das Recht bedeutet diese Art der Personifizierung zugleich die Begründung eines parasitären Verhältnisses: es kann die Konflikte zwischen den Rechtspersonen, die jetzt von diesen als Kläger und Beklagte in Rechtsform ausgetragen werden, als reiches Material für die Normproduktion benutzen.

Das Recht löst nicht nur Konflikte, es benutzt für eigene Zwecke die Normprojektionen der Menschen und wählt davon nur diejenigen aus, die sich im langen und mühselig ausgetragenen Rechtsstreit letztlich bewähren. Deshalb ist durchaus richtig, von einer »expropriation of conflicts« (Christie 1977) zu sprechen. Damit die Normproduktion des Rechts weiterlaufen kann, nimmt das

Recht den Menschen ihre ureigenen Konflikte weg, verfremdet sie in der Rechtssprache und benutzt sie, um neue Regeln für andere Situationen schaffen zu können. Wie die Diskussion um Alternativen zur Justiz (Fitzpatrick 1992) gezeigt hat, ist das Recht gar nicht besonders geeignet, um Konflikte zwischen Menschen allseits befriedigend zu lösen. Vermittlung, Schlichtung, Schiedssprüche werden häufig der Natur der Konflikte, ihren Ursachen und den Bedürfnissen der streitenden Menschen sehr viel eher gerecht. Von daher könnte man in vielen Fällen auf das Recht getrost verzichten. Jedoch braucht das Recht seine Akteure, um ihre Konflikte zur Normproduktion zu benutzen, auch wenn das weder den Konflikten noch den Menschen bekommt. Und Juristen haben für dieses Ausbeutungsverhältnis einen Euphemismus bereit: Die Parteien werden zu »Funktionären der Gesamtrechtsordnung« (Raiser 1963), wenn sie mit ihrer Rechtsverfolgung die Rechtsfortbildung voranbringen. Ehrenamtlich natürlich und unter Begleichung der Gerichts- und Anwaltskosten!

Mit der rechtlichen und faktischen Ausdehnung dieser juristischen Akteurseigenschaft auf immer mehr Menschen wächst auch das Recht, das am Konfliktreichtum der Menschen seinen Normhunger sättigt. Ein Wachstumsschub besonderer Art tritt jedoch dann ein, wenn das Recht sich nicht mehr bloß an die Menschen selbst klammert. *Nomen ossibus inhaeret* – wenn man sich erst mal von diesem Vorurteil gelöst hat und auch »geistige Substanzen« mit einem *nomen* versieht, indem man ihnen Klagrechte gibt, dann kann sich das Recht an ganz andere Konfliktodynamiken anknüpfen, um seine Normproduktion zu steigern. Formale Organisationen stehen auch hier wieder im Vordergrund. Wenn erst einmal formale Organisationen dadurch zu Rechtspersonen werden, daß ihnen das Recht zu klagen und verklagt zu werden, verliehen wird, dann gewinnt die Rechtsproduktion den Zugriff auf das enorme Konfliktpotential organisierten Handelns, das das vergleichbare Potential von Individuen weit in den Schatten stellt. »Why the Haves Come Out Ahead« – unter diesem Slogan haben Rechtssoziologen die große Differenz des Konfliktpotentials zwischen Organisationen und Individuen vor Gericht eingehend untersucht (Galanter 1974; Röhl 1987). Allerdings stehen regelmäßig die unterschiedlichen Gewinnchancen der Akteure im Vordergrund; not tate hingegen eine eingehende empirische

Untersuchung, was die Rolle von organisierten Prozeßparteien für die Normproduktion selbst bedeutet.

»Should Trees Have Standing?« Kann die Natur klagen? (Stone 1972). Diese Fragen verändern ein weiteres Mal Quantität und Qualität der Akteure im Recht und das Umweltverhältnis des Rechts selbst. Beutet das Recht jetzt selbst die Natur zum Zwecke seiner Normproduktion aus? Jedenfalls hat die ökologische Debatte die Frage wieder aufgeworfen, welche »belebten« Einheiten den Status eines Rechtsakteurs mit Recht beanspruchen können. Daß »natürlich« nur Menschen Akteure sein können – dieser Brustton der Überzeugung hat in der Ökologiediskussion etwas von seinem Tremolo eingebüßt. Umweltschutzgruppen ohne formale Rechtsfähigkeit sind noch die einfachsten Fälle von »neuen« Akteuren. Zukünftige Generationen? Tierarten? Pflanzen? Landschaften? Und was ist mit Sprachen? Kulturen? Die theoretische Frage, die sich hier stellt, ist: Geht es bei diesen neuen Akteuren, die für ihre Interessen und Rechte Rechtsschutz einfordern, um soziale Konstellationen, also um soziale Bewegungen im weitesten Sinne, deren strukturelle Kopplung mit dem Recht über den Akteursstatus gefordert wird? Oder koppelt sich das Recht damit an andere »belebte« Prozesse an, um seine Normproduktion in andere Richtungen zu lenken?

VII

»Die Realität des *rational actor* ist eine kommunikative Fiktion der Rechts- und Wirtschaftspraxis selbst, also weder analytisches Konstrukt der Wissenschaft noch reales psychisches Motiv der handelnden Menschen« (These 1). »Über das Personkonstrukt schafft sich das Subsystem eine eigentümliche Perturbationschance, mit der es sich »gezielt« von seinen psychischen Umwelten abhängig macht« (These 2). »Schließlich benutzen soziale Systeme ihre Akteursfiktionen nicht nur dazu, sich an psychische Systeme anzukoppeln, sondern auch dazu, um mit anderen Sozialsystemen, besonders mit formalen Organisationen eine enge strukturelle Kopplung herzustellen und deren kommunikative Energien für ihre Zwecke auszubeuten« (These 3).

Die drei Thesen haben wir mit systemtheoretischen Argumenten auszuarbeiten versucht. Die Konsequenz, schon im Titel ange-

deutet, ist verstörend: Wir sind, in unserer Identität als Bewußtsein, der Selbsterhaltung sozialer Systeme in einem viel umfassenderen Maße ausgeliefert, als es das Paradigma vom seine eigenen Geschicke lenkenden Individuum wahrhaben will. Mit dieser Folgerung ist keineswegs die Bedeutung der fortschreitenden Individualisierung in modernen Gesellschaften in Frage gestellt, im Gegenteil: Nur eine hochentwickelte Praxis der (Selbst-)Sozialisierung von Personen durch die Subsysteme schafft überhaupt die Möglichkeit differenzierter individueller Verhaltensweisen. Dennoch gilt, daß vieles, was der eigenständigen Entscheidung zwischen Handlungsalternativen zugeschrieben wird, genauso gut oder besser den Reproduktionsbedingungen sozialer Systeme zugeschrieben werden kann. Erst dann aber, wenn wir uns über das Ausmaß der Ausbeutung psychischer Systeme durch soziale Systeme klar geworden sind, können wir damit beginnen, soziale Personenfiktionen aktiv zu beeinflussen. Solange uns das Ausbeutungsverhältnis überhaupt nicht in den Blick gerät, weil die verwendete Theorie die Reproduktion sozialer Systeme nicht darstellen kann, solange bleiben wir uns selbst in Form unserer eigenen Institutionen blind ausgeliefert.

Literatur

- Baecker, Dirk (1992), »Die Unterscheidung zwischen Kommunikation und Bewußtsein«, in: W. Krohn und G. Küppers (Hg.), *Emergenz: Die Entstehung von Ordnung, Organisation und Bedeutung*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, S. 217-268.
- (1992 a), »The Writing of Accounting«, in: *Stanford Literature Review* 9, S. 157-178.
- (1993), *Die Form des Unternehmens*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Capelletti, Mauro und Bryant Garth (1978), »Access to Justice: The Worldwide Movement to Make Rights Effective. A General Report«, in: M. Cappelletti und B. Garth (Hg.), *Access to Justice: A World Survey*, Bd. 1, Buch 1, Mailand: Giuffrè, S. 3-124.
- Coleman, James (1986), »Psychological Structure and Social Structure in Economic Models«, in: R. M. Hogarth und M. W. Reder (Hg.), *Rational Choice: The Contrast Between Economics and Psychology*, Chicago: Chicago University Press, S. 181-185.
- (1988), »Social Capital in the Creation of Human Capital«, in: Ch. Winship und S. Rosen (Hg.), *Organizations and Institutions. American Journal of Sociology, Supplement* 94, S. 95-120.

- Christie, Nils (1977), »Conflicts as Property«, in: *The British Journal of Criminology* 17, S. 1-15.
- Easterborok, Frank H. und Daniel Fischel (1989), »The Corporate Contract«, in: *Columbia Law Review* 89, S. 1416-1448.
- Ehrlich, Eugen (1913), *Grundlegung der Soziologie des Rechts*, Nachdruck 1967; 4. Aufl. Berlin: Duncker & Humblot 1989.
- (1918), *Die juristische Logik*, Neudruck 1925; Nachdruck Tübingen: Mohr (Siebeck) 1966.
- Esser, Hartmut (1991), »Die Rationalität des Alltagshandelns. Eine Rekonstruktion der Handlungstheorie von Alfred Schütz«, in: *Zeitschrift für Soziologie* 20, S. 430-445.
- Fitzpatrick, Peter (1992), »The Impossibility of Popular Justice«, in: *Social and Legal Justice* 1, S. 199-215.
- Frey, Bruno und R. Eichenberger (1989), »Anomalies and Institutions«, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 145, S. 423-437.
- Friedman, Milton (1953), »The Methodology of Positive Economics«, in: ders., *Essays in Positive Economics*, Chicago: University of Chicago Press, S. 3-43.
- Galanter, Marc (1974), »Why the »Haves« Come Out Ahead«, in: *Law & Society Review* 9, S. 95 ff.
- Geiger, Theodor (1964), *Vorstudien zu einer Soziologie des Rechts*, Neuwied: Luchterhand; 4. Aufl. Berlin: Duncker & Humblot 1987.
- Hogarth, Robin M. und Melvin W. Reder (Hg.) (1986), *Rational Choice: The Contrast Between Economics and Psychology*, University of Chicago Press.
- Homann, Karl und Ingo Pies (1994), »Wirtschaftsethik in der Moderne. Zur ökonomischen Theorie der Moral«, in: *Ethik und Sozialwissenschaften* 5, S. 3-12.
- Hutter, Michael (1989), *Die Produktion von Recht: Eine selbstreferentielle Theorie der Wirtschaft, angewandt auf den Fall des Arzneimittelpatentrechts*, Tübingen: Mohr (Siebeck).
- (1991), »Literatur als Quelle wirtschaftlichen Wachstums«, in: *Internationales Archiv für Sozialgeschichte der Literatur* 2, S. 1-50.
- (1993 a), »Communication in Economic Evolution«, in: R. England (Hg.), *Evolutionary Concepts in Contemporary Economics*, Ann Arbor: University of Michigan Press, S. 111-138.
- (1993 b), »Die frühe Form der Münze«, in: Dirk Baecker (Hg.), *Probleme der Form*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, S. 159-179.
- (1993 c), »The Emergence of Bank Notes in 17th Century England: A Case Study of a Communication Theory of Economic Change«, in: *Sociologia Internationalis* 31, S. 23-39.
- und Gunther Teubner (1994), »The Parasitic Role of Hybrids«, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 149, S. 706-714.
- Jensen, Michael und William H. Meckling (1976), »Theory of the Firm:

- Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure«, in: *Journal of Financial Economics* 3, S. 306-360.
- Kelsen, Hans (1960), *Reine Rechtslehre*, 2. Aufl. Wien: Deuticke.
- Kliemt, Hartmut (1993), »Constitutional Commitments. On the Economic and Legal Philosophy of Rules«, in: D. Schmidchen (Hg.), *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie*, Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Limbach, Jutta (1977), *Der verständige Rechtsgenosse*, Berlin: Schweitzer.
- Luhmann, Niklas (1984), *Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1988), *Die Wirtschaft der Gesellschaft*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1988 a), »Organisation«, in: W. Küppers und F. Ortman (Hg.), *Mikropolitik. Rationalität, Macht und Spiele in Organisationen*, Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 165-185.
- Musgrave, Alan (1981), »Unreal Assumptions in Economic Theory: The F-Twist Untwisted«, in: *Kyklos* 34, S. 377-387.
- Nagel, Ernest (1963), »Assumptions in Economic Theory«, in: *American Economic Review* 53, S. 211-219.
- Opp, Karl-Dieter (1986), »Das Modell des Homo Sociologicus: Eine Explikation und eine Konfrontierung mit dem utilitaristischen Verhaltensmodell«, in: *Analyse & Kritik* 8, S. 1-27.
- Prescott, E. (1977), »Should Control Theory Be Used for Economic Stabilization?«, in: K. Brunner und A. Meltzer (Hg.), *Optimal Policies, Control Theory, and Technological Exports* (3. Supplement des *Journal of Monetary Economics*), S. 13-38.
- Raiser, Ludwig (1963), »Rechtsschutz und Institutionenschutz im Privatrecht«, in: Rechtswissenschaftliche Abteilung der Rechts- und Wirtschafts-Wissenschaftlichen Fakultät der Universität Tübingen (Hg.), *Summum ius summa iniuria*, Tübingen: Mohr (Siebeck), S. 145-167.
- Röhl, Klaus (1987), »Die strukturelle Differenz zwischen Individuum und Organisation oder: Brauchen wir ein Sonderprivatrecht für Versicherungen und andere Organisationen?«, in: *Festschrift für Ernst C. Stiefel*, München: Beck, S. 574-605.
- Rottleuthner, Hubert (1987 a), »Biological Metaphors in Legal Thought«, in: G. Teubner (Hg.), *Autopoietic Law: A New Approach to Law and Society*, Berlin: de Gruyter, S. 97-127.
- (1987 b), *Einführung in die Rechtssoziologie*, Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Schanze, Erich (1991), »Symbiotic Contracts: Exploring Long-Term Agency Structures Between Contract and Corporation«, in: C. Joerges (Hg.), *Franchising and the Law: Theoretical and Comparative Approaches in Europe and the United States*, Baden-Baden: Nomos, S. 67-103.
- Schumpeter, Joseph A. (1970), *Das Wesen des Geldes*, Vandenhoeck & Ruprecht.

- Schweizer, R. (1976), »Empirische Rechtsforschung«, in: *Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung* 22, S. 386-428.
- Simmel, Georg (1900), *Philosophie des Geldes*, Frankfurt am Main: Suhrkamp 1989.
- Simon, Herbert A. (1983), *Models of Bounded Rationality*, 2 Bde., 2. Aufl., Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Spencer Brown, George (1969), *Laws of Form*, London: Allen and Unwin.
- Stigler, George J. und Gary S. Becker (1977), »De gustibus non est disputandum«, in: *American Economic Review* 67, S. 76-90.
- Stone, Christopher (1972), »Should Trees Have Standing? Toward Legal Rights for Natural Objects«, in: *Southern California Law Review* 45, 450ff.
- Sudgen, Robert (1991), »Rational Choice: A Survey of Contributions from Economics and Philosophy«, in: *Economic Journal* 101, S. 751-758.
- Teubner, Gunther (1987), »Unternehmenskorporatismus. New Industrial Policy und das ›Wesen‹ der juristischen Person«, in: *Kritische Vierteljahresschrift für Gesetzgebung und Rechtswissenschaft* 2, S. 61-85.
- (1989), *Recht als autopoietisches System*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1992), »Die vielköpfige Hydra. Netzwerke als kollektive Akteure höherer Ordnung«, in: W. Krohn und G. Küppers (Hg.), *Emergenz: Die Entstehung von Ordnung, Organisation und Bedeutung*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, S. 189-216.
- Weber, Max (1960), *Rechtssoziologie*, Neuwied: Luchterhand.
- Weise, Peter (1989), »Homo oeconomicus und homo sociologicus: Die Schreckensmänner der Sozialwissenschaften«, in: *Zeitschrift für Soziologie* 18, S. 148-161.
- Whyte, William H. (1956), *Organization Man*, New York.
- Williamson, Oliver (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York: Free Press.
- (1988), »The Logic of Economic Organization«, in: *Journal of Law, Economics and Organization* 4, S. 65-91.