

Lernchancen der Risikogesellschaft
Über gesellschaftliche Innovationspotentiale
und die Grenzen der Risikosoziologie*

Helmut Wiesenthal

überarbeitete Fassung, September 1993

Anschrift des Verfassers:

Dr. Helmut Wiesenthal
c/o MPG-AG Transformationsprozesse
Jägerstr. 10-11
10117 Berlin
Tel. (030) 20192-201

* Für kritische Anmerkungen und hilfreiche Hinweise danke ich Wilfried Ettl, Andrea Goymann, Hartmut Häußermann und Karsten McGovern.

1. Vorbemerkungen

Mit der Risikoforschung haben die Sozialwissenschaften ein Themenfeld gewonnen, das seit Mitte der achtziger Jahre kontinuierlich an öffentlicher und wissenschaftlicher Aufmerksamkeit gewinnt. Risikoforschung hat sich zu einem "multidisziplinären Unternehmen" (Bechmann 1993: VIII) entwickelt und speziell in der Soziologie Fuß gefaßt. Ökologische und gesellschaftliche Risiken, die in sozialen Konflikten und im Medium allgegenwärtiger "Risikokommunikation" thematisiert werden, wobei letztere sogleich ein Spezialthema der Risikosoziologie wurde, lösen den industriellen Konflikt als Problemfokus und Stichwortgeber für die sozialwissenschaftliche Forschung ab. Der Risikokonflikt erweist sich insofern ebenbürtig, als neuartige Risiken einen signifikanten Einfluß auf Lebenslagen haben und die politische Tagesordnung von sozialen Risikowahrnehmungen mitbestimmt wird. Zwar hat der Risikokonflikt nur vor-institutionellen Status. Sein Aufmerksamkeitswert könnte aber ähnlich rasch zunehmen wie der des Klassenkonflikts vor seiner Institutionalisierung durch Tarifvertragssystem, Sozialversicherungen und Konflikt-austragungsregeln.

Zweifelhaft ist, ob der Risikokonflikt jemals ein dem Klassenkonflikt vergleichbares Institutionalisierungsniveau erreichen wird. Einerseits mangelt es ihm an einer stabilen Linie der sozialen Differenzierung, an der entlang sich Akteure zur Etablierung oder Abwehr institutionalisierter "Risikokontrollen" organisieren könnten. Andererseits fehlt den Protagonisten des Risikokonflikts, die sich gegenüber ökonomischen und politischen "Risikoezeugern" in der Defensive sehen, ein positiver Gegenentwurf, sei es in Gestalt eines teleologischen Zukunftsbegriffs, wie ihn die Arbeiterbewegung mit der Idee des Sozialismus besaß, sei es im Sinne eines prozeßorientierten Politikbegriffs, zu welchem die Sozialdemokratie nach ihrem Abschied vom geschichtsteleologischen Denken gefunden hat.

Auch wenn die Analogie von Klassen- und Risikokonflikt nicht allzu weit trägt, legt sie doch die Frage nach Entwicklungsmomenten und Bearbeitungsformen nahe: Wie lassen sich Risikokonflikte, in denen es um die Entschärfung wahrgenommener Gefährdungslagen geht, organisieren, austragen und ihre Ergebnisse auf Dauer stellen? Und welche Formen sozialen Wandels wären zu forcieren und ggf. institutionell zu flankieren, wenn nicht alle gangbaren Pfade gleich gut oder gleich schlecht sind? Antworten auf die erste Frage setzen Antworten auf die zweite Frage voraus, d.h. eine vergleichende Bewertung von Formen und sozialen Orten gesellschaftlichen "Lernens". Die folgenden Überlegungen betreffen die *Richtung*, in der sich die Suche nach problemadäquaten Ausgängen des Risikokonflikts lohnen könnte.

Zunächst werden die in Sozialwissenschaften und Bewegungsdiskursen transportierten Vorstellungen von Möglichkeiten der konventionellen politischen Aktion sondiert und übereinstimmend mit Befunden der Risikosoziologie als unzureichend beurteilt (Abschnitt 2). Sodann wird am "risikopolitisch" prominenten Beispiel strategisch planender Wirtschaftsunternehmen die These einer uneinholbaren Einflußasymmetrie zuungunsten der gesellschaftlichen Umwelt geprüft. Hier werden Möglichkeiten einer wirksameren Beeinflussung ökonomischer Entscheidungen aufgrund der "langfristigen" Umweltsensibilität der Akteure erkennbar (Abschnitt 3). Ihre Nutzung setzt allerdings voraus, daß "Sinntransfer" zwischen gesellschaftlicher Umwelt und ökonomischen Akteuren auch auf anderen als den

institutionalisierten Pfaden stattfindet. Dafür kommen mehrere Wege von unterschiedlicher Qualität in Frage, unter ihnen auch Formen unfreiwilligen "Organisationslernen" (Abschnitt 4), die in gesellschaftstheoretischen Ansätzen gar nicht oder nur als anomische Phänomene behandelt werden. Um von der Problemdiagnose "Risikogesellschaft" zu praktischen Schlußfolgerungen zu gelangen, ist folglich eine gewisse Vorsicht gegenüber Wahrnehmungsfiltren der soziologischen Makrotheorie ratsam (Abschnitt 5).

2. Theorie- und Bewegungsdiskurse

Die Sozialwissenschaften haben sich in ihrer Beschäftigung mit der ökologischen Krise, die im Zentrum des Risikotheemas steht, auf eine Arbeitsteilung zwischen Politikwissenschaft und Soziologie eingelassen. Erstere hat Umwelt- und Energiepolitik sowie die Technikbewertung in den Katalog der regelmäßig beobachteten Politikfelder aufgenommen. Hier werden bescheidene Fortschritte registriert (vgl. Jänicke 1989; Weidner 1989), die aber das Übergewicht regelungsbedürftig bleibender Themen kaum verringern. In der Soziologie werden neben umweltbezogenen Einstellungen und Erwartungen (z.B. Hofrichter/Reif 1990) vor allem "strukturelle" Aspekte der ökologischen Selbstgefährdung der Gesellschaft und der auf sie Bezug nehmenden "Risiko"- und "Angst"-Kommunikation behandelt. Die Teildisziplin "Risikosoziologie" verwertet Befunde der seit Ende der siebziger Jahre (v.a. in den USA) blühenden Risikowahrnehmungs- und Risikoakzeptanzforschung und verknüpft sie mit den "seit Tschernobyl" entstehenden Analysen der "Risikogesellschaft" (Beck 1986).

Im Unterschied zum verhaltenen Optimismus politikwissenschaftlicher Studien vermitteln die Resultate der analytischen Risikosoziologie ein pessimistisch stimmendes Bild. Es läßt sich in vier Punkten umreißen. (1) Die Aktualität des Themas Risiko wird weniger dem katastrophischen Potential konkreter Risiken zugeschrieben als vielmehr der säkularen *Nebenfolgenexplosion* wissenschaftlicher, ökonomischer und politischer Entscheidungen. Die "Großgefahren" der "technischen Hochzivilisation" (Beck 1988) kumulieren aus einer Vielzahl interdependenter, scheinbar harmloser und oft anonymen Entscheidungen. Indem sich die Nebenfolgen des Entscheidens exponentiell im Verhältnis zur Zahl der Entscheidungsakte vermehren, werden sie unüberblickbar für Entscheider wie Betroffene. Folglich sind die Entscheidungsbeteiligten gar nicht im Stande, alle von ihnen erzeugten Betroffenheiten einzukalkulieren. Sie werden von diesen ebenso wie die Betroffenen *ex post factum* überrascht (Luhmann 1991: 107).

(2) Die Externalisierung der Entscheidungsfolgen aktualisiert stets aufs neue die *Differenz von Entscheidern und Betroffenen*. Negative Folgen, die die "decision-makers" als Risiko einkalkulieren oder unabsichtlich provozieren, werden für die "decision-takers" zum Oktroj unkontrollierbarer Gefahren. Folgt man der Auffassung *Luhmanns*, der die Differenz Entscheider/Betroffene für analytisch unbrauchbar hält und sie mit Verweis auf "etwa 5 Milliarden Entscheider" sowie der Aussage "Es gibt immer Entscheider und Betroffene" (Luhmann 1991: 114, 155) trivialisiert, so reduziert sich der Gegenstand der Risikosoziologie auf *Risikokommunikation*. Hier begegnet man systematischen Abhandlungen über die Ursachen der Unmöglichkeit, Risikoaversion an die Orte der Risikoerzeugung zurückzu-

melden, d.h. über die Grenzen der gesellschaftlichen Teilsysteme hinaus zu kommunizieren (Bechmann 1993a; Luhmann 1986). Hält man aber - entgegen systemtheoretischen Empfehlungen - am Akteurbegriff fest und unterscheidet die verschiedenen involvierten Gruppen (etwa Experten vs. Laien, Technokraten vs. Bürger, seltener: Kapital vs. Arbeit), so lassen sich immerhin thematisch einschlägige gesellschaftliche Sachverhalte zum Thema machen: z.B. die erfolgreiche Autonomiebehauptung der Wissenschaft (Krohn/Weyer 1990), die Sinnschöpfungskraft neuer sozialer Bewegungen (Japp 1993) oder der Verteilungscharakter ökologischer Konflikte (Lau 1989).

(3) Auf seiten der Risikobetroffenen zwingt die gewaltige Menge entscheidungsbedingter Gefährdungen zu Auswahl und Gewichtung. Weil Risikodefinitionen wie andere Formen der Wirklichkeitswahrnehmung das Ergebnis kognitiver und evaluativer Prozesse sind, gilt: Die als ökologisch oder gesellschaftlich apostrophierten *Risiken sind immer soziale Konstrukte* (Luhmann 1986). Der konstruktivistische Ansatz zur Erklärung intersubjektiver Deutungen (Berger/Luckmann 1970; Luhmann 1990) weist die kursierenden Problemdefinitionen als kommunikativ erzeugt, erst in zweiter Linie als sachverhaltsbedingt aus. Vor diesem Hintergrund werden nicht die materialen Risiken, sondern Aspekte ihrer Kommunikation, u.U. auch ihre Eignung zur Selbstkonstitution sozialer Bewegungen, erklärbar (Japp 1993). Unterderhand entsteht der Eindruck, die vorhandenen (oft krassen) Unterschiede in der Bewertung von Risiken seien ausschließlich auf kulturelle und kommunikative Faktoren zurückzuführen (Jungermann/Slovic 1993). So verlieren differenzielle Risikobewertungen, etwa von Verkehrsunfällen und AKW-Katastrophen, ihren Bezug zu sachlichen Bestimmungen und erscheinen als mehr oder weniger zufällige Ergebnisse sozialer Wahrnehmung.

(4) Der tendenzielle Risikorelativismus gibt einem "*Risikoparadox*" Nahrung (Rapoport 1988; Japp 1992; Luhmann 1991). Es benennt den Sachverhalt, daß Alternativen zu riskanten Handlungen, einschließlich ihrer Unterlassung, ebenfalls risikobehaftet sind: Der Verzicht auf Atomkraft erhöht das Risiko der globalen Erwärmung durch CO₂-Emissionen, so die sachlich korrekte, aber aktuelle Risikobewertungen ignorierende Aussage der Energiewirtschaft. Ließen sich alle riskanten Entscheidungen unterdrücken, dann drohten zwar weniger Risiken im Sinne von Entscheidungen, die konkreten Urhebern zuzurechnen sind, wohl aber nähmen die unzurechenbaren *Gefahren* zu. Zynisch gewendet stellt das Risikoparadox eine Warnung an entscheidungsfreudige Politiker dar: "Je mehr risikobezogene Entscheidungen getroffen werden, als desto zahlreicher erscheinen die Übel, die politisch verantwortet werden müssen."¹

Welche Schlußfolgerungen lassen sich aus diesen Auskünften der Risikosoziologie ziehen? Nicht nur scheint die Rückkehr zu risikofreien Verhältnissen versperrt, sondern alle Eingriffe in die gesellschaftliche Risikoproduktion bringen notwendigerweise, da sich die Menge der Entscheidungen vermehrt, auch *mehr* Risiken hervor. So scheint sich in der Tat jeder Rückschluß von Risikowahrnehmungen auf die "Qualität" von Gefahrenlagen zu

¹Auf beunruhigende Beispiele für das "Risiko der Rationalität" macht Japp (1992) aufmerksam, wenn er das Dilemma der Wahl zwischen zeitaufwendigen, formal rationalen Informationsbeschaffungs- und Entscheidungsverfahren auf der einen Seite und "impressionistischen", aber hochriskanten Ad-hoc-Entscheidungen (Brunsson 1985) auf der anderen Seite zeichnet.

verbieten. Gesteigerte Risikowahrnehmung ist ebensogut auf den Verfall traditioneller Ordnungsgewißheiten zurückzuführen (Bonß 1991). In der Makroperspektive erscheint das enorme Risikopotential der Gesellschaft nur noch als notwendige Kehrseite des gesellschaftlichen Komplexitätsniveaus (Blanke 1990); in der Mikroperspektive bleiben die einzelnen Katastrophen seltene, weil äußerst voraussetzungsvolle, aber dennoch unvermeidbare Ereignisketten (Perrow 1986). Da Risiken im Prozeß ihrer sozialen Konstruktion *ungleich* bewertet werden, bestehen "keine Konsenschancen für eine einheitliche Risikopolitik" (Bechmann 1993a: 262). Zur Kontrolle des katastrophischen "spin-off" der gesellschaftlichen Komplexität reicht das gesellschaftliche Steuerungsvermögen nicht aus. So steht die Risikosoziologie mit leeren Händen vor einem Publikum, das nicht nur Aufklärung über Risikogenese, sondern auch über Möglichkeiten des Umgangs mit Risiken erwartet. Ihr Zugriff auf die Sozialdimension läßt Sozialstrukturen als irrelevant verdunsten, während der kognitiv-konstruktivistische Ansatz alle empirischen Risikodiskurse gleichermaßen relevant wie konstruiert erscheinen läßt. So unterstützt Risikosoziologie das anti-institutionalistische Vorurteil, demzufolge es nicht lohnt, auf Unterschiede institutioneller Arrangements hinsichtlich Risikosensibilität, Diskursrezeptivität oder Innovationsfähigkeit zu achten.

Unbeeindruckt von diesem Stand der Risikosoziologie hat sich der öffentliche Risikodiskurs entwickelt. Hier bewirken soziale Bewegungen, teilweise nur als Abfallprodukt ihrer Bemühungen um Identitätsbildung, daß extrem lebensbedrohende Risiken ("dread risks"), die sich der technischen Folgenkontrolle entziehen, bevorzugt Beachtung finden (Japp 1993). Aber die Bewegungsdiskurse sind nicht minder "selbstreferentiell-geschlossen" (Luhmann) als die ökonomisch oder planungspolitisch verengten Diskurse der Risikoerzeuger. Sie können keine auf Risikodämpfung zielende Handlungsrationalität begründen. Zwar vermögen soziale Bewegungen, einen Konflikt zwischen der rein technischen, ihre Ungewißheitszonen ignorierenden Risikobewertung und der sozialen, eher "ungewißheitsfixierten" Risikobewertung (Japp 1993: 395) zu definieren, und sorgen von Fall zu Fall für drastische Vereinfachungen der multipolaren Wertkonflikte moderner Gesellschaft, was impliziert, daß "sie gegen Werte agieren, die sie selbst anerkennen" (Luhmann 1990: 148). Doch können sie weder effektiv in die Kausalketten physischer Gefahrenlagen eingreifen noch verstehen sie es, die (oft verdeckten) Risikopräferenzen der Entscheider zu modifizieren.

Das düstere Bild einer ohnmächtigen Risikokritik erhellt sich nur unwesentlich, wenn man das Angebot alltagsweltlicher und sozialwissenschaftlicher Diskurse hinsichtlich möglicher "Gegengifte" (Beck 1988) prüft. *Ulrich Becks* zugespitzte Diagnosen der "organisierten Unverantwortlichkeit" (Beck 1988: 103) sind mit verschiedenen Hinweisen auf Korrekturpotentiale und Selbstwidersprüche der Risikogesellschaft durchsetzt. Die Kommunikationsschranken zwischen gesellschaftlichen Teilsystemen scheinen im Prozeß einer "reflexiven Modernisierung" überwindbar. Dazu tragen einerseits "Subpolitiken" der Risikobetroffenen bei (Beck 1986: 311), worunter vertraute wie kulturell neuartige Formen des individuellen Engagements und rationalen Zweifels zu verstehen sind. Sie sollen im Fortgang des Risikokonflikts spürbare Reflexivitätsgewinne ermöglichen (Beck 1986: 322, 1991: 23). *Beck* suggeriert, die vorhandenen Institutionen verfügten über genügend Wandlungspotential; sie würden Opfer der schleichenden Flexibilisierung und Entdifferenzierung der Verhältnisse (Beck 1986: 369) und erwiesen sich dabei als "widersprüchlich, konflikthaft,

individuumabhängig, (...) zustimmungsbedürftig, auslegungsbedürftig, offen für interne Koalitionen und soziale Bewegungen" (Beck 1991: 192).²

Davon scheinen allerdings jene Institutionen ausgenommen, die speziell zum Zweck der Risikokontrolle geschaffen wurden: Wissenschaftliche Risikobewertung, wie sie in Gestalt von Gremien des "risk assessment" oder der Technikfolgenabschätzung institutionalisiert ist, hat vielmehr die risikoreichen "Sachzwangkonstruktionen" (Beck 1986: 291, Hervorhebung i.O.) von Technik und Wirtschaft mitzuverantworten und leistet einer "marktexpansive(n) Sekundärindustrialisierung von Folgen und Symptomen" (ebd.) Vorschub.³ Somit ist eine eigentümliche Ambivalenz der Analysen *Becks* zu registrieren. Der Namensgeber der Risikogesellschaft unternimmt große Anstrengungen, Aufmerksamkeit auf den epochalen Wandel gesellschaftlicher Struktur- und Problemmuster zu lenken, in dessen Verlauf "neue Risiken" nicht nur als materiale Probleme, sondern vor allem als *gesellschaftliches Steuerungsproblem* entstehen. Aber gleichzeitig pflegt er - ganz in der Tradition der Aufklärung und mit quasi geschichtsphilosophischem Enthusiasmus - auf Selbstkorrekturpotentiale zu verweisen, die er für geeignet hält, eine zweite, "andere" Moderne (Beck 1991) hervorzubringen.

Die optimistische Perspektive ist wenig plausibel, da sie ausschließlich mit vertrauten Erscheinungen begründet wird. Was Abhilfe zu versprechen scheint, ist nicht viel mehr als eine weitere Expansion des ökologischen Problembewußtseins, also die Fortsetzung des Prozesses, der in der Bundesrepublik mit der Institutionalisierungsphase der neuen sozialen Bewegungen (gegen Ende der 70er Jahre) begann und die Anerkennung von Ökologie- und Risikothemen zur Folge hatte. Wer die Diagnose "Risikogesellschaft" jedoch nicht als neues Etikett für Altbekanntes, sondern als Bezeichnung einer historischen Disjunktion versteht, kann *Becks* Vertrauen in ein bißchen "Mehr vom Gleichen" nicht teilen. Er wird die aus der Vergangenheit überlieferten und auf *beiden* Seiten des Risikokonflikts anzutreffenden Institutionen nicht für automatisch geeignet halten, dem diagnostizierten Problemniveau gerecht zu werden. Das "Ende des Fortschrittskonsenses" (Beck 1986: 324) auch in den Sozialwissenschaften zu konstatieren, hieße, die Auffassung zu verabschieden, die Geschichte werde die in ihrem Verlauf aufkommenden Probleme schon irgendwie "lösen". Demgegenüber ist die moderne Institutionentheorie zu der realistischeren (und gut begründeten) Einsicht in die "inefficiency of history" (March/Olsen 1989: 54) gelangt.

Die Frage, auf welchen Erkenntnispfaden Anhaltspunkte für eine optimistischere Sicht zu finden sind, trifft auf das Schweigen der Risikosoziologie und die Geschwätzigkeit der

²*Beck* verzichtet auf einen stringenten Gebrauch differenzierungstheoretischer Argumente, wenn er auf das eigenlogische Prozedieren von Politik und Wirtschaft zu sprechen kommt. Insofern scheint die modernisierungstheoretisch begründete Kritik gerechtfertigt, *Becks* Analyse der Risikogesellschaft sei "durch einen eigenartigen konzeptionellen Konservatismus geprägt" (Brock 1991: 23). Der Vorwurf wird am unreflektierten Gebrauch von Denkfiguren der Marxschen Gesellschaftstheorie festgemacht (Brock 1991: 21ff) und anhand unangemessen optimistischer Annahmen über konfliktlösende Selbstwidersprüche und traditionale Konfliktbearbeitungsformen belegt.

³Analog der *Beckschen* Einschätzung ist die systematische Unzulänglichkeit von Verfahren zu betonen, in denen lediglich bekannte und mit Wahrscheinlichkeitswerten assoziierte Nebenfolgen, nicht aber funktionale Alternativen zur Bewertung gelangen. Für weitere Informationen vgl. die Beiträge in Bechmann 1993.

Risikogesellschaft. Versucht man, aus den Belegen für eine "reflexive Modernisierung" normative Empfehlungen zu destillieren, so sind diese deckungsgleich mit den Aufforderungstopoi der Bewegungsdiskurse. Ihr Kern läßt sich auf die Parole "Einmischung und Widerspruch!" reduzieren; die Liste empfohlener "Mittel" ist mit den Begriffen individuelle Verantwortung (Ethik), kollektives Handeln und Entscheidungspartizipation umrissen. Soziale Orte, an denen knappe Engagementbereitschaft bevorzugt zu investieren wäre, bleiben ungenannt.

Daß die Empfehlungen des Bewegungsdiskurses auch bei stärkerem Echo wenig geeignet sind, die Risikoproduktion der Gesellschaft zu dämpfen, sagt schon die Alltagserfahrung, in der die Differenz von exklusiven Entscheidungen und inklusiver Betroffenheit als "Machtfrage" formuliert wird. Die alltagsweltliche Skepsis ist *quantitativ* begründet, weiß man doch, daß "so viel" Einspruch, wie für einen Kurswechsel nötig wäre, "niemals" zusammenkommt. Optimisten beharren auf einem trotzigen "dennoch" - und ignorieren den soziologischen Hinweis, daß eine Verständigung über die Grenzen der eigenlogisch kommunizierenden Handlungssysteme hinweg nicht qua Lautstärke, sondern nur qua "Übersetzung" möglich ist.

Um sich von der Unzulänglichkeit der praktischen Empfehlungen zu überzeugen, genügt die Erinnerung an Befunde der Risikosoziologie. So läuft das Postulat der *ethischen* Entscheidungsreflexion leer, unabhängig, ob es sich nun (a) an die wichtigen "Wenigen" in den Entscheidungsgremien richtet oder (b) an die Verantwortung der "Vielen", die sich nicht für die Nebenfolgen ihrer Lebensweise interessieren. Ad (a): Einflußreichen Entscheidern müßte - wider besseres Wissen - die sichere Kenntnis relativer Gefährdungen unterstellt werden, um von ihnen moralisch "gute" Entscheidungen erwarten zu können. Das ist paradox, da die Risikoproblematik wesentlich in der undeutlichen Risiko-behaftetheit auch der Ausweich- und Unterlassungsakte besteht. Der anhaltende Ruf nach einer Umweltethik ist geradezu Symptom, daß die vertrauten Bewertungsschemata richtig/falsch oder gut/böse unbrauchbar sind. Sie können die "Moralferne bestimmter Risiko-Probleme" (Luhmann 1986: 264) nicht aufheben. Ad (b): Appelle ans individuelle Gewissen und Aufforderungen zur beispielgebenden Aktion sind im Ökologiediskurs endemisch. Allerdings bestreiten Rationalhandlungstheorien (vgl. Wiesenthal 1987) die Rationalität dieser Optionen mit dem Argument, daß Individuen nicht bloß den im günstigsten Fall erzielbaren Handlungsnutzen, sondern auch ihre Kosten und das Risiko der Vergeblichkeit kalkulieren. Hängt der Erfolg von "passenden", aber unsicheren Beiträgen Dritter ab, so bleibt manche gut gemeinte Tat besser unterlassen, da der Aufwand nutzlos zu verpuffen droht. Erst recht ist Zurückhaltung angesagt, wenn es möglich ist, daß Wirkungen ins Gegenteil des Erwünschten umschlagen.⁴ Einseitige Verzichtshandlungen (allgemeiner: unilaterale Akte) versagen unter marktanalogen Bedingungen, in denen Akteure zwar voneinander abhängig sind, aber nur isoliert, d.h. in Abwesenheit eines effektiven Koordinationsmechanismus, handeln können.

⁴ Wenn beispielsweise Autofahrer allherbstlich den gutgemeinten Rat erhalten, ihr Fahrtempo bei Nebel drastisch zu reduzieren, anzupassen, geraten sie in ein Dilemma. Folgen sie der Empfehlung, so sinkt zwar das Risiko, auf ein vorausfahrendes oder stehendes Fahrzeug aufzufahren, aber gleichzeitig wächst das Risiko, selbst zum Hindernis für "Nebelraser" zu werden.

Die Empfehlung sich zu assoziieren, zielt im Kern auf die Überwindung solcher Koordinationsprobleme. *Kollektives Handeln* bedeutet einerseits Akteurkonstitution (mit der Aussicht, eine "quantitative" Machtücke zu schließen), andererseits die Institutionalisierung von Koordinationsbeziehungen. Beides äußert sich im Vorschlag, Organisationen beizutreten oder sie zu gründen. Auch bei dieser Alternative kommt es nicht bloß im seltenen Ausnahmefall zur Perversion guter Absichten. Ist schon nicht jeder Normverstoß ein Ausdruck krassen Egoismus, da er ebensogut einem Kalkül der Schadensbegrenzung entspringen mag, so erwächst auch aus übereinstimmenden individuellen Zielen keineswegs automatisch eine orientierungsstarke Kollektivität. Wiederum bietet die Rationalhandlungstheorie ernüchternde Erklärungen. Freiwillige Organisationen kommen vorzugsweise auf der Grundlage anderer als individuell geteilter Zwecke zustande: mittels selektiver Anreize, die individuellen Nutzen versprechen (Olson 1968), durch Bezugnahme auf Aspekte gemeinsamer Identität (Pizzorno 1986) oder dank des "Prozeßnutzens", den angenehme Sozialkontakte, Gelegenheiten zur Selbstdarstellung, aber auch die Teilnahme an stimulierenden Konflikten abwerfen. Vorhandensein und Wirkung solcher Stimuli beeinflussen allerdings auch Profil und Kurs der Organisation. Was die Organisationssoziologie als Entkoppelung von Motiven und Zwecken bezeichnet, erscheint in der Perspektive der Mitglieder als Dilemma von Einflußlosigkeit und Überengagement: Der individuellen Beiträgen unterliegende Willen bleibt regelmäßig einflußlos, solange Individuen sich nicht entschließen, ihren Einsatz zu erhöhen und eine Organisationskarriere anzustreben. Dadurch rücken partikulare (eben: Karriere-) Ziele immer wieder ins Zentrum der Organisationspolitik.

Eine bereits als klassisch zu bezeichnende Empfehlung ist "*Demokratisierung*". Zu recht zögert man, die Tauglichkeit des Gebots *demokratischer Partizipation* prinzipiell in Frage zu stellen. Lassen sich doch zahlreiche Beispiele angeben, in denen eine Positionsverbesserung von Partizipanten auch verbesserte Realisierungschancen für Allgemeininteressen zu bringen verspricht. Dennoch können weder die Pluralisierung des Teilnehmerkreises noch der Ausweis der Selbstbetroffenheit von Entscheidungsteilnehmern sichere Rationalitätsgewinne beim Umgang mit Risiken verbürgen. Das hat drei Gründe.

(1) Ein höheres Rationalitätsniveau von Entscheidungen wird durch bessere Informiertheit über die sachlichen, zeitlichen und sozialen Entscheidungsfolgen ermöglicht. Das gilt aber nur für tendenziell gleichverteilte Gewinne an Informiertheit; eine *ungleiche Informationsverteilung* erzwingt formalisierte Entscheidungsverfahren. Im Umgang mit der Risikenstruktur von Hochrisikotechniken, deren Befürworter typischerweise nur endogene und systematisch erwartbare ("design-based") Risiken betrachten, während kritische Experten außerdem Aufmerksamkeit für riskante Umweltbedingungen technischer Systeme reklamieren (Krücken 1990: 53-59), bewirken (zusätzliche) Entscheidungsrechte von selektiv informierten Partizipanten - unabhängig von deren je besonderen Präferenzen - eine Herabsetzung des Reflexionsniveaus.

(2) Motivation und Informiertheit potentieller Partizipanten stehen häufig in einem reziproken Verhältnis. Ein typischer Stimulus der Engagementbereitschaft ist die potentiell Identität verbürgende *Orientierung an "lokalem Wissen"* und Binnendeutungen sozialer Bezugsgruppen (Lindner 1990), seltener ein entwickeltes (multi-referentielles) Komplexitätsbewußtsein. Zur Steigerung des Rationalitätsniveaus bedarf es deshalb außer

besserer Informiertheit auch der Skepsis gegenüber "lokalen" Präferenzen, d.h. einer gewissen Distanz zu ausschließlich von persönlichen Erfahrungen genährten Partizipationsmotiven (Wiesenthal 1990).

(3) Partizipationskonzepte implizieren die *Orientierung am Output* von Entscheidungsprozessen. Das läuft in vielen Fällen einer dem Risikoparadox angemessenen Strategie zuwider, nämlich durch Erhaltung von Alternativoptionen und Sicherung von Reversibilität, d.h. durch Verzicht auf formale (Mehrheits-) Entscheidung, die Korrektur- und Interventionsmöglichkeiten gegenüber "antizipativ kaum abschätzbaren Gefährdungspotentialen" (Krücken 1990: 95) präsent zu halten. Wenn aber, z.B. wegen der Ausweitung des Beteiligtenkreises, formale Entscheidungsverfahren an Bedeutung gewinnen, wird der Entscheidungoutput zum bevorzugten Leistungsindikator. Damit wächst das Risiko fataler Festlegungen.

3. Beispiel: die Interaktion von Wirtschaft und Gesellschaft

Die Abdankung der Gesellschaftstheorie als Erklärungslieferant für historische Trends und "kritische" Sachverhalte, die sich über die letzten zwei Jahrzehnte hinzog, ist von einem Bedeutungsgewinn der Organisationstheorie und -forschung begleitet.⁵ Organisationen werden weder als Exekutoren von Interessen und Funktionen noch als "Solitäre" identifiziert, sondern als Akteure "sui generis", die schwierigen inneren und äußeren Anforderungen unterliegen. Sie sind Agenten der gesellschaftlichen Koordination und Begründer wie Träger sozialer Institutionen. Die moderne, sich in vielen Bereichen selbststeuernde Gesellschaft ist eine "Gesellschaft von Organisationen" (Perrow 1989). Die dynamischste und folgenreichste Spezies der Organisationsgesellschaft sind Wirtschaftsunternehmen. Ihre strategische Überlegenheit über die in Politik, Wissenschaft und anderen Bereichen anzutreffenden Organisationen ist ein Gemeinplatz.

Folgerichtig adressieren sich Technologie- und Umweltpolitik in erster Linie an Wirtschaftsunternehmen, wenn sie Auflagen zur Folgenbeachtung erlassen, Anreize zur Internalisierung von externen Kosten schaffen oder mit Geboten und Verboten die materiale Mittelwahl der Umweltnutzung zu steuern versuchen. Wirtschaftsunternehmen sind nicht nur Organisatoren des gesellschaftlichen Stoffwechsels mit der Natur, ihre Leistungsfähigkeit als Steuerzahler und Beschäftigter entscheidet auch über die Möglichkeiten der Politik, regulierend und kompensierend tätig zu sein. Im Risikodiskurs werden Unternehmen als Orte der "organisierten Unverantwortlichkeit" (Beck 1988: 103) identifiziert, da sie die Risikosituation der Gesellschaft auf zweierlei Weise bestimmen: durch die Inanspruchnahme von Ressourcen und Umweltqualitäten sowie durch Produkt- und Verfahrensinnovationen - beides mit weitreichenden, häufig zunächst verdeckten und deshalb übersehenen Konsequenzen. Die um ihre Erfolgsbedingungen miteinander konkurrierenden Unternehmen gelten sowohl als "Anpasser" wie als "Strategen", die die sich bietenden Gelegenheiten zur Gewinnerzielung und Verlustvermeidung zu nutzen bestrebt sind,

⁵Diesem Eindruck korrespondiert die Blüte des politikwissenschaftlichen Neo-Institutionalismus (March/Olsen 1989), aber auch die Unzufriedenheit mit der Konsistenzgymnastik und den Abstraktionsopfern der aktuellen Gesellschaftstheorie (vgl. Esser 1989).

während sie gleichzeitig durch Forschung und Entwicklung die Trasse künftiger Entwicklungen abstecken.

Die Beziehung zwischen Wirtschaft und Gesellschaft (bzw. Politik) wird nicht ohne Grund als ein Erpressungsverhältnis beschrieben (vgl. Lindblom 1982). Da politische Interventionen Gefahr laufen, mit der betrieblichen Rentabilität auch Beschäftigungsniveau und Steueraufkommen zu beeinträchtigen, ist die Politik in einer "Beschäftigungsfalle" gefangen (vgl. Nissen 1993). Risikogesellschaftliche Analysen, die über diese Asymmetrie informiert sind, schwanken zwischen dem verzweifelten Ruf nach staatlichen Eingriffen und der vagen Hoffnung auf die Moral des Managements. Eine genauere Betrachtung von Unternehmen durch die Brille des rationalistischen Akteurkonzepts läßt aber auch Auswege aus diesem Dilemma erkennbar werden.

Konzediert man Unternehmen, daß sie versuchen, sich wie andere strategische Akteure über ihre Umwelt zu informieren und ihre Ziele durch ökonomischen Mitteleinsatz zu verwirklichen, so erscheint das üblicherweise unterstellte Selbsterhaltungspostulat der Gewinnmaximierung nicht mehr als *das* Patentrezept für alle vorkommenden Situationen. Denn komplexe Organisationen sind sowohl von ihrer Umwelt abhängig als auch zu deren Gestaltung ("enactment") befähigt. Sie müssen sich der Umwelt, wie es Kontingenztheorien der Organisation (z.B. Thompson 1967) hervorheben, flexibel anpassen und können doch gleichzeitig erheblichen Einfluß auf die *künftigen* Umweltbedingungen nehmen. Aber auch in ihren Bemühungen um Umwelt*gestaltung* sind sie nicht frei, sondern von verschiedenen "äußeren" Erfolgsbedingungen abhängig. Vor allem sind sie auf Informationen über wichtige Parameter ihrer gegenwärtigen und ihrer künftigen Situation angewiesen. Beispielsweise muß der Vorstand eines Automobilkonzerns eine begründete Auffassung entwickeln, ob das Überleben seiner Betriebe im Jahre 2010 noch mit Automobilen (ggf. mit welcher Antriebstechnik?), mit anderen Transportmitteln oder mit gänzlich anderen Produkten zu sichern ist. Er mag mit guten Gründen davon ausgehen, daß unter den Unternehmenszielen immer noch der Gewinn (neben Geschäftsvolumen, Liquidität und Marktposition) einen hohen Rang einnimmt, mit welchen Mitteln aber in 15 Jahren ein befriedigender Gewinn zu erzielen ist, liegt für ihn derzeit im Dunkeln. Das Problem einer vorsorgenden Geschäftspolitik sind lange Planungs-, Entwicklungs- und Investitionsfristen, die so frühzeitige Festlegungen erfordern, daß diese im Regelfall nicht auf der Basis zuverlässiger Informationen und eindeutiger Prioritäten (i.S. von instrumentellen Präferenzen) erfolgen können.

Eine ausreichende Kenntnis der künftigen Situationsparameter ist jedoch nicht zu erlangen, da die Situation wesentlich durch (spätere) Entscheidungen Dritter (z.B. der Wettbewerber) gestaltet wird. Da kein "richtiger" Kurs errechnet werden kann, sind die langfristig wirksamen Entscheidungen *auszuhandeln*, wobei die Beteiligten von durchaus subjektiven Einschätzungen und Präferenzen ausgehen. Ähnlich "subjektiv" entstehen strategische Alternativen in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Produktplanung, Investition, Marketing usw. Hier regiert informierte Intuition neben Moden des Denkens und professionellen Orientierungskomplexen in Gestalt von "Leitbildern" (Rammert 1992), die Verweise auf technische Probleme bzw. Potentiale enthalten. Da bei hoher Zukunftsunsicherheit auch die Vergleichsgrundlagen für alternative Strategien fehlen, treten, wie die verhaltenswissenschaftliche Entscheidungsforschung zeigt (March 1962; Cyert/March

1963), "politische" Kompromisse zwischen Vertretern divergierender "Weltbilder" an die Stelle ökonomischer Optimierung.

Entgegen den Vorstellungen des ökonomischen Determinismus offenbart der Blick auf das unternehmerische Entscheidungsvermögen folgendes: Die Unsicherheit, die weitreichenden Planungen unterliegt, bindet das Organisationshandeln an die in der Umwelt *vermuteten Trends*. Diese bilden Rahmenbedingungen und Bezugspunkte der langfristigen Umweltanpassung. Indem Unternehmen versuchen, den sozialen Kontext ihrer künftigen Erfolgsbedingungen frühzeitig aufzuklären und die Befunde zu Parametern ihrer Investitionspläne zu machen, werden erwartete Marktentwicklungen (z.B. ein Wandel der Konsumentenpräferenzen) und Veränderungen des legalen und institutionellen Rahmens (etwa der Normen des Umweltschutzes oder des Haftungsrechts) zu harten Randbedingungen ("constraints") der Strategiewahl. Voraussetzung ist allerdings, daß sich auch in modernen Gesellschaften hinreichend prägnante Wandlungsprozesse identifizieren lassen. Ist das der Fall, so sind zumindest die Großunternehmen mit Planungszeiträumen von zehn und mehr Jahren im Eigeninteresse genötigt, ein zutreffendes Sinnverständnis der absehbaren Entwicklungen auszubilden, um "moving targets" wie sich wandelnde Rahmenbedingungen und Nachfragefaktoren nicht zu verfehlen. Die Antizipationsschleife ist umso wirkungsvoller, je zuverlässiger die zukunftsrelevanten Informationen, je richtungsstabiler der wahrnehmbare Wandel und je langfristiger die notwendigen Festlegungen sind. Wenn Topmanager in Interviews der Wirtschaftspresse eine kontinuierlichere Normsetzung der Politik als Voraussetzung umweltangepaßter Produktion einfordern, so sind ihnen keineswegs nur Abwehrabsichten zu unterstellen.

Marktabhängige Investoren demonstrieren jedoch extreme *Umweltignoranz*, wenn sie Planungen verwirklichen, an die sie sich in früheren Entscheidungen gebunden haben. Ihre Umweltsensibilität endet an den "vested interests", d.h. an ihrer Selbstbindung an die einst als erfolgsverbürgend eingeschätzte Bedingungskonstellation. Ist die Zukunft zur Gegenwart geworden, so lassen sich die Bindungswirkungen früherer Entscheidungen nur noch um den Preis der Selbstbeschädigung revidieren. Es ist unter den Bedingungen unüberwindbarer Zukunftsungewißheit nicht paradox, wenn Unternehmen entschiedenen Widerstand leisten gegen jede Veränderung der Gegenwartsbedingungen, auf die sie sich eingestellt haben, und zur selben Zeit und aus demselben Selbsterhaltungsinteresse umweltsensibel scheinen, da sie um die Antizipation künftiger Umstände bemüht sind.⁶

Die gängige Praxis, Umweltbeziehungen und Risikoproduktivität der Unternehmen durch Steuern und Anreize sowie Ge- und Verbote zu beeinflussen, setzt ausschließlich an den gegenwärtigen Bedingungen der Bestandssicherung an und bewirkt regelmäßig eine ungünstigere als die anvisierte Bedingungskonstellation. Ganz abgesehen von den Problemen der Ökonomisierung bzw. "Verpreislichung" qualitativer Steuerungsziele kann diese Variante

⁶Beispiele finden sich auch in der jüngeren Vergangenheit. So kam es im Gefolge der Ölpreisexplosion der siebziger Jahre zu abrupten Veränderungen im Angebot der europäischen und US-amerikanischen Automobilindustrie. Da die Nachfrage nach sparsameren Motoren aber innerhalb weniger Jahre verebbte, blieb die beachtliche Antizipationsfähigkeit, die die Industrie bewiesen hatte, langfristig gesehen fast folgenlos. Ein ähnliche Dynamik herrschte zur selben Zeit auf dem westdeutschen Markt für Wärmepumpen, wo die Anbieter in (falscher) Antizipation der Marktnachfrage (und wohl auch der Wirksamkeit staatlicher Eingriffe) ihre Kapazitäten unnötig ausgebaut hatten.

einer verursacherbezogenen Risikopolitik nur ein schwacher Signalgeber für langfristige Richtungsentscheidungen sein. Ihre Unzulänglichkeiten nötigen zur permanenten "Nachsorge" und bleiben Konfliktgegenstand zwischen Politik und Wirtschaft. Selbst die als "Vorsorgepolitik" deklarierten Interventionen berühren kaum den Orientierungsrahmen langfristiger Innovationsstrategien. Somit bleibt, wie *Karl-Heinz Ladeur* (1987) feststellt, exakt jene Sphäre organisierten Handelns ausgeklammert, die aufgrund der langfristig herrschenden Unsicherheit *nicht* ökonomisch determiniert ist, aber den Bezugsrahmen für ökonomische Interessendefinitionen abgibt. Die hier erfolgenden Festlegungen sind vielfältig konditioniert, aber in keiner Weise determiniert. Sie werden erst mit fortschreitender Zeit unkorrigierbar. Später mögen sie u.U. "ein Interesse an der Blockierung von Innovationen" (Ladeur 1987: 14) begründen.

Von der "Adhocratie" (Mintzberg/McHugh 1985) der kurzfristig an Wirtschaftskonjunktur und Parteienwettbewerb orientierten Politikentscheidungen wird die hier skizzierte Sphäre der selbstinteressierten "technologischen Lernfähigkeit des ökonomischen Systems und der Gesellschaft insgesamt" (Ladeur 1987: 15) nicht in den Blick genommen, geschweige denn als "Kommunikationspartner" anerkannt. Läßt sich die Ignoranz der Unternehmen gegenüber situativen Steuerungsversuchen als Folge der Ausdifferenzierung und Autonomisierung der Wirtschaft verstehen, so scheint die Ignoranz der Gesellschaft (bzw. der Politik) gegenüber der langfristigen Umweltsensibilität der Unternehmen schwieriger zu erklären. Die Verfügbarkeit einer solchen Option der *Entdifferenzierung* im Verhältnis von Wirtschaftssystem und Umwelt, die selbstverständlich impliziert, daß sich "die Umwelt des Systems sich in einer Form präsentiert, in der sie für das System besser wahrnehmbar wird" (Berger 1991: 241), mag mit Verweis auf empirische Hindernisse, insbesondere Machtasymmetrien und die Globalisierung der Märkte, bezweifelt werden. Die Einwände wären aber nur dann zwingend, wenn ökonomische Entscheidungskalküle in allen gesellschaftlichen Handlungssphären bestimmend wären bzw. nationalkulturelle Umweltpreferenzen systematisch divergierten. Beiden Prämissen mangelt es an Belegen.

Fragt man, warum die prinzipiell effektiv scheinende, aber mit einem langen Zeitkorridor ausgestattete Kommunikationsschnittstelle zwischen Gesellschaft und Wirtschaft so wenig Aufmerksamkeit genießt, bieten sich dreierlei Antworten an. Zunächst ist im Kontext individualpsychologischer Befunde auf verbreitete Neigungen zur Diskontierung der Zukunft gegenüber der Gegenwart (Elster 1987: Kap. II) zu verweisen und ein unzureichendes Vermögen für den Umgang mit komplexen "Zeitgestalten" (Dörner 1990: 158) zu beklagen. Zweitens sind die institutionellen Besonderheiten zuständiger Entscheidungsgremien, insbesondere im Regierungs- und Parlamentsbetrieb, zu erwähnen, deren Zeitrahmen oft durch die Dauer von Legislaturperioden begrenzt ist und die starke Anreize für "myopische" und "impressionistische" Entscheidungen bieten (Brunsson 1985). Auch nicht zu übersehen ist, daß politische Akteure den Aufwand für Konsensbildungsprozesse und langfristige Festlegungen scheuen, wenn sie nicht zugleich ihre Wettbewerbsposition verbessern können. Wie immer aber auch die bislang schwache Resonanz der Wirtschaft auf die in der Gesellschaft geführten Risikodiskurse zu erklären ist, so sind doch keine zwingenden Gründe erkennbar, den langfristigen Einflußkanal von der Gesellschaft zur Wirtschaft nicht für ausbaufähig zu halten.

Am Beispiel der Interaktion von Wirtschaft und Gesellschaft wird vielmehr deutlich, in

welcher Richtung ungenutzte Lernchancen zu suchen sind. Zum einen lassen sich bei Ausdehnung des Zeithorizontes der Interaktionsanalyse Variationen entdecken, die eine Umkehrung der im kurzfristigen Zeitrahmen beobachteten Abhängigkeitsrelation einschließen: Während in allen kurzfristigen Effekten die Wirtschaft über die Gesellschaft dominiert, scheint langfristig betrachtet hohe Abhängigkeit in der umgekehrten Richtung zu bestehen. Zum anderen kann mit der Verlagerung von Innovationsaufgaben aus einem Teilsystem in die Umwelt (bzw. in andere Teilsysteme) ein Gewinn an relativem Einflußvermögen verbunden sein. Denn es scheint einfacher und effektiver, einen politischen Konsens über die Selbstbindung der Politik an "reformierte" Entscheidungskriterien zu erzielen, als isoliert agierenden Wirtschaftsakteuren die Aneignung konvergierender und gegenüber Langfristfolgen sensibler Innovationsstrategien anzusinnen. Das Problem der Stimulierung konvergierender individueller Innovationen, für deren Koordination es an Institutionen mangelt, wandelt sich in das Problem der Herstellung von Entscheidungskontinuität auf seiten von Akteuren, die über für solche Zwecke prinzipiell geeignete Institutionen (z.B. Verfassungen) verfügen.

4. Endogene und exogene Lernanreize

Mit einer Verlagerung der Innovationsfunktion vom innovierenden System zu seiner Umwelt, wie sie oben exemplarisch skizziert wurde, sind allerdings nur dann verbesserte Erfolgsaussichten der Bestrebungen um Risikodämpfung verknüpft, wenn gleichzeitig die Diskrepanz zwischen Aufgabenkomplexität und Innovationskompetenz spürbar verringert wird. Würden in der Umwelt der Problemerzeuger exakt dieselben Innovations- und Koordinationsdefizite bestehen, wäre nichts gewonnen. Skepsis gegenüber der Aussicht auf "Transfervorteile" ist vor allem differenzierungstheoretisch begründet. Sie operiert mit der Prämisse, daß die moderne Gesellschaft von unüberwindlichen Sinnengrenzen durchzogen und gelähmt sei. Mit Verweis auf derart gravierende Folgen der funktionalen Differenzierung wird zweierlei suggeriert: zum einen, daß System- bzw. Akteurkonstellationen stabil sind und nicht etwa mit Auftreten und Verschwinden von Akteuren ihren Charakter zu wandeln pflegen. Zum anderen entsteht der Eindruck, daß alle Bemühungen um Sinntransfer zwischen sozialen Systemen an deren je besonderen "Eigenlogiken" scheitern, was bedeutet, daß Informationen keine konvertible "Währung", sondern von "rein systeminterne(r) Qualität" sind (Luhmann 1986: 45). Beide Vorstellungen sind angreifbar, wie der folgende Rekurs auf empirische Beobachtungen zeigen mag.

Sondiert man die diversen Anhaltspunkte für Ursachen gelungener Innovationsprozesse in organisierten Entscheidungszusammenhängen, die in Organisations- und Politikanalysen zu finden sind, so lassen sich mindestens drei Alternativen der fallweisen Überwindung etablierter "Sinnengrenzen" entdecken: (1) dynamische Verhandlungsbeziehungen zwischen korporativen Akteuren, (2) die Entstehung neuer Akteure mit kompetitiven Beziehungen zu den vorhandenen sowie (3) Formen der unfreiwilligen Übernahme externer Sinnelemente. Während das Innovationspotential der zwei erstgenannten Alternativen gelegentlich überschätzt wird, erscheinen die zuletzt angesprochenen Phänomene der *Intrusion* (oder "Ansteckung") eher unterbewertet. Sie werden anhand von drei Beispielen etwas ausführlicher vorgestellt, nachdem das enger begrenzte Innovationspotential von Verhand-

lungen und emergenten Akteuren in Augenschein genommen wurde.

Empirische Untersuchungen über Verhandlungsbeziehungen und die Leistungsfähigkeit verschiedener Verhandlungsarrangements, die einerseits im Nachklang der Korporatismusforschung, andererseits im expandierenden Forschungsfeld der internationalen Beziehungen Aufwind bekamen, liefern ein ausgesprochen variantenreiches Bild. Um sich nur die wichtigsten Kombinationen der erklärenden Variablen vorzustellen, bedarf es schon eines vierdimensionalen Raumes. Er ist definiert durch den Charakter des *Verhandlungsthemas* als Positiv- oder Nullsummenkonflikt, den Grad der *Interdependenz* der Akteure, ihre *Selbststeuerungsfähigkeit* sowie den *Institutionalisierungsgrad* ihrer Interaktionen. Angesichts der 16 Möglichkeiten, die sich bei lediglich zwei Variablenwerten ergeben,⁷ ist die generelle Gleichsetzung von Verhandlungen mit "weichen" Steuerungsformen oder gar "konsens- und diskursförmigen Arrangements" (Fietkau/Weidner 1992: 26f) irreführend. Das von der beratenden Umweltpolitikforschung in sog. "Verhandlungslösungen" investierte Vertrauen wirkt unangebracht, da Chancen für konsentiertere Innovationen nur unter eher unwahrscheinlichen Ausnahmebedingungen bestehen (vgl. Scharpf 1988 und, 1991).

Verhandlungssysteme erweisen sich als ausgesprochen blockadeanfällig, wenn das in Frage stehende Thema mit einem Nullsummenkonflikt assoziiert ist und folglich der Gewinn der einen Seite einen entsprechenden Verlust der anderen bedeutet. Außerdem sind innovative Lösungen unerreichbar, wenn die Beteiligten nicht im Stande sind, ihre Orientierungen und Interessen in Reaktion auf veränderte Umstände und aufkommende Einigungschancen neu zu definieren. Die Fähigkeit, situativ "lernen" zu können, fehlt insbesondere den "fremdkonstituierten" Akteuren im staatlichen Bereich, wie z.B. Fachverwaltungen und Gebietskörperschaften. Das Innovationspotential von Verhandlungen ist also lediglich bei gleichzeitiger Erfüllung mehrerer Voraussetzungen groß, z.B. wenn Positivsummenspiele allen Beteiligten Einigungsvorteile versprechen, sie dabei in hohem Maße voneinander abhängig und zugleich "Herr ihrer selbst", jedoch nicht durch verbindlich vorgegebene Verfahrensregeln beschränkt sind. Über derart günstige Ausgangsbedingungen verfügen häufiger die Teilnehmer eines etablierten Politiknetzwerkes (vgl. Marin/Mayntz 1991) als die Protagonisten neuer Entscheidungsthemen und -kriterien.

Ein weiterer Innovationsfaktor mit viel beachtetem Wirkungspotential ist die Entstehung *neuer Akteure*, deren eigenlogische Sinnkreation sich abseits etablierter Deutungen entfaltet und die Umweltwahrnehmungen Dritter beeinflusst. Der Erfolg grüner Parteien bestätigt nicht nur die Organisierbarkeit zuvor unbekannter Problemdefinitionen und Politikziele (die überwiegend Themen des Risikodiskurses sind), sondern demonstriert den beachtlichen Einfluß neuer Akteure auf "alte" Tagesordnungen, d.h. die Themenwahl *anderer* Akteure. Bei genauerer Betrachtung zeigt sich, daß die Wirkung der Grünen als Innovator am größten war, wo sie in der Konkurrenz um Wählerstimmen noch nicht ihr Maximum erreicht hatten. In dieser Wachstumsphase bestand für konkurrierende Akteure erhebliche Unsicherheit über die Nachteile, die ihnen der neue Wettbewerber noch würde

⁷ Beispielsweise (in der Reihenfolge der Variablen): Nullsummen- vs. Positivsummenkonflikt, hohe vs. geringe Interdependenz, hohe vs. geringe Steuerungsfähigkeit sowie hoher vs. geringerer Institutionalierungsgrad.

zufügen können. Zu dieser Zeit war der Anreiz, ihm durch begrenzte Anpassung "das Wasser abzugraben", am stärksten. Nachdem der Störenfried den Gipfel der Wählerattraktivität erreicht hatte, konnte er seine Reputation auf die unter Konkurrenzbedingungen erfolgte Themenübernahme durch Dritte gründen.

Allerdings sind der Wirksamkeit eines Innovators *ab ovo* auch interne Grenzen gesetzt. Er ist, wie man an der Organisationsgeschichte der Grünen studieren kann (vgl. Raschke 1993), gerade in der Phase seiner stärksten Außenwirkungen mit seiner internen Konsolidierung und Selbstprogrammierung beschäftigt. Die Doppelaufgabe der Selbstgestaltung und Strategiewahl impliziert eine Situation genuiner Überlastung. Da er nur durch scharfe Fokussierung seiner Weltsicht und Themenauswahl Aufmerksamkeit erringen kann, gerät er in beträchtliche Konflikte, wenn zur Ausnutzung günstiger Einflußchancen der Umgang mit einer breiten Themenpalette und Kompromißfähigkeit gefordert sind. Anders als etablierte Akteure, die sich routinisierten Integrationsformen bedienen und damit die Ambiguität mehrerer Interessendimensionen zu meistern verstehen, sind die üblichen politischen Koppelgeschäfte ("issue linkages") für Innovatoren mit einer typischerweise eindimensionalen Wertordnung inakzeptabel. Da die primäre Themenwahl für den Zusammenhalt des "single issue"-Akteurs konstitutiv ist, kann er seine Innovationsfunktion nicht problemlos auf neue Themen und Sichtweisen übertragen.

Nicht unbedingt weniger voraussetzungsreich als die Gründung eines neuen Akteurs ist der *Sinntransfer* zwischen selbstreferentiellen Akteursystemen (etwa des Typs Wirtschaftsunternehmen, von dem im Abschnitt 3 die Rede war) und ihrer Umwelt. Hier geht es um Modi des Imports "fremder" Entscheidungskriterien, die nicht gewählt und nicht Akte der intentionalen Selbstgestaltung sind. Vielmehr handelt es sich um Formen des unfreiwilligen Akteurwandels, die auf "Ansteckung" beruhen, präziser aber als "*Intrusion*"⁸ zu bezeichnen sind. Gemeint sind kognitive Innovationen, die sich im Orientierungsrahmen der Akteure niederschlagen und verändertes Entscheidungsverhalten zur Folge haben (können). Sie müssen nicht auf einen Akteur beschränkt bleiben, sondern können sich auf das "cognitive framework" mehrerer Kollektivakteure auswirken. *Wie* importierte Deutungen die Informationsbasis für die Sondierung von Handlungsoptionen und den Bezugsrahmen der Präferenzbildung verändern, muß hier außer Betracht bleiben. Die folgenden Beispiele sollen lediglich Grundmerkmale von Intrusionsprozessen belegen.⁹

(1) *Organisationsdissidenten*. Vorkommen und Wirkung von "abweichendem Verhalten" in Gestalt des ungehorsamen Außenseiters, des Querulanten oder des Verräters (z.B. von Organisationsgeheimnissen) finden in einem Nebenzweig der Organisationsforschung Beachtung. Organisationskonflikte und individuelle Normverletzungen sind Phänomene, die leicht dem Filter wissenschaftlicher Abstraktion und Generalisierung zum Opfer fallen. Organisationssoziologisch werden sie unter den Stichworten Faktionalismus und (interne)

⁸Nach Webster's Dictionary (2nd College Edition 1978) bezeichnet das Verbum "intrude (...) the forcing of oneself or something upon another without invitation, permission or welcome".

⁹Ausgeklammert sind auch die als Wertewandel (vgl. Inglehart 1989) bezeichneten Phänomene. Sie verweisen auf ein spezifisches Sinnsyndrom von Innovationen im Orientierungsrahmen, das allerdings so exakt spezifizierbar ist, daß Immunisierungsstrategien, etwa die Routinisierung von Entscheidungen oder die Auslese anders gesinnten Personals, greifen.

soziale Bewegung behandelt, phänomenologisch als "insurgency" (Zald/ Berger 1978), "principled organizational dissent" (Graham 1986) oder "whistle-blowing" (Miceli/Near 1991) kategorisiert. Sie kehren in Lobpreisungen der "difficult people" (Jos et al. 1989) wieder, die Organisationen dadurch zur Anpassung an die komplexe Umwelt nötigen, daß sie es riskieren, gegen die Regeln des Mitgliedschaftsverhältnisses zu verstoßen.¹⁰ Ist Organisationszugehörigkeit theoretisch durch explizite und implizite Rollenerwartungen definiert, so zählen in der Realität zusätzlich die Folgekosten einer allzu strikten Orientierung an Normen und Regeln. So gesehen erweisen sich reale Organisationen nicht als etwas Statisches, sondern als fluktuierende und permanent neu verhandelte Ordnungen (Jos 1988: 335).

Regelverletzer mögen für die Organisation unentbehrliche Experten sein, so daß die Standardsanktion der Entlassung nicht greift. Auch existieren keineswegs überall verbindliche Regeln, sondern allenfalls diffuse Erwartungen, die umso leichter der Intrusion externer Orientierungen zum Opfer fallen. Da Individuen ihre "Privatansicht" nicht immer abgesondert von ihrer Organisationsrolle unterhalten wollen oder können, existiert in vielen Entscheidungsprozessen ein informeller Wirkungsraum für externe Gesichtspunkte. Es mag vergleichsweise selten der Fall sein, daß Organisationsmitglieder explizit auf sozial verantwortlichen Entscheidungen bestehen und auf diese Weise den Transfer externer Entscheidungsgesichtspunkte in die Arkansphäre der Selbstreferentialität erzwingen. Denn die manifeste Vermischung von Organisationsmitgliedschafts- und Staatsbürgerrolle nach dem Motto "all organizations are public" (Bozeman 1987) ist mit Berufs- und Beschäftigungsrisiken verbunden, so daß sie häufiger getarnt als offen - und wohl häufiger bei marginalen als bei zentralen Konfliktthemen - auftritt. Doch selbst wenn Organisationen mit strengeren Kriterien der Personalauslese reagieren, läßt sich diese Form normativer Intrusion nicht vollständig unterbinden: Lebensweltliche und professionelle Orientierungen können dank ihrer Identitätsfunktion immer wieder das formale Gebot der Organisationsloyalität unterlaufen. In Anbetracht unsicherer Umweltbedingungen mögen selbst Organisationsführungen der Präsenz exogener Orientierungen, die einen Kontakt zu relevanten Entwicklungen in der Organisationsumwelt verbürgen, Geschmack abgewinnen.

Wie wirksam Akte "verantwortlicher Illoyalität" ausfallen können, hängt wohl vor allem von der Dichte sozialer Netzwerke (innerhalb oder außerhalb der Organisation) ab, die den Dissidenten Rückhalt und Orientierungssicherheit bieten. Öffentliche Diskurse über korporative und soziale Verantwortung einerseits, Professionsethiken und professionelle Kommunikationsnetzwerke andererseits, u.U. auch semi-professionelle Gratifikationen wie ein "alternativer Nobelpreis", dürften für den moralische Autonomie der "difficult people" von großer Bedeutung sein. Weitere Leistungssteigerungen wären von einem Solidaritätsnetz zu erwarten, das den zu Schaden Gekommenen mehr als nur Beifall spendet, d.h. auch materielle Hilfen in Gestalt von Einkommensersatz und Beschäftigungsangeboten böte.

(2) *Professionelle Wissensgemeinschaften*. Untersuchungen über Paradigmenwechsel in der Rüstungspolitik, über den Einigungsprozeß in multinationalen Verhandlungen und über das

¹⁰Fast alle grünen Stadtratsfraktionen erlebten in den ersten Jahren ihres Bestehens, daß ihnen Angehörige der Verwaltung und heimliche Dissidenten in anderen Parteien unaufgefordert (aber nicht immer anonym) wichtige Informationen zukommen ließen.

Zustandekommen transnationaler Regimes der Umweltnutzung haben den Einfluß der "epistemic communities", die gleichermaßen Wissens- wie Akteursysteme sind, zutage gefördert. Es handelt sich um transnationale Netzwerke wissenschaftlicher Experten, die als Spezialisten auf wohldefinierten Problemfeldern ausgewiesen sind und von Verhandlungspartnern (z.B. Regierungen) als Ratgeber oder Beauftragte in Anspruch genommen werden. Ihre Eigenart ist es, nicht nur zu beraten und zu repräsentieren, sondern auch den intellektuellen Rahmen der Definition von entscheidungsbedürftigen Themen und in Frage kommenden Lösungen zu bestimmen (Haas 1992). Ihr Bezugssystem wird nicht von konfligierenden politischen Interessen bestimmt, sondern durch wissenschaftlich informierte Auffassungen von den zu verhandelnden Sachverhalten. Die Einheit der "communities" ist in der Gemeinsamkeit von Problemdefinitionen, Kausalhypothesen und normativen Annahmen über Handlungsbedarf und Handlungsoptionen begründet, d.h. im Konsens über ein Set wissenschaftlicher und normativer Ideen, nicht unähnlich einem wissenschaftlichen "Paradigma" im Sinne von *Thomas Kuhn*.

Aufgrund des hohen Beratungsbedarfs von Verhandlungsbeteiligten bei komplexen Themen und hoher Kontextunsicherheit gewinnen die auf professionelles Wissen gestützten Ansichten beträchtlichen, zum Teil bestimmenden Einfluß. Sie unterscheiden sich deutlich vom Interaktionswissen politischer Akteure: Letzteres ist typischerweise an Interessendifferenzen orientiert, während sich die professionellen Orientierungen auf eine "*consensual knowledge base*" (Haas 1992: 18) beziehen. Wird diese Gemeingut mehrerer Verhandlungspartner, entsteht eine Zone potentieller Übereinstimmung. "Epistemic communities" repräsentieren zwar in keinem ernstzunehmenden Sinne so etwas wie die "politische Macht" der Wissenschaft, aber sie bilden eine Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Politik, die nicht *a priori* der Kontrolle einer Seite untersteht. Konsensuale Topoi wissenschaftlicher Kommunikation, mögen sie den Umgang mit der Meeresverschmutzung (Haas 1989) oder mit der Klimakatastrophe (vgl. Brunner 1991) betreffen, haben vergleichsweise günstige Aussichten, politisch wirksam zu werden.

(3) *Multiple Akteuridentitäten*. Sind "epistemic communities" *makrosoziale* Erzeuger von potentiell problemadäquatem Wissen, während Organisationsdissidenten als *mikrosoziale* Sinnschmuggler gelten können, so betrifft die nun angesprochene Präsentationsform komplexen Umweltwissens die *Mesoebene* der (Selbst-) Gestaltung kollektiver Akteure. Ausgangspunkt ist die Beobachtung, daß sich Unsicherheit in der Umwelt, d.h. in den Handlungsbedingungen eines Akteurs, nicht notwendig in "unsicheren" Akteurorientierungen niederschlägt. Eine alternative Folge ist die Fragmentierung des Akteurs, entweder hinsichtlich seiner Organisationsstruktur oder hinsichtlich der Organisation des entscheidungsrelevanten Wissens. Ersteres bedeutet, daß sich Teilsysteme der Organisation auf den Umgang mit separaten Umweltausschnitten spezialisieren. Fragmentiertes Handlungswissen bedeutet, daß zwar instruktive Orientierungen für strategisches Handeln in einzelnen Handlungsfeldern vorhanden sind, aber kein übergreifender Interpretationsrahmen. Selbst die Organisationsspitze entbehrt ein integriertes Abbild der Umwelt.

Daß strategisch ambitionierte Akteure unter Bedingungen genuiner Unsicherheit handeln, *ohne* sich ihre Umwelt hinreichend genau erklären zu können, ist ein Gemeinplatz. Die Frage, auf welche Weise sie dennoch intendierte Wirkungen erzielen, ist allerdings erst in Ansätzen Thema empirischer Analyse. Prinzipiell bestehen erhebliche Orientierungs- und

Steuerungsprobleme bei jenen Kollektivakteuren, die intendierte Umweltwirkungen anstreben, zu denen ihnen weder bürokratische Routine noch ein konsistentes "Weltbild" verhelfen. Erfolgsverdächtige Akteure reagieren darauf mit Enthaltensamkeit: Sie dämpfen den allgegenwärtigen Hang zu einem integrierten Umweltverständnis und begnügen sich mit problemspezifischen Orientierungen und partikularen Kausalhypothesen. Die organisatorische Gestalt dieses Kompromisses ist einerseits der sog. Diskontinuitätsakteur, der seinen disparaten Orientierungen nacheinander Rechnung trägt, andererseits die Organisationsform des "Multiplen Selbst" (Elster 1986; Wiesenthal 1990b), d.h. eines Akteurs, der sich gleichzeitig an Besonderheiten *mehrerer* Handlungsfelder orientiert, für die er u.U. divergierende Spezialdeutungen ausgebildet hat. Beispiele sind der Typ des innovativen und flexiblen All-Round-Politikers, der für die von ihm bedienten Handlungssphären je spezifische Wertorientierungen und Zeithorizonte in Anspruch nimmt, sowie die deutschen Industriegewerkschaften, die mit branchenbezogener Tarifpolitik und betrieblichen Produktivitätsbündnissen über zwei separate Handlungsräume verfügen, die sie mit je besonderen und tendenziell widersprüchlichen Interaktionsdefinitionen bedenken.¹¹ Multiple Akteuridentitäten sind regelmäßig erwartbar, wenn ein korporativer Akteur Strategiefähigkeit anstrebt, aber außerstande ist, mittels seiner interaktions-tauglichen (außenweltbezogenen) Orientierungen auch die normative Integration der Mitglieder zu gewährleisten (vgl. Wiesenthal 1993). Das Wissen, das zur erfolgreichen Auseinandersetzung mit der Umwelt taugt, ist nicht ohne weiteres mit den Orientierungen verträglich, die sich zur Bindung der Mitglieder an die Organisation bewährt haben.

Daß Kollektivakteure unter Umständen als "multiple" Aktionseinheiten auftreten, hat Auswirkungen auf die Konzeptualisierung institutioneller Lernprozesse. Es impliziert zunächst eine Erleichterung in dem Sinne, daß neue, problem- und kontextadäquate Kognitionen nicht automatisch den Selektionsfilter des gesamten angestammten Wissens passieren müssen, um angenommen zu werden. Neues Wissen mag seine Heimat ebensogut - selbst wenn es im logischen Widerspruch zu "alten" Orientierungen steht - in einem teilautonomen Part des Akteursystems finden und von dort aus den Referenzrahmen für Entscheidungen erweitern. Die Schwelle vor der Aufnahme neuer Kognitionen ist folglich niedriger als manchmal unterstellt wird. Dementsprechend ist auch das Vorkommen von Entscheidungskonservatismus ein schlechter Indikator für das Niveau des Adaptionvermögens. Denn mit innovationsfreundlichen Orientierungen darf auch bei Fortbestehen traditioneller Sichtweisen gerechnet werden. So sind innovative Verhandlungskompromisse keineswegs überall ausgeschlossen, wo sich die Beteiligten gegen eine explizite Revision bzw. die Harmonisierung aller divergierenden Orientierungen entschieden haben.

5. Schluß

Die Beispiele normativer und kognitiver Intrusion zeigen Möglichkeiten des Sinntransfers

¹¹Ein drittes Beispiel kann das Mißlingen der "multiple self"-Steuerung demonstrieren. Das scheint der Fall bei Reformparteien, die einen utopischen bzw. fundamentalistischen und einen pragmatischen bzw. realpolitischen Flügel ausdifferenziert haben, aber unter erheblichen Orientierungsproblemen leiden, weil nur einer der beiden Flügel (nämlich der "pragmatische") über ein Erfahrungen ermöglichendes Handlungsfeld verfügt.

und Akteurwandels an, die typischen, in soziologischen Theorien vorausgesetzten Akteureigenschaften zuwiderlaufen. Diskontinuierliche bzw. multiple Situationsdeutungen und gleichzeitiges Agieren in separaten Handlungsbereichen sind Phänomene, die vor dem Hintergrund eines unitarischen Akteurkonzepts und im Lichte linearer Handlungstheorie als pathologisch erscheinen. Variable und multireferentielle Orientierungen, die fluktuierende Identitäten begründen, verstoßen nicht allein gegen die Gebote rationaler Selbststeuerung und damit gegen die implizite Normativität von Handlungs- und Organisationstheorien, sondern kollidieren unvermeidlich mit Konstruktionsprinzipien jener Spielart soziologischer Theorie, die - entweder in der Tradition von *Hegel* und *Marx* oder im Anschluß an *Durkheim* und *Parsons* - das Projekt verfolgte, makrosoziale Phänomene ("Gesetze", Trends, Systeme oder Strukturen) mit Hilfe mikrosozialer, aber nur *selektiv* auf Momente des individuellen Handelns rekurrierender Variablen zu erklären. Die dafür entwickelten Begriffssysteme sind systematisch ungeeignet, Aufschluß über die *Freiheitsgrade* des Handelns zu geben.¹²

In der Vergangenheit zogen die gesellschaftstheoretisch ambitionierten Bemühungen zur Überbrückung des "micro-macro split" (Alexander/Giesen 1987: 4) Kritik auf sich, weil sie nicht ohne geschichtsphilosophische Annahmen auskamen bzw. einseitig vom Konstitutionsproblem "sozialer Ordnung" okkupiert waren. Heute bietet sich eine "neutralere", weniger ideologiekritisch als theorietechnisch und kognitionstheoretisch unterfütterte Erklärung an. Sollen Sozialtheorien einigermaßen übersichtlich bleiben, was Menge und Art ihrer begrifflichen Unterscheidungen und Verknüpfungen angeht, so sind erhebliche Vereinfachungen im konzeptionellen Design notwendig. Dem hohen Abstraktionsbedarf "großer" Theorie, die zudem um Verständlichkeit im Kontext überlieferter (in der Regel unterkomplexer) Sprachspiele bemüht ist, können nicht die variantenreichen Singularitäten des sozialen Geschehens, sondern kann nur die strenge Begrifflichkeit sozialer *Regelmäßigkeiten* genügen. Empirisches Substrat der aggregationstauglichen Begriffe sind deshalb ausschließlich *handlungsbeschränkende* Momente, d.h. soziale Routinen, Normen, Erwartungen und Definitionen. Diese Abstraktion scheint durchaus plausibel und legitim, da sich die Semantik struktureller "constraints" in unzähligen Handlungskontexten empirisch bewährt: als Fokus kollektiven Wissens und sozialer Koordination (Schimank 1988).

Als Grundpfeiler komplexer Theorien haben "constraints" jedoch ambivalente Wirkungen. Sie erlauben es, weitreichende Interaktionen und prägnante Problemkonstellationen zu identifizieren, aber da sie mit der "mikrosozialen" Varianz auch Innovationspotentiale diskontieren, unterschlagen sie einen Gutteil "anderer" Möglichkeiten und Prozeßausgänge. So haben sich bezeichnenderweise gerade die gesellschaftstheoretisch begründeten Institutionendesigns, mögen sie der marxistisch-sozialistischen oder der marktapologetischen Tradition entstammen, als mikrosoziologisch unterkomplex erwiesen. Die seit einer Dekade zu beobachtende Renaissance der weitaus weniger ambitionierten Handlungs- und Institutionentheorien, z.B. im Umkreis des "Rational choice"-Ansatzes (Wiesenthal 1987), kann als Reaktion auf diesen Mangel der großen "constraint"-Systematiken gelten. Ent-

¹²An diese Beobachtung knüpft ein aus der entwicklungspolitischen Diskussion überliefertes Bonmot an: "Economics is all about how people make choices. Sociology is all about why they don't have any choices to make" (Duesenberry 1960: 233).

wicklungsbrüche, institutionelle Erfindungen und andere soziale Innovationen ereignen sich jedenfalls regelmäßig außerhalb ihres Erwartungsrahmens.¹³ Selbst wenn Theoriekonstruktion so virtuos betrieben wird, wie es *Niklas Luhmann* versteht, sind die Rezipienten doch häufig außerstande, typische Suggestivwirkungen wie die Verdinglichung des Strukturbegriffs und die Camouflage realer Alternativoptionen unter Kontrolle zu halten.

Solange Risikosoziologie der gesellschaftstheoretischen Tradition verbunden bleibt, ist sie systematisch gehindert, über Optionen des Umgangs mit Risiko ebenso präzise aufzuklären wie über deren Entstehung. In einem gewissen Sinne ist ihre Blindheit für soziale Kreativitätspotentiale selbst als gesellschaftliches Risiko zu betrachten. Um in diesem Manko die Warnerfunktion kritischer Sozialwissenschaft zu entdecken, ist ein gehöriger Schuß Optimismus nötig - und Skepsis gegenüber dem Geltungsanspruch ihrer Aussagen. Wollte man ihnen als "worst case"-Interpretationen der Wirklichkeit Anerkennung zollen, so könnte man sie nicht gleichzeitig als befriedigende Beschreibungen der betrachteten Sachverhalte gelten lassen. Immerhin finden sich in der durch empirische Abweichungen vom theoretischen Begriff gebildeten Grauzone Optionen der sozialen Innovation, die in einer um ihre Gefährdungslage besorgten Risikogesellschaft nicht ignoriert werden dürfen.

Praktische Veränderungen im Institutionengeflecht der Risikogesellschaft, die richtungsweisend für Innovationsstrategien in Ökonomie und Politik sein mögen, sind also nicht von utopischem Kaliber. Sie sind schwierig und voraussetzungsvoll, doch nicht unrealisierbar. Die Abwesenheit erfolgssicherer Strategien rechtfertigt es nicht, dem komplexen Kausalnetz des risikogesellschaftlichen Problemszenarios - in der Tradition soziologischer Strukturmystik - eine zwanghafte Selbsterhaltungslogik zu bescheinigen. Ein angemessenes Verständnis der tatsächlich wirksamen Umstände wäre vielmehr, die Dinge so zu sehen: Ein wahrscheinliches, aber prinzipiell abwendbares Verhängnis der Risikogesellschaft besteht in dem Sachverhalt, daß potentiell abhilfetaugliche Instrumente gemessen an bestehenden Denkgewohnheiten zu wenig prominent scheinen. Sie verfehlen den intellektuellen und ästhetischen Geschmack der zu ihrer Interpretation kompetenten Akteure. "Risikogesellschaft" ist eine durchaus angemessene Beschreibung dieses Sachverhalts - unter der Voraussetzung, daß man die Prämissen der soziologischen Risikotheorie teilt. Angemessener wäre es aber, letztere als eine "Reflexionsfalle" der Risikogesellschaft zu betrachten.

¹³Diese Kritik an traditioneller soziologischer Theoriebildung hat selbst Tradition. Kritische Perspektiven zielen beispielsweise auf die Ordnungs- und Konformitätsprämissen (Wrong 1961), die handlungstheoretische Lücke der Politikwissenschaft (Gunnell 1979) und die Fruchtlosigkeit der Suche nach allgemeinen Gesetzen des sozialen Wandels (Boudon 1983). Sie betreffen das prononcierte Desinteresse an Modellen rationaler Handlungswahl (Boudon 1988) oder die Marginalität der Frage nach der Kreativität des sozialen Handelns (vgl. Joas 1990). Hier ist speziell jener Faden der Kritik aufgenommen, der zur extrem selbstreferentiell argumentierenden soziologischen Systemtheorie führt (dazu ausführlicher Scharpf 1989).

Literatur

- Alexander, Jeffrey C./ Giesen, Bernhard, 1987: From Reduction to Linkage: The Long View of the Micro-Macro Link. In: Alexander, Jeffrey C., et al. (Hg.): The Micro-Macro Link. Berkeley, Los Angeles: University of California Press, 1-42
- Bechmann, Gotthard, 1990: Großtechnische Systeme, Risiko und gesellschaftliche Unsicherheit. In: Halfmann, Jost/ Japp, Klaus P. (Hg.): Riskante Entscheidungen und Katastrophenpotentiale. Opladen: Westdeutscher Verlag, 123-149
- Bechmann, Gotthard (Hg.), 1993: Risiko und Gesellschaft. Opladen: Westdt. Verl.
- Bechmann, Gotthard, 1993a: Risiko als Schlüsselkategorie in der Gesellschaftstheorie. In: ders. (Hg.): Risiko und Gesellschaft. Opladen: Westdt. Verl., 237-276
- Beck, Ulrich, 1986: Risikogesellschaft. Frankfurt/M.: Suhrkamp
- Beck, Ulrich, 1988: Gegengifte. Frankfurt/M.: Suhrkamp
- Beck, Ulrich, 1991: Politik in der Risikogesellschaft. Essays und Analysen.
- Berger, Johannes, 1991: Entdifferenzierung als Perspektive für Marktwirtschaften? In: Zapf, Wolfgang (Hg.): Die Modernisierung moderner Gesellschaften. Frankfurt/M., New York: Campus, 233-247
- Berger, Peter L./ Luckmann, Thomas, 1970: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie. Frankfurt/M.: Fischer
- Blanke, Thomas, 1990: Zur Aktualität des Risikobegriffs. Über die Konstruktion der Welt und die Wissenschaft von ihr. Leviathan, 18 (1), 134-143
- Bonß, Wolfgang, 1991: Unsicherheit und Gesellschaft. Argumente für eine soziologische Risikoanalyse. Soziale Welt, 42 (2), 258-277
- Boudon, Raymond, 1983: Individual Action and Social Change: a No-theory of Social Change. British Journal of Sociology, 34, 1-18
- Boudon, Raymond, 1988: Will Sociology Ever Be a Normal Science? Theory and Society, 17 (5), 747-771
- Bozeman, Barry, 1987: All Organizations Are Public. San Francisco: Jossey-Bass
- Brock, Ditmar, 1991: Die Risikogesellschaft und das Risiko soziologischer Zuspitzung. Zeitschrift für Soziologie, 20 (1), 12-24
- Brunner, Ronald D., 1991: Global climate change: defining the policy problem. Policy Sciences, 24 (3), 291-311

- Brunsson, Nils, 1985: *The Irrational Organization*. Chichester: Wiley
- Cyert, Richard M./ March, James G., 1963: *A Behavioral Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall
- Dörner, Dietrich, 1990: *Die Logik des Mißlingens*. Reinbek: Rowohlt
- Duesenberry, J.S., 1960: Comment. *Demographic and Economic Change in Developed Countries*. Princeton: Princeton University Press, 231-234
- Elster, Jon (ed.), 1986: *The Multiple Self*. Cambridge: Cambridge University Press
- Elster, Jon, 1987: *Subversion der Rationalität*. Frankfurt/M., New York: Campus
- Esser, Hartmut, 1989: Verfällt die 'soziologische Methode'? *Soziale Welt*, 40 (1-2), 57-75
- Fietkau, Hans-Joachim/ Weidner, Helmut, 1992: Mediationsverfahren in der Umweltpolitik. *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B 39-40/92, 24-34
- Graham, Jill W., 1986: Principled Organizational Dissent: A Theoretical Essay. *Research in Organizational Behavior*, 8, 1-52
- Gunnell, John G., 1979: *Political Science and the Theory of Action*. Prolegomena. *Political Theory*, 7 (1), 75-100
- Haas, Peter M., 1989: Do Regimes Matter? Epistemic Communities and Mediterranean Pollution Control. *International Organization*, 43, 377-403
- Haas, Peter M., 1992: Epistemic communities and international policy coordination. *International Organization*, 46 (1), 1-35
- Hofrichter, Jürgen/ Reif, Karlheinz, 1990: Evolution of environmental attitudes in the European Community. *Scandinavian Political Studies*, 13 (2), 119-146
- Inglehart, Ronald, 1989: *Kultureller Umbruch*. Frankfurt/M., New York: Campus
- Jänicke, Martin, 1989: Ökologische und ökonomische Wandlungsmuster im Industrieländervergleich. In: Hartwich, Hans-Hermann (Hg.): *Macht und Ohnmacht politischer Institutionen*. Opladen: Westd. Verl., 268-284
- Japp, Klaus P., 1992: Selbstverstärkungseffekte riskanter Entscheidungen - Zur Unterscheidung von Rationalität und Risiko. *Zeitschrift für Soziologie*, 21 (1), 33-50
- Japp, Klaus P., 1993: Risiken der Technisierung und die neuen sozialen Bewegungen. In: Bechmann, Gotthard (Hg.): *Risiko und Gesellschaft*. Opladen: Westdt. Verl., 375-402
- Joas, Hans, 1990: Die Demokratisierung der Differenzierungsfrage. *Soziale Welt*, 41 (1), 8-27

Jos, Philip H., 1988: Moral Autonomy and the Modern Organization. *Polity*, 21 (Winter), 321-343

Jos, Philip H./ Tompkins, Mark E./ Hays, Steven W., 1989: In Praise of Difficult People: A Portrait of the Committed Whistleblower. *Public Administration Review*, 49 (6), 552-561

Jungermann, Helmut/ Slovic, Paul, 1993: Die Psychologie der Kognition und Evaluation von Risiko. In: Bechmann, Gotthard (Hg.): *Risiko und Gesellschaft*. Opladen: Westdt. Verl., 167-207

- Krohn, Wolfgang/ Weyer, Johannes, 1990: Die Gesellschaft als Labor. Risikotransformation und Risikokonstitution durch moderne Forschung. In: Halfmann, Jost/ Japp, Klaus Peter (Hg.): Riskante Entscheidungen und Katastrophenpotentiale. Opladen: Westd. Verl., 89-122
- Krücken, Georg, 1990: Gesellschaft/Technik/Risiko. Bielefeld: Kleine Verl.
- Ladeur, Karl-Heinz, 1987: Jenseits von Regulierung und Ökonomisierung der Umwelt. Bearbeitung von Ungewißheit durch (selbst-)organisierte Lernfähigkeit - eine Skizze. Zeitschrift für Umweltpolitik und Umweltrecht, 10 (1), 1-22
- Lau, Christoph, 1989: Risikodiskurse. Gesellschaftliche Auseinandersetzungen um die Definition von Risiken. Soziale Welt, 40 (3), 418-436
- Lindblom, Charles E., 1982: The Market as Prison. Journal of Politics, 44, 324-336
- Lindner, Clausjohann, 1990: Kritik der Theorie der partizipatorischen Demokratie. Opladen: Westdt. Verl.
- Luhmann, Niklas, 1986: Ökologische Kommunikation. Opladen: Westd. Verl.
- Luhmann, Niklas, 1990: Soziologische Aufklärung 5. Opladen: Westdt. Verlag
- Luhmann, Niklas, 1991: Soziologie des Risikos. Berlin: de Gruyter
- March, James G., 1962: The Business Firm as a Political Coalition. Journal of Politics, 24, 662-678
- March, James G./ Olsen, Johan P., 1989: Rediscovering Institutions. New York: Free Press
- Marin, Bernd/ Mayntz, Renate (Hg.), 1991: Policy Networks. Frankfurt/M., Boulder, Col.: Campus, Westview Press
- Miceli, Marcia P./ Near, Janet P., 1991: Whistle-Blowing as an Organizational Process. Research in the Sociology of Organizations, 9, 139-200
- Mintzberg, Henry/ McHugh, Alexandra, 1985: Strategy Formation in an Adhocracy. Administrative Science Quarterly, 30 (2), 180-197
- Nissen, Sylke, 1993: Umweltpolitik in der Beschäftigungsfalle. Marburg: Metropolis Verlag (i.E.)
- Olson, Mancur jr., 1968: Die Logik des kollektiven Handelns. Tübingen: Mohr
- Perrow, C., 1986: Lernen wir etwas aus den jüngsten Katastrophen? Soziale Welt, 37 (4), 390-401

- Perrow, Charles, 1989: Eine Gesellschaft von Organisationen. *Journal für Sozialforschung*, 29 (1), 3-20
- Pizzorno, Alessandro, 1986: Some Other Kinds of Otherness: A Critique of 'Rational Choice Theories'. In: Foxley, A./McPherson, M.S./O'Donnel, G. (Hg.): *Development, Democracy, and the Art of Trespassing*. Notre Dame, Indiana: 355-373
- Rammert, Werner, 1992: Entstehung und Entwicklung der Technik: Der Stand der Forschung zur Technikgenese in Deutschland. *Journal für Sozialforschung*, 32 (2), 177-208
- Rapoport, A., 1988: Risiko und Sicherheit in der heutigen Gesellschaft. *Leviathan*, 16 (1), 123-136
- Raschke, Joachim, 1993: *Die Grünen*. Köln: Bund-Verlag
- Scharpf, Fritz W., 1988: Verhandlungssysteme, Verteilungskonflikte und Pathologien der politischen Steuerung. In: Schmidt, M.G. (Hg.): *Staatstätigkeit*. PVS-Sonderheft 19. Opladen: Westd. Verl., 61-87
- Scharpf, Fritz W., 1989: Politische Steuerung und Politische Institutionen. *Politische Vierteljahresschrift*, 30 (1), 10-21
- Scharpf, Fritz W., 1991: Koordination durch Verhandlungssysteme: Analytische Konzepte und institutionelle Lösungen am Beispiel der Zusammenarbeit zwischen zwei Bundesländern. MPIFG Discussion Paper 91/4. Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln
- Schimank, Uwe, 1988: Gesellschaftliche Teilsysteme als Akteurfiktionen. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 40 (4), 619-639
- Thompson, James D., 1967: *Organizations in Action*. New York: McGraw-Hill
- Weidner, Helmut, 1989: Die Umweltpolitik der konservativ-liberalen Regierung. Eine vorläufige Bilanz. *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B 47-48, 16-28
- Wiesenthal, Helmut, 1987: Rational Choice. Ein Überblick über Grundlinien, Theoriefelder und neuere Themenakquisition eines sozialwissenschaftlichen Paradigmas. *Zeitschrift für Soziologie*, 16 (6), 434-449
- Wiesenthal, Helmut, 1990: Ist Sozialverträglichkeit gleich Betroffenenpartizipation? *Soziale Welt*, 41 (1), 28-46
- Wiesenthal, Helmut, 1990b: Unsicherheit und Multiple-Self-Identität. Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln. MPIFG Discussion Paper 90/2
- Wiesenthal, Helmut, 1993: Akteurkompetenz im Organisationsdilemma. Grundprobleme strategisch ambitionierter Mitgliederverbände und zwei Techniken ihrer Überwindung.

Berliner Journal für Soziologie, 3 (1), 3-18

Wrong, Dennis H., 1961: The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology. American Sociological Review, 26 (2), 183-193

Zald, Mayer N./ Berger, Michael A., 1978: Social movements in organizations: coup d'Etat, insurgency, and mass movements. American Journal of Sociology, 83 (4), 823-861