



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Kromka, F., Ziche, J.: Sozialpsychologische Prognosen als Mittel für einzelbetriebliche Entscheidungen und Beratung. In: Henrichsmeyer, W.: Prognose und Prognosekontrolle. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 17, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (1980), S. 445-470.

SOZIALPSYCHOLOGISCHE PROGNOSEN ALS MITTEL FÜR
EINZELBETRIEBLICHE ENTSCHEIDUNGEN UND BERATUNG

von

F r a n z K r o m k a und
J o a c h i m Z i c h e, München-Weihenstephan

-
1. Methodologisches: Sozialverhalten als Austausch
 2. Ausgewählte verhaltenstheoretische Beiträge für agrarsozialwissenschaftliche Prognosen
-

1. Methodologisches: Sozialverhalten als Austausch

Sieht man sich das Wechselspiel zwischen ökonomischen und sozialen Kräften (im engeren Sinne) näher an, so zeigt sich der heuristische Nutzen begrifflicher Werkzeuge der klassischen ökonomischen Analyse für das Verständnis sozialer Erscheinungen - aber auch das umgekehrte Verhältnis. Maßgebend ist dabei, daß die Erforschung dieses Wechselspiels zu besseren Prognosen sozialer Prozesse führen dürfte, als es - wie das gegenwärtig weitgehend üblich ist - die "autonome" ökonomische und die "reine" sozialpsychologische Analyse getrennt voneinander bieten können (vgl. ALBERT, 1). Die nachfolgend vorgestellten verhaltenstheoretischen Beiträge ermöglichen in besonderem Maße, dieses Wechselspiel zu interpretieren und damit die soziale Wirklichkeit aufzuhellen. Dieses "Wechselspiel" ist die zu prognostizierende Wirklichkeit: Bauern werden nicht Transportwege blockieren und ihre Milch auf die Straße schütten, wenn sie bloß mit niedrigen Milchpreisen unzufrieden sind, sondern sie werden erst dann revoltieren, wenn sich ihre Unzufriedenheit über herrschende ökonomische Tauschverhältnisse, zu denen es keine erwägenswerten Alternativen gibt, mit nichterfüllten starken sozialen

Hoffnungen und Erwartungen (Orientierung etwa an günstiger Einkommenslage der Getreidebauern) verknüpft.

Die im Rahmen des verhaltenstheoretischen Paradigmas entwickelten Hypothesensysteme sind unseres Erachtens am ehesten geeignet, Bestandteil umfassender agrarsozialwissenschaftlicher Prognoseansätze zu werden; denn sie zeichnen sich im besonderen Maße durch logische Strenge und prüfbar empirischen Gehalt aus. Das verhaltenstheoretische Paradigma ist durch einen methodologischen Individualismus und durch die Annahme eigeninteressierten, die Knappheit der Mittel berücksichtigenden, theoriegeleiteten und daher fehlbaren Verhaltens sowie durch die Idee gekennzeichnet, soziale Beziehungen auch über den engeren Bereich kommerzieller Transaktionen hinaus als (weitgehend institutionell geregelte) Austauschbeziehungen zu begreifen (vgl. BOHNEN, 4). Es ist die Idee des wechselseitigen Austausches von prinzipiell knappen und deshalb "rationierten" Leistungen und Gegenleistungen, die sehr gegenständlicher (pekuniärer) oder bloß psychischer Natur sind und sofort gegeben, aber auch gestundet werden können, welche das Sozialverhalten der Landwirte in einer im weitesten Sinne arbeitsteiligen Gesellschaft zu erklären und zu prognostizieren vermag¹⁾. Die den Tausch charakterisierende Chance der beiderseitigen Verwirklichung eines wie immer schwierig quantifizierbaren (subjektiven) Gewinns vermag bei den Tauschpartnern ein elementares Interesse an geordneten, dauerhaften und verlässlichen Austauschbeziehungen zu schaffen. Das komplementäre Verhältnis von Bedürfnissen und Befriedigungschancen bewirkt gewöhnlich, daß beide Seiten auf die Wünsche der anderen eingehen, um diese zu für sie selber wichtigen,

1) Selbstverständlich kann nicht jedes Verhalten als Austauschbeziehung interpretiert werden. Für Verhaltensweisen, die etwa durch biologisch-reflexhafte oder physische Einflüsse erzwungen oder nicht durch erwartete Gegenleistungen eines anderen oder der Umwelt motiviert werden, erhebt diese Theorie keinen Erklärungsanspruch. Zumindest in dieser Hinsicht ist die Verhaltenstheorie nicht tautologisch. Ihr Informationsgehalt ist angebar.

aber im allgemeinen nicht selbst produzierbaren Gegenleistungen zu veranlassen. Sozialer Tausch ist insofern auch kein Null-Summen-Spiel; denn er kommt nur zustande, wenn alle Beteiligten größtmöglichen Vorteil davon haben. Daß Menschen sich gegenseitig "anziehen", ist mithin darin begründet, daß sie unterschiedlichste Bedürfnisse haben, die sie nur mit Hilfe anderer Menschen, also nur innerhalb sozialer Beziehungen befriedigen können. Adam SMITH ging bereits davon aus, daß unter bestimmten institutionellen Bedingungen gerade die Rücksichtnahme auf das eigene Interesse den einzelnen zu Handlungen motiviert, die den Interessen anderer nicht nur nicht abträglich sind, sondern sie im Gegenteil sogar fördern. Die auf Gegenseitigkeit gegründete Bedürfnisbefriedigung bildet das "Bindemittel" jedes sozialen Gebildes (Kooperation am sozialen Markt). Der Ablauf wechselseitiger Gewährung oder Vorenthaltung von Leistungen ist dabei nichts anderes als ein Prozeß gegenseitiger Verhaltenssteuerung und -anpassung (Beeinflussung durch Sanktionen), der zu mehr oder weniger stabilen Verhaltenserwartungen führt. Selbstverständlich wissen wir heute, daß aus der Idee des Tausches nicht notwendigerweise ein generell konfliktfreier Interessenausgleich abgeleitet werden kann. Sozialer Konflikt würde nur dann keine Rolle spielen, wenn Individuen immer und überall befriedigende Austauschverhältnisse verwirklichen könnten. Diese Voraussetzung ist aber keineswegs immer gegeben; denn zum einen gibt es für viele Bereiche der sozialen Realität kein eindeutig festgelegtes "Währungssystem", weshalb Probleme der "gerechten" Bewertung und Verrechnung immer wieder aufs neue zu klären sind, und zum anderen ist es nicht immer möglich, "Schulden" einzuklagen (Sanktionsproblematik) oder zu begleichen, wodurch Machtverhältnisse begründet werden können. Sind Individuen mit Tauschbeziehungen unzufrieden, dann werden sie, sofern Alternativen vorhanden sind, aus diesen Beziehungen "abwandern"; fehlen allerdings Alternativen, dann wird durch "Widerspruch" versucht, eine Qualitätsverbesserung der geforderten Leistung zu erreichen (vgl. HIRSCHMAN, 8).

Zu fragen bleibt letztlich noch, ob es sinnvoll ist, auch

das Sozialverhalten der Landwirte als "Austausch" zu interpretieren und dadurch der Prognose zu erschließen. Wenn wir nicht dem (immer noch) verbreiteten Romantizismus von der durch eigentümliche Selbstlosigkeit gezeichneten konfliktfreien ländlichen Idylle anhängen, kann die Frage ohne Vorbehalte bejaht werden. Der Begriff des Austausches setzt nicht notwendig voraus, daß die entsprechende Beziehung von den Beteiligten ganz "bewußt" unter dem Aspekt "berechnender" Nützlichkeit erlebt wird. Wenn selbst eine so "altruistische" Beziehung wie die sogenannte bürgerliche Liebe als "Tauschhandel" gedeutet werden kann (vgl. BLAU, 3, S. 76-87), um wieviel eher muß dann etwa eine solche Interpretation für das bekanntermaßen (immer noch) materiell besonders abwägende und kalkulierende Zueinanderfinden der Heiratspartner im bäuerlichen Bereich zutreffen (vgl. etwa ILIEN u.a., 10, S. 78 ff.).

2. Ausgewählte verhaltenstheoretische Beiträge für agrarsozialwissenschaftliche Prognosen

2.1 HOMANSsche Verhaltenstheorie

Die HOMANSsche Theorie elementaren Sozialverhaltens vereinigt in sich die strengen Prinzipien der Verhaltenspsychologie und der fundamentalen Wirtschaftstheorie. HOMANS' Theorie basiert auf dem Gedanken, "daß alles menschliche Verhalten, wie raffiniert es auch sei, durch abgestufte Verstärkung ganz einfacher Handlungen aufgebaut wird" (HOMANS, 9, S. 16). Dieser Prozeß der Verhaltensformung kann evolutionstheoretisch gedeutet werden: "bewährtes" Verhalten, das erstmalig durchaus "zufällig" aufgetreten sein kann, sich aber im weiteren durch belohnenden Erfolg auszeichnet, wird beibehalten und "nicht-bewährtes" Verhalten wird aufgegeben. Soziales Handeln als Austausch steht - genau wie im speziellen Fall der Ökonomie - unter dem elementaren Prinzip des Profits: Individuen suchen aus allen Interaktionen ein Höchstmaß an Befriedigung zu gewinnen. Um das Sozialverhalten der Landwirte prognostizieren zu können, ist es allerdings notwendig, die Verstärkerreize zu kennen, die in der bäuerlichen Gesellschaft Geltung haben. Damit ist insbesondere das Phänomen der kultu-

rellen Relativität von Werten und Belohnungen angesprochen, das sich als Problem der Aneignung unterschiedlicher sekundärer (konditionierter) Verstärker analysieren läßt (vgl. MALEWSKI, 13, S.45-71).

Die vergleichsweise präzise formulierten fünf Grundaussagen der HOMANSschen Verhaltenstheorie (vgl. hier und im folgenden 9, S. 26-70)²⁾ stellen ein fruchtbares Explikationspotential für viele agrarsozialpsychologische Begriffe dar. Die in den folgenden Kapiteln behandelten Hypothesenkonzepte lassen sich weitgehend aus dieser Theorie ableiten; sie stehen zumindest nicht im Widerspruch zu ihr.

Die erste, als Reizhypothese oder These der Generalisierung bezeichnete Aussage HOMANS' informiert über die Abhängigkeit des Verhaltens von früheren Reizen:

- (1) Wenn in der Vergangenheit das Auftreten einer bestimmten Reizsituation die Gelegenheit war, bei der die Aktivität einer Person belohnt wurde, gilt: je ähnlicher die gegenwärtige Reizsituation der vergangenen ist, desto wahrscheinlicher wird die Person diese Aktivität oder eine ähnliche ausführen.

2) Die wesentlichen Variablen der Theorie sind: (1) Häufigkeit (Wahrscheinlichkeit) der Ausführung bestimmter Aktivitäten, (2) Grad der Ähnlichkeit gegenwärtiger Reizsituationen mit bestimmten Reizsituationen in der Vergangenheit, (3) Häufigkeit von empfangenen Belohnungen bzw. Bestrafungen (positive bzw. negative Verstärker) für bestimmte Aktivitäten in der Vergangenheit, (4) Belohnungs- bzw. Bestrafungswert bestimmter Aktivitäten und (5) Profit (Nettowert) einer bestimmten Aktivität definiert als Wert der Belohnung für diese Aktivität abzüglich dem Wert der Kosten für diese Aktivität; bei der Ausführung einer Aktivität entstehen Kosten deshalb, weil auf die durch alternative Aktivitäten möglichen Belohnungen verzichtet werden muß ("entgangener Nutzen"). In den Grundaussagen kommt die Variable (5) nicht explizit vor; auf sie geht HOMANS in seinen Erläuterungen zu den einzelnen Aussagen ein.

Diese Aussage gibt nicht Auskunft darüber, welche derzeitigen und früheren Reizkonstellationen etwa ein in die Gewerkschaft eintretender Nebenerwerbslandwirt als ähnlich wahrnimmt; dies ist jeweils empirisch zu klären. Der Nebenerwerbslandwirt kann beispielsweise die in seinen dörflichen Vereinen mit Belohnung verbundenen Reizsituationen (etwa "unkämpferische" Geselligkeit) auf die Gewerkschaft "übertragen", wobei die durch diese besondere Reizgeneralisierung verursachte Verhaltensgeneralisierung möglicherweise nicht "belohnt" wird; denn Gewerkschaften haben nun einmal nur wenig Ähnlichkeit mit Vereinen. Ausgeschlossen ist dabei nicht, daß der Landwirt neue belohnende Erfahrungen (Prozeß der Differenzierung) in der Gewerkschaft macht, die seine nicht erfüllten (generalisierten) Erwartungen ausgleichen. Der Generalisierungsthese kommt im allgemeinen hohe Prognosekraft zu: wenn Landwirte, die sich hinsichtlich bestimmter Merkmale ähnlich sind, im Laufe des Lebens ziemlich gleichartigen Erfahrungen ausgesetzt waren, dann werden sie sich in vergleichbaren Situationen weitgehend ähnlich verhalten.

Ob eine Tauschbeziehung begonnen und auch fortgesetzt wird, wird durch den Wert (siehe Aussage (3)!) und die Häufigkeit der erwarteten bzw. erhaltenen Belohnungen (Bestrafungen) bestimmt. Der zweite Satz, die Erfolgshypothese oder These der Verstärkung, behandelt den Einfluß der Belohnungshäufigkeit und des Zeitfaktors:

- (2) Je häufiger innerhalb einer gegebenen Zeitperiode die Aktivität einer Person belohnt wurde, desto wahrscheinlicher wird sie diese Aktivität ausführen.

Diese Aussage ist nur eingeschränkt richtig; denn es kann nicht jedes Belohnungs- bzw. Verstärkungsmuster mit ihr in Übereinstimmung gebracht werden. So kann ein Verhalten, das absolut seltener in variablen Raten belohnt wird, häufiger auftreten als ein Verhalten, das absolut häufiger kontinuierlich belohnt wurde. Die Kenntnis der verschiedenen Belohnungsmuster hilft uns etwa die Frage zu beantworten, warum gewisse scheinbar irrationale magische Saat- und Ernterituale

viele Jahrhunderte hindurch erhalten geblieben sind. Unabhängig von ihrer Billigung und Stützung durch das religiös-kirchliche System spielt nämlich die Tatsache eine gewichtige Rolle, daß diese Rituale durch gute Ernten von Zeit zu Zeit, d.h. unregelmäßig, "belohnt" wurden; sie waren dadurch gegenüber einer "Löschung" besonders resistent.

Da das Maß der Belohnung eine Variable ist, die als Belohnungswert bezeichnet wird, hat HOMANS in seiner dritten Aussage, der Werthypothese oder These der Motivation, auch den Wert der antizipierten Belohnung berücksichtigt:

- (3) Je wertvoller die Belohnung für eine Person ist, die sie bei der Ausführung einer Aktivität erhält, desto wahrscheinlicher wird sie die Aktivität ausführen.

Die Erfolgs- und die Werthypothese müssen in der Regel gemeinsam angewendet werden; denn nur wenn der Erfolg völlig sicher ist, bestimmt der Wert allein das Auftreten einer Aktivität. Individuen wählen in "rationaler" Weise die Handlung, für die das Produkt aus erwarteter Erfolgswahrscheinlichkeit und Wert des Ergebnisses bzw. Anreiz von Erfolg am höchsten ist (vgl. die im weiteren behandelte Theorie des Anspruchsniveaus).

Werte haben immer nur relativen Charakter. Landwirte vergleichen zwischen subjektiv bekannten, realisierbaren Aktivitäten und deren Belohnungen und wählen zwischen diesen. Entscheidet sich ein Landwirt für eine Aktivität, dann muß er auf die Belohnung einer alternativen Aktivität verzichten. Die ausgeschlagene Belohnung bezeichnet man als Kosten der Handlung. Die Wahrscheinlichkeit, daß ein Landwirt eine bestimmte Aktivität ausführt, hängt also vom Nettowert (= Belohnung minus Kosten) ab. Sinkt der Nettowert auf Null, dann bedeutet das allerdings nicht, daß die Ausführung dieser bestimmten Aktivität unwahrscheinlich wird, sondern nur, daß sich die Wahrscheinlichkeit des Auftretens dieser Aktivität der der alternativen Aktivität angleicht.

Der vierte Satz, die Entbehrungs-Sättigungs-Hypothese oder These des abnehmenden Grenznutzens, betrifft die Faktoren, von denen der Wert der Belohnungen abhängig ist:

- (4) Je häufiger eine Person in der jüngeren Vergangenheit eine bestimmte Belohnung erhalten hat, desto weniger wertvoll wird für sie jede zusätzliche Einheit dieser Belohnung.

Der Wert einer Belohnung kann mit dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage auf dem sozialen Markt in Verbindung gebracht werden. Für Landwirte wird gegenwärtig etwa die soziale Anerkennung zunehmend wertvoller, da die Quellen dieser Anerkennung zusehends spärlicher fließen. Für die nichtbäuerliche Dorfbevölkerung scheint demgegenüber soziale Anerkennung einen ständig geringer werdenden Belohnungswert zu haben; sie fühlt sich hinsichtlich Anerkennung (zumindest im Vergleich mit den Bauern) nicht mehr benachteiligt.

Einen wichtigen Aspekt des sehr differenzierten Emotionalverhaltens von Menschen behandelt HOMANS' fünfte Aussage, die Frustrations-Aggressions-Hypothese oder These des Erwartungsniveaus:

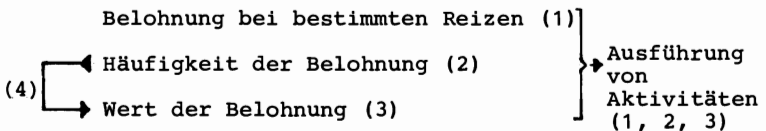
- (5) Wenn die Aktivität einer Person nicht wie erwartet belohnt oder unerwartet bestraft wird, wird die Person ärgerlich werden, und dabei sind die Ergebnisse aggressiven Verhaltens belohnend.

In Gesellschaften bestehen und entstehen immer wieder weitgehend stabile Erwartungen darüber, welche Verteilung von Belohnungen gerecht ist. Je größer die aufgewandten Kosten und Einsätze in einer Tauschbeziehung sind, desto gewichtiger sollte gemäß dem "Prinzip der distributiven Gerechtigkeit" die Belohnung sein. Das Erwartungsniveau gestaltet sich in der Regel durch frühere Erfahrungen und/oder durch Vergleich mit Personen, die dem Individuum im Hinblick auf belohnungsberechtigte Merkmale ähnlich sind. Wenn schließlich zwei Personen (gruppen) von einer dritten belohnt werden, dann wird

jede erwarten, daß jene dritte Partei bei der Verteilung der Belohnungen den "Grundsatz der ausgleichenden Gerechtigkeit" beachtet. Die derzeitige agrarische Subventions- und Förderpolitik als "dritte Partei" verletzt nach Meinung vieler Landwirte, die unter der sogenannten Förderschwelle liegen, dieses Prinzip. Diese Politik erzeugt bei ihnen ein mit Unzufriedenheit verbundenes Gefühl relativer Benachteiligung. Spontane oder ungelernte, aber auch gelernte (Erfolgshypothese!), also kontrollierte "gerechte Empörung", durch die auf kalkulierte Weise diese Politik beeinflußt und zum eigenen Vorteil verändert werden soll, ist weit verbreitet.

Die fünf HOMANSschen Aussagen stellen nun das absolute Minimum dar, um einfache Formen des Sozialverhaltens von Landwirten prognostizieren zu können. In jedem Fall ist der Umstand von Bedeutung, daß die Thesen, die lediglich approximativ wahr sind, nur in (gleichzeitiger) Verbindung miteinander Geltungskraft haben³⁾. Man verzichtet auf die Möglichkeit realer Prognosen, wenn man - um dieser Einschränkung zu entgehen - ohne Begründung einzelne Hypothesen ceteris paribus anwendet. Im "Zusammenspiel" implizieren beispielsweise die Aussagen (2), (4) und (3) folgendes prognostizierbare Resultat: wenn eine Verhaltensweise eines Landwirtes oft genug erfolgreich ist, dann schafft dies die Bedingung dafür, daß der Landwirt dieses bestimmte Verhalten in Zukunft nicht

3) Im Rahmen einer Analyse der logischen Beziehungen zwischen den fünf Aussagen kommt OPP (vgl. 14, S. 165-170) zum Schluß, daß sich diese auf drei voneinander unabhängige Axiome reduzieren lassen. Die Hypothesen (4) und (5) sind nach OPP als Axiome überflüssig, um Aktivitäten prognostizieren zu können:



weiter oder zumindest nur mehr eingeschränkt ausführen wird. Durchaus möglich ist es, in einem Simulationsprogramm für Computer die Implikationen von HOMANS' erklärenden Aussagen zu formulieren (vgl. etwa GULLAHORN u.a., 5).

2.2 Aussagen über Bezugsgruppen, Anspruchsniveau und Leistungsmotivation

Prognosen über Meinungen und/oder Einschätzung von Fähigkeiten sind nur dann erfolversprechend, wenn deren soziale Bestimmtheit beachtet wird. Landwirte haben das elementare Bedürfnis, eigene Überzeugungen, Fähigkeiten und Leistungen an Hand bestimmter Maßstäbe zu vergleichen und zu bewerten (vgl. hier und im folgenden HAISCH, u.a., 6). Da Landwirte angemessen und erfolgreich handeln wollen, werden sie ein um so stärkeres Vergleichsbedürfnis zeigen, je unsicherer sie sich über die Richtigkeit ihres Verhaltens und ihrer Wahrnehmungen sind und je unbestimmter ihnen im sozialen Tauschverkehr der Wert ihrer "Leistungen" erscheint. Da sich häufig als Bewertungsstandard nicht die objektive, nicht-soziale Realität heranziehen läßt, werden Vergleiche mit anderen Personen angestellt, die man als komparative Bezugsgruppen bezeichnen kann. Oft werden aber auch soziale mit physikalischen Vergleichsprozessen kombiniert. Ein Landwirt vergleicht etwa seinen Getreideertrag nicht nur mit früheren, sondern er stellt - wenn möglich - auch einen sozialen Vergleich mit den Erträgen anderer Bauern an, die ihm in gewisser Hinsicht ähnlich sind. Nur wenn soziale und physikalische Vergleichsmaßstäbe fehlen oder sich fortwährend unbestimmt ändern, wird es zu instabilen Meinungen und Bewertungen von Fähigkeiten kommen. Komparative Bezugsgruppen korrelieren mit dem Anspruchsniveau (siehe weiter unten!) der vergleichenden Person: ist die Diskrepanz zwischen ihren Überzeugungen und Fähigkeiten und denen der Bezugsgruppe allerdings zu hoch, dann wird ihre Neigung zum Vergleich mit dieser Gruppe abnehmen. Vergleiche werden also immer nur mit relativ ähnlichen Landwirten angestellt. Besteht eine Differenz zu einer Gruppe, die als Vergleichs- und Bewertungsmaßstab dient, dann wird entweder die eigene Position in Richtung auf die Position

dieser Gruppe geändert, oder es werden die anderen beeinflusst, um deren Standard dem eigenen näher zu bringen, oder aber es wird, weil eine Reduktion der Diskrepanz unmöglich erscheint, der Vergleich überhaupt aufgegeben und eine neue Bezugsgruppe gewählt. Diskrepanzen in den Überzeugungen können hierbei leichter beseitigt werden als solche in den Leistungen und im Können. Differenzen zu Bezugsgruppen sind gewöhnlich mit Gefühlen der Enttäuschung verbunden; bestimmte Diskrepanzen können zum Empfinden relativer Benachteiligung führen (vgl. HOMANS' fünfte Aussage). Währt bereits längere Zeit ein unverändertes und relativ hohes Maß an Konsens zwischen Bezugsgruppe und Landwirt, dann stellt sich bei ihm ein stabiles Selbstwertgefühl ein. Eine relativ uniforme, gleichgewichtige Gruppe erscheint dem Landwirt als attraktiv und motiviert ihn zum sozialen Vergleich. Er neigt in diesem Fall besonders dazu, Landwirte mit abweichenden bedeutsamen Meinungen und (vor allem: besseren) Fähigkeiten aus dieser Gruppe auszuschließen ("Uniformitätsdruck"); denn diese Personen stellen die Geltung des sozialen "Währungssystems" (Gruppenstandards) und - damit verbunden - auch individuelles Selbstwertgefühl in Frage.

Während also komparative Bezugsgruppen Vergleichsnormen für die Selbsteinschätzung setzen und Prognosen über die Stabilität bzw. potentielle Änderung von Überzeugungen, Leistungsstandards und Verhaltensweisen ermöglichen, liefern normative Bezugsgruppen, die in der Realität mit den komparativen zusammenfallen können, die relevanten Einstellungs- und Verhaltensnormen. Diese Gruppen konstituieren den Bezugsrahmen, der das Wahrnehmungsfeld und alle bewerteten Aktivitäten eines Landwirtes mitbestimmt. Der Bezugsrahmen kann als ein System von sozialen Normen aufgefaßt werden, die dem Individuum als Verankerungspunkte für seine Verhaltensorientierung dienen. Die "Definition der Situation" (W.I. THOMAS) wird wesentlich durch diese bezugsgruppenspezifische Orientierung beeinflusst.

Während beispielsweise für einen Nebenerwerbslandwirt gewöhnlich die anderen Nebenerwerbslandwirte des Dorfes eine Ver-

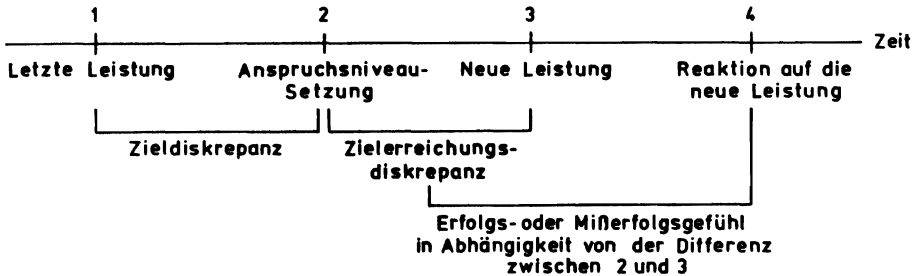
gleichsbasis bilden, wird sich darüber hinaus dieser Landwirt mehr oder weniger bewußt an den Gewohnheiten und Werten der "größeren Landwirte" orientieren, die als positive normative Bezugsgruppe einzustufen sind. Dabei ist es denkbar, daß der Landwirt im Nebenberuf, um einen kongruenten Status zu erreichen (vgl. Kapitel 2.3), bestimmte Verhaltensweisen der Arbeiter ablehnt und sich davon abzuheben trachtet (negative normative Bezugsgruppe).

Welche Leistung ein Landwirt erbringen möchte, ist in erheblichem Umfang von sozialen Vergleichsprozessen abhängig. Bei Prognosen individueller Anspruchsniveaus ("Leistungszielsetzungen") ist dies zu berücksichtigen. Das Anspruchsniveau als Standard zur Beurteilung angestrebter Leistungen wird durch den Schwierigkeitsgrad derjenigen Aufgaben definiert, die Ziele bestimmter Handlungen sind (vgl. WEINER, 16, S. 53 ff.).

Landwirte sind bestrebt, Probleme ("Ziele") in einer mehr oder weniger vorgegebenen Zeit zu lösen, also Leistungen zu erbringen. Ob ein Landwirt ein Handlungsergebnis als Erfolg oder Mißerfolg betrachtet, wird durch die positive oder negative Diskrepanz zwischen gesetztem Ziel und tatsächlich vollbrachter Leistung bestimmt. Übertrifft ein Landwirt ein Ziel, das zudem nicht unter dem Gruppenstandard liegt, dann wird er diesen Erfolg mit Befriedigung erleben. Wenn aber umgekehrt seine Leistung unter dem Anspruchsniveau liegt, dann wird er unzufrieden und beschämt sein und sein Ergebnis als Mißerfolg einstufen. In jedem Fall wird sich der Landwirt wieder ein neues Ziel setzen und die in Abb. 1 skizzierte Abfolge beginnt von neuem (vgl. WEINER, 15, S. 41).

Diese empirisch fundierte Ereignisabfolge führte frühzeitig zur Formulierung eines "Verschiebungsgesetzes des Anspruchsniveaus": Erfolg bewirkt je nach erlebter Stärke eine kontinuierliche Erhöhung des nachfolgenden Anspruchsniveaus, während Mißerfolg - gleichfalls abhängig von seiner Valenz - zu einem Senken des angestrebten Zieles führt. Die "Verschie-

Abbildung 1: Typische Ereignisabfolge in einer Anspruchsniveau-Situation



bung" wird aber auch noch von sozialen Vergleichsprozessen beeinflusst. Schneiden Landwirte im Vergleich mit einer Bezugsgruppe überdurchschnittlich gut ab, verringern sie ihr Anspruchsniveau; liegen sie unter dem Gruppendurchschnitt, erhöhen sie es. Nach schlechter und nicht verbesserbarer Leistung wird aber sehr oft das Bezugssystem gewechselt oder durch Bemäntelung (Rationalisierung) das Glied zwischen erzielter Leistung und eigenen Fähigkeiten zerschnitten, d.h. die Schuld des Versagens wird außerindividuellen Faktoren zugeschrieben.

Welcher Schwierigkeitsgrad bzw. welche Aufgabe zum Bearbeiten gewählt wird, hängt nicht nur ab von der - weitgehend durch den Bezugsgruppenstandard bestimmten - positiven Valenz zukünftigen Erfolgs (V_{a_e}) und der negativen Wertigkeit künftigen Mißerfolgs (V_{a_m}), sondern auch von der - vorwiegend durch die individuellen Leistungserfahrungen bestimmten - subjektiven Wahrscheinlichkeit zukünftigen Erfolgs (W_e) und der subjektiven Wahrscheinlichkeit künftigen Mißerfolgs (W_m). Valenzen und Wahrscheinlichkeiten sind dabei eine Funktion des subjektiv festgelegten Schwierigkeitsgrades von Aufgaben. Während einerseits zukünftiger Erfolg von leichten zu schweren Aufgaben hin zunehmend attraktiver und zukünftiger Mißerfolg von schweren zu leichten Aufgaben hin zunehmend be-

drohlicher wird, ist andererseits die subjektive Wahrscheinlichkeit, Erfolg zu haben, umso geringer, und die subjektive Wahrscheinlichkeit, Mißerfolg zu haben, umso größer, je schwieriger eine Aufgabe ist. Schwere Aufgaben, die also bei Erfolg hohe Attraktivität haben, müssen somit trotzdem nicht gewählt werden, weil es sehr wahrscheinlich ist, daß man an ihnen scheitern wird. Um die Wahl von Aufgaben zu prognostizieren, sind folglich die Valenzen von Aufgabenalternativen mit den entsprechenden Wahrscheinlichkeiten zu gewichten. Als Anspruchsniveau bzw. als Ziel, nach dem Landwirte streben, wird die Aufgabe gewählt, bei der die resultierende gewichtete Valenz von Erfolg und Mißerfolg ($^{\circ}V_a$) den größten numerischen Wert erreicht:

$$^{\circ}V_a = (V_a^e \times W_e) + (V_a^m \times W_m).$$

Wenn auch diese erweiterte Theorie des Anspruchsniveaus keine allzu genauen Prognosen ermöglicht, weil u.a. sich die erforderlichen Zahlenwerte für die vier Faktoren nur unter großen Schwierigkeiten exakt ermitteln lassen, so ist sie dennoch brauchbarer Bestandteil einiger Theorien leistungsmotivierten Verhaltens. So knüpft ATKINSONS (vgl. 2, S. 391-432 und vgl. auch WEINER, 16) Theorie der Leistungsmotivation an die erweiterte Theorie des Anspruchsniveaus an. Diese Motivationstheorie ist von prognostischem Belang, weil sie explizit über zukünftiges wirtschaftliches Verhalten, das ja insbesondere von Leistungsmotiven bestimmt ist, informiert. Gerade in einer Zeit, in der die Einkommensentwicklung in der Landwirtschaft aufgrund "veränderter Rahmenbedingungen" massiv beeinträchtigt werden kann, gewinnt die Einflußgröße "leistungsorientiertes Betriebsleiterverhalten" an Bedeutung. Prognosen über Leistungsmotive von Landwirten sind aber auch deshalb notwendig, weil im Gefolge der marktwirtschaftlich orientierten Kritik am Investitionsförderungsprogramm für sogenannte entwicklungsfähige Betriebe wieder (stärker) beachtet wird, daß betrieblicher Erfolg wesentlich durch die variable (!) Qualität des Produktionsfaktors "Arbeit" bestimmt ist.

Leistungsorientiertes Verhalten ist nach ATKINSON nicht nur eine Funktion der Anreizwerte (Valenzen) von Erfolg und Mißerfolg und ihrer subjektiven Wahrscheinlichkeiten, sondern wird auch noch von dem individuell unterschiedlich ausgeprägten, empirisch meßbaren Erfolgs- und Mißerfolgsmotiv bestimmt. Leistungsorientiertes Verhalten resultiert aus einem Aufsuchen-Meiden-Konflikt. Das Erfolgsmotiv (M_e) treibt den Landwirt zur Aufnahme leistungsbezogener Handlungen, während das Mißerfolgsmotiv (M_m) zum Unterlassen solcher Handlungen drängt. Das Erfolgsmotiv - auch als "Hoffnung auf Erfolg" bezeichnet - ist als Disposition definiert, Erfolge zu suchen, um dadurch positive Affekte (Befriedigung und Stolz) zu maximieren. Das Mißerfolgsmotiv - auch "Furcht vor Mißerfolg" genannt - wird demgegenüber als Bereitschaft gedeutet, Mißerfolge zu vermeiden, um auf diese Weise negative Gefühle (Scham und Angst) zu minimieren. Je nachdem, welches Motiv vorherrscht, spricht man von erfolgs- oder mißerfolgsmotivierten Personen. Beide Motivdispositionen werden als vorwiegend im frühen Kindheitsalter erlernte ("Selbständigkeit" oder "Unmündigkeit"), relativ überdauernde und situationsgeneralisierte Eigenschaften aufgefaßt. Zeitliche Stabilität und situationale Generalität bedingen den prognostischen Gehalt dieser Variablen.

Erfolgs- und Mißerfolgsmotiv als stabile und persistente Personmerkmale bestimmen zusammen mit den erwähnten variablen Umwelt- bzw. Aufgabencharakteristika das Leistungsverhalten. Die resultierende Motivierung (Mg_r), leistungsbezogene Aktivitäten in Angriff zu nehmen oder ihnen aus dem Weg zu gehen, ergibt sich nun durch Addition der (positiven) aufsuchenden (Mg_e) und der (negativen) meidenden Motivierung (Mg_m):

$$Mg_r = \overbrace{(M_e \times W_e \times Va_e)}^{Mg_e} + \overbrace{(M_m \times W_m \times Va_m)}^{Mg_m}.$$

Das ATKINSONsche Modell spezifiziert zwei voneinander unabhängige Verhaltensdeterminanten der Person (M_e und M_m), aber

nur eine - im Prinzip unabhängig von anderen Faktoren variierende - Determinante der Umwelt; denn einerseits sind - Zusatzannahme der Theorie - die Werte von W_m völlig abhängig von W_e , da die Summe beider Werte 1 ist, und andererseits sind auch die Werte von Va_e und Va_m vollständig abhängig von W_e , da - weitere plausible Annahme - $Va_e = 1 - W_e$ und $Va_m = -W_e$. Berücksichtigt man diese Zusatzannahmen, dann kann folgende Gleichung abgeleitet werden:

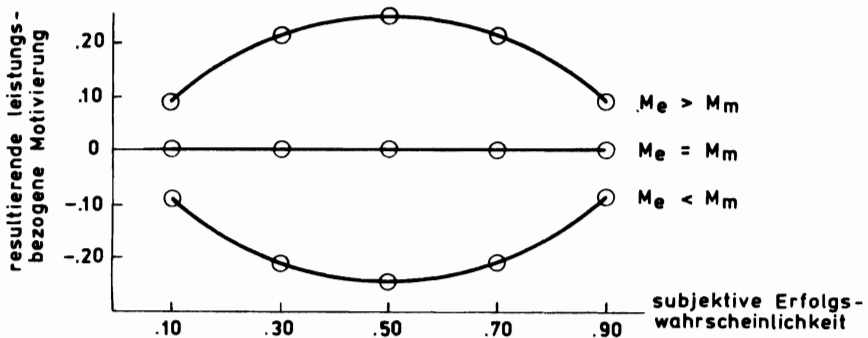
$$Mg_r = (M_e - M_m) \times (W_e \times (1 - W_e)).$$

Für die vier Umweltdeterminanten des Verhaltens besteht in der Tat nur ein Freiheitsgrad, während die Persondeterminanten gemäß Theorie zwei Freiheitsgrade aufweisen. Sieht sich der Landwirt nun mehreren Handlungsalternativen gegenüber, dann wird er jene wählen, für die Mg_r , falls Alternativen positiv sind, maximalen, falls alle negativ sind, minimalen Wert erreicht.

Werden in die ursprüngliche Gleichung numerische Werte für die sechs Determinanten des Leistungsverhaltens eingesetzt, können Prognosen abgeleitet werden, die nach der Logik des Alltags nicht unbedingt zu erwarten sind. Die resultierende Motivierung für Personen mit unterschiedlichen Motivkonstellationen ist in Abb. 2 idealtypisch als Funktion der subjektiven Wahrscheinlichkeit dargestellt.

Das ATKINSONSche Modell ermöglicht neben technologischer Anwendung (vgl. WEINER, 15, S. 115-126 und derselbe, 16, S. 119 ff.) die Prognose, daß erfolgsmotivierte, unternehmerische Landwirte Probleme mittleren Schwierigkeitsgrades zum Bearbeiten bevorzugen werden. Dabei sind die Chancen für "Gewinn" und "Verlust" weitgehend gleichmäßig verteilt, so daß ein gezielter Einsatz der eigenen Kräfte gute Aussicht auf Erfolg verheißt. Motivierungsfördernd wirken Erfolge bei anfänglich als relativ schwer erlebten Aufgaben und Mißerfolge bei relativ leichten Aufgaben; denn in beiden Fällen bewegt sich W_e auf die Mitte des Wahrscheinlichkeitskontinuums (.50) hin (vgl. Abb. 2), dem Punkt maximaler Motivierung. Erfolgsmoti-

Abbildung 2: Stärke der Motivierung als Funktion der Erfolgswahrscheinlichkeit und des Leistungsmotivs



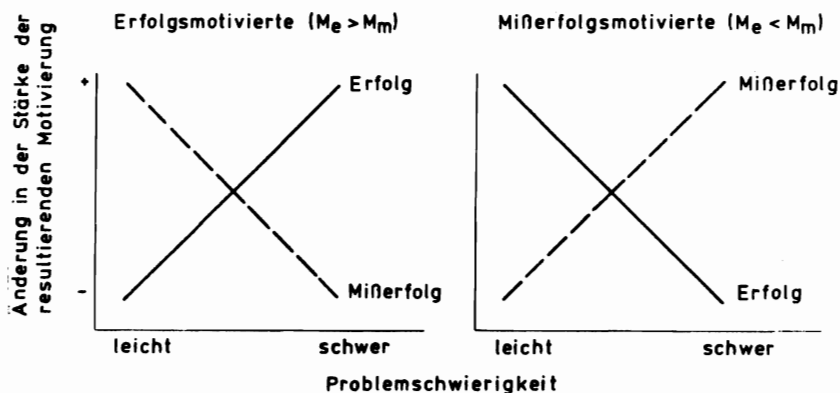
vierte lassen also typische Anspruchsniveau-Verschiebungen erkennen, persistieren nach Mißerfolg bei leichten Aufgaben, geben nach Mißerfolg bei schweren Problemen auf und zeigen bei Integration in eine eher fähigkeitshomogene Gruppe ("Wettbewerb unter Gleichen") ein größeres leistungssteigerndes Interesse an der Arbeit als bei Einbindung in ein leistungsheterogenes Beziehungsgeflecht.

Für mißerfolgsmotivierte Landwirte kann dagegen prognostiziert werden, daß sie in kompetitiven wie in nicht-kompetitiven Situationen die Lösung eher leichter oder aber eher schwerer Probleme in Angriff nehmen werden. Bei Mißerfolgsängstlichen nimmt - im Gegensatz zu Erfolgsmotivierten - die Motivierung zu, wenn sich Erfolg bei einer leichten und Mißerfolg bei einer schweren Aufgabe einstellt. In beiden Fällen rückt W_e vom Mittelpunkt weg zu den jeweiligen Enden des Kontinuums (vgl. Abb. 2); d.h. die resultierende Motivierung erreicht geringere negative Werte. Häufiger als Erfolgsmotivierte zeigen sie also atypische Anspruchsniveau-Änderungen. Sie halten nach Mißerfolg bei schweren Aufgaben durch, neigen nach Mißerfolg bei leichten Problemstellungen zum Aufgeben und bringen bei Eingliederung in eine leistungsheterogene Gruppe höheres Interesse an der Arbeit zum Ausdruck als bei

Integration in Gruppen mit geringer Leistungsvarianz.

Die Effekte von Erfolg und Mißerfolg sind von der Ausprägung des Leistungsmotivs und von der Schwierigkeit des Problems abhängig, wie Abb. 3 zeigt.

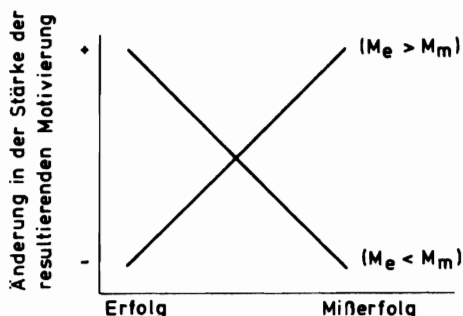
Abbildung 3: Wirkungen von Erfolg und Mißerfolg auf Änderungen in der Stärke der Motivierung als Funktion der Problemschwierigkeit und individueller Differenzen des Leistungsmotivs



Teilweise sind jedoch die motivationalen Wirkungen dieser Ergebnisse von der Problemschwierigkeit bzw. der Erfolgswahrscheinlichkeit unabhängig; denn Erfolgsmotivierte werden gewöhnlich durch Mißerfolg motiviert und damit vom "Ausruhen" abgehalten, während bei mißerfolgsmotivierten Landwirten Erfolg generell "ermutigende" Wirkungen zeitigt. In Abb. 4 ist dieser Zusammenhang dargestellt.

Vergleicht man Abb. 4 mit Abb. 3, dann sieht man, daß die Wirkungen von Erfolg und Mißerfolg nur bei leichten Aufgabenstellungen theoretisch eindeutig sind. Bei schweren Problemen bleibt es ungewiß, ob Erfolg bzw. Mißerfolg das nachfolgende Leistungsverhalten fördert oder beeinträchtigt. Bei unternehmerischen Landwirten senkt nämlich Mißerfolg bei einer schweren Aufgabe die Motivierung, aber an sich sollte - theoretisch - die Motiviertheit durch Mißerfolg (siehe Abb. 4!)

Abbildung 4: Wirkungen von Erfolg und Mißerfolg auf Änderungen in der Stärke der Motivierung als Funktion individueller Differenzen des Leistungsmotivs unabhängig von der Problemschwierigkeit



gleichzeitig gefördert werden. Beide Faktoren beeinflussen in diesem und im Fall des Erfolges bei einem diffizilen Problem die Motivierung in entgegengesetzter Weise. Ein ähnlicher Konflikt wird gleichfalls sichtbar, wenn Mißerfolgsmotivierte (mit Erfolg oder Mißerfolg) eine schwierige Aufgabe bearbeiten⁴⁾.

4) Verschiedene (hier nur teilweise aufgezeigte) theoretische Schwierigkeiten versuchen WEINER (vgl. etwa 15, S. 85-112) u. Mitarbeiter zu bewältigen. In einer an Kurt LEWIN angelehnten Weiterentwicklung der ATKINSONSchen Theorie gehen sie davon aus, daß vornehmlich die von der Person selbst wahrgenommenen Ursachen von Ereignissen ("Kausalattribution") das zukünftige Leistungsverhalten beeinflussen und Auswirkungen von Erfolgs- und Mißerfolgserfahrungen vermitteln. Zur Erklärung des Ergebnisses einer Handlung (Erfolg oder Mißerfolg) werden im allgemeinen vier Ursachenfaktoren herangezogen:

Stabilität über Zeit	Personabhängigkeit	
	internal	external
stabil	Begabung	Problemschwierigkeit
variabel	Anstrengung	Zufall ("Glück" oder "Pech")

Die Variable "Personabhängigkeit" bestimmt vornehmlich die affektiven Reaktionen auf Erfolg und Mißerfolg, während die Dimension "Stabilität über Zeit" Änderungen der Erfolgs-

2.3 Theorie des affektiv-kognitiven Gleichgewichts

Im Zusammenhang mit der Prognose des Einstellungs- und (damit verbunden) des Verhaltenswandels - insbesondere der Änderung des Leistungsverhaltens - taucht die Frage nach der kognitiven Dynamik auf, durch die das Einstellungssystem von Landwirten ausgezeichnet ist. Alle kognitiven Konsistenztheorien (vgl. im folgenden IRLE, 11, S. 300 ff.), die sich mit dieser Dynamik - als einer prognostizierbaren Tendenz zur harmonischen Änderung von miteinander in "Konflikt" stehenden Kognitionen (Wahrnehmungen) - befassen, haben ein gemeinsames Grundgerüst, das der Gestaltpsychologie und der LEWINSchen Feldtheorie entstammt. Sie haben die These gemeinsam, daß Personen sich nach "subjektiver" bzw. "affektiver" Logik in einer Weise verhalten, daß die Inkonsistenz (Imbalance, Dissonanz, Inkongruität oder Asymmetrie) ihrer wahrgenommenen interpersonellen Beziehungen, ihrer intrapersonalen Kognitionen und ihrer Überzeugungen, Affekte und Handlungen (mit geringstem Aufwand) minimiert wird.

Wenngleich die von L. FESTINGER entworfene Theorie der kognitiven Dissonanz am bekanntesten ist, so lehnen wir uns dennoch an die vornehmlich von F. HEIDER (vgl. 7) formulierte Balance- oder Gleichgewichtstheorie an, da sie die generellste zu sein scheint und sich offensichtlich alle anderen Konsistenztheorien in sie integrieren lassen. Die Balancetheorie wurde mit Hilfe der Relationslogik, der Theorie der linearen Graphen und auch der Matrixalgebra formalisiert und damit verallgemeinert. Eine Koordination der einzelnen Interpretationssysteme ist möglich, da die Übersetzung eines bestimmten Kalküls in andere durchführbar ist.

erwartung nach Erfolg und Mißerfolg bestimmt. Besonders Attribuierungen auf stabile Faktoren haben Erwartungsänderungen zur Folge. Richtung, Stärke und Dauer von leistungsbezogenem Verhalten kann zumindest teilweise durch verschiedenartige Attribuierungsmuster prognostiziert werden.

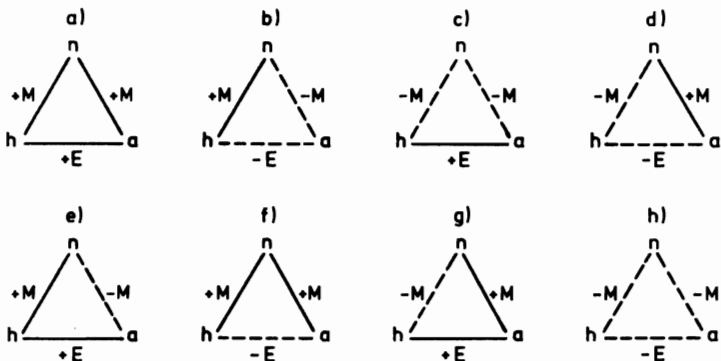
Das Grundschema der graphentheoretisch⁵⁾ formulierten Balancetheorie soll anhand eines einfachen Beispiels empirisch gedeutet werden: Es existiert (1) ein (wahrnehmender) Nebenerwerbslandwirt n , der unter der "Förderschwelle" liegt, also bestimmte agrarische Subventionen "ungerechterweise" nicht erhält, (2) die von diesem Landwirt wahrgenommene Kategorie der agrarpolitisch in besonderer Weise finanziell geförderten Haupterwerbslandwirte h , die über der "Förderschwelle" liegen, und (3) die diese besonderen Förderungsprogramme tragende bzw. verursachende Agrarpolitik, die der Nebenerwerbslandwirt wegen ihrer "ungerechten" Programme ablehnt, als nicht-personales Objekt a in der sozialen Umwelt von n . Eine soziale Interaktion wird im Rahmen dieser Interpretation auf einen individuellen kognitiven Sachverhalt reduziert. Die einzelnen Elemente (Ecken) n , h und a sind in unserem Beispiel (!) durch Relationen (Kanten) miteinander verbunden. Für die drei Paare ($n-h$, $a-h$ und $n-a$) sind im Prinzip jeweils vier Relationen möglich:

"Mögen" (M) (etwa auch Wertschätzung und Zuneigung) und das Gegenteil von "Mögen", nämlich "Nichtmögen" ($-M$) als evaluative Gefühlsrelationen sowie "Einheit" (E) (wie etwa Verursachung, Ähnlichkeit, Verbundenheit, Besitz und Hilfe) und die komplementäre Relation "Trennung" ($-E$) als kausale, kognitive oder Einheitsrelationen. Auf diese Weise sind 64 Kombinationen von Relationen in einer Triade denkbar. Im Bei-

5) Die Graphentheorie (vgl. etwa KAUFMANN, 12) als formaler Kalkül besteht aus Zeichen und Regeln zur Manipulation dieser Zeichen; gewöhnlich wird sie graphisch in Form endlicher Mengen von Punkten (Ecken) und Verbindungslinien (Kanten) zwischen jeweils zwei von diesen Punkten interpretiert. Ein Graph besteht definitionsgemäß aus einer Eckenmenge und aus einer Kantenmenge, wobei über die Kantenmenge gleichzeitig ein Zusammenhang zwischen den Ecken gegeben ist, denn eine Kante ist ein Paar von Ecken. Eine balancetheoretische, also deskriptive Deutung der Graphentheorie erhält man, wenn den "Punkten" kognitive Elemente und den "Linien" Beziehungen (Relationen) zwischen diesen Elementen zugeordnet werden. Die Balancetheorie ist einschichtigerweise als empirische Theorie unter alleiniger Verwendung der (logischen) graphentheoretischen Regeln nicht beweisbar, sondern hängt von den "Fakten" ab.

spiel sind folgende Relationen gegeben (siehe Abb. 5, Fall e)): n bewundert und mag h, a subventioniert nur h und n verurteilt (fast) ohne Einschränkung a; in symbolischer Schreibweise: $nMh + aEh + n-Ma$. Dieser Zusammenhang von Relationen repräsentiert die (ungleichgewichtige) affektiv-kognitive Struktur des Landwirtes.

Abbildung 5: Logisch mögliche Gleichgewichts- (a) bis d)) und Ungleichgewichtszustände (e) bis h)) bei Beziehungen zwischen drei Elementen



Sind nun die Elemente und Relationen festgelegt, dann kann der Wert eines Zyklus⁶⁾ definiert werden. Dieser Wert (Vorzeichen) ist bestimmt als das algebraische Produkt der Werte (Vorzeichen) aller Linien eines Zyklus. Ein Zyklus ist im Gleichgewicht (Balance), wenn sein Wert positiv ist. Dies ist im Beispiel dann der Fall, wenn alle Relationen zwischen den drei

6) Ein Zyklus (geschlossene Kette) als zusammenhängender endlicher Graph ist hierbei ein Pfad (Weg), der beispielsweise von n ausgeht und zu n zurückkehrt; einen Zyklus von n zurück zu n erhält man etwa, wenn dem Pfad na ah die Linie hn hinzugefügt wird. In einem Pfad, der gemäß Definition aus einer Reihe von Linien besteht, die paarweise jeweils einen Punkt gemeinsam haben, darf keine Linie zweimal vorkommen. Ein Zyklus besteht also aus einem Pfad, bei dem "Anfangs-" und "Endpunkt" identisch sind.

Elementen positiv oder wenn zwei (generell: gerade Zahl) negativ sind und die dritte (allgemein: die restlichen) positiv ist (sind). Da gemäß Definition M- und E-Relationen untereinander austauschbar sind, spielt es für den Gleichgewichtszustand keine Rolle, welche Relationen positiv oder negativ sind. Im Fall e) in Abb. 5 herrscht also ein Ungleichgewicht. Auch wenn (erwünschte) numerische Funktionen verwendet werden, ergibt sich gemäß Konvention Gleich- oder Ungleichgewicht allein aufgrund der Multiplikation der Vorzeichen der Linien. Bei numerischen Funktionen ist allerdings der Balance- oder Imbalancegrad nach definitorischer Festlegung um so größer, je größer die absoluten numerischen Werte der Linien sind.

Das zentrale Axiom der Gleichgewichtstheorie kann nach diesen Erläuterungen (mit Bezug auf das Beispiel) formuliert werden:

Wenn ein unausgeglichener Zyklus (Fälle e) bis h)) vorliegt, der psychische Spannungen verursacht ("Bestrafung"), dann entsteht eine Tendenz ("Motiv") zur Überführung⁷⁾ dieses Zyklus in einen als angenehm empfundenen stabilen gleichgewichtigen (Fälle a) bis d)) ("Belohnung").

Wurden numerische Funktionen für mindestens eine Relation definiert, dann werden Landwirte Zyklen mit höheren positiven Werten solchen mit niedrigeren vorziehen. Zumindest in der Wahrnehmung wird - im nicht-numerischen Fall - der Zyklus im Laufe der Zeit entweder positiv werden oder - im numerischen Fall - einen positiveren bzw. niedrigeren negativen Wert annehmen. Nimmt man zusätzlich an, daß Landwirte weitgehend realitätsgerecht wahrnehmen, dann kann das Gleichgewichtsassiom zur Prognose verwandt werden, da es die Richtung angibt, auf die sich Zyklen hinbewegen⁸⁾.

7) Es werden sich entweder die Vorzeichen der M-Relationen verändern, und/oder die E-Relation wird durch aktives Eingreifen oder Reorganisierung der kognitiven Struktur verändert werden.

8) Welche der möglichen Änderungen in den Werten der einzelnen Linien realisiert werden, um einen gleichgewichtig(er)en Zyklus zu erhalten, kann allerdings nur dann relativ eindeutig prognostiziert werden, wenn entweder numerische

Soweit nun der Landwirt n in unserem Beispiel (Fall e) in Abb. 5) seine positive Gefühlsbeziehung zu den "größeren" Landwirten - etwa aus Gründen der Status- und somit Selbstwertsicherung - nicht ändern will, bleiben ihm nur die Möglichkeiten der Überführung von Zustand e) in die Zustände a) oder b). Ob Linie na ein positives Vorzeichen erhält, und damit Zustand a) eintritt, oder Linie ah negativ wird, also b) realisiert wird, hängt weitgehend von der Zahl und der Bedeutung der jeweils angrenzenden Zyklen ab. Läßt man aber solche Zyklen außer Betracht, dann erscheint eine "Uminterpretation"⁹⁾ der Linie ah aus faktischen Gründen als nicht sehr wahrscheinlich. Es wird eher Linie na positiv werden und somit Zustand a) eintreten. Der Nebenerwerbslandwirt wird in diesem Fall - "trotz allem!" - die Agrarpolitik akzeptieren. Überhaupt ist ceteris paribus zu erwarten, daß Zustand a) deshalb realisiert wird, weil - unabhängig von der formalen Ausgewogenheit von Zyklensystemen - in unserer Kultur offensichtlich positive Relationen als angenehmer empfunden werden als negative.

Funktionen vorliegen und/oder wenn weitere "angrenzende" bzw. benachbarte Zyklen in die Betrachtung einbezogen werden. Im letzteren Fall wird ein Zyklus in der Weise (mit geringstem Aufwand) geändert, daß das Gesamtgleichgewicht aller (verbundenen) Zyklen (bzw. des Graphen) maximiert wird. Ein unausgeglichener Zyklus wird also nicht durch eine Änderung ins Gleichgewicht überführt, die gleichzeitig (mehrere) benachbarte relevante ausgeglichene Zyklen ins Ungleichgewicht bringt. Der Gleichgewichtsgrad eines Graphen ist dabei durch das Verhältnis der Zahl der positiven Zyklen zur Gesamtzahl aller Zyklen definiert. Je größer das Gleichgewicht ist, desto geringer sind die Spannungen und somit die Tendenzen zur Vervollkommnung des Gleichgewichts. Ein Graph ist im vollkommenen Gleichgewicht, wenn alle seine Zyklen positiv sind.

- 9) In diesem Fall würde die Beziehung zwischen den entsprechenden Elementen aufgelöst werden ("Trennung"), also die Verneinung (nicht: das Gegenteil!) der Relation eintreten. In der Graphentheorie könnte dies auch durch Auslassen der entsprechenden Linie ausgedrückt werden. Unser Graph würde also in diesem Fall seinen Zykluscharakter verlieren und sich im "leeren Gleichgewicht" befinden, das gewöhnlich bloß neutrale Gefühlsreaktionen hervorruft.

Liegen numerische Funktionen vor, dann kann gemäß dem Prinzip der Maximierung psychischen Gewinns angenommen werden, daß die Änderung des Wertes einer Linie um so unwahrscheinlicher wird, je größer ihr numerischer Wert ist. Diese Annahme widerspricht den bisherigen Aussagen unter der Bedingung nicht, daß der numerische Wert einer Linie um so größer ist, je größer die Zahl anderer ausgeglichener Zyklen ist, deren Bestandteil diese Linie gleichfalls ist; in diesem Fall bringt nämlich die Änderung einer Linie mit einem hohen numerischen Wert viele Zyklen ins Ungleichgewicht.

Es soll abschließend nicht verschwiegen werden, daß der Theorie des Gleichgewichts affektiv-kognitiver Strukturen nur dann prognostischer Wert zukommt, wenn vor ihrer Anwendung eindeutig festgelegt wird, welche Elemente und Relationen einen sinnvoll abgrenzbaren Bereich im kognitiven System der Landwirte bilden. Ständige ad-hoc-Einführungen von Elementen und Relationen führen nämlich nur zur Immunisierung der Theorie gegen Widerlegungsversuche und behindern damit Weiterentwicklungen. Die "conceptual arena" von Landwirten als Ausgangsbasis der Prognose sollte mit offenen Interviews und hierbei vor allem mit gelenkten Assoziationen erkundet werden.

Literatur

1. ALBERT, H.: Nationalökonomie als sozialwissenschaftliches Erkenntnisprogramm. In: ALBERT, H. u.a. (Hrsg.): Ökonomische Modelle und sozialwissenschaftliche Erkenntnisprogramme. Mannheim, Wien, Zürich 1978, S. 49-71
2. ATKINSON, J.W.: Einführung in die Motivationsforschung. Stuttgart 1975 (englische Originalausgabe: 1964)
3. BLAU, P.M.: Exchange and Power in Social Life. New York, London, Sydney 1964
4. BOHNEN, A: Interessenharmonie und Konflikt in sozialen Austauschbeziehungen. Zur ökonomischen Perspektive im soziologischen Denken. In: ALBERT, H. (Hrsg.): Sozialtheorie und soziale Praxis. Meisenheim am Glan 1971, S. 140-157
5. GULLAHORN, J.T., GULLAHORN, J.E.: Ein Simulationsmodell elementaren sozialen Verhaltens. In: MAYNTZ, R. (Hrsg.): Formalisierte Modelle in der Soziologie. Neuwied am Rhein und Berlin 1967, S. 233-248

6. HAISCH, J., FREY, D.: Die Theorie sozialer Vergleichsprozesse. In: FREY, D. (Hrsg.): Kognitive Theorien der Sozialpsychologie. Bern, Stuttgart, Wien 1978, S. 75-96
7. HEIDER, F.: Psychologie der interpersonalen Beziehungen. Stuttgart 1977 (englische Originalausgabe: 1958)
8. HIRSCHMAN, A.O.: Abwanderung und Widerspruch. Reaktionen auf Leistungsabfall bei Unternehmungen, Organisationen und Staaten. Tübingen 1974 (englische Originalausgabe: 1970)
9. HOMANS, G.C.: Elementarformen sozialen Verhaltens. Köln und Opladen 1968 (englische Originalausgabe: 1961)
10. ILIEN, A., JEGGLE, U.: Leben auf dem Dorf. Zur Sozialgeschichte des Dorfes und zur Sozialpsychologie seiner Bewohner. Opladen 1978
11. IRLE, M.: Lehrbuch der Sozialpsychologie. Göttingen, Toronto, Zürich 1975
12. KAUFMANN, A.: Einführung in die Graphentheorie. München und Wien 1971 (französische Originalausgabe: 1968)
13. MALEWSKI, A.: Verhalten und Interaktion. Die Theorie des Verhaltens und das Problem der sozialwissenschaftlichen Integration. Tübingen 1977 (polnische Originalausgabe: 1964)
14. OPP, K.-D.: Soziales Handeln, Rollen und soziale Systeme. Ein Erklärungsversuch sozialen Verhaltens. Stuttgart 1970
15. WEINER, B.: Die Wirkung von Erfolg und Mißerfolg auf die Leistung. Stuttgart 1975
16. WEINER, B.: Theorien der Motivation. Stuttgart 1976 (englische Originalausgabe: 1972)