

Studienbücher zur Sozialwissenschaft Band 39

Talcott Parsons

Zur Theorie der sozialen Interaktionsmedien

Herausgegeben und eingeleitet von Stefan Jensen

Westdeutscher Verlag

CIP-Kurztitelaufnahme der Deutschen Bibliothek

Parsons, Talcott:
Zur Theorie der sozialen Interaktionsmedien/
Talcott Parsons. Hrsg. u. eingel. von Stefan
Jensen. — Opladen: Westdeutscher Verlag, 1980.
(Studienbücher zur Sozialwissenschaft; Bd. 39)
ISBN 3-531-21493-4

31

MR 5400

WA 2056 B

© 1980 Westdeutscher Verlag GmbH, Opladen
Umschlaggestaltung: studio für visuelle kommunikation, Düsseldorf
Druck: E. Hunold, Braunschweig
Buchbinderei: W. Langelüddecke, Braunschweig
Alle Rechte vorbehalten. Auch die fotomechanische Vervielfältigung des
Werkes (Fotokopie, Mikrokopie) oder von Teilen daraus bedarf der vorherigen
Zustimmung des Verlages.
Printed in Germany

Univ.-Bibl.
Bamberg

ISBN 3-531-21493-4

WA 2056

Inhalt

Einleitung	7
1. Vorbemerkung	7
2. Was sind Interaktionsmedien — eine erste vorläufige Antwort im Rahmen des Alltagsverständnisses	11
3. Einführende Bemerkungen zum Medien-Konzept im Rahmen der Theorie der Sozialsysteme	23
4. Medien als Selektionen	32
A Macht, Einfluß und Wertbindungen	57
1. Über den Begriff der „Macht“	57
2. Über den Begriff „Einfluß“	138
3. Über den Begriff „Commitments“	183
B Sozialstruktur und die symbolischen Tauschmedien	229

Phänomen verstanden werden muß. Ich verallgemeinere den Gebrauch des Begriffes „Fundamentalismus“ nur deswegen, weil ich meine, daß die heutigen fundamentalistischen religiösen Bewegungen ein treffendes und relativ gut analysiertes Beispiel für das allgemeinere Phänomen abgeben. Wir sollten natürlich peinlich darauf achten, durch den unkritischen Gebrauch des Terminus keinen ethno-zentrischen Bezugsrahmen für die Analyse anderer Fälle der Deflation von Commitments zu schaffen.

- 29 Max Weber: *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, op. cit., sowie *Wirtschaft und Gesellschaft*, op. cit.
- 30 Vgl. die Diskussion über Charisma in meinem Buch *Structure of Social Action*; New York (Mac Graw-Hill) 1937, S. 662 ff.
- 31 Vgl. meine Einleitung zu der amerikanischen Ausgabe von Max Weber, *The Sociology of Religion*, Translated by E. Fischoff from *Wirtschaft und Gesellschaft*. Boston (The Beacon Press) 1963.
- 32 Paul Hollander: „The New Man and his Enemies: A Study of the Stalinist Conception of Good and Evil Personified“, unveröffentlichte Dissertation, Princeton University, 1963.
- 33 Der Rückzug der christlichen religiösen Orden durch ihre Gelübde des Zölibats, der Armut und des Gehorsams aus den „normalen“ Lebensbedingungen christlicher Laien, ist ebenfalls ein gutes Beispiel für diesen Prozeß der Ent-Differenzierung.
- 34 Bemerkenswerterweise scheint die große öffentliche Krise unserer Tage, nämlich der Krieg in Vietnam, der sehr stark als moralisches Problem empfunden wird, die religiösen Gruppen der amerikanischen Gesellschaft nicht in eindeutiger Weise zu involvieren: Es gibt keine besondere katholische, jüdische oder protestantische Position bezüglich des Krieges.

B Sozialstruktur und die symbolischen Tauschmedien*

Vorbemerkung des Herausgebers

Der folgende Aufsatz wurde ursprünglich als Beitrag zu einem Sammelwerk über die Theorie der Sozialstruktur geschrieben. Die Einladung, sich an diesem Band zu beteiligen, war für Parsons der gegebene Anlaß, ein Spezialthema darzustellen, das ihn – und seine Mitarbeiter – seit einer Reihe von Jahren zunehmend beschäftigt. Es handelt sich um die Analyse der symbolischen Tauschmedien – der generalized symbolic media of interchange – als Komponenten von Sozialsystemen und den anderen Handlungssystemen.

Die Eigenschaften von Medien

Für mich war *Geld* (Mill 1909)** das Modell, von dem ich bei meinen Überlegungen zur Medientheorie ausging; demgegenüber trat in neueren Überlegungen zur Medientheorie in letzter Zeit mehr und mehr der Vergleich zur *Sprache* in den Vordergrund, insbesondere seit den Untersuchungen von Victor Lidz (1974, 1976). In unseren Überlegungen zur Medientheorie greifen wir vor allem die früher vorfindliche Auffassung an, Phänomene wie Geld, Sprache usw. jeweils für sich zu betrachten und keine Querverbindungen zu den anderen Aspekten des Handlungssystems zu ziehen. Unser Ansatz zielt dahin, jedes derartige Phänomen als Mitglied einer umfassenden Familie von Medien zu behandeln. Intensiv erforscht wurde bisher nur die Gruppe, die im Sozialsystem verankert ist – Geld, politische Macht, Einfluß und Commitments. Die Analyse wurde nun auch auf das allgemeine Handlungssystem ausgedehnt. Als ein Grundbe-

* „Social Structure and the Sybolic Media of Interchange.“ Erschienen in Peter M. Blau (Hrsg.): *Approaches to the Study of Social Structure*; New York (Free Press) 1975: 94–120. Übersetzt vom Herausgeber.

** Die Literaturnachweise befinden sich auf S. 258.

griff wurde dabei „Intelligenz“ gewählt – etwas unkonventionell nicht als Eigenschaft der Persönlichkeit, sondern eben als Medium verstanden. Ansatzweise wurde ein Vierfelder-Schema für die allgemeine Handlungsebene ausgearbeitet. Erste Anfänge für die Persönlichkeit liegen ebenfalls vor, aber das ist alles nur ein Anfang und erfordert viel weitere Arbeit.

Ausgangspunkt dieser Entwicklung waren zwei wichtige Abschnitte meiner eigenen theoretischen Arbeit, insbesondere im Vier-Funktionen-Schema. Seine erste Fassung wurde 1953 in den *Working Papers in the Theory of Action* veröffentlicht, in Zusammenarbeit mit Robert F. Bales und Edward A. Shils. Der zweite, spätere Ausgangspunkt ist die wesentlich revidierte Version meiner Ansichten über den Zusammenhang von ökonomischer und soziologischer Theorie in dem gemeinsam mit Neil J. Smelser verfaßten Band *Economy and Society* (1956). Dennoch benötigte die Entwicklung der Idee der generalisierten Medien nach diesen Arbeiten noch einige Jahre. Der erste über Geld hinausgehende Versuch war die Analyse der politischen Macht und der zweite die Analyse von Einfluß. Im Zusammenhang mit dieser zweiten Arbeit traf ich auch zum ersten Mal mit James S. Coleman zusammen, der meinen – auf der Tagung der *Association for Public Opinion Research* gehaltenen – Vortrag kommentierte (Coleman 1963).

Geld hat drei entscheidende Funktionen, die schon verhältnismäßig früh im letzten Jahrhundert von den ökonomischen Klassikern dargestellt wurden: (1) Geld ist Tauschmittel, das einen Tauschwert, aber keinen Gebrauchswert hat; (2) Geld dient als Wertmaßstab, wie man sagt, weil es Güter und Dienstleistungen sowie Produktionsfaktoren, die ansonsten – etwa in ihren physischen Eigenschaften – völlig heterogen sind, durch den Bezug auf eine ökonomische Größe, nämlich den Nutzen, vergleichbar macht; und (3) Geld dient als Wertaufbewahrungsmittel: nimmt man Geld im Austausch gegen reale Güter oder Leistungen an, so erleidet man keinen Verlust (soweit das Phänomen der Inflation außer Betracht bleibt), im Gegenteil, man erhält einen Zinsgewinn.

Das Bestreben bei der Erweiterung des Theorienmodells von Geld als einem Medium auf weitere Medien ging dahin, zu diesen Eigenschaften Parallelen in Fällen zu finden, die zwar formal ähnlich lagen, aber einen anderen Inhalt hatten. Erstes Kriterium oder *erste* Eigenschaft eines Mediums war der Symbolcharakter, der bei den ökonomischen Klassikern Ausdruck in der These fand, daß Geld einen Tauschwert, aber keinen Gebrauchswert habe. Dieses Krite-

rium gilt auch für linguistische Symbole; beispielsweise kann das Wort „Hund“, das eine Spezies vierfüßiger Säugetiere bezeichnet, weder bellen noch beißen, während ein wirklicher Hund beides kann. Unter dem allgemeinen Rubrum „Symbolcharakter“ haben wir vier weitere Eigenschaften von Medien herausgearbeitet. An erster Stelle steht seine *Institutionalisierung*, beim Geld insbesondere der Bezug zum Eigentum. Ein Medium wird also durch einen bestimmten Grad der Institutionalisierung charakterisiert. Beim Geld kommt dieser Aspekt u. a. darin zum Ausdruck, daß es kraft seiner Stellung als gesetzliches Zahlungsmittel durch staatliche Autorität abgesichert ist. Bei der Macht führte uns dieses Kriterium im Kern zu dem, was Weber den „legitimen Gebrauch der Macht“ nennt¹, im Gegensatz zu der Einstellung, sein Ziel durch Einsatz aller Mittel zu erreichen (Hobbes 1651)². Geld kann natürlich gesetzeswidrig durch Kanäle politischer Bestechung fließen, und ähnlich können Macht und Einfluß in ungesetzlicher Weise verwendet werden; aber dies bleiben Ausnahmen und sind keine konstitutiven Merkmale dieser Phänomene.

Es muß *zweitens* eine *spezifische* Sinnbedeutung und Wirkungsweise in der Evaluation und im Austausch geben. Für Geld als Medium haben wir diese Bedingung in folgender Weise formuliert: Geld ist das Medium, das die *ökonomischen* Tauschvorgänge vermitteln kann, es gibt aber viele andere Tauschvorgänge zwischen Menschen, die sich nicht durch Geld vermitteln lassen.

Die *dritte* Eigenschaft könnte man *Zirkulationsfähigkeit* (*circulability*) nennen. Geld und Güter gehen von Hand zu Hand. Jedes Medium muß geeignet sein, die Übertragung der Kontrolle von einer handelnden Einheit auf eine andere in irgendeiner Transaktionsform zu ermöglichen.

Eine *vierte* Eigenschaft, die sich als besonders wichtig erwies, als es um die Einbeziehung der politischen Macht in diesen Zusammenhang ging, ergibt sich aus der These, daß *Macht keine Nullsummen-Eigenschaft haben kann*, obwohl ihr das in allen möglichen Zusammenhängen unterstellt wird. Die meisten Politikwissenschaftler haben entweder ausdrücklich festgestellt oder stillschweigend unterstellt, daß die von ihnen thematisierte Macht ein Nullsummen-Phänomen wäre, d. h. daß einem Machtzuwachs einer Gruppe *ipso facto* ein entsprechender Machtverlust bei einer anderen Gruppe korrespondieren müsse (Friedrichs, 1963; Lasswell und Kaplan 1950; Mills 1956). Beim Geld ist dies offenkundig nicht der Fall und zwar wegen des – Ökonomen wohlbekannten – Phänomens der Kreditschöp-

fung. Wir haben große Mühe darauf verwandt zu zeigen, daß man die Nullsummeneigenschaft auch bei Machtsystemen nicht unterstellen darf.

Der institutionelle Kontext von Medien

Die theoretische Verknüpfung der Medien sozialer Systeme mit der Sozialstruktur muß auf der *Institutionen*-Ebene – unterschieden von der *Kollektiv*-Ebene – erfolgen. Dies ist ein überaus wichtiger Punkt. Leider wurden diese beiden Ebenen in der soziologischen Terminologie fast von Anfang an durcheinandergebracht. Man bezeichnet Organisationen und andere Kollektive als Institutionen (etwa die McGill University oder die Université de Montreal), aber zugleich bezeichnet man auch Eigentum, Vertrag und Herrschaft als Institutionen. Bezogen auf Kollektive hat der Begriff der „Mitgliedschaft“ natürlich einen Sinn; dagegen wäre im zweiten Kontext der Ausdruck „Mitgliedschaft“ einfach unsinnig – es ist sprachlich unmöglich, Mitglied der Institution Eigentum zu sein. Institutionen im hier gemeinten und für uns relevanten Sinne sind Komplexe von normativen Regeln und Prinzipien, die entweder kraft Gesetzes oder durch andere Mechanismen sozialer Kontrolle zur Steuerung sozialen Handelns und sozialer Beziehungen dienen – empirisch natürlich mit unterschiedlichem Erfolg. In meiner Konzeption ist nun jedes Medium mit einem funktional definierten Institutionenkomplex verknüpft.

Im ökonomischen Fall ist Eigentum die zentrale Institution. Dem Eigentum liegen bestimmte Besitzrechte zugrunde, die wiederum in den Erwerb oder die Aufgabe von Verfügungsgewalt, die Kontrolle und die Nutzung untergliedert werden können. In der Rechtsgeschichte gab es endlose Diskussionen und Untersuchungen über das Wesen des Eigentums. Die möglichen Gegenstände von Besitzrechten lassen sich grob in drei Klassen von Gütern einteilen: (1) physikalische Objekte, (2) Dienstleistungen, also menschliche Leistungen (*performances*), denen ein Nutzen im ökonomischen Sinne zugemessen wird, und (3) Vermögenswerte (*significant assets*), deren ökonomischer Wert von jeder besonderen Eigenschaft, die dem Gegenstand in anderer Hinsicht zukommen mag, abstrahiert; beispielsweise wären dies private oder öffentliche Wertpapiere, Bankguthaben oder Versicherungspolice, die jeweils Rechte auf Geldzahlungen zu spezifischen Konditionen darstellen.

Die anderen wichtigen ökonomischen Institutionen sind Beruf und Vertrag. „Beruf“ begreife ich im wesentlichen als institutionelle Sammelbezeichnung für Rechte auf Dienstleistungen als Output des Wirtschaftsprozesses – im Unterschied zu Gütern oder Waren, die als Rechte vom Erbringer auf den Empfänger transferierbar sind. In diesem Zusammenhang ist ein Gut (*commodity*) ein physisches Objekt (Output), dessen Besitz übertragen werden kann, ohne daß Menschen dabei mehr tun müssen, als die Bedingungen (der Besitzübertragung) festzulegen: Dagegen erfordern Dienstleistungen, daß der Erbringer (*performer*) während des Prozesses in eine Dauerbeziehung zum Empfänger tritt.

Es ist m. E. überaus wichtig, Dienstleistungen (*services*) sowie Berufsgruppen als Kategorien des ökonomischen Outputs einerseits von der Arbeit als Produktionsfaktor im Sinne der Wirtschaftstheorie andererseits zu unterscheiden. Arbeit ist nur dann eine Dienstleistung, wenn sie mit anderen Produktionsfaktoren kombiniert und dadurch in ihrem Wert erhöht wird.

Vertrag betrachten wir als primär integrative Bezugsdimension der ökonomischen Institutionen. Es handelt sich um das Netz von Institutionen, das die Bedingungen legitimen Tausches und Besitzes im soziologischen Sinne definiert – im Unterschied zu einem spezifisch ökonomischen oder rechtlichen Kontext. Als der herausragende soziologische Theoretiker der Natur des Vertrages wäre Durkheim zu nennen.

Natürlich sind in Institutionenbereichen, deren Normen nicht primär ökonomische Bedeutung haben, andere Medien wirksam. Im politischen Kontext ist der wichtigste Institutionenbereich Herrschaft (*authority*). Sie kann definiert werden als legitimierte Kapazität, Entscheidungen zu treffen und zu vollziehen, die ein angebbares Kollektiv (oder eine Klasse von Kollektiven) binden, wobei der Inhaber von Autorität ein Recht irgendeiner Art hat, im Namen der Kollektivität zu sprechen. Die prinzipiellen Formen der Institutionalisierung von Herrschaft sind bekanntermaßen die exekutive, legislative und judikative Gewalt.

Selbst in diesem begrenzten Bezugsrahmen läßt sich wohl erkennen, daß die Komponenten der generalisierten Medien und ihre Verknüpfung mit den Strukturkomponenten auf der Institutionenebene ein dynamisches Element in die Analyse sozialer Beziehungen und Prozesse bringt. Ganz umfassend läßt sich sagen: In genügend hoch differenzierten Systemen werden die wichtigsten Tauschprozesse – seien es nun Prozesse des Gleichgewichts oder des Struk-

turwandels – über den Tausch von Medien vollzogen: Medien werden für intrinsisch wertvolle Outputs und Faktoren hingegeben und umgekehrt gegen intrinsisch signifikante Outputs und Faktoren eingetauscht.

In diesem Prozeß schaffen oder leisten die Medien regulative und integrative Funktionen, indem die Regeln, die ihren Gebrauch festlegen, bestimmte legitime Bereiche und ihre Grenzen definieren, in denen sich eine Erweiterung von Transaktionssystemen entwickeln und fortsetzen kann. Die Einführung einer Theorie der Medien in die strukturelle Perspektive, die mir vorschwebt, dürfte erheblich dazu beitragen, die häufigen Vorwürfe zu widerlegen, daß diese Art der Strukturanalyse von einem inhärenten statischen Bias befallen sei, der es unmöglich mache, dynamischen Problemen gerecht zu werden. Ich möchte daher nochmals betonen, daß ich unter dem Begriff der Dynamik sowohl Gleichgewichtsprozesse als auch Prozesse des Strukturwandels zusammenfasse.

Nachdem bestimmte Merkmale des Geldes als Medium und seine Institutionalisierung besprochen wurden, möchte ich jetzt etwas über unsere erste wichtige Erweiterung über Geld hinaus sagen, nämlich über den Versuch, einen veränderten Begriff der politischen Macht in die Konzeption von Tauschmedien einzuführen. Dies war erheblich schwieriger als die Analyse des Geldes, wo wir durch die Tatsache unterstützt wurden, daß uns die ökonomischen Theoretiker einen Geldbegriff zur Verfügung gestellt hatten, der mit gewissen Veränderungen für soziologische Zwecke als brauchbar gelten dürfte. Wie schon erwähnt, galt dies nicht für den Begriff der politischen Macht, insbesondere auf Grund der expliziten oder impliziten Nullsummenprämisse. Daneben gibt es noch weitere Schwierigkeiten. Eine der wichtigsten ist die mangelnde Genauigkeit des Machtbegriffs. Dies geht zurück auf die große Tradition Hobbes', der die Mehrzahl der politischen Wissenschaftler gefolgt ist, ebenso auch Soziologen wie Max Weber. Man erinnert sich an die berühmte Definition von Hobbes (1651): „Die Macht eines Menschen. . . besteht in seinen gegenwärtigen Mitteln, ein künftiges Gut zu erlangen“. Das heißt, Macht ist *jede* Fähigkeit einer Einheit in einem Sozialsystem, seinen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, wie Weber (1946:180)³ sagt. Auf Grund dieser Definition ist Geld eindeutig eine Form von Macht, ebenso wie Einfluß und eine Anzahl weiterer Phänomene.

Eine theoretisch befriedigende Lösung dieses Problems war schwierig, wurde aber schließlich gefunden. Zwei wesentliche Merk-

male dieser Lösung sind ihr Kollektiv-Bezug und die Verankerung der Macht in der Legitimität. Unsere These ist *erstens* daß der Begriff der politischen Macht hauptsächlich im Kontext von Kollektiven verwendet werden sollte, zur Bezeichnung der Fähigkeit, erfolgreich die Angelegenheiten eines kollektiven Systems, nicht notwendigerweise nur des Staates, führen zu können. Die Hobbes'sche Version des Individualismus, in der über die Beziehungen zwischen Individuen unabhängig von ihren Kollektiv-Zugehörigkeiten gesprochen wird, war eine der Ursachen für den Mangel an Genauigkeit.

Der *zweite* wesentliche Bestandteil ist der Begriff der *Verbindlichkeit* (*bindingness*). Diese Verbindlichkeit beruht zweifellos auf einer Form von Legitimität. Das heißt, Individuen mit Macht haben legitimierte Rechte, kollektiv verbindliche Entscheidungen zu treffen und durchzuführen. In dieser Sicht liegt die Rolle von Zwang darin, daß Zwangssanktionen beim Vollzug verbindlicher Entscheidungen wichtig sind. Generell gilt, daß bei einer politisch verbindlichen Entscheidung eine Weigerung der Betroffenen im allgemeinen zu Zwangssanktionen führen wird. Physische Gewalt ist weniger der Inbegriff solcher Sanktionen als vielmehr der Grenzfall, in dem die symbolischen Elemente sozialer Interaktion auf ein Minimum reduziert sind, zugunsten von Maßnahmen, die entweder eine Unterwerfung erzwingen oder sehr stark dazu motivieren, unabhängig von Fragen der Legitimität.

In dieser Analyse wird durchweg angenommen, daß der Begriff „politisch“ eine analytisch definierte Kategorie ist und keinen konkreten Komplex von Phänomenen bezeichnet. In diesem Sinn ergibt sich eine Parallele zum Ausdruck „ökonomisch“, der sich auf der fachtechnischen theoretischen Ebene auf einen analytisch definierten Komplex konkreten Verhaltens bezieht und nicht – oder allenfalls sekundär – auf eine konkrete Verhaltensweise. So behandelt, um ein Beispiel zu nennen, das berühmte Buch *The Functions of the Executive* von Chester Barnard (1938) hauptsächlich das Handeln in Unternehmen. Dies macht das Buch jedoch nicht zu einer theoretischen Abhandlung der Ökonomie; ich würde es als einen der Klassiker der politischen Theorie betrachten. Das Unternehmen als Kollektiv hat politische Funktionen im analytischen Sinn, obwohl diese Funktionen, da es sich um ein Wirtschaftsunternehmen handelt, der ökonomischen Organisation, ihren Zwecken und Zielen untergeordnet sind – im Fall Barnards der Bereitstellung des Telefonservices unter dem Gebot, finanziell solvent zu bleiben und Profit zu machen.

Bevor ich das Thema der politischen Macht abschließe, noch ein paar weitere Bemerkungen zur Frage des Nullsummenproblems in diesem Zusammenhang. Wie schon erwähnt, gab es besonders ausgeprägte Unterschiede in den Auffassungen der Ökonomen im monetären Bereich und politischen Theoretikern auf dem Gebiet der Macht, weil Geld nicht Nullsummenbedingungen unterlag, während dies für Macht fast „naturegegeben“ schien. Diese Dichotomie konnte nicht sinnvoll sein, und man kann wohl sagen, daß das Problem mindestens im Prinzip gelöst ist – zu Gunsten des auch für Macht geltenden ökonomischen Variablen-Summen-Modells. Die entscheidende Frage scheint mir zu sein, ob und welche Prozesse es gibt, durch die Macht im definierten Sinn in ein Machtsystem neu eingebracht werden kann, ohne daß es zu einer korrespondierenden Verringerung der Macht an anderer Stelle kommt.

Der klassische Fall beim Geld ist die Geldschöpfung durch Banken in Form von Kredit. Banken verleihen Mittel, die Eigentum ihrer Bankkunden sind, an Kreditnehmer unter Bedingungen, die zwar unausweichlich ein Risiko für die finanziellen Interessen der Depositäre beinhalten, trotzdem aber gesetzlich legitimiert und unter „normalen“ Bedingungen auch relativ sicher sind. Es gibt eine grundlegende Asymmetrie in den Beziehungen einer Bank zu ihren Kreditgebern einerseits und ihren Kreditnehmern andererseits. Depositäre können ihre Einlagen jederzeit in vollem Umfang zurückverlangen; die Kredite der Bank jedoch sind nicht vor der vereinbarten Laufzeit rückzuzahlen. In einem bestimmten Sinn ist jede normale Bank daher „zahlungsunfähig“, allerdings ist der Eintritt in diesen Zustand der Zahlungsunfähigkeit eine Bedingung dafür, daß sie eine ökonomisch produktive Institution und nicht nur ein Depositenhort ist.

Wir würden behaupten, daß die – oder eine – politische Analogie zur Bankfunktion der Kreditvergabe in der Funktion der politischen Führung gefunden werden kann. Die politische Führung macht Versprechungen, deren Erfüllung von dem implizierten Konsens der Wähler der politischen Führer abhängig ist, wobei die Macht unter institutionalisierten Herrschaftsbedingungen gewährt wurde, wie es besonders eindeutig bei der Wahl zu einem politischen Amt der Fall ist. Einmal im Amt, können die Machthaber weitergehende Pläne fassen, die nur mit Hilfe neuer politischer Macht durchgeführt werden können. Wie bei Bankkrediten als Investitionsmittel, wird (auch bei der Machtschöpfung) erwartet, daß sie sich über die Zeit rentiert, aber eine plötzliche Forderung nach Rückzahlung kann normalerweise nicht erfüllt werden. Bei dieser Form von Führung wird

unserer Meinung nach im wesentlichen ihre politische Treuhands („fiduciary“) Stellung dazu verwendet, politisch bedeutsamen Vorhaben Kredit zu verschaffen, die zur Zeit der Entscheidung keinen vollständigen „pay-off“ in Form politischer Effektivität geben können. Wir sind der Ansicht, daß es sich dabei um einen Prozeß handelt, der genau analog zur Kreditschöpfung durch die Banken ist.

Im Fall der Kreditschöpfung wird Macht durch die verbindliche Kraft des Kreditvertrages zur Unterstützung von ökonomischen Investitionen mobilisiert. Ähnlich kann im Fall der Machtschöpfung der Einfluß der Führung zur Unterstützung der Ausweitung von Macht mobilisiert werden. In beiden Fällen stammt diese Unterstützung von dem Medium, das in der kybernetischen Rangordnung eine Stufe höher liegt. Daraus folgt jedoch nicht, daß *nur* dieses nächst höhere Medium in solchen Fällen in Betracht kommt. Es ist wahrscheinlicher, daß verschiedene kybernetisch höhere Kräfte in fallweise unterschiedlichen Kombinationen so mobilisiert werden, daß der Gesamteffekt durch das nächst höhere Medium „kanalisiert“ wird.

Der nächste Schritt – nach der Etablierung des Begriffs der politischen Macht als einem symbolischen Medium in relativ befriedigender Weise – bestand in der Untersuchung der Möglichkeiten, noch weitere Mitglieder der Medien-Familie zu finden, die in sozialsystemischen Funktionen verankert sind. Der nächstliegende Schritt führte zu einem Medium, das primär mit den integrativen Funktionen des Systems verbunden war. Dies führte zu einer komplexen Anzahl von Überlegungen in der soziologischen Theorie. Die vorhandenen Pfade waren sogar noch undeutlicher als bei der politischen Macht. Ein Indikator dieser Unbestimmtheit war die Tatsache, daß es keinen eindeutigen Einzelbegriff wie Macht gab, von einem Begriff wie Geld ganz zu schweigen. Wir waren jedoch der Ansicht, daß der Gebrauch des Begriffs „Einfluß“ in großen Teilen der soziopolitischen Auseinandersetzungen es praktikabel erscheinen ließ, ihn als eine für diesen besonderen Kontext passende symbolische Bezeichnung zu untersuchen. Als entscheidendes Differenzierungskriterium zwischen Macht und Einfluß betrachteten wir das Vorhandensein kollektiver Verbindlichkeit in dem einen und ihre Abwesenheit im anderen Fall. Das wesentliche Problem war folgendes: Was geht in dem Kontext einer handelnden Einheit (oder Klasse von Einheiten) bei dem Versuch vor, eine Sache von kollektiver Bedeutung „ins Rollen zu bringen“, und worin besteht gegebenenfalls der Unterschied zwischen den beiden Fällen von Macht und Einfluß? Im Fall der Macht ver-

wendeten wir die Verbindlichkeit der Entscheidungen für ein Kollektiv als Ganzes als das primäre Kriterium. Wenn die handelnden Einheiten demgegenüber Einfluß verwendeten, wären ihre Entscheidungen und Empfehlungen nicht im selben Sinne verbindlich, und ihre Nichterfüllung würde keine Zwangssanktionen nach sich ziehen. Wir haben Einfluß daher als ein Medium der *persuasiven Meinungsbildung* (*persuasion*) behandelt.

„Meinungsbildung“ kann in diesem Zusammenhang nur teilweise als passender Begriff angesehen werden. Die ihm zugewiesene Stellung im Sanktions-Paradigma ist unserer Meinung nach durch den Unterschied in der Relevanz der beiden Kategorien von negativen Sanktionen, nämlich Abschreckung und Aktivierung von Bindungen, eindeutig gerechtfertigt. Meinungsbildung als besonders wichtige Form von Einfluß erfordert den Bezug auf kollektiv relevante *Rechtfertigungsgründe* für das empfohlene Vorgehen. Man richtet sich im allgemeinen an *kollektiven* Interessen, die über die Interessen der einzelnen Akteur-Einheiten hinausgehen, und appelliert dabei in der Regel an das, was auf einer bestimmten Ebene als moralische Verpflichtung definiert ist.

Es gibt eine Reihe von verschiedenen Zusammenhängen sozialer Interaktionen, für die dieses Problem ausgearbeitet werden könnte. Ein Kontext, der sich für mich und meine Kollegen als besonders wichtig herausgestellt hat, ist die Ausführung professioneller Dienstleistungen, vor allem die Welt der Medizin. Bei einem Begriff wie dem der „Anordnungen des Arztes“ ist klar, daß der Patient an diese Anordnungen nicht durch eine Strafdrohung gebunden ist. Die „Strafe“ bestünde wahrscheinlich in gesundheitlichen Nachteilen für den Patienten, aber er kann seine eigenen Entscheidungen treffen, ohne sich bei einer Weigerung „Strafe“ auszusetzen, die durch den Arzt oder durch eine Dienststelle des Gesundheitswesens vollstreckt würde. So wird ein Herzanfall bei Patienten, die Warnungen vor Überanstrengung mißachten, nicht von den Ärzten herbeigeführt.

Gleichzeitig erwies es sich als schwierig, die Implikationen der grundlegenden Unterscheidung von Medien zu klären, daß Einfluß nicht als eine Übermittlung spezifischer Informationen interpretiert werden sollte, sondern als Ausnutzung einer Prestigestellung, die unter anderem auf Erfahrung und Fachwissen beruhen kann, um Interaktionsteilnehmer zu überzeugen – im medizinischen Fall die Patienten, daß es in ihrem eigenen Interesse und dem relevanter Kollektivgruppen wäre, den „Rat“ des Arztes zu akzeptieren. Die

Folgen der Weigerung wären jedoch unmittelbar vom Patienten zu tragen und nicht durch Zwangssanktionen bedingt. Uns wurde bewußt, daß Einfluß in diesem Sinn eine sehr wichtige Art der Regulierung von Kommunikation in Systemen ist, in denen weder ökonomische Interessen noch politisch bindende Erwägungen ausschlaggebend sind.

Ein besonders signifikantes empirisches Ergebnis zeigte sich bei einer Untersuchung akademischer Systeme, an der ich mitwirkte (Parsons und Platt, 1973). Wir waren der Ansicht, daß wir im akademischen Kontext Positionen (oder Komponenten von Positionen), die hauptsächlich auf Macht beruhten, recht klar von Einfluß unterscheiden konnten. In der Untersuchung akademischer Rollen benutzten wir zum Beispiel die Frage, ob die Befragten eine Stellung als Fachbereichsvorsitzender oder als einflußreiches „senior“ Mitglied des Fachbereichs vorziehen würden (Parsons und Platt 1968a–1968b). Es stellte sich heraus, daß sich unsere Befragten im großen und ganzen diesen Unterschied sehr genau kannten und die große Mehrheit es vorzog, ein einflußreiches Mitglied des Fachbereichs zu sein, besonders an Universitäten mit hohem Prestigeegrad. Wir glaubten, daß der Vorsitzende des Fachbereichs kraft seines Amtes bestimmte, den Fachbereich bindende, Machtentscheidungen treffen kann, und der Tatsache, daß ein einflußreicher Angehöriger des Fachbereichs dies nicht tun kann, es sei denn durch Stimmangabe im kollektiven Entscheidungsprozeß des Fachbereichs oder durch „Überreden“ des Vorsitzenden des Fachbereichs und anderer Kollegen. Wir sind daher der Meinung, daß Individuen – unabhängig von besonderen Fachkenntnissen, die sich in einem äußerst differenzierten System zudem nicht generalisieren lassen – mit Prestige-Positionen in einem System durchaus erfolgreich ihre Kollegen und das Kollektiv motivieren können, ohne über Zwangssanktionen zu verfügen.

Parallel zu Eigentum und Herrschaft betrachten wir Prestige als die primäre institutionelle Kategorie, die sich auf das integrative System oder das gesellschaftliche Gemeinwesen (*societal community*) bezieht. Sie wird legitimiert und funktioniert hauptsächlich durch das Wertmuster der Solidarität, ähnlich wie Nutzen im ökonomischen und kollektive Effektivität im politischen Bereich.

Unter Autorisierung relativen Prestiges verstehen wir dann die Institutionalisierung der Kapazität, durch Einfluß Wertbindungen der Akteur-Einheiten gegenüber den von uns genannten freien Vereini-

gungen (*valued associations*) zu mobilisieren und das Spiel zwischen politischer Unterstützung und Identifikation auf Grund der Mitgliedschaft in (einer Vielzahl von) Solidaritätsbeziehungen zu regeln.

Intelligenz und Affekt

Die Liste der primären im sozialen System verankerten Medien setzt sich aus den drei schon kurz dargestellten Medien zusammen, nämlich Geld, politische Macht und Einfluß und aus einem vierten Medium, das wir als Commitments bezeichnet haben und das im *Begründungssystem* verankert ist. Uns ist jedoch immer deutlicher geworden, daß dieselbe allgemeine Form der Analyse auf weitere Handlungssysteme neben dem Sozialsystem ausgedehnt werden sollte. Das am weitesten ausgearbeitete Beispiel ist das allgemeine Handlungssystem. Es setzt sich unserer Interpretation zufolge aus dem Sozialsystem, dem Kultursystem, der Persönlichkeit oder dem Motivationssystem des Individuums und aus dem von mir neuerdings sogenannten Verhaltenssystem (*behavioral system*) zusammen, wobei der frühere Bezug auf den Organismus entfällt. (Diese Änderung erfolgte unter dem Einfluß eines 1976 veröffentlichten Aufsatzes von Victor und Charles Lidz, in dem diese Konzeption zur kognitiven Psychologie Jean Piagets in Beziehung gesetzt wird).

Meiner Meinung nach hat eine wichtige theoretische Entwicklungslinie, die im wesentlichen der Veröffentlichung meines ursprünglichen Buches *The Structure of Social Action* (1937) folgte, das Wesen des allgemeinen Handlungssystems zu klären versucht. Der erste wichtige Beitrag in dieser Richtung war der Band *Toward A General Theory of Action* (Parsons und Shils 1951), aber er wurde seitdem erheblich erweitert und verändert (Parsons und Smelser 1956). Eine besonders wichtige Unterscheidung – natürlich streng auf die analytische Ebene beschränkt – ist die zwischen Sozialsystem und Kultursystem in unserem fachtechnischen Sinne. Dieses Problem taucht in dem kürzlich durchgeführten Forschungsprogramm über Universitäten auf, an dem ich mit Gerald Platt (1973) arbeitete, da man sich mit der Universität nicht theoretisch befassen kann, ohne ihre Merkmale als Sozialsystem und ihre Einbettung im Kultursystem systematisch zu berücksichtigen.

Der Fokus der Berührung von Universität und Kultursystem liegt in ihrer Beschäftigung mit Erkenntnis (*knowledge*). Dies betrifft die Übermittlung von Wissen (*knowledge*), im besonderen von Dozenten

zu Studenten durch die Lehr- und Lernprozesse, aber auch den Fortschritt der Erkenntnis, der sich besonders in der Forschung manifestiert. Aus der Sicht der Forscher und ihrer Mitarbeiter ist die Forschung ebenfalls ein Lernprozeß, da ein Forschungsprogramm, dessen Ergebnisse von vornherein feststehen würden, sinnlos wäre. Der Forscher muß die Antworten auf die in einem Forschungsprojekt gestellten Fragen *lernen*.

Wir haben Wissen (*knowledge*) als primäre Kulturkomponente eines umfassenderen Komplexes behandelt, der alle Subsysteme des allgemeinen Handlungssystems umfaßt. In diesem Zusammenhang haben wir *Rationalität* hauptsächlich als ein Phänomen des *Sozialsystems* behandelt, genau wie *Kompetenz* im *Persönlichkeitssystem* verankert ist; und wir haben den Begriff der *Intelligenz* an die Rolle eines generalisierten symbolischen Mediums angepaßt, das im von Lidz und Lidz (1976; vgl. auch Parsons und Platt, 1973: 33–102) so bezeichneten *Verhaltenssystem* verankert ist. Als die wichtigste Verbindung zwischen Kultur- und Sozialsystem betrachten wir die Bindung der Universität als ganzer an den Wert kognitiver Rationalität. Rationalität betrachten wir, wie schon erwähnt, grundsätzlich als soziale Kategorie, während der Begriff „kognitiv“ die Beziehung von Rationalität zu der vorherrschenden Beschäftigung mit Erkenntnis in den beiden gerade erwähnten primären Formen von Übermittlung und Fortschritt beschreibt. Die Fähigkeit des Individuums, kognitive Probleme zu bewältigen, nennen wir *Kompetenz*, sie wird durch Sozialisationsprozesse in der Persönlichkeit geschaffen, die einen wesentlichen Teil der Erfahrungen durch Teilnahme an akademischen Gemeinschaften, besonders (aber keineswegs ausschließlich) in der Rolle eines Studenten, darstellen.

Ich möchte jetzt kurz erläutern, wie wir den Begriff *Intelligenz* der Klasse der generalisierten Austauschmedien angepaßt haben. Die einfachste Definition lautet: Intelligenz ist die Fähigkeit einer handelnden Einheit, normalerweise eines Individuums, die zur Lösung kognitiver Probleme notwendigen Ressourcen effektiv zu mobilisieren. Dies ist eine durchaus konventionelle Definition. Das Unkonventionelle unseres Vorgehens liegt in unserer Konzeption der Bedingungen und Prozesse ihres Funktionierens als einer solchen Fähigkeit. Erstens wird Intelligenz durch Sozialisierung und Lernprozesse erworben, obwohl sie natürlich in hohem Maße von genetischen Komponenten beeinflusst wird. Wir glauben jedoch nicht nur, daß Intelligenz erworben ist, sondern auch, daß sie beim Problemlösen ausgegeben werden kann.

Vielleicht wird es helfen, unsere Vorstellung der Zirkulation von Intelligenz zu erklären. Nimmt man das menschliche Individuum als primären Bezugspunkt – was für die Mehrzahl der Zwecke angemessen scheint –, so wäre der Intelligenzgrad eines erwachsenen Individuums als Folge der kombinatorischen Faktormenge seiner Lebensgeschichte anzusehen. Zu diesen Faktoren gehört zweifellos die genetische Konstitution, mit der er geboren wurde. Allerdings beschränken sie sich nicht darauf. Sie verbinden sich mit kognitiven Lernerfahrungen und mit einem primär nicht kognitiven Bezugsrahmen von Sozialisierungserwartungen.

Intelligenz als kognitive Fähigkeit kann über einen langen Zeitraum hin wachsen. Einmal verfügbar, kann sie auf verschiedenste Weise „gebraucht“ werden, im besonderen zur Lösung kognitiver Probleme. Es ergibt sich dann die Frage, ob und wie ein Akteur die dabei verausgabte Intelligenz wiedererlangen kann. Die Antwort scheint zu sein, daß er „aus Erfahrungen lernt“ und bei der nächsten Gelegenheit im Durchschnitt besser abschneidet als ohne diese Erfahrungen.

Wir behandeln die Intelligenz eines Individuums daher nicht als etwas, das man einfach „hat“, sondern wir sehen sie als fließende Größe an, die erworben und im Handlungsverlauf vermehrt und bei effektiver Nutzung „ausgegeben“ werden kann (Lidz und Lidz 1976; Parsons und Platt 1973: 33–102).

Es besteht eine primäre Unterscheidungsmöglichkeit zwischen Intelligenz als Medium und Intelligenz als Eigenschaft. Unser Modell für Intelligenz als Medium ist das Vorbild anderer Medien, insbesondere Geld. Man kann ein Individuum als „reich“ bezeichnen, und in einer gewissen sprachlichen Wendung ist Reichtum eine Eigenschaft des Individuums; andererseits wissen wir, daß Reichtum kein Teil einer organisch angeborenen Konstitution ist und daß der Besitz von Reichtum, d. h. von ökonomisch wertvollen Mitteln, das Individuum in ein Netzwerk von Tauschbeziehungen einordnet, in dem es solche Mittel nicht nur erwerben, sondern den Besitz in weiteren Tauschprozessen verwenden kann.

Wir gehen daher davon aus, daß Intelligenz als Medium das Kriterium der Zirkulationsfähigkeit erfüllen muß. Ihre relative Spezifität scheint kaum in Frage zu stehen, und die Tatsache der Art ihres Zusammenhangs mit dem kognitiven Komplex, einschließlich der verschiedenen Bildungsstufen, deutet auf den Vorrang des Faktors der Sozialisierung, den wir schon für Medien allgemein betont haben. Ich werde nicht versuchen, die Frage der mangelnden Null-

summeneigenschaft dieses Intelligenzkonzeptes zu analysieren, behaupte aber mit Nachdruck, daß Intelligenz dem wesentlichen Modell des Geldes als Variablensummen-Phänomen entspricht und nicht dem traditionellen Konstantsummen-Modell der Macht. Ich bin wirklich der Meinung, daß einer der ernsthaften Einwände gegen den konventionellen psychologischen Intelligenzbegriff aus der Tendenz folgt, die Nullsummenbedingungen anzuwenden.

Die Beziehung zur Sozialstruktur ergibt sich daraus, daß für uns der gesamte kognitive Komplex auf der Ebene des Sozialsystems institutionalisiert ist. Ohne diesen Zustand der Sozialisierung gäbe es die moderne Universität nicht. Als institutionalisierte Einheit gehört die Universität zu einer besonderen Kategorie von sozialen Organisationen, die unserer Meinung nach in den neueren soziologischen Arbeiten bedauerlicherweise nicht ausreichend berücksichtigt worden sind. Der von uns gewählte Fachausdruck zur Bezeichnung dieser Organisationen, ist „*collegial association*“ („Berufsverband“). Man sollte sie eindeutig von einem Marktsystem einerseits, einer bürokratischen Organisationsform andererseits und innerhalb der umfangreichen Kategorie von Formen sozialer Vereinigungen von rein demokratischen Verbänden unterscheiden. Sie unterscheidet sich von den zuletztgenannten durch eine „treuhänderische“ („*fiduciary*“) Komponente, in diesem Fall Verantwortung für den Komplex der kognitiven Interessen und deren Verknüpfung in bestimmter Hinsicht mit dem größeren Handlungssystem und dem zugehörigen Schichtungsmuster.

Als konkrete Organisation hat die moderne Universität natürlich eine bürokratische Komponente von erheblichem Ausmaß; und sie nimmt am Marktzusammenhang durch ihre vielfältigen ökonomischen Transaktionen teil. Aber ihr Kern besteht, unserer Meinung nach, aus dem Kollektiv von Dozenten und Studenten, was wir hauptsächlich als eine „*collegial association*“ definieren. Das aussagekräftigste strukturelle Kriterium ist hier wohl die grundsätzliche Gleichheit des Status der Mitgliedschaft auf jeder einzelnen einer Reihe von hierarchischen Prestigestufen. Als die höchste Stufe betrachten wir die Position des Ordinarius (*senior faculty status*), die traditionell mit Unkündbarkeit (*tenure*) verbunden ist. Wir haben den Begriff der Universitätsposition jedoch so erweitert, daß er nicht nur Ordinarien sondern auch Dozenten mit zeitlich begrenzten Anstellungsverträgen und Studenten (mit und ohne Studienabschluß) umfaßt. Auf jeder Stufe betrachten wir die Angehörigen derselben Universität als Gleiche unter Gleichen, aber das System als Ganzes ist auf der

Grundlage abgestufter Bindung an die (und der Kompetenz bei der) Verwirklichung des Wertes der kognitiven Rationalität geschichtet. Man kann sich deshalb kaum vorstellen, daß der durchschnittliche Studienanfänger in diesen beiden Hinsichten einem berufsorientierten Ordinarius gleichzustellen wäre. Wir sehen daher die unterschiedlichen Stufen der Universitätspositionen als den wichtigsten Bezugsrahmen der Schichtungsmuster der Universität an (Parsons und Platt 1973:103-62).

Die akademische Form der „*collegial association*“ gehört zu einer größeren Familie von Verbandstrukturen dieser Art in der modernen Gesellschaft. Die wichtigsten sind m. E. die Verwandtschaftsbeziehung, besonders in der Form, wie sie sich in neuerer Zeit in der modernen Gesellschaft entwickelt hat, dann das nationale oder gesellschaftliche Gemeinwesen und die vorherrschend religiösen Vereinigungen. Stünde mir mehr Raum zur Verfügung, so könnten die Ähnlichkeiten und Unterschiede dieser vier Formen erheblich ausführlicher behandelt werden.

Gemeinsam ist diesen wichtigsten Formen der „*kollegiale*“ Charakter und eine Form von Mitgliedschaft, für den in gewissem Sinne die Staatsbürgerschaft (*citizenship*) Vorbild ist, wie von T. H. Marshall (1965) definiert und entwickelt. Es sind jeweils soziale Strukturen, in denen bestimmte Funktionen mit relativem Erfolg ausgeführt werden können, und sie sind in einem wichtigen Grade von dem allgemeinen „Spiel der Interessen“ isoliert, das sich in einer Gesellschaft wie der unseren auf die ökonomischen und politischen Ebenen konzentriert. Aus der vereinfachenden Sicht der Vorstellung von der Determiniertheit sozialer Phänomene durch Interessen in diesem Sinn wären sie in utilitaristischer Betrachtung relativ nutzlos. Eine wohl klassische Formulierung dieser Sicht wird Stalin zugeschrieben, ich glaube anlässlich der Konferenz von Yalta, mit einer Bemerkung über den Papst. Gefragt, wie er die Bedeutung des Papstes einschätze, soll er angeblich rückgefragt haben: „Wieviel Divisionen hat er?“ Es ist ganz klar, daß weder die militärische noch die ökonomische Bedeutung von Universitäten, von Familien, von religiösen Vereinigungen und von Gemeinschaften im Sinne unserer Überlegungen das primäre Kriterium ihrer Bedeutung sind. Sie sind nicht hauptsächlich durch die reine Kontrolle von Mitteln für Zwangssanktionen durch politische Macht oder Reichtum gekennzeichnet.

Allerdings ist dies kein Anzeichen ihrer mangelnden Bedeutung als Bestandteile der Sozialstruktur. Wie ich schon häufiger in verschie-

den Veröffentlichungen (Parsons und Platt 1973:1-7) zum Ausdruck gebracht habe, stimme ich mit Daniel Bell überein, daß die Universität strategisch zur bedeutendsten Kategorie struktureller Kollektive geworden ist, besonders in der von Bell so bezeichneten post-industriellen Phase. Dies nicht, weil sie zum Zentrum von Macht oder Reichtum geworden wäre, obwohl sie an beiden Tauschsystemen teilnehmen muß, sondern vielmehr, weil, sie das Zentrum der Mobilisierung eines Typs von Ressourcen ist, der in den neueren Phasen sozialer Entwicklung eine neue Ebene der Bedeutung gewonnen hat, wovon Bell m. E. zutreffend sagt, sie konzentrierte sich auf die Bedeutung von „*theoretischem Wissen*“.

Um das Konzept der Intelligenz als eines generalisiertem Mediums auf der Ebene des allgemeinen Handlungssystems nicht völlig allein stehen zu lassen, soll an dieser Stelle eine kurze Darstellung eines weiteren Mediums gegeben werden, das ich *Affekt* genannt habe (Parsons und Platt 1973). Intelligenz betrachte ich als in dem (von den Gebrüdern Lidz so bezeichneten) Verhaltenssystem verankert; dagegen ist Affekt im *sozialen* Subsystem des allgemeinen Handlungssystems verankert. Es zirkuliert jedoch nicht nur im Sozialsystem, sondern auch zwischen diesem und den anderen primären funktionalen Subsystemen des Handelns, nämlich den Kultur-, Persönlichkeits- und Verhaltenssubsystemen. So verstanden ist Affekt das generalisierte Medium, das sich insbesondere auf die Mobilisierung und Kontrolle der Faktoren der Solidarität im Sinn Durkheims bezieht.⁴

Solidarität als eine primäre Eigenschaft von sozialen Kollektiven auf der Grundlage einer Klasse von Werten ist von Faktoren abhängig, die in allen vier primären Subsystemen des Handelns mobilisiert werden. Zu diesen Faktoren gehören die Wertbesetzungen (*cathectic commitments*) von Individuen zur Teilnahme an solidarischen Kollektiven; die moralischen Standards kulturellen Ursprungs, die der sozialen Ordnung (in Durkheims Sinne) zugrundeliegen; und schließlich rationale Gründe für die Allokation von Affekt zwischen gesellschaftlichen und nicht-gesellschaftlichen Wertbindungen, und innerhalb der letzteren zwischen diversen Mitgliedschaften in unterschiedlichen gesellschaftlichen Subkollektiven.

Dieser Betrachtungsweise von Affekt als einem generalisierten zirkulierenden Medium liegt eine Durkheim'sche Konzeption des Sozialsystems zugrunde, das eine doppelte Rolle im Handeln spielt: Aus der Sicht des handelnden Individuums ist das Sozialsystem einerseits Umwelt, die den Fokus der primären adaptiven Orientie-

rungen des Individuums bildet. Andererseits ist es nicht Teil der „natürlichen“ Umwelt, die sich analytisch vom Bereich menschlichen Handelns unterscheidet, sondern selbst Teil des Handlungssystems und eine Schöpfung vergangener Handlungsprozesse. Als solches besteht es aus Handlungskomponenten, wobei ein besonders wichtiger Aspekt das Element moralischer Ordnung ist, als primäres Regulativ der solidarischen Beziehungen in einem Sozialsystem (Parsons 1973).

Affekt sehen wir als das Medium, durch das die Stabilität, die für die moralische Ordnung eines Sozialsystems wesentlich ist, der Variationsbreite der konkreteren sozialen Umwelt, in der das Individuum handelt, angepaßt wird. Wir haben unterstrichen, daß die Ebene des allgemeinen Handlungssystems eng auf die internen Funktionserfordernisse des Sozialsystems abgestimmt sein muß. Wir möchten daher eine Parallele zwischen den Funktionen der Intelligenz und den Funktionen des Affekts als Medien ziehen, die in diesen Abstimmungsprozessen eine Rolle spielen. Tatsächlich sind die affektiven Bindungen von Individuen an Kollektive, die für die Struktur von Sozialsystemen konstitutiv sind, und zu anderen Individuen, die ihren Mitgliedschaftsstatus teilen, der Mittelpunkt der Mechanismen, durch die allgemeine Handlungsfaktoren den Status der Institutionalisierung bei der Definition der Struktur sozialer Einheiten erreichen können. Wir haben dies bereits am Fall der modernen Universität als Sozialsystem illustriert. Diese Überlegungen können und sollten auf eine Vielzahl anderer Formen kollektiver Strukturen ausgedehnt werden, die in Sozialsystemen eine Rolle spielen, besonders in modernen Formen mit fortgeschrittener Arbeitsteilung.⁵

Soziale Schichtung

In diesem letzten Teil komme ich wiederum auf die Ebene des Sozialsystems zurück, um kurz eine Verwendungsmöglichkeit der Konzeption generalisierter Tauschmedien im Zusammenhang mit der Sozialstruktur darzustellen, bei einem Problem, das Soziologen seit langem beschäftigt, nämlich der sozialen Schichtung.

Ein guter Ansatzpunkt wäre vielleicht die Feststellung, daß die älteren Schichtungssysteme, deren Organisation auf der Institution der Aristokratie beruhte, praktisch nicht mehr bestehen. Sie sind jedoch nicht durch ein System völliger Gleichheit ersetzt worden, obschon der Druck zu sozialer Gleichstellung in neuerer Zeit überaus stark geworden ist. Heute findet man wohl am ehesten eine diffizile

Gleichgewichtslage zwischen Trends zur Gleichheit einerseits sowie Möglichkeiten und Freiheiten andererseits, die zu erheblicher sozialer Ungleichheit führen.

Man hat häufig festgestellt, daß die moderne Gesellschaft von einem wachsenden Trend zur Pluralisierung gekennzeichnet sei – in enger Übereinstimmung mit Durkheims Vorstellung von einem zunehmenden Wachstum der sozialen (gegenüber der bloß ökonomischen) Arbeitsteilung. Die Größenordnung von Organisationen hat zweifellos weiter zugenommen, und viele Beobachter, insbesondere die mit einer neo-marxistischen Brille, scheinen überzeugt, daß die aus dem 19. Jahrhundert stammende Beschreibung der Schichtungsstruktur industrieller Gesellschaften – insbesondere in einer marxistischen Version – noch immer adäquat sei. Es gibt Auffassungen, nach denen diese Züge in den späteren Entwicklungsphasen des „Kapitalismus“ durch die Konzentration von Herrschaft und Macht in den Händen des Managements großer Organisationen und durch das Wachstum staatlicher Organisationen, die einen engen Draht zur Privatwirtschaft haben, verstärkt worden seien.

Wir möchten die Aufmerksamkeit jedoch auf einen anderen Entwicklungsaspekt lenken. Bell hat die wachsende Bedeutung der Universalität in der modernen Gesellschaft besonders unterstrichen, und diese wachsende Bedeutung kann keineswegs in erster Linie mit einem Transfer eines Großteils der Kontrolle über ökonomische Ressourcen und politische Macht auf die Universitäten erklärt werden. Wie Bell (1973) sagt, basiert diese Entwicklung hauptsächlich auf der Rolle der Universität bei der Mobilisierung einer neuerdings wichtigen Ressource, nämlich theoretischem Wissen.

Einen weiteren „Halm im Winde der Interpretationsmöglichkeiten“ bildet die Behauptung von Jencks und Riesman (1968), daß der Unterschied zwischen der Gruppe *College*-Abgänger und den anderen ohne *College*-Bildung zum wichtigsten Unterscheidungsmerkmal im Schichtungssystem geworden sei. Wir können diese beiden Überlegungen vielleicht in Bezug auf ein anderes Phänomen verbinden, das in jüngster Zeit zum Beispiel von Eliot Freidson (1973a, 1973b) betont wurde und das er als den Trend zur Professionalisierung der modernen Gesellschaft bezeichnet. Vielen Sozialwissenschaftlern stehen deutlich die wichtigsten Veränderungen vor Augen, die sich in der Zusammensetzung der Erwerbsbevölkerung ergeben haben, besonders durch den relativen Rückgang der Landwirtschaft, den Rückgang der Bedeutung ungelerner Arbeit und die gleichzeitige Zunahme der sogenannten Dienstleistungsberufe.

Freidson betont insbesondere die Zunahme der relativen Größe und Bedeutung der technischen und akademischen Berufe (*professional occupations*) und ihr Erfordernis spezialisierter Ausbildung an Hochschulen, d. h. Institutionen, die im großen und ganzen außerhalb der Kontrollmöglichkeit der Arbeitsorganisationen und ihres Managements liegen. Reidson betont, meiner Ansicht nach völlig zutreffend, das Eindringen akademischer (*professional*) Komponenten in die großen Staats- und Unternehmensorganisationen ebenso wie in den privaten *Non-Profit*-Sektor und insbesondere die Wirkung dieser Veränderungen auf die Stellung des Management im traditionellen Sinn. Eine Formulierung dafür wäre, auf die erhebliche Abnahme der relativen Bedeutung bürokratischer Herrschaft der traditionellen Art in modernen Organisationen hinzuweisen sowie auf die erheblich größere Autonomie der Spezialisten und Techniker. Gruppen dieser Art sind jedoch mehr in „assoziativen“ Verbänden als bürokratisch organisiert (*more according to associational than to bureaucratic patterns*). Es war vor allem Durkheim, der in scharfem Gegensatz zu Spencer die Ansicht vertrat, daß die gleichzeitige Entwicklung einer Wirtschaft aus unabhängigen Einheiten zu einem sogenannten freien Wirtschaftssystem sowie des Staates und der Regierung als eine normale Entwicklung betrachtet werden kann. Ich habe den Eindruck, daß in einigen der gerade erwähnten Entwicklungen noch eine dritte, mehr oder weniger unabhängige Gruppe, von Strukturkomponenten eine neue Bedeutung gewonnen hat, nämlich solche, die zum Primat der Kultur beitragen. Das Hochschulsystem einschließlich seiner Forschungsfunktion ist wahrscheinlich nur der auffälligste Einzelfall. Wie Freidson betont, durchdringt der „Professionalismus“ die Strukturen großer Unternehmen und des Staates, aber seine Bedeutung ist keineswegs darauf beschränkt. Neben den Hochschulorganisationen kann man etwa an die immense Ausweitung des Gesundheitswesens und anderer Hilfsorganisationen denken; ein weiterer besonders bedeutsamer Fall sind die Massenmedien – Presse, Fernsehen und Radio, Buchverlage und eine Vielzahl weiterer Formen öffentlicher Kommunikation.

Ich bin der Ansicht, daß das Strukturmuster, das von Gerald Platt und mir (1973) in unserer Untersuchung der Universität verwendet wurde, generell zum Verständnis der im allgemeinen Schichtungssystem aufgetretenen Veränderungen dienen kann. Im Fall der Universität überraschte uns das Fortbestehen einer Anzahl sichtlich heterogener Elemente, sozusagen unter dem gleichen organisatorischen Dach. So umfassen zum Beispiel die amerikanischen Univer-

sitäten die Gesamtheit der intellektuellen Disziplinen, die Lehr- und Forschungsfunktion, die Ausbildung von graduieren und nicht-graduieren Studenten und die „*professional schools*“ zusammen mit den geistes- und naturwissenschaftlichen Kernfakultäten. Wir bezeichnen diese Zusammensetzung als „Bündel“ (*bundle*, Parsons 1974; Parsons und Platt 1973: 346–88).

Wir sind der Ansicht, daß der weite Umfang dieses bemerkenswerten Bündels, das im Gegensatz zu den häufig beschworenen Tendenzen zum spezialisierten Separatismus steht, in Analogie zu Adam Smiths Konzeption des Zusammenhangs zwischen Arbeitsteilung und Marktumfang steht, der sowohl die Produktionsstufe als auch die quantitative Ausweitung umfaßt. Wir sind jedoch der Meinung, daß die Effektivität der Kombination von akademischen Funktionen durch ihre „Bündelung“ sehr stark von neuen Entwicklungsstufen generalisierter Medien abhängt. Im Fall der Universität haben wir zwei Stufen herausgearbeitet: *Intelligenz*, die auf der allgemeinen Handlungsebene wirkt, und *Einfluß*, der intern im Sozialsystem von Hochschulorganisationen wirkt und ihre Beziehungen zu anderen Sektoren vermittelt. Wir sind der Ansicht, daß die Kohärenz, die in den oberen Bereichen des modernen Schichtungssystems besteht, wohl ebenfalls besonders auf Bündelmechanismen beruht.

Um zu verdeutlichen, was wir mit dieser Aussage meinen, erscheint es am besten, kurz darzustellen, welche Bestandteile in ein solches Bündel eingehen und welcher Art ihre Beziehungen sind. Graphisch läßt sich am besten eine „horizontale“ und eine „vertikale“ Dimension darstellen. Die erste kann für unsere Zwecke als „Breite“ eines Bündels gedeutet werden, während sich die zweite auf die „Ebenen“ bezieht, auf der die verschiedenen Bestandteile des gebündelten Komplexes stehen. Im Unversitätsbeispiel setzt sich die „Breite“ aus dem Spektrum der intellektuellen Disziplinen zusammen, das von der Mathematik und Physik über die Biologie und die Sozialwissenschaften bis zu den philosophischen Wissenschaften reicht und schließlich mit der kritischen Analyse der Künste endet.

Was Platt und ich in der *American University* als „kognitiven Komplex“ bezeichnet haben, umfaßt in erster Linie eine Kultur-ebene, die sich auf gültige und signifikante Erkenntnis konzentriert – als primären Output kognitiver Prozesse (insbesondere der Forschung), aber gleichzeitig auch als eine grundlegende Bedingung für die weitere Entwicklung kognitiver Prozesse. Auf einer anderen Ebene manifestieren sich die kognitiven menschlichen Interessen in

einer Vielzahl von sozialen Organisationen – im Hochschulwesen, in Colleges und Universitäten, Fakultäten und Fachbereichen, Verwaltungen, Forschungsorganisationen und Fachhochschulen. Wir sind fest überzeugt, daß es nicht sinnvoll ist, die kulturelle und soziale Organisationsebene zu vermischen. Schließlich nehmen auf beiden Ebenen an den kognitiven Bemühungen verschiedene Kategorien und Individuen – als Persönlichkeitssysteme und Verhaltenssysteme – aktiv teil. Auf der soziologischen Ebene nehmen sie Rollen wie Fakultätsmitglieder, graduierte Studenten, Forschungsassistenten und Verwaltungsangestellte ein.

Zwei weitere Bereiche, die mit dem primären akademischen Bereich der intellektuellen Disziplinen in einem Zusammenhang stehen, aber damit nicht identisch sind, findet man über bzw. unter dem akademischen Bereich. Den ersten dieser Bereiche kann man den Bereich der „Forschungsprobleme“ nennen, der sich häufig über Teile mehrerer Disziplinen erstreckt.

Der zweite Bereich ergibt sich hauptsächlich im Fall der praxisorientierten akademischen Berufe (*applied professions*). Platt und ich (1973 : 225–66) haben dies den „klinischen Fokus“ genannt, weil das prototypische Beispiel die „Medizinwissenschaft“ ist, die keine Disziplin im Sinn der Geistes- und Naturwissenschaften ist, sondern eine Art Mobilisierung von Wissen im Hinblick auf seine praktische Verwendung bei den Aufgaben des Gesundheitswesens darstellt.

Im Fall eines Schichtungsbündels (*stratification bundle*) bezieht sich die wichtigste Achse der Dimension des Bereichs eindeutig auf die Vielfalt von „sozialen“ Typen (im allgemeinen Sinne), die auf den oberen Prestigestufen ein gewisses Ansehen haben. Obwohl Familieneliten nicht vollständig verschwunden sind – viele Kennedys und Rockefellers –, wird die Zugehörigkeit im großen und ganzen durch Leistung, nicht von askriptiven Verwandtschaftsmerkmalen bestimmt. Im mittleren Drittel des Jahrhunderts hat es einen enormen Zugang neuer Gruppen gegeben, wie Juden und neuerdings Schwarze. Man kann darin eine ständige Konkurrenz um Prestige sehen, zwischen denen, die schon „oben“ sind und jenen, die dazugehören möchten.

Die Abschwächung des Erbschaftsprinzips ist recht auffällig, möglicherweise noch auffälliger ist aber die große Vielfalt von Typen, die jetzt berücksichtigt werden müssen. Man pflegte zu sagen, die Geschäftsleute seien die „natürlichen Führer der Gemeinde“. Daß eine große Anzahl prominenter Geschäftsleute heute zu diesen Führern gehört, wird niemand bezweifeln, aber ebensowenig wird man be-

zweifeln, daß zum gegenwärtigen Zeitpunkt eine sehr viel größere Gruppe oder besser: Anzahl von Gruppen, Berücksichtigung finden müßte. Ich würde eine Anzahl von „oberen“ Gruppen dieser Art nicht als eindeutig strukturierte, symmetrische Pyramide verstehen, sondern eher als einen buntgemischten Komplex von Typen der „Einflußreichen“, denen man übereinstimmend ein relativ hohes Prestige zuschreibt.

Man kann diese Gruppen, so glaube ich, ganz grob in ein Spektrum einordnen, das als solches keine Rangordnung für Prestige darstellt. An dem einen Ende des Spektrums würde ich solche Gruppen einordnen, deren Prestige-Anspruch auf kulturellen – mit Übergang zu moralischen – Statusgrundlagen basiert. Dieser „Flügel“ des Spektrums würde, erstens, Wissenschaftler umfassen und zwar eher die „professionellen“, nicht mit Verwaltung beschäftigten Typen (wie Präsidenten), zweitens die etwas vage definierte Kategorie von „Intellektuellen“, die man sowohl innerhalb als auch außerhalb von Universitäten antrifft; drittens den Klerus der verschiedenen Konfessionen und viertens die Künstler einschließlich der Schriftsteller. Die letzte, fünfte, wichtige Untergruppe, die ich diesem Flügel zurechnen würde, sind die „professionals“ im traditionellen Sinn (im Unterschied zu den Akademikern). Diese Gruppe umfaßt sowohl Personen, die sich „praktischen“ Aufgaben widmen, aber eine umfassende akademische Ausbildung haben, wie Rechtsanwälte, Ärzte, die zunehmenden „para-medizinischen“ Berufe im Gesundheitswesen, Ingenieure und Repräsentanten einiger der neueren professionellen Berufsgruppen (Parsons und Platt 1973).

Im „mittleren“ Sektor des Spektrums würde ich einige der oberen Zweige der Politik und der Geschäftswelt einordnen. Allerdings gibt es hier ein wichtiges, wenn auch nicht eindeutiges, Unterscheidungsmerkmal, das diese Kategorien trennt, nämlich den Unterschied zwischen den „selbständigen“ Eigentümern oder Politikern und den „Administratoren“, die – zumindest nominell – von der zuerst genannten Gruppe „beschäftigt“ werden. Vor allem hier dürfte sich die manchmal als „Machtelite“ bezeichnete Gruppe finden, aber diese Gruppe ist in sich recht gemischt heterogen. Auch die Gewerkschaftsführung sollte dieser Gruppe zugerechnet werden, obwohl sie weniger prominent ist.

Schließlich würde der dritte Sektor die Führer von sozialen Bewegungen umfassen, sobald diese Bedeutung gewonnen und damit normalerweise einen gewissen „politischen Einfluß“ haben, aber noch nicht vollständig in das umfassendere Schichtungssystem integriert

sind. Besonders stechen unter ihnen die Führer der verschiedenen Initiativen hervor, von denen in jüngster Zeit die zwei größten die „Bürgerrechtsbewegung“ und die „Frauenrechtsbewegung“ waren. Zweifellos genießen solche Führer große öffentliche Aufmerksamkeit und einige von ihnen sind zu nationalen Helden geworden.⁶

Es sollte klar sein, daß die Mehrzahl der oben erwähnten Berufspositionen ein weites Feld an Prestige abdecken, so daß nur die Subgruppen mit höherem Prestige in die „obere“ Schicht der Gesellschaft aufsteigen können. So hat Lehrpersonal von Colleges kleiner Gemeinden eindeutig einen anderen Status als das Lehrpersonal führender Universitäten, leitende Angestellte kleiner lokaler Unternehmen einen anderen als die Angestellten wichtiger nationaler und internationaler Konzerne; Politiker in weniger wichtigen lokalen Positionen einen anderen als die Politiker auf Bundesebene usw. Die Schnittpunkte sind jedoch keineswegs streng fixiert.

Eine weitere relevante Differenzierungsgrundlage wäre die von Merton (1957), Gouldner (1957) und anderen getroffenen Unterscheidung zwischen „lokal“ und „kosmopolitisch“ orientierten Personen, die sich auf den Bereich ihrer Wirkung und ihres Einflusses bezieht.

Die zweite Hauptdimension der Variation bezieht sich auf die von uns so bezeichneten *Ebenen der Sozialorganisation*; der Begriff wird verwendet, um auf die kybernetische Hierarchie von Systemkomponenten menschlichen Handelns Bezug zu nehmen. Wir haben schon an früherer Stelle auf das wachsende Ansehen von Gruppen in diesem Jahrhundert hingewiesen, deren Prestige vor allem auf *kultureller* Kompetenz basiert, wie dies etwa am relativen Zuwachs des Ansehens von Wissenschaftlern und anderen, die „theoretisches Wissen“ beherrschen, im Vergleich zu dem sozialen Ansehen von „praktischen“ Geschäftsleuten zu Beginn des Jahrhunderts deutlich wird. Ein weiteres Beispiel ist der Zuwachs des relativen Ansehens der Künste und der mit ihnen verbundenen Gruppen. Die Beziehungen der akademischen Intellektuellen zur Kunst sind höchst komplex. Ich bin der Ansicht, daß Bell (1973, insbesondere im Schlußkapitel) zu weit geht, wenn er von einer fast vollständigen Trennung zwischen den „kulturellen“, wie er es nennt, und den institutionalisierten Aspekten der Kultur in Wissenschaft und Technik spricht.

Eine weitere wichtige Veränderung ist der Aufstieg einer sehr heterogenen Klasse überwiegend säkularer „Intellektueller“, Schriftsteller und „Sprecher“ (*communicators*) auf den unterschiedlichsten Ebenen mit vielfältigen Inhalten, unter denen politische Probleme

eine wichtige Rolle spielen. In gewissem, keineswegs simplen Sinne haben diese Gruppen den traditionellen Klerus als das intellektuell-moralisch führende Element abgelöst.

Die Gruppen mit führenden Positionen im Geschäftsleben lassen sich durch den Gegensatz zu den gerade genannten Gruppen bestimmen, wobei die akademischen Praktiker etwa in der Mitte stehen – im Geschäftsleben, in der Arbeitswelt und der Politik, einschließlich der Verwaltungspositionen mit einem hohen Grad von Verantwortung in Organisationen dieser Sektoren, nicht aber der Positionen, die auf Eigentum oder auf Wahl beruhen.

Schließlich sollten, wie schon erwähnt, Personen höheren Prestiges kraft ihrer Identität mit sozialen Bewegungen wegen ihres nur teilweise gesicherten Status in eine andere Kategorie eingeordnet werden. Für Individuen und Untergruppen kann sich dieser Status natürlich verändern. So resultierte der Ruf Thurgood Marshalls zunächst aus seiner Tätigkeit als Rechtsanwalt für die NAACP (*National Association for the Advancement of Coloured People*) in der gerichtlichen Phase des Kampfes der Bewegung der Schwarzen um verbesserte Bürgerrechte. Mit seiner Ernennung zum Mitglied des Obersten Bundesverfassungsgerichts nahm Marshall jedoch eine der best-institutionalisierten Statuspositionen der oberen Gesellschaftsschichten ein.

Die beiden Dimensionen „Bereichsumfang“ und „Ebene“ sind keine isolierten Elemente des „Bündelphänomens“. So haben wir im Fall der Universitäten die Bedeutung der von uns so genannten Sozialisationsfunktion unterstrichen, mit deren Analyse Platt und Parsons (1973: 163–224) sich im Kapitel über den „*undergraduate*“ Aspekt des Universitätssystems beschäftigt haben. In gewisser Hinsicht kann man Sozialisation als eine Menge von Prozessen begreifen, die dazu beitragen, ein komplexes und spannungsanfälliges Institutionensystem mit dem Altersanstieg zu integrieren. In diesem Fall sind die primären Bezugspunkte die Generationsgruppen, die jeweils zu Statusposition von Studentent und Dozenten gehören. Wir haben betont, daß der Prozeß sicher nicht einseitig, sondern ein gegenseitiger Vorgang mit eingebauten Reziprozitäten ist, obwohl Dozenten notwendigerweise einen größeren „Einfluß“ auf die Studenten ausüben als umgekehrt. Die primären Interaktionsgruppen sind jedoch wegen des doppelten Unterschieds in der Lebensphase und ihrem Kompetenzniveau und ihrer Verpflichtung gegenüber der akademischen Kultur nicht einfach „Gleiche“ im Verhältnis zueinander. Eine möglicherweise besonders enge Analogiefunktion des Schich-

tungsbündels bezieht sich auf die Rolle, die es in der Integration der Gesellschaft über tatsächliche und potentielle Fronten den Konflikts spielt. Fronten dieser Art sind in unserer metaphorischen Sprache „vertikal“ wie „horizontal“ – dies ist bekannt. Natürlich gehören dazu, wenn auch nicht nur, die „Klassen“-Konflikte, die ich als vertikal begreife, in dem Sinn, daß sie sich auf unterschiedliche Statuspositionen in bestimmten Sektoren der relevanten Bereiche beziehen. Im Kontext dieser Überlegungen möchte ich jedoch mehr die andere Achse des Konflikts betonen, nämlich die qualitative Differenzierung, die sich im Verlauf der Arbeitsteilung sowie auf Grund bestimmter „historischer“ Faktoren entwickelt – zum Beispiel konfessioneller und ethnischer Vielfalt, die (im Fall der USA) auf die Geschichte der Einwanderung zurückgeht. Dabei handelt es sich in erheblichem Maß um den Kontext, den man häufig als den „Pluralismus“ moderner Gesellschaften bezeichnet hat, insbesondere wohl der amerikanischen. Eine eingehendere Untersuchung der Bereichsdimension und der Ebenen sowie der Konfliktfronten wäre sehr notwendig, kann aber im Zusammenhang dieses kurzen Aufsatzes nicht erarbeitet werden.

Abschließend können nur noch zwei weitere Fragen ganz kurz aufgegriffen werden. Die erste Frage bezieht sich auf die Wahrscheinlichkeit, daß trotz des erwähnten Pluralismus eine oder wenige Sondergruppen eine besondere Bedeutung in der sozialen Schichtung und den integrativen Funktionen einer solchen Gesellschaft gewinnen könnten. Ich bin der Ansicht, daß dies in Krisenpunkten der unmittelbaren Vergangenheit und der Gegenwart für bestimmte führende Gruppen des Rechtswesens in der amerikanischen Gesellschaft der Fall ist. In den kürzlich zu Ende gegangenen dramatischen Ereignissen, die zum ersten Mal in der amerikanischen Geschichte den Rücktritt eines Präsidenten erzwangen, spielten Rechtsanwälte in und außerhalb der offiziellen Ämter eine besondere Rolle. Auch die Gerichte haben natürlich eine besondere Rolle gespielt, sowohl die regionalen Bundesgerichte als auch die großen Schwurgerichte in den Voruntersuchungen und tatsächlichen Verhandlungen gegen Angeklagte, ebenso wie der Oberste Bundesgerichtshof, insbesondere mit seiner einstimmigen Entscheidung zur Frage der Prärogative des Präsidenten.

In der Legislative sind die Rechtsanwälte schon immer stark hervorgetreten, und in beiden Häusern des Kongresses haben sie in jüngster Vergangenheit eine besonders prominente Rolle gespielt, insbesondere im Rechtsausschuß des Repräsentantenhauses, der sich

ausschließlich aus Rechtsanwälten zusammensetzt. Schließlich sollte auch die Rolle der beiden Sonderankläger und ihrer Mitarbeiter trotz der Wechselfälle ihrer Arbeit nicht vergessen werden.

Natürlich sind diese „Amts“handlungen der Rechtsanwälte ohne die Existenz und die gesellschaftliche Stellung einer sehr viel größeren Gruppe von Rechtsanwälten mit einem besonderen Interesse für öffentliche Anliegen (*public interest*), wie man zu sagen pflegt, nicht denkbar. In gewisser Hinsicht ist die Gegenwart durch ein Wiederaufleben der Bedeutung des „Rechtswesens“ gekennzeichnet, nicht nur der Rechtsnormen, sondern auch der Gruppen, die für ihre Durchführung verantwortlich sind. Ich habe den Eindruck, daß diese besondere Rolle des Rechtskomplexes teilweise damit zusammenhängt, daß er zwischen den für eine komplexe Gesellschaft so wichtig gewordenen normativen und kulturellen Ordnung einerseits und dem riesigen Komplex ökonomischer und politischer Interessen andererseits, die zu einem der wichtigsten Bezugspunkte zentrifugaler Kräfte geworden sind, vermitteln kann. Dieses Thema verdiente sehr viel an soziologischem Interesse, als es bisher erhielt*.

Die letzte Frage, die kurz angeschnitten werden soll, bezieht sich auf die Rollen der Medien in diesem Integrationsprozeß. Die damit verbundenen Probleme sind so komplex, daß an dieser Stelle nur einige Andeutungen gemacht werden können. Zunächst einmal bin ich der Ansicht, daß man die zentrale Rolle dem Medium *Einfluß* zuerkennen muß, und daß dies insbesondere mit der Stellung des Rechts, aber auch mit der Stellung der Intellektuellen und der „*media people*“ zusammenhängt. Rechtsanwälte stehen über die Kanäle der legislativen und judikalen Entscheidungen mit dem Machtsystem und seinen Sanktionen in Verbindung; allerdings haben sie als „Treuhand“ besonders wichtiger Aspekte der normativen Ordnung der Gesellschaft in erster Linie eben keine „Macht“, sondern sind vielmehr „einflußreich“. In dieser Kapazität liegt ihre Aufgabe vor allem darin, Definitionen, Interpretationen und Konsultationen im normativen Bereich zu liefern, nicht aber „Befehle zu erteilen“. Sie sind in erster Linie Regulatoren des Machtsystems und auch (wenngleich in etwas anderer Weise) des Wirtschaftssystems.

Geht man in die entgegengesetzte kybernetische Richtung – sozusagen „aufwärts“ –, so berührt der Einflußkomplex dort den

* Teilweise geschieht dies in der (unveröffentlichten) Dissertation von John L. Akula, *Law and the Development of Citizenship*. Department of Sociology, Harvard University, 1973.

Bereich der Werte, der sich mit den verfassungsrechtlichen Aspekten des Rechtssystems überdeckt. Eine der wichtigsten Funktionen der Mitglieder des Rechtskomplexes in diesem Zusammenhang ist es, Überlegungen zu Relevanz allgemeiner moralischer und institutioneller Prinzipien zu stimulieren, die eine sehr zentrale Rolle in unserer gesellschaftlichen Geschichte spielen, und auf diese Weise dazu beizutragen, sie bei den spezifischen Tagesproblemen zur Geltung zu bringen. Hier sowie in der darin liegenden Verbindung zum umfassenderen Universitätssystem und zur Kultur der Intellektuellen ist der akademische Zweig der Rechtsberufe von größter Bedeutung.

Schließlich gehört *Affekt* als generalisiertes Medium, das auf der Ebene des allgemeinen Handlungssystems wirkt, in diesen Kontext. Sofern es wirklich eine besondere Beziehung zur Solidarität hat, kann man die These vertreten, daß es vor allem dazu dient, Faktoren zur Erzeugung und Erneuerung breiter Solidarität zu mobilisieren, die durch Entwicklungen der jüngsten Vergangenheit gefährdet war. Dies wirft jedoch Komplikationen auf, die weit über den Rahmen dieses Aufsatzes hinausgehen; das Problem konnte nur erwähnt werden.

Ich hoffe, daß es in diesem letztem Teil gelungen ist, eine kurze Übersicht zu geben, wie durch ein sich in jüngster Zeit entwickelndes „Schichtungsbündel“ eine Reihe von integrativen Mechanismen in unserer Gesellschaft aktiviert worden ist, die man wegen unserer vorherrschenden Beschäftigung mit spezifischen ökonomischen und politischen Interessen leicht hätte übersehen können. Falls sich diese Entwicklung fortsetzt, werden die generalisierten Tauschmedien in Bezug auf die Sozialstruktur eine äußerst wichtige Rolle für ihr Verständnis gewinnen.

Anmerkungen

- 1 Anm. d. Übers.: *Im Original: „... what Weber calls legitimate use of power as distinguished from a Hobbesian capacity to again one's ends through having „what it takes“ (Hobbes, 1651)“.*
*Der Ausdruck „legitimer Gebrauch der Macht“ kommt bei Weber überhaupt nicht vor. Gemeint ist vermutlich die „legale Herrschaft“. Vgl. Max Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, Ausgabe von 1964 (Kiepenheuer und Witsch), Kap. IX, S. 692: „... Dazu bedarf es zunächst einer näheren Bestimmung: was „Herrschaft“ für uns bedeutet und wie sie sich zu dem allgemeinen Begriff: „Macht“ verhält. Herrschaft in dem ganz allgemeinen*

Sinne von Macht, also von: Möglichkeit, den eigenen Willen dem Verhalten anderer aufzuzwingen, kann unter den allerverschiedensten Formen auftreten.“ . . . WuG, Kap. I, S. 38, § 16 „Macht bedeutet jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel worauf diese Chance beruht. Herrschaft soll heißen die Chance, für einen Befehl bestimmten Inhalts bei angebbaren Personen Gehorsam zu finden . . .“ (und weiter in Kap. III, S. 157) „... Nicht also jede Art von Cbance, „Macht“ und „Einfluß“ auf andere Menschen auszuüben. Herrschaft („Autorität“) in diesem Sinn kann im Einzelfall auf den verschiedensten Motiven der Fügsamkeit . . . beruben . . . (es ist) zweckmäßig, die Arten der Herrschaft „nach dem ihnen typischen Legitimitätsanspruch zu unterscheiden.“ usw.

- 2 Anm. d. Übers.: *Für den Originaltext vgl. die vorangehende Anmerkung. Für Hobbes ist Macht ein Mittel der Selbsterhaltung. Das Streben nach Macht wird jedem aufgezwungen, der nicht untergeben will. Niemand kann sich mit einer beschränkten Macht zufriedengeben. Im Leviathan, Kap. 11, heißt es: „I put for a general inclination of all mankind a perpetual and restless desire of power after power, that ceaseth only in death.“*
- 3 Anm. d. Übers.: *Parsons zitiert Max Weber nicht nach der deutschen Ausgabe, sondern nach amerikanischen Übersetzungen. Es ist daher oft nicht leicht festzustellen, auf welche Textstelle er sich bezieht. In diesem Fall dürfte es sich um die Bestimmung der Macht als der „Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel worauf diese Chance beruht“ handeln (§ 16 des Kapitel 1 von *Wirtschaft und Gesellschaft*). In anderen Fällen ist es häufig nicht so leicht, die Originalstelle zu identifizieren. Dasselbe gilt sinngemäß für die Zitierung anderer Klassiker, vor allem Durkheims.*
- 4 Unter denen, die sich mit der Theorie der Medien auf der Ebene des allgemeinen Handlungssystems beschäftigen, gibt es Meinungsverschiedenheiten hinsichtlich der Zuordnung von Affekt. Insbesondere Mark Gould und Dean Gerstein haben sich entschieden, es als ein Medium zu verwenden, daß in erster Linie im Persönlichkeitssystem verankert ist, und ein alternatives Konzept für das Medium des sozialen Systems einzuführen. Persönlich ziehe ich es entschieden vor, es im Kontext des Sozialsystems zu verwenden, allerdings bin ich nicht dogmatisch und hoffe, daß es schließlich möglich sein wird, begrifflichen Konsensus auf diesem wichtigen Gebiet zu erzielen.
- 5 Wir betrachten den erwähnten Prozeß der Institutionalisierung als Äquivalent des Handlungssystems für die natürliche Auslese, die integraler Bestandteil der biologischen Theorie ist, d. h. der Theorie der Natur und des Funktionierens organischer Systeme. Das allgemeine Handlungssystem und insbesondere seine Kulturkomponente interpretieren wir analog zur genetischen Konstitution der Arten und primären Quelle genetischer Variation. Das Kultursystem als solches schafft Muster der Formen wünschenswerten Handelns (*patterns of . . . desirable modes of action*), wie man auf der Wertebene sagen könnte. Jedoch werden durchaus nicht alle als wirksame Eigenschaften (*operative characteristics*) von Sozialsystemen institutionalisiert. Hiergegen interveniert ein Prozeß der Selektion, aufgrund dessen sich manche Strukturen für die konditionellen Bedingungen (*conditional exi-*

gencies) konkreter sozialer Abläufe als vorteilhaft erweisen, während andere weniger erfolgreich sind. Es entwickelt sich also eine unterschiedliche Überlebenswahrscheinlichkeit.

6 Die Überlegung hat etwas für sich, daß Studenten z. T. in diesen höheren Sozialprestigebereich eingruppiert werden sollten, und zwar nicht so sehr auf Grund akademischer Leistungen, ganz zu schweigen von sozialen Herkunft oder der Reputation der von ihnen besuchten (Elite-)Universitäten, sondern auf Grund ihrer Führungsposition in einer oder mehrerer sozialen „Bewegungen“. Zweifellos erreichte eine große Anzahl von Studentenfóhrern während der Unruhen am Ende der sechziger Jahre nationale Bekanntheit. Die entscheidende strukturelle Schwierigkeit, eine Gruppe dieser Art in die nationale „Elite“ aufzunehmen, liegt in der Altersabhängigkeit des Studentenstatus und damit dem kurzen Zeitabschnitt, in dem man Student ist. Wer herausragende akademische Leistungen erbringt, hat die Möglichkeit, ein bekannter Wissenschaftler oder „professional“ zu werden, während die Zukunft von Studentenfóhrern nach Beendigung ihres Studiums viel problematischer ist.

Literaturverzeichnis

- Barnard, Chester I., 1930: *The Functions of the Executive*. Cambridge (Harvard University Press)
- Bell, Daniel, 1973: *The Coming of Post-Industrial Society*. New York (Basic Books)
- Coleman, James S., 1963: „Comment on ‚On the Concept of Influence.‘“ In: *The Public Opinion Quarterly* 27: 63–82
- Freidson, Eliot, 1973 a: „Professions and the Occupational Principle.“ S. 19–38 in dem Buch desselben Autors über *The Professions and Their Prospects*. Beverly Hills (Sage Foundation)
- , 1973 b: „Professionalism and the Organization of Middle-Class Labour in Post-Industrial Society.“ *The Sociological Review* Monograph No. 20: 47–59
- Friedrichs, C. J., 1963: *Man and his Government: An Empirical Theory of Politics*. New York (McGraw-Hill)
- Gouldner, Alvin W., 1957: „Cosmopolitans and Locals: Toward An Analysis of Latent Social Roles.“ *Administrative Science Quarterly* 2: 211–306; 444–480
- Hobbes, Thomas, 1951: *The Leviathan: Or the Matter, Form and Power of a Commonwealth, Ecclestial and Civil*. London (Crooke)
- Jencks, Christopher, and David Riesman, 1968: *The Academic Revolution*. Garden City (Double Day)
- Lasswell, H. and A. Kaplan, 1950: *Power and Society*. New Haven (Yale University Press)
- Lidz, Victor, 1974: „Blood and Language: Analogous Media of Homeostasis“. Paper submitted to a Daedalus Conference on the Relations between Biological and Social Theory. Cambridge, Mass.

- , 1976: „The Analysis of Action at the Most Inclusive Level: An Introduction to Essays on the General Action Systems.“ In: J. Loubser et al. (Hrsg.): *Explorations in General Theory in Social Science*. New York (Free Press)
- Lidz, Victor and Charles Lidz, 1976: „The Psychology of Intelligence of Jean Piaget and its Place in the Theory of Action.“ In J. Loubser et al. (Hrsg.): *Explorations . . . op. cit.*
- Marshall, T. H., 1965: *Class, Citizenship and Social Development*. Garden City (Anchor Books)
- Merton, Robert K., 1957: *Social Theory and Social Structure*. New York (Free Press)
- Mill, John Stuart, 1909: *Principles of Political Economy*. Edited with an Introduction by W. J. Ashley. First published in 1848. London (Longmans, Green and Co.)
- Mills, C. Wright, 1956: *The Power Elite*. New York (Oxford University Press)
- Parsons, Talcott, 1973: „Durkheim on Religion Revisited: Another Look at the Elementary Forms of the Religious Life.“ In Charles Y. Glock and Philip E. Hammond (Hrsg.): *Beyond the Classics? Essays in the Scientific Study of Religion*. New York (HARPr and Row)
- , 1974: „The University ‚Bundle‘: A Study of the Balance between Differentiation and Integration.“ Epilogue in N. Smelser und G. Almond: *Public Higher Education in California: Growth, Structural Change and Conflict*. Berkely (University of California Press). Wiederabdruck in T. Parsons: *Action Theory and the Human Condition*, Kap. 7. New York und London (Free Press) 1978
- Parsons, Talcott und Gerald M. Platt, 1968a: „The American Academic Profession: A Pilot Study“. Cambridge, Mass. Vervielfältigtes Script (vergriffen)
- , 1968 b.: „Considerations on the American Academic System.“ *Minerva* 6, Nummer 4
- , 1973: *The American University*. In Collaboration with Neil J. Smelser. Cambridge, Mass. (Harvard University Press)
- Weber Max, 1947: *From Max Weber: Essays in Sociology*. H. H. Gerth und C. Wright Mills (Hrsg.). New York (Oxford University Press)