

## 5. Die Opportunismusannahme aus einstellungstheoretischer Sicht

Dieses Kapitel befaßt sich mit der systematischen Analyse der transaktionskostentheoretischen Opportunismusannahme. Die Argumentation bedient sich dabei eines einstellungstheoretischen Rahmens, der Theorie geplanten Verhaltens von *Icek Ajzen*, denn diese eignet sich in besonderer Weise, wichtige Determinanten opportunistischen Verhaltens zu identifizieren und zu erklären. So kann mit ihrer Hilfe aufgezeigt werden, unter welchen Umständen überhaupt mit opportunistischem Verhalten zu rechnen ist. Auf diese Weise wird deutlich gemacht, daß eine verallgemeinernde Opportunismusannahme der Realität nicht annähernd gerecht werden kann, weshalb auch den auf ihrer Grundlage abgeleiteten Aussagen mit einer gewissen Skepsis zu begegnen ist<sup>1</sup>.

Darüber hinaus bietet eine einstellungstheoretische Betrachtung einen weiteren Vorteil. Wie *Ghoshal* und *Moran* gezeigt haben<sup>2</sup>, trennt *Williamson*, wenn er von Opportunismus spricht, nicht zwischen opportunistischer Einstellung und opportunistischem Verhalten. Dieser wichtige Unterschied läßt sich mit Hilfe der Theorie geplanten Verhaltens systematisch erfassen. Bevor diese Theorie nun vorgestellt und auf opportunistisches Verhalten angewendet wird, erfolgen zunächst noch einige grundlegende Anmerkungen zur einstellungstheoretischen Forschung.

### 5.1. Einstellungstheoretische Grundlagen

Auch wenn Einstellungen in verschiedenen Disziplinen der Sozialwissenschaften behandelt und erforscht werden, ist das Einstellungskonstrukt vor allem dem Bereich der Sozialpsychologie zuzuordnen<sup>3</sup>. Dort spielt es eine zentrale Rolle, was schon an dem Umfang der zu Einstellungsfragen publizierten psychologischen Literatur zu erkennen ist<sup>4</sup>.

Soll nun das Einstellungskonstrukt genauer beschrieben werden, wird die erste Annäherung dadurch erleichtert, daß die sozialpsychologische Begriffsbildung im Kern kaum

---

<sup>1</sup> Zu einem Vergleich transaktionskostentheoretisch und einstellungstheoretisch fundierter Gestaltungsmaßnahmen siehe Teil III

<sup>2</sup> Vgl. Ghoshal/Moran (1996), S. 17 ff.

<sup>3</sup> Vgl. Eagly/Chaiken (1993), S. 1

<sup>4</sup> So führt z.B. *Kraus* an, daß allein in der Datenbank 'Psycholit' mehr als 34.000 Studien erfaßt sind, die in der Zeit von 1974 bis 1995 publiziert worden sind und sich in irgendeiner Weise mit Einstellungen beschäftigen, vgl. Kraus (1995), S. 58

von der alltäglichen Begriffsverwendung abweicht<sup>5</sup>. „Die Einstellung einer Person zu einem Objekt ist ihre (subjektive) Bewertung des Objekts.“<sup>6</sup> Bei einer Einstellung handelt es sich um eine Disposition, d.h. um ein in der Person liegendes, relativ stabiles Merkmal<sup>7</sup>. Sie ist nicht direkt beobachtbar und stellt insofern ein psychologisches Konstrukt dar<sup>8</sup>. Zentraler Bestandteil der Einstellungsdefinition ist das Element der Bewertung<sup>9</sup>. Eine Einstellung führt dazu, daß ein Individuum positiv oder negativ auf das Einstellungsobjekt reagiert<sup>10</sup>. Als Objekte kommen dabei vor allem Reize, Verhaltensweisen oder Begriffe bzw. Begriffssysteme in Frage<sup>11</sup>.

Für die Begriffsklärung erscheint auch die Abgrenzung zum verwandten Begriff ‘Wert’ wichtig. Manche Autoren definieren Werte als Einstellungen gegenüber relativ abstrakten Zielen wie Gleichheit oder Freiheit<sup>12</sup>. Meistens werden Werte aber einer höheren, abstrakten Ebene zugeordnet, von wo aus sie Einstellungen beeinflussen bzw. verursachen<sup>13</sup>.

Die meisten Einstellungsdefinitionen unterscheiden darüber hinaus zwischen affektiven, kognitiven und konativen Komponenten von Einstellungen<sup>14</sup>. So handelt es sich bei affektiven Bewertungen um Gefühle oder Emotionen gegenüber dem Einstellungsobjekt, bei kognitiven Reaktionen um Gedanken oder Meinungen zum Objekt sowie bei Verhaltensreaktionen um Handlungen gegenüber dem Einstellungsobjekt<sup>15</sup>.

---

<sup>5</sup> Vgl. Eagly/Chaiken (1993), S. 8 f.

<sup>6</sup> Herkner (1991), S. 181

<sup>7</sup> Vgl. Herkner (1992), Sp. 793; Eagly/Chaiken (1993), S. 1. Die Kennzeichnung als (relativ) stabil bedeutet allerdings nicht, daß Einstellungen unveränderbar sind. Sie werden jedoch von Individuen in der Regel eine Weile gehalten und verändern sich nicht ohne weiteres. Zur Änderung von Einstellungen siehe z.B. Zimbardo/Leippe (1991); Olson/Zanna (1993), S. 135 ff.; McGuire (1985); Hormuth (1979)

<sup>8</sup> Vgl. Eagly/Chaiken (1993), S. 2

<sup>9</sup> Vgl. Olson/Zanna (1993), S. 119; Herkner (1992), Sp. 793

<sup>10</sup> Vgl. Eagly/Chaiken (1993), S. 2

<sup>11</sup> Vgl. Herkner (1991), S. 181

<sup>12</sup> Vgl. z.B. Eagly/Chaiken (1993), S. 5

<sup>13</sup> Vgl. Tesser/Shaffer (1990), S. 488; Olson/Zanna (1993), S. 125; Klein (1991), S. 36

<sup>14</sup> Vgl. Olson/Zanna (1993), S. 119. Dieser sogenannte ‘Dreikomponentenansatz’ scheint nach heutigem Stand des Wissens empirisch bewährt zu sein, was allerdings nicht heißen soll, daß die drei Komponenten in jedem einzelnen Fall unterscheidbar sein müssen. Vielmehr handelt es sich um eine sinnvolle konzeptionelle Unterscheidung, vgl. Eagly/Chaiken (1993), S. 13 f.

<sup>15</sup> Vgl. Eagly/Chaiken (1993), S. 10 f.; Herkner (1992), Sp. 792. Über die Beziehungen zwischen diesen drei Komponenten herrscht bis heute keine vollständige Klarheit. Häufig wird von einer Konsistenz zwischen den Komponenten ausgegangen, vgl. Herkner (1992), Sp. 792, und tatsächlich wurden meistens positive Korrelationen festgestellt. Dennoch können sich die Ausprägungen der verschiedenen Komponenten je nach betrachtetem Einstellungsobjekt teilweise deutlich voneinander unterscheiden,

Das Interesse an bzw. die Beschäftigung mit dem psychologischen Konstrukt 'Einstellung' beruht zu einem wesentlichen Teil auf der Annahme, daß Einstellungen das individuelle Verhalten beeinflussen bzw. steuern<sup>16</sup>. Lange Zeit wurde diese Beziehung praktisch als selbstverständlich vorausgesetzt<sup>17</sup>. In den dreißiger Jahren erschienen dann erste empirische Studien zur Einstellungs-Verhaltens-Beziehung<sup>18</sup>, die teilweise überraschend niedrige Korrelationen feststellten<sup>19</sup>. Trotzdem blieb das Einstellungskonstrukt zunächst weitgehend unumstritten. In der Folgezeit bestätigten jedoch weitere Studien den lediglich schwachen Zusammenhang, und gegen Ende der sechziger Jahre kam *Wicker* in einem vielbeachteten Sammelreferat zu dem Schluß, „that it is considerably more likely that attitudes will be unrelated or only slightly related to overt behaviors than that attitudes will be closely related to actions.“<sup>20</sup>. In der Folge wurde vielfach sogar die Aufgabe des Einstellungskonstrukts verlangt<sup>21</sup>.

Aus heutiger Sicht sind vor allem methodische Schwächen dieser älteren Untersuchungen für die geringe Einstellungs-Verhaltens-Beziehung verantwortlich zu machen<sup>22</sup>. Insbesondere wiesen *Fishbein* und *Ajzen* darauf hin, daß Einstellungen und Verhaltensweisen den gleichen Spezifitätsgrad aufweisen müssen, um starke Korrelationen hervor-

---

vgl. Eagly/Chaiken (1993), S. 13. So ist beispielsweise eine starke affektive Reaktion auf die Konfrontation mit einem angstbesetzten Objekt (z.B. einer Schlange) zu erwarten, die sich zudem deutlich von der entsprechenden kognitiven Reaktion unterscheiden kann, vgl. Breckler (1984), S. 1202. Auch Fragen der Einstellungsmessung spielen in diesem Zusammenhang eine Rolle. Auf sie wird allerdings nicht weiter eingegangen, zumal in der entsprechenden Literatur vor allem methodische und technische Fragen diskutiert werden. Zur Messung von Einstellungen siehe z.B. Stahlberg/Frey (1996), S. 223 ff.; Ajzen (1988), S. 8 ff.; Herkner (1991), S. 185 ff. Zu den damit verbundenen Problemen siehe z.B. Olson/Zanna (1993), S. 124

<sup>16</sup> Vgl. Olson/Zanna (1993), S. 131

<sup>17</sup> Zu einem kurzen historischen Abriss der Forschung zur Einstellungs-Verhaltens-Beziehung siehe Kraus (1995), S. 58 ff.; Eagly/Chaiken (1993), S. 155 f.

<sup>18</sup> Vgl. Eagly/Chaiken (1993), S. 155

<sup>19</sup> Sehr bekannt wurde in diesem Zusammenhang eine der ersten Studien dieser Art, in der LaPiere keinen Zusammenhang zwischen schriftlich geäußerten Einstellungen (in der Studie wurden Hotel- und Restaurantbesitzer nach ihren Einstellungen gegenüber ethnischen Chinesen gefragt) und tatsächlichem Verhalten feststellen konnte, vgl. LaPiere (1967)

<sup>20</sup> Wicker (1969), S. 65

<sup>21</sup> Diese Forderung wurde auch damit begründet, daß die Erkenntnisse der zu dieser Zeit populären Dissonanztheorie eine umgekehrte Verhaltens-Einstellungs-Beziehung nahelegten, vgl. Kraus (1995), S. 59. Zur Dissonanztheorie siehe Festinger (1978); Weidemann/Frey (1992); Cooper/Fazio (1984); Aronson (1978)

<sup>22</sup> Vgl. Kraus (1995), S. 60; Ajzen (1987), S. 18. Und so konnte *Kelman* bereits fünf Jahre nach der Studie von Wicker zu einem wesentlich positiveren Schluß kommen, wie der Titel seines Beitrags, 'Attitudes Are Alive and Well and Fruitfully Employed in the Sphere of Action', verrät, vgl. *Kelman* (1974)

zubringen<sup>23</sup>. Die ersten empirischen Untersuchungen befaßten sich dagegen mit dem Zusammenhang zwischen sehr allgemeinen Einstellungen (z.B. gegenüber Schwarzen) und sehr speziellen Verhaltensweisen (z.B. in einer bestimmten Situation neben einem Schwarzen zu sitzen) und verletzten insofern das von *Fishbein* und *Ajzen* herausgearbeitete Korrespondenzprinzip<sup>24</sup>.

Neuere Theorien zur Einstellungs-Verhaltens-Beziehung versuchen in der Regel, diese Erkenntnisse zu berücksichtigen. Wenn auch heute dennoch keine vollständigen Korrelationen erreicht werden<sup>25</sup>, so liegt dies daran, daß Verhalten von einer Vielzahl von Faktoren beeinflusst wird, von denen Einstellungen nur eine - wenn auch wichtige - Klasse darstellen<sup>26</sup>. Diese Erkenntnis hat dazu geführt, daß in den meisten gegenwärtig diskutierten Theorien zur Einstellungs-Verhaltens-Beziehung weitere Determinanten individuellen Verhaltens einbezogen werden. Insofern haben die sogenannten Einstellungstheorien längst die durch den Namen signalisierten Bereichsgrenzen gesprengt.

Dabei ergibt sich allerdings ein weiteres Problem: Will man Verhalten möglichst umfassend erklären bzw. voraussagen, muß man eine große Zahl von Variablen berücksichtigen. Eine zu komplexe Theorie wiederum ist - speziell für praktische Anwendungen - kaum handhabbar<sup>27</sup>. Umgekehrt werden bei übermäßiger Zusammenfassung von Einflüssen in wenigen Modellvariablen ggf. wichtige Differenzierungen verwischt<sup>28</sup>. Das Ziel der Bemühungen muß somit die Konstruktion einer Theorie sein, in der eine überschaubare Zahl von Komponenten ausreicht, um ein möglichst breites Spektrum individuellen Verhaltens zu erklären<sup>29</sup>. Ein solcher theoretischer Rahmen liegt in Gestalt der Theorie geplanten Verhaltens vor, die im folgenden vorgestellt wird. Dabei handelt es

---

<sup>23</sup> Vgl. Ajzen/Fishbein (1977), S. 890 f.; Fishbein (1973), S. 4 ff. Dabei geht es um Spezifität in bezug auf vier Elemente: Aktion, Ziel, Kontext und Zeit, vgl. Ajzen/Fishbein (1977), S. 889; Eagly/Chaiken (1993), S. 163

<sup>24</sup> Vgl. Ajzen/Fishbein (1977), S. 892 f.; Ajzen/Fishbein (1978), S. 404 f. Diese Schwäche läßt sich z.B. durch die Benutzung aggregierter Verhaltensmaße vermeiden, vgl. Ajzen/Fishbein (1977), S. 900. So korreliert ein aggregiertes Maß, das verschiedene Verhaltensweisen gegenüber Schwarzen zu verschiedenen Zeiten und in unterschiedlichen Situationen berücksichtigt, beispielsweise recht gut mit der Einstellung gegenüber Schwarzen. Wenn es dagegen um die Erklärung bzw. Voraussage eines bestimmten Verhaltens geht, dann muß auch die Einstellung gegenüber diesem Verhalten herangezogen werden.

<sup>25</sup> Eine neuere Metaanalyse bestätigt einen signifikanten und substantiellen Beitrag von Einstellungen bei der Vorhersage von Verhalten, vgl. Kraus (1995), S. 683

<sup>26</sup> Vgl. Ajzen (1987), S. 13 u. 16; Eagly/Chaiken (1993), S. 155, 168 u. 211

<sup>27</sup> Vgl. Ajzen (1987), S. 43 f.

<sup>28</sup> Vgl. Ajzen (1991), S. 199

<sup>29</sup> Vgl. Ajzen (1987), S. 44

sich um die weiterentwickelte Fassung der Theorie überlegten Handelns von *Fishbein* und *Ajzen*, die bis heute als die dominante Theorie der Einstellungs-Verhaltens-Beziehung angesehen wird<sup>30</sup>.

## 5.2. Die Theorie geplanten Verhaltens

### 5.2.1. Die Theorie überlegten Handelns als Ausgangspunkt

Ende der sechziger Jahre entwarfen *Martin Fishbein* und *Icek Ajzen* die ‘Theorie überlegten Handelns’<sup>31</sup>. Dabei bezogen sie sich auf Vorarbeiten von *Dulany*, der eine Theorie sozialen Verhaltens entwickelt hatte<sup>32</sup>. Die Theorie überlegten Handelns dient zur Erklärung bzw. zum Verständnis der motivationalen Einflüsse auf individuelles Verhalten<sup>33</sup>. Dafür greift sie auf das Konstrukt der Verhaltensintention zurück<sup>34</sup>.

Eine Verhaltensintention gibt den Willen eines Individuums wieder, ein bestimmtes Verhalten auszuführen, d.h. eine Handlung zu versuchen<sup>35</sup>. Zwischen der Verhaltensintention, die sich in der betrachteten Theorie auf die Ausführung eines bestimmten Verhaltens unter bestimmten Umständen bezieht<sup>36</sup>, und dem tatsächlichen Verhalten wird eine starke Korrelation angenommen - die Verhaltensintention gilt als der unmittelbare Auslöser des Verhaltens<sup>37</sup>. Je stärker sie ist, desto stärker wird das Individuum versuchen, die ins Auge gefaßte Handlung durchzuführen, und desto größer ist demnach die Wahrscheinlichkeit, daß das Verhalten tatsächlich zustande kommt<sup>38</sup>.

Um eine hohe Übereinstimmung zwischen Intention und Verhalten zu gewährleisten, ist es wichtig, daß sich die untersuchte Intention genau auf das interessierende Verhalten

---

<sup>30</sup> Vgl. Chaiken/Stangor (1987), S. 584; Tesser/Shaffer (1990), S. 491; Olson/Zanna (1993), S. 131; Eagly/Chaiken (1993), S. 216 u. 670

<sup>31</sup> Vgl. Fishbein (1967); Ajzen/Fishbein (1969); Ajzen/Fishbein (1970); Ajzen/Fishbein (1972)

<sup>32</sup> Vgl. Ajzen/Fishbein (1981), S. 265; Ajzen/Fishbein (1978), S. 406. Zur Theorie *Dulanys* siehe Dulany (1968). Eine ausführliche Diskussion der Beziehungen zwischen *Dulanys* Theorie und der Theorie überlegten Handelns findet sich bei Fishbein (1967), S. 487 ff.

<sup>33</sup> Vgl. Madden/Ellen/Ajzen (1992), S. 3; Ajzen (1988), S. 113

<sup>34</sup> Vgl. Eagly/Chaiken (1993), S. 168

<sup>35</sup> Vgl. Ajzen (1985), S. 29; Eagly/Chaiken (1993), S. 168

<sup>36</sup> Vgl. Ajzen/Fishbein (1978), S. 406

<sup>37</sup> Vgl. Ajzen (1985), S. 12

<sup>38</sup> Vgl. Ajzen/Madden (1986), S. 454

bezieht<sup>39</sup> und daß der zeitliche Abstand zwischen Erhebung der Intention und Beobachtung des Verhaltens möglichst gering ist. Je größer nämlich dieser Zeitraum, desto eher kann es in der Zwischenzeit zu einer Veränderung der Intention kommen, so daß die ursprünglich in Erfahrung gebrachte Intention keinen guten Prädiktor für das Verhalten mehr darstellt<sup>40</sup>.

Die Verhaltensintention selbst wird nach der Theorie von *Fishbein* und *Ajzen* von zwei Hauptfaktoren bestimmt: der Einstellungskomponente und der Normkomponente<sup>41</sup>. Bei der erstgenannten Komponente geht es nicht um eine allgemeine Einstellung (z.B. die gegenüber Schwarzen), sondern um die spezifische Einstellung zum untersuchten Verhalten<sup>42</sup>, d.h. einem bestimmten Verhalten in einer bestimmten Situation. Sie gibt die persönliche - positive oder negative - Bewertung der Handlung durch das Individuum wieder<sup>43</sup>.

Bei der zweiten Komponente handelt es sich um die sogenannte subjektive Norm. Sie bezieht sich auf den Einfluß der sozialen Umgebung und könnte deshalb auch als soziale Norm bezeichnet werden<sup>44</sup>. Im Vordergrund steht hier die Wahrnehmung des (potentiell) handelnden Individuums, welche Verhaltensweisen von ihm erwartet werden<sup>45</sup>. Dabei sind je nach Situation und betrachteter Handlung unterschiedliche Bezugspersonen relevant<sup>46</sup>.

Zusammengenommen formen Individuen nach der *Fishbein-Ajzen*-Theorie eine positive Verhaltensintention, wenn sie das in Frage stehende Verhalten positiv beurteilen (Einstellung zum Verhalten) und wenn sie glauben, daß wichtige Bezugspersonen dieses Verhalten von ihnen erwarten<sup>47</sup>. Die Komponenten der Theorie überlegten Handelns sowie die zwischen ihnen angenommenen Beziehungen sind in Abb. 3 dargestellt.

---

<sup>39</sup> Es muß sich mit anderen Worten um die passende spezifische Verhaltensintention handeln, vgl. *Ajzen/Fishbein* (1978), S. 411

<sup>40</sup> Vgl. *Ajzen/Fishbein* (1981), S. 286; *Ajzen/Fishbein* (1978), S. 411

<sup>41</sup> Vgl. *Ajzen/Fishbein* (1978), S. 406 f.; *Ajzen* (1988), S. 117

<sup>42</sup> Vgl. *Ajzen* (1985), S. 12; *Ajzen/Fishbein* (1981), S. 265

<sup>43</sup> Vgl. *Ajzen* (1985), S. 12

<sup>44</sup> Vgl. *Ajzen/Fishbein* (1978), S. 408; *Zuckerman/Reis* (1978), S. 498

<sup>45</sup> Vgl. *Ajzen/Fishbein* (1981), S. 266

<sup>46</sup> Vgl. *Ajzen/Fishbein* (1978), S. 408. Die Bezugspersonen gehören jeweils sogenannten Referenzgruppen des Individuums an. Zur Bedeutung von Referenzgruppen siehe *Bem* (1977)

<sup>47</sup> Vgl. *Ajzen* (1988), S. 117

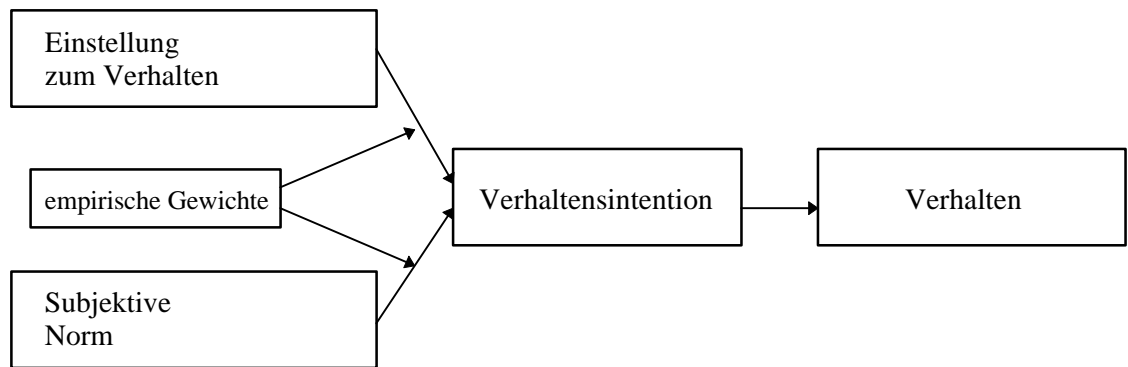


Abb. 3: Die Theorie überlegten Handelns  
(Eigene Darstellung in Anlehnung an Ajzen (1988), S. 118)

Die relative Bedeutung der beiden Komponenten für die Erklärung von Verhaltensintentionen wird sich von Fall zu Fall unterscheiden. So können Verhaltensintentionen stärker durch die Einstellung oder durch die subjektive Norm geprägt sein. Dies kann von der betrachteten Handlung, der Handlungssituation, dem Handlungszeitpunkt sowie persönlichen Eigenschaften des handelnden Individuums abhängen<sup>48</sup>. In der Theorie überlegten Handelns wird dem durch empirisch bestimmte Gewichte Rechnung getragen. Zusammenfassend läßt sich die Theorie in algebraischer Form wie folgt darstellen:

$$V \sim VI = w_1 \cdot EV + w_2 \cdot SN,$$

wobei V: Verhalten; VI: Verhaltensintention;  
EV: Einstellung zum Verhalten; SN: subjektive Norm;  
 $w_1$  und  $w_2$ : empirisch bestimmte Gewichte

*Fishbein* und *Ajzen* hielten die von ihnen angebotene Erklärung überlegten Handelns für vollständig in dem Sinne, daß in der Theorie nicht berücksichtigte Variablen die Verhaltensintention und damit das Verhalten nur indirekt über die Einstellungs- und Normkomponente sowie über die empirischen Gewichte beeinflussen können<sup>49</sup>.

Eine Vielzahl auf der Grundlage dieser Theorie erfolgreich durchgeführter Studien haben im Laufe der Zeit das Vertrauen in die von *Fishbein* und *Ajzen* entwickelten Aussagen bestärkt<sup>50</sup>. Noch heute gilt das Modell als dominanter theoretischer Rahmen zur

<sup>48</sup> Vgl. Ajzen/Fishbein (1980), S. 58 f.; Bagozzi/Schnedlitz (1985), S. 370. So ist beispielsweise davon auszugehen, daß die Bedeutung der Normkomponente für Verhalten mit wichtigen Auswirkungen auf andere vergleichsweise groß sein dürfte, vgl. Parker/Manstead/Stradling/Reason/Baxter (1992), S. 100

<sup>49</sup> Vgl. Ajzen/Fishbein (1978), S. 412; Eagly/Chaiken (1993), S. 172

<sup>50</sup> Vgl. Ajzen (1985), S. 14. Zu einem Überblick über Arten des auf der Grundlage dieser Theorie untersuchten und erfolgreich erklärten Verhaltens siehe z.B. Ajzen (1992), S. 387 f. Für eine Übersicht über empirische Untersuchungen siehe z.B. Ajzen (1985), S. 17

Erklärung der Einstellungs-Verhaltens-Beziehung<sup>51</sup>. Dennoch ist die Theorie im Laufe der Jahre auch vielfach kritisiert worden<sup>52</sup>. Ein immer wieder vorgebrachter Kritikpunkt betrifft die Annahme von *Fishbein* und *Ajzen*, „daß der größte Teil des für die Sozialpsychologie interessanten Verhaltens unter willentlicher Kontrolle ist“<sup>53</sup>, daß also allein eine positive Verhaltensintention im Regelfall zum dazugehörigen Verhalten führt. Dagegen ist eingewendet worden, daß viele Verhaltensweisen - unabhängig von der dahinterstehenden Absicht - die Verfügbarkeit von Ressourcen, Fähigkeiten, Gelegenheiten usw. voraussetzen<sup>54</sup>. In der Theorie überlegten Handelns wird dies nicht berücksichtigt, da sich ihr Anwendungsbereich explizit auf Verhalten beschränkt, das vollständig unter willentlicher Kontrolle ist<sup>55</sup>. An dieser Einschränkung ihres Geltungsbereichs setzt ihre Weiterentwicklung zur Theorie geplanten Verhaltens an.

### 5.2.2. Die erweiterte Theorie Ajzens

*Icek Ajzen* hat Mitte der achtziger Jahre die an der Theorie überlegten Handelns geäußerte Kritik aufgegriffen und das im letzten Abschnitt vorgestellte Modell individuellen Verhaltens erweitert. Ausgangspunkt für die Erweiterung war die Erkenntnis *Ajzens*, daß - entgegen den Annahmen der Theorie überlegten Handelns - viele Handlungen nicht bzw. zumindest nicht vollständig unter willentlicher Kontrolle stehen. Bei bestimmten Verhaltensweisen wie beispielsweise dem Aufgeben des Rauchens oder Trinkens ist dies recht offensichtlich<sup>56</sup>. Aber auch relativ einfache Tätigkeiten entziehen sich gelegentlich der willentlichen Kontrolle. So erscheint z.B. der Entschluß, abends einen Spielfilm im Fernsehen zu sehen, bezüglich seiner Umsetzung relativ unproblematisch<sup>57</sup>. Dennoch können beispielsweise ein Stromausfall, ein Defekt am Fernseher oder eine kurzfristige Programmänderung diesen Plan zunichte machen. Dieses kleine Bei-

---

<sup>51</sup> Vgl. Olson/Zanna (1993), S. 131; Eagly/Chaiken (1993), S. 216 u. 670; Tesser/Shaffer (1990), S. 491; Chaiken/Stangor (1987), S. 584. Zum 'ökonomischen Gehalt' dieser sozialpsychologischen Theorie siehe z.B. Stroebe/Frey (1980), S. 133 ff.; Frey/Stroebe (1980), S. 86 f.

<sup>52</sup> Für einen Überblick über die Kritik siehe Olson/Zanna (1993), S. 131; Eagly/Chaiken (1993), S. 177 ff.

<sup>53</sup> Ajzen/Fishbein (1978), S. 406

<sup>54</sup> Vgl. Liska (1984), S. 63 f.

<sup>55</sup> Vgl. Ajzen (1985), S. 12

<sup>56</sup> Vgl. Ajzen (1985), S. 24

<sup>57</sup> Vgl. Ajzen (1985), S. 24



spiel macht deutlich, daß sich bei genauer Betrachtung nahezu jedes Verhalten einer vollständigen willentlichen Kontrolle entzieht<sup>58</sup>.

Dem trägt *Ajzen* durch Einbeziehung einer weiteren Komponente, der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle, Rechnung. Darunter versteht er die wahrgenommene Einfachheit oder Schwierigkeit der Handlungsdurchführung<sup>59</sup>. Sie spiegelt sowohl Vergangenheitserfahrungen als auch vom Individuum antizipierte Hindernisse und Probleme wider<sup>60</sup>. Die wahrgenommene Verhaltenskontrolle ist von der Einschätzung des Individuums abhängig, inwieweit es über die für die Handlung notwendigen Ressourcen und Gelegenheiten verfügt: „The more resources and opportunities individuals think they possess, the greater should be their perceived behavioral control over the behavior.“<sup>61</sup>

Der Einfluß der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle auf das Verhalten wirkt auf zweierlei Weise, wie Abb. 4 verdeutlicht. Zum einen besteht ein Einfluß der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle auf die Verhaltensintention. Wenn jemand davon ausgeht, daß eine bestimmte Handlung außerhalb seiner Möglichkeiten liegt, wird er ggf. gar nicht erst versuchen, sie auszuführen. Seine Verhaltensintention wird in diesem Fall also negativ beeinflusst<sup>62</sup>.

Zum anderen besteht eine direkte Beziehung zwischen der Kontrollierbarkeit des Verhaltens und dem beobachtbaren Verhalten. Nur wenn diese tatsächliche Verhaltenskontrolle - in Form der benötigten Ressourcen und Gelegenheiten - gegeben ist, kann eine Handlung erfolgreich durchgeführt werden<sup>63</sup>. Die Theorie geplanten Verhaltens greift

---

<sup>58</sup> Als wichtigste Faktoren, die das Ausmaß willentlicher Kontrolle beeinflussen, nennt *Ajzen* Fähigkeiten und Kenntnisse, Willensstärke, angemessene Planung, Zeit und Gelegenheit sowie die Abhängigkeit der Handlung von anderen, vgl. *Ajzen/Madden* (1986), S. 456; *Ajzen* (1985), S. 25 ff.

<sup>59</sup> Vgl. *Ajzen* (1987), S. 44

<sup>60</sup> Vgl. *Ajzen* (1987), S. 44. Diese zusätzliche Komponente hat starke Ähnlichkeit mit dem von *Bandura* vorgestellten Begriff der 'self efficacy', vgl. *Ajzen* (1991), S. 184; *Ajzen* (1987) S. 40; *Ajzen/Madden* (1986), S. 457. Zur 'self efficacy' siehe *Bandura* (1977); *Bandura* (1982). Des weiteren bestehen Verwandtschaften zu *Liskas* 'resources', vgl. *Herkner* (1991), S. 221, sowie zur Erwartung der erfolgreichen Aufgabenerfüllung in *Atkinsons* 'theory of achievement motivation', vgl. *Ajzen* (1991), S. 183. Zu *Atkinsons* Theorie siehe *Atkinson* (1975), S. 391 ff.

<sup>61</sup> *Madden/Ellen/Ajzen* (1992), S. 4

<sup>62</sup> Vgl. *Ajzen* (1985), S. 34; *Madden/Ellen/Ajzen* (1992), S. 4. Dies korrespondiert auch mit der aus der Motivationsforschung bekannten Tendenz zur Vermeidung von Mißerfolg, vgl. dazu *Atkinson* (1975), S. 396 ff. Allerdings macht *Ajzen* deutlich, daß es sich bei der Verhaltenskontrolle hinsichtlich ihrer Wirkung auf die Intention um eine zwar notwendige, aber nicht hinreichende Komponente handelt. So reicht eine positive wahrgenommene Verhaltenskontrolle allein, d.h. ohne eine entsprechend positive Einstellung zum Verhalten und/oder subjektive Norm nicht aus, um eine positive Verhaltensintention hervorzubringen, vgl. *Ajzen/Madden* (1986), S. 459

<sup>63</sup> Die Idee, daß das Zustandekommen eines Verhaltens eine Funktion sowohl motivationaler Faktoren (Intention) als auch der Fähigkeit zur Handlungsdurchführung (Verhaltenskontrolle) ist, ist nicht neu.

statt dessen auf die subjektiv wahrgenommene Verhaltenskontrolle zurück. Dies läßt sich vor allem damit begründen, daß die tatsächliche Verhaltenskontrolle aufgrund der Vielzahl von Faktoren, die in diesem Zusammenhang eine Rolle spielen können, in der Regel nicht eindeutig bestimmbar ist<sup>64</sup>.

Zudem müßte neben der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle, die, wie bereits geschildert, für die Bildung der Intention von Bedeutung ist, eine weitere, sehr ähnliche Komponente in das Modell aufgenommen werden. Solange die Einschätzungen des Individuums einigermaßen realistisch sind, kann jedoch davon ausgegangen werden, daß wahrgenommene und tatsächliche Verhaltenskontrolle weitgehend übereinstimmen. In Handlungssituationen, die neu und ungewohnt sind oder in denen dem Individuum relativ wenige Informationen zur Verfügung stehen, können allerdings subjektive und objektive Verhaltenskontrolle auseinanderfallen. Dann wird die wahrgenommene Verhaltenskontrolle nur wenig zur Erklärung bzw. Voraussage von Verhalten beitragen<sup>65</sup>. Aus diesem Grund ist die Verbindung von wahrgenommener Verhaltenskontrolle zum Verhalten in Abb. 4 mit einem gestrichelten Pfeil markiert.

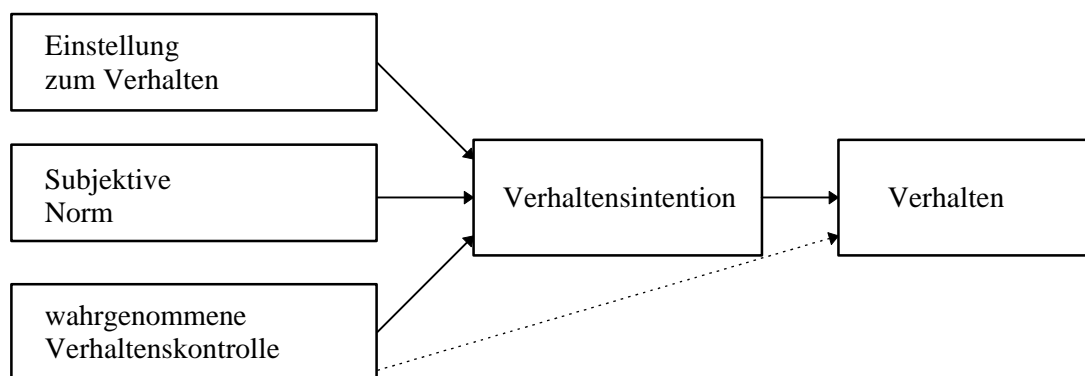


Abb. 4: Die Theorie geplanten Verhaltens  
(Eigene Darstellung in Anlehnung an Ajzen (1988), S. 133)

Damit sind die Komponenten der Theorie geplanten Verhaltens, wie sie normalerweise in der Literatur rezipiert wird, zusammengetragen. Für die besonderen Zwecke dieser Studie wird jedoch noch eine weitere Komponente hinzugefügt, die auch von *Ajzen* in

---

So greift man z.B. bei der Erklärung individuellen Leistungsverhaltens auf die beiden Faktoren Leistungsbereitschaft und Leistungsfähigkeit zurück, vgl. Vroom (1964), S. 203; Heckhausen (1989), S. 185; Engelhard (1992), Sp. 1256. Für weitere Beispiele aus der Psychologie siehe Ajzen (1991), S. 182 f.

<sup>64</sup> Vgl. Eagly/Chaiken (1993), S. 188; Ajzen/Madden (1986), S. 456 f.

<sup>65</sup> Vgl. Ajzen (1987), S. 45; Ajzen (1988), S. 134

einer neueren Veröffentlichung einbezogen worden ist<sup>66</sup>. Es handelt sich um die sogenannte moralische Verpflichtung.

In seiner ursprünglichen Formulierung der Theorie überlegten Handelns hatte *Fishbein* bereits eine Komponente einbezogen, die die persönlichen normativen Vorstellungen widerspiegeln sollte<sup>67</sup>. Später aber verwarfen *Fishbein* und *Ajzen* diese zusätzliche Komponente, weil sie in ihren empirischen Untersuchungen feststellten, daß sich persönliche normative Vorstellungen und Verhaltensintention nicht klar voneinander trennen ließen und daß diese Normkomponente deshalb nicht zum Verständnis der Determinanten von Verhaltensintentionen beitrug<sup>68</sup>.

Dies mag vor allem daran gelegen haben, daß sich die beiden Forscher in ihren frühen Untersuchungen vorwiegend mit Verhaltensweisen beschäftigten, denen keine hohe moralische Problematik innewohnte<sup>69</sup>. Die Bedeutung persönlicher normativer Vorstellungen für die Herausbildung von Verhaltensintentionen scheint nämlich nach heutigem Erkenntnisstand vom moralischen Problemgehalt des jeweils betrachteten Verhaltens abhängig zu sein<sup>70</sup>. In Untersuchungen, die sich mit Verhaltensweisen beschäftigten, deren moralischer Problemgehalt außer Frage steht wie z.B. Lügen, Steuerhinterziehung, aber auch Blut- und Organspenden trug die Einbeziehung von persönlicher moralischer Verpflichtung signifikant zur Erklärung der jeweiligen Verhaltensintentionen bei<sup>71</sup>. In neueren Veröffentlichungen befürwortet deshalb auch *Ajzen* für die Erklärung bzw. Voraussage moralisch relevanter Verhaltensweisen die Einbeziehung einer persönlichen Normkomponente in die Theorie geplanten Verhaltens<sup>72</sup>. Wegen des moralischen Problemgehalts opportunistischen Verhaltens wird diese zusätzliche Normkomponente auch im Rahmen dieser Arbeit berücksichtigt.

Während es sich bei der anderen Normkomponente, der subjektiven Norm, um den wahrgenommenen sozialen Druck aus dem Umfeld des Akteurs handelt, geht es bei der

---

<sup>66</sup> Vgl. Beck/Ajzen (1991)

<sup>67</sup> Vgl. Fishbein (1967), S. 490; vgl. auch Ajzen/Fishbein (1969), S. 401

<sup>68</sup> Vgl. Ajzen/Fishbein (1970), S. 467 f.; Fishbein/Ajzen (1975), S. 305 f.

<sup>69</sup> Vgl. Gorsuch/Ortberg (1983), S. 1027

<sup>70</sup> Vgl. Gorsuch/Ortberg (1983), S. 1027; Ajzen (1991), S. 199; Beck/Ajzen (1991), S. 289; Kraus (1995), S. 71. Zu einer möglichen Operationalisierung des moralischen Problemgehalts siehe Hart (1973), S. 239 ff.; Gorsuch/Ortberg (1983), S. 1026

<sup>71</sup> Vgl. Schwartz/Tessler (1972), S. 231; Pomazal/Jaccard (1976), S. 321 f.; Zuckerman/Reis (1978), S. 504; Gorsuch/Ortberg (1983), S. 1026; Beck/Ajzen (1991), S. 296

<sup>72</sup> Vgl. Ajzen (1991), S. 199; Beck/Ajzen (1991), S. 289

moralischen Verpflichtung um das dem Individuum eigene Gefühl der moralischen Verantwortung<sup>73</sup>. Auch dieses innere Gefühl wird im Rahmen von Sozialisationsvorgängen aufgrund sozialer Einflüsse zustande gekommen sein; im Gegensatz zur subjektiven Norm ist es aber zwischenzeitlich vom Individuum verinnerlicht worden<sup>74</sup>.

Die erweiterte Theorie geplanten Verhaltens, wie sie den weiteren Ausführungen zugrunde liegt, ist in Abb. 5 dargestellt.

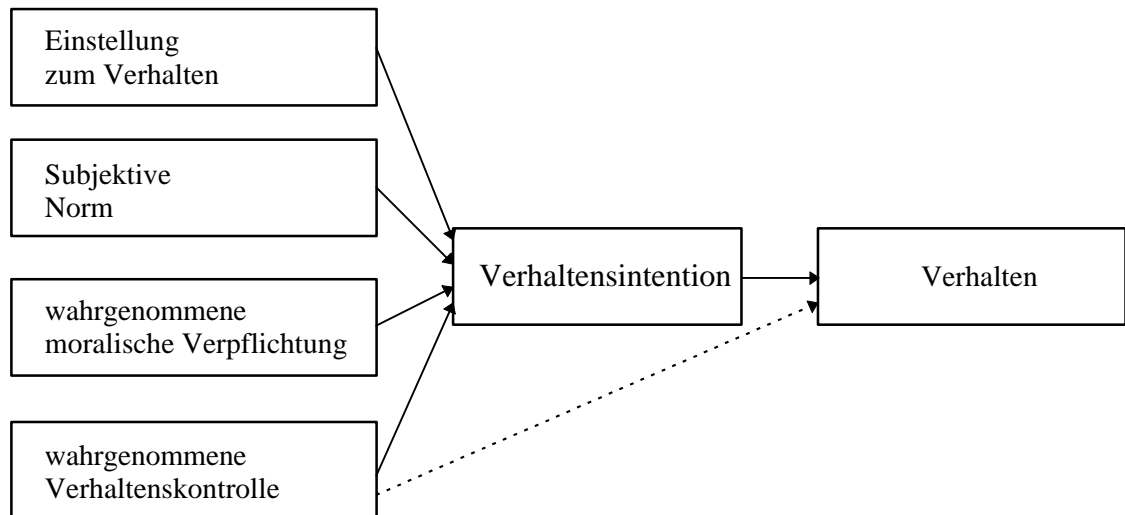


Abb. 5: Die erweiterte Theorie geplanten Verhaltens  
(Eigene Darstellung in Anlehnung an Ajzen (1988), S. 133)

Wie schon in der Theorie überlegten Handelns werden jeder der genannten vier Determinanten der Verhaltensintention empirische Gewichte zugeordnet, die die jeweilige Bedeutung für das betrachtete Verhalten widerspiegeln. Wie am Beispiel der moralischen Verpflichtung bereits gezeigt wurde, wird der Erklärungsbeitrag der einzelnen Komponenten je nach untersuchter Verhaltensweise unterschiedlich groß ausfallen<sup>75</sup>. Daraus folgt auch, daß zwar mit Hilfe der von der Theorie berücksichtigten Komponenten Verhalten einigermaßen umfassend erklärt bzw. vorausgesagt werden kann, daß aber

<sup>73</sup> Vgl. Ajzen (1991), S. 199; Beck/Ajzen (1991), S. 289

<sup>74</sup> Zur besseren Unterscheidung könnte die subjektive Norm auch als soziale Norm bezeichnet werden, vgl. Zuckerman/Reis (1978), S. 498. Im folgenden wird aber weiterhin an der Bezeichnung 'subjektive Norm' festgehalten, da sie in der einschlägigen Literatur weit verbreitet ist.

<sup>75</sup> So stellten z.B. *Gorsuch* und *Ortberg* in einer empirischen Untersuchung fest, daß der Erklärungsbeitrag der moralischen Verpflichtung bezüglich einer Handlung mit hohem moralischen Problemgehalt vergleichsweise hoch, im Hinblick auf eine Handlung mit geringer moralischer Relevanz jedoch praktisch unbedeutend war. Das Umgekehrte galt jeweils für die Einstellungskomponente, vgl. *Gorsuch/Ortberg* (1983), S. 1027

nicht bei jeder Verhaltensklärung unbedingt alle Komponenten eine Rolle spielen und berücksichtigt werden müssen<sup>76</sup>.

Zusammenfassend kann man sagen, daß es sich bei der Theorie geplanten Verhaltens um eine vielfach benutzte und, wie im folgenden Abschnitt gezeigt wird, bewährte Theorie handelt, die mit Hilfe einer überschaubaren Zahl von Komponenten vor allem die motivationalen Determinanten individuellen Verhaltens herausarbeitet. Aufgrund der zusätzlichen Einbeziehung auch normativer Elemente erscheint sie besonders geeignet, zur Erklärung opportunistischen Verhaltens herangezogen zu werden. Zudem gibt sich die Theorie geplanten Verhaltens mit der Herausarbeitung der genannten Komponenten keineswegs zufrieden. Auf einer weiteren Ebene wird den Faktoren nachgegangen, die zur jeweiligen Ausprägung der auf die Verhaltensintention einwirkenden Komponenten (in der Abbildung links dargestellt) beitragen<sup>77</sup>. Darauf wird im Rahmen der Erklärung opportunistischen Verhaltens noch Bezug genommen<sup>78</sup>.

### 5.2.3. Bewährung und Vollständigkeit der Theorie

Bereits mehrfach wurde erwähnt, daß es sich bei der Theorie überlegten Handelns von *Fishbein* und *Ajzen* um den vorherrschenden theoretischen Rahmen der Einstellungs-Verhaltens-Beziehung handelt<sup>79</sup>. In einer Vielzahl von Studien ist diese Theorie erfolgreich angewendet worden<sup>80</sup>. Dabei hat sie sich selbst in solchen Fällen bewährt, die nicht zu ihrem von *Fishbein* und *Ajzen* explizit formulierten Anwendungsbereich gehören<sup>81</sup>.

Im direkten Vergleich sind aber mit der Theorie geplanten Verhaltens noch bessere Ergebnisse bei der Erklärung bzw. Voraussage von Verhalten erzielt worden<sup>82</sup>. Auch diese

---

<sup>76</sup> Vgl. Beck/Ajzen (1991), S. 288

<sup>77</sup> Vgl. Ajzen (1991), S. 189

<sup>78</sup> Siehe dazu Abschnitt 5.3.

<sup>79</sup> Vgl. Olson/Zanna (1993), S. 131; Eagly/Chaiken (1993), S. 216 u. 670; Tesser/Shaffer (1990), S. 491; Chaiken/Stangor (1987), S. 584

<sup>80</sup> *Fishbein* und *Ajzen* haben in einem Literaturüberblick über 250 empirische Studien zusammengestellt, denen explizit die Theorie überlegten Handelns bzw. die Theorie geplanten Verhaltens zugrunde liegt, vgl. Ajzen (1992), S. 387. Zu einer Übersicht über empirische Untersuchungen auf der Grundlage der Theorie überlegten Handelns siehe Ajzen (1985), S. 17

<sup>81</sup> Dies ist das Ergebnis einer Metaanalyse von *Sheppard*, *Hartwick* und *Warshaw*, vgl. Sheppard/Hartwick/Warshaw (1988)

<sup>82</sup> Vgl. Madden/Ellen/Ajzen (1992), S. 9; Eagly/Chaiken (1993), S. 189; Olson/Zanna (1993), S. 133. Eine gegensätzliche Auffassung vertreten *Fishbein* und *Stasson*, vgl. Fishbein/Stasson (1990), S. 195

Theorie ist inzwischen in einer Vielzahl von Studien bestätigt worden<sup>83</sup>. Sie hat sich als die am häufigsten verwendete Weiterentwicklung der *Fishbein-Ajzen*-Theorie durchgesetzt. Im Laufe der Zeit sind allerdings neben der bereits behandelten Ergänzung um eine persönliche Normkomponente auch eine Reihe weiterer Ergänzungen der Theorie vorgeschlagen worden.

Dabei handelt es sich vor allem um die Einbeziehung des Einflusses von Verhalten, der zu erklärenden Variablen also, auf die Komponenten des Modells<sup>84</sup>, um die Berücksichtigung möglicher Interaktionen zwischen den Theoriekomponenten<sup>85</sup> sowie um die Unterscheidung zwischen eher affektiv und eher kognitiv zustande gekommenen Einstellungen und Folgeaktionen (Verhalten)<sup>86</sup>.

Daneben ist immer wieder die Einbeziehung sogenannter Moderatorvariablen vorgeschlagen worden. Dabei handelt es sich um solche Faktoren, denen ein Einfluß auf die Einstellungs-Verhaltens-Beziehung nachgesagt wird<sup>87</sup>. Das Hauptproblem ihrer Berücksichtigung besteht jedoch darin, daß es eine beinahe unendlich große Zahl solcher potentiellen Variablen gibt, deren Einbeziehung ohne einen zusammenfassenden theoretischen Rahmen unbefriedigend bleiben muß<sup>88</sup>.

---

<sup>83</sup> Für einen Überblick siehe z.B. Ajzen (1991), S. 190; Eagly/Chaiken (1993), S. 188

<sup>84</sup> In diesem Zusammenhang werden vor allem zwei Verbindungen diskutiert: die Wirkung des Verhaltens auf die Einstellung zum Verhalten und der Einfluß vergangenen Verhaltens auf das gegenwärtige Verhalten. Die erste Verbindung ist zwar vielfach nachgewiesen worden, vgl. Olson/Zanna (1993), S. 133; Eagly/Chaiken (1993), S. 676, eine allgemein akzeptierte theoretische Erklärung dieses Einflusses gibt es aber bisher nicht (zu einem Überblick über in diesem Zusammenhang diskutierte Theorieansätze siehe z.B. Chaiken/Stangor (1987), S. 590 ff.). Zudem haben eine Reihe von Studien nachgewiesen, daß der Einfluß von Einstellungen auf Verhalten eindeutig stärker ist als der umgekehrte Einfluß, vgl. Eagly/Chaiken (1993), S. 185 f.; Bentler/Speckart (1981), S. 235. Das Problem der zweiten Beziehung besteht dagegen darin, daß sie, selbst wenn sie vorhanden sein sollte, wenig zur Erklärung des Verhaltens beiträgt, vgl. Ajzen (1987), S. 41

<sup>85</sup> Vgl. z.B. Grube/Morgan (1990), S. 336

<sup>86</sup> Vgl. z.B. Millar/Tesser (1986), S. 271; Millar/Tesser (1989), S. 190; Ajzen/Timko (1986), S. 272 f. Siehe auch die Ausführungen zum Dreikomponentenansatz in Abschnitt 5.1.

<sup>87</sup> Vgl. Herkner (1992), Sp. 800. Sie lassen sich vier großen Gruppen zuordnen: Persönlichkeits-, Einstellungs-, Situations- und Verhaltensmerkmale, vgl. Ajzen (1988), S. 64 ff.; Ajzen (1987), S. 19 ff. Zur empirischen Bedeutung von Moderatorvariablen für die Einstellungs-Verhaltens-Beziehung siehe das Ergebnis der Metanalyse von Kraus, vgl. Kraus (1995), S. 64 ff.

<sup>88</sup> Vgl. Ajzen (1987), S. 33. Ein Schritt in Richtung einer solchen Zusammenfassung ist das Konstrukt der Abrufbarkeit und automatischen Aktivierung von Einstellungen, vgl. Fazio/Williams (1986); Fazio/Powell/Herr (1983); Fazio (1990); Regan/Fazio (1977); Fazio (1986), S. 220 ff. Zur Kritik an diesem Konstrukt siehe z.B. Bargh/Chaiken/Govender/Prattor (1992).

Ein weiteres Problem der Einbeziehung von Moderatorvariablen besteht in möglichen 'höhergeordneten' moderierenden Einflüssen, vgl. Zanna/Olson/Fazio (1980), S. 438; Snyder/Kendzierski (1982), S. 180. Darunter versteht man die Abhängigkeit der Wirkung einzelner Moderatorvariablen von der Ausprägung weiterer Variablen auf einer nächsthöheren Ebene, wodurch die Komplexität der Erklärungszusammenhänge weiter erhöht wird.

Zusammenfassend läßt sich festhalten, daß die Theorie geplanten Verhaltens inzwischen einer Vielzahl empirischer Untersuchungen erfolgreich zugrunde gelegt worden ist. Zudem hat sich trotz der mittlerweile umfangreichen Literatur zu Ergänzungsmöglichkeiten der Theorie kein alternatives einstellungstheoretisches Modell individuellen Verhaltens durchgesetzt<sup>89</sup>. Die von *Ajzen* vorgeschlagene Theorie ermöglicht mit Hilfe einer relativ überschaubaren Zahl von Erklärungselementen die aussagekräftige Analyse eines breiten Spektrums individuellen Verhaltens. Deshalb wird sie im folgenden dazu benutzt, das im Rahmen dieser Arbeit im Mittelpunkt des Interesses stehende opportunistische Verhalten zu beleuchten.

### **5.3. Opportunistisches Verhalten in einstellungstheoretischer Perspektive**

In diesem Abschnitt wird es darum gehen, mit Hilfe der Theorie geplanten Verhaltens systematisch herauszuarbeiten, unter welchen Voraussetzungen es eigentlich zu opportunistischem Verhalten kommen kann. Dazu werden die einzelnen Komponenten der Theorie eingehender betrachtet. Insbesondere wird der Frage nachgegangen, wie die jeweilige Ausprägung der genannten Theorieelemente zu erklären ist. Dabei werden auch schon erste Ansatzpunkte zur Beeinflussung individuellen Verhaltens erkennbar, die den Ausgangspunkt für die im folgenden Teil der Arbeit erörterten Gestaltungsmaßnahmen bilden.

#### **5.3.1. Einstellung zu opportunistischem Verhalten**

Als erstes wird auf diejenige Komponente der Theorie geplanten Verhaltens eingegangen, wegen derer es überhaupt gerechtfertigt erscheint, von einer einstellungstheoretischen Analyse zu sprechen. Bei dem betrachteten Theorieelement handelt es sich, wie bereits erwähnt, nicht um eine allgemeine Einstellung (gegenüber Schwarzen, zum Umweltschutz usw.), sondern um „die Einstellung einer Person zur Durchführung einer speziellen Handlung in einer gegebenen Situation im Hinblick auf ein gegebenes Objekt.“<sup>90</sup> Im folgenden wird allerdings zunächst allgemein von der Einstellung zu opportunistischem Verhalten gesprochen. Ganz im Sinne *Ajzens* geht es dabei um eine Ein-

---

<sup>89</sup> Dies liegt auch daran, daß in den meisten Fällen widersprüchliche Untersuchungsergebnisse zum Nutzen der Einbeziehung weiterer, in der Theorie geplanten Verhaltens nicht berücksichtigter Faktoren vorliegen.

<sup>90</sup> *Ajzen/Fishbein* (1978), S. 407

stellung zum Verhalten, jedoch müßte das Verhalten im konkreten Einzelfall noch genauer spezifiziert werden. Dies wird auch in den weiteren Ausführungen zumindest beispielhaft geschehen.

Die Einstellung zum Verhalten spiegelt die Bewertung des Verhaltens durch das potentiell handelnde Individuum wider<sup>91</sup>. Der Akteur überlegt demnach im Vorfeld einer potentiellen Handlung, was sie ihm einbringt, d.h. er wägt die Vor- und Nachteile des in Frage kommenden Verhaltens gegeneinander ab<sup>92</sup>. Insofern handelt es sich bei *Ajzens* Erklärung der Herausbildung von Einstellungen um einen kognitiven Ansatz<sup>93</sup>, denn in seinen Überlegungen versucht das Individuum, die Folgen seines Handelns zu antizipieren. Konkret läßt sich das individuelle Kalkül in Erwartungs-Wert-Form darstellen<sup>94</sup>. Danach wird die Erwartung des Individuums, daß das Verhalten zu einem bestimmten Ergebnis führt (subjektive Wahrscheinlichkeit), mit der Bewertung dieses Ergebnisses durch das Individuum multipliziert<sup>95</sup>. Die Einstellung zum Verhalten ergibt sich dann aus der Summe der Produkte aller vom Individuum in Betracht gezogenen Handlungskonsequenzen<sup>96</sup>. In algebraischer Form läßt sich das wie folgt darstellen<sup>97</sup>:

$$EV = \sum_i SW_i \cdot B_i \quad \text{wobei EV: Einstellung zum Verhalten; SW: subjektive Wahrscheinlichkeit; B: Bewertung; i: die vom Individuum in Betracht gezogenen Handlungsergebnisse}$$

Erwartet also ein Individuum, daß ein bestimmtes Verhalten zu überwiegend persönlich vorteilhaften Konsequenzen führen wird, so wird es eine positive Einstellung zu diesem

---

<sup>91</sup> Vgl. Ajzen (1985), S. 13; Eagly/Chaiken (1993), S. 169; Ajzen/Fishbein (1978), S. 407

<sup>92</sup> Vgl. Herkner (1991), S. 218

<sup>93</sup> Vgl. Ajzen (1991), S. 191

<sup>94</sup> Vgl. Ajzen/Fishbein (1978), S. 407; Ajzen (1991), S. 191. Für einen Überblick über die in der Sozialpsychologie weit verbreitete Erwartungs-Wert-theoretische Forschung (einschließlich der Erörterung von Problemen der Erwartungs-Wert-Modelle) siehe z.B. Feather (1982); Feather (1990). Des weiteren sei auf die Verwandtschaft zu 'Subjective-Expected-Utility'-Modellen aufmerksam gemacht, vgl. Ajzen/Fishbein (1972), S. 2. Zu 'SEU'-Modellen siehe z.B. Edwards (1954); Edwards (1961)

<sup>95</sup> Vgl. Ajzen/Fishbein (1978), S. 407; Eagly/Chaiken (1993), S. 169. Die Bewertung des Handlungsergebnisses wiederum erfolgt auf der Grundlage der jeweiligen individuellen Bedürfnisstruktur. „Letztlich bestimmen also Motive die Wahrnehmung der Konsequenzen [...], ihren Vergleich und ihre Vorzugswürdigkeit“, Brehm (1998), S. 105

<sup>96</sup> Vgl. Eagly/Chaiken (1993), S. 169; Ajzen (1985), S. 13. Zu Problemen der Formulierung von Einstellungen in Ausdrücken der Erwartungs-Wert-Theorie einschließlich möglicher Erklärungen für die Ursache dieser Probleme siehe Ajzen (1991), S. 192 u. 195 ff.; Bagozzi (1984); Bagozzi (1985)

<sup>97</sup> Vgl. Ajzen (1991), S. 191; Ajzen/Fishbein (1978), S. 407; Ajzen (1985), S. 13



Verhalten haben. Geht es hingegen von überwiegend nachteiligen Ergebnissen aus, ist mit einer negativen Einstellung gegenüber diesem Verhalten zu rechnen<sup>98</sup>.

Diese allgemeinen Erkenntnisse können nun auf die im Rahmen dieser Arbeit interessierenden opportunistischen Verhaltensweisen angewendet werden. Auch hier ist bezogen auf die Einstellung zum Verhalten von einem individuellen Entscheidungskalkül auszugehen, bei dem Vor- und Nachteile (in ökonomischem Sprachgebrauch und bei weiter Begriffsfassung: Nutzen und Kosten) opportunistischen Verhaltens gegeneinander abgewogen werden.

Geht beispielsweise im Falle des Abschlusses eines Rechtsgeschäfts eine von zwei Vertragsparteien davon aus, daß ein einseitiger Vertragsbruch (opportunistisches Verhalten) mit Sicherheit ( $SW_1 = 1$ ) zu einer unmittelbaren Erhöhung ihrer Einnahmen (Handlungsergebnis<sub>1</sub> mit  $B_1 > 0$ ) führt, fürchtet sie aber bei Entdeckung des Vertragsbruchs durch den Vertragspartner eine Beendigung der vorteilhaften Geschäftsverbindung (Handlungsergebnis<sub>2</sub> mit  $B_2 < 0$ ), so hängt die Ausprägung der Einstellung zum einseitigen Vertragsbruch noch davon ab, wie hoch das Individuum die Wahrscheinlichkeit der Aufdeckung des Vertragsbruchs und der anschließenden Beendigung des Geschäftsverhältnisses ( $SW_2$ ) einschätzt und wie hoch die positive Bewertung von Handlungsergebnis<sub>1</sub> sowie die negative Bewertung von Ergebnis<sub>2</sub> ausfällt<sup>99</sup>. Dieses kleine Beispiel illustriert, wie sich die Bildung von Einstellungen zu opportunistischem Verhalten mit Hilfe Erwartungs-Wert-theoretischer Überlegungen erklären läßt. Auch werden erste Ansatzpunkte für mögliche Gestaltungsmaßnahmen sichtbar.

Soll ein Individuum von opportunistischem Verhalten abgehalten werden, so bieten sich folgende grundsätzliche Eingriffsmöglichkeiten an:

- Die subjektive Wahrscheinlichkeit eines positiven Handlungsergebnisses kann gesenkt werden. Da es sich um eine subjektive Größe handelt, kann dies auf zweierlei Weise geschehen. Entweder wird die objektive Wahrscheinlichkeit - mit entsprechender Wirkung auf die subjektive Erwartung - gesenkt oder eine objektiv schon relativ geringe, vom Individuum aber subjektiv überschätzte Wahrscheinlichkeit wird dem Akteur durch geeignete Informationsmaßnahmen ins Bewußtsein gerufen.

---

<sup>98</sup> Vgl. Ajzen (1985), S. 13 f.

<sup>99</sup> In diesem Beispiel zieht das Individuum annahmegemäß nur zwei Handlungskonsequenzen in Erwägung.

- Der Wert des positiven Handlungsergebnisses wird für das Individuum gesenkt. Da es sich wiederum um eine subjektive Bewertung handelt, kann nur versucht werden, die Präferenzen des Individuums zu beeinflussen.
- Umgekehrt kann versucht werden, die subjektive Wahrscheinlichkeit des negativen Handlungsergebnisses zu erhöhen sowie die negative Bewertung der Handlungskonsequenzen durch das Individuum weiter zu verstärken.

Bei dieser kurzen Aufzählung geht es lediglich um eine idealtypische Auflistung der Ansatzpunkte für eine Beeinflussung individuellen Verhaltens. Von konkreten Gestaltungsmaßnahmen und den damit verbundenen Problemen ist an dieser Stelle bewußt abstrahiert worden<sup>100</sup>.

Den bisherigen Ausführungen zur Einstellungskomponente lag die Annahme zugrunde, daß eine Handlung immer erfolgreich ausgeführt werden kann. Zum Abschluß wird nun noch der Fall betrachtet, in dem das Individuum die Möglichkeit eines mißglückten Handlungsversuchs in seine Erwägungen einbezieht. In diesem Fall ergibt sich die Einstellung zu einem Handlungsversuch aus der gewichteten Summe der Einstellungen zur geglückten sowie zur mißglückten Handlung, wobei die Gewichte sich aus den jeweiligen subjektiven Wahrscheinlichkeiten des Erfolgs bzw. Mißerfolgs ergeben<sup>101</sup>. In algebraischer Form ergibt sich somit folgende Darstellung<sup>102</sup>:

$$EV_v = p_g \cdot EV_g + p_m \cdot EV_m$$

wobei  $EV_v$ : Einstellung zum Handlungsversuch;  
 $EV_g/EV_m$ : Einstellung zur geglückten/mißglückten Handlung;  
 $p_g/p_m$ : subjektive Wahrscheinlichkeit für geglückte/mißglückte Handlung, wobei  $p_g + p_m = 1$

Bezogen auf eine opportunistische Handlung kann diese Differenzierung beispielsweise insofern von Bedeutung sein, als der opportunistische Akteur im Falle einer mißglückten Handlung damit rechnen muß, daß seine opportunistische Intention erkennbar, sein Opportunismus also entlarvt und in der Folge sanktioniert wird, er aber gleichzeitig nicht in den Genuß des 'Lohns' für sein opportunistisches Verhalten kommt, da dieses ja nicht erfolgreich ausgeführt werden konnte. Geht er nun von einer hinreichend hohen Wahrscheinlichkeit für einen mißglückten Handlungsversuch (mit  $EV_m < 0$ ) aus, und ist

---

<sup>100</sup> Sie werden in Teil III behandelt.

<sup>101</sup> Vgl. Ajzen (1985), S. 31

<sup>102</sup> Vgl. Ajzen (1985), S. 31

$EV_g$  nicht ausgesprochen hoch, so daß insgesamt  $|p_g \cdot EV_g| < |p_m \cdot EV_m|$ , dann wird er die opportunistische Handlung unterlassen.

### 5.3.2. Subjektive Norm in bezug auf opportunistisches Verhalten

Die mit 'subjektive Norm' bezeichnete Komponente der Theorie geplanten Verhaltens erfaßt den sozialen Druck der unmittelbaren Umgebung auf den Akteur zur Ausführung bzw. Nichtausführung einer Handlung<sup>103</sup>. Es geht um die individuelle Wahrnehmung des (potentiell) handelnden Individuums, welche Verhaltensweisen von ihm erwartet werden bzw. welche Handlungen abgelehnt werden<sup>104</sup>.

Einen diesbezüglichen Einfluß auf das Verhalten haben nur die aus Sicht des Individuums wichtigen Bezugspersonen bzw. -gruppen, wobei sich die jeweils relevanten Bezugspersonen von Situation zu Situation und je nach betrachteter Handlung unterscheiden können<sup>105</sup>. So können beispielsweise für Jugendliche die Erwartungen der Eltern bezüglich der Anstrengungen in der Schule wichtiger sein als die der Freunde, während im Hinblick auf Freizeitaktivitäten oder Kleidungswahl das Umgekehrte gelten kann<sup>106</sup>.

Auf jeden Fall handelt es sich bei diesem Theorieelement um eine soziale Norm<sup>107</sup>, womit auch die Abgrenzung zur im folgenden Abschnitt behandelten moralischen Verpflichtung deutlich wird. Trotzdem spielt auch bei der subjektiven Norm eine persönliche Komponente eine Rolle, nämlich die Bereitschaft der Person, die an sie gerichteten Erwartungen zu erfüllen<sup>108</sup>. Entscheidend ist dann das Produkt aus der wahrgenommenen normativen Erwartung und der Motivation des Individuums, dieser Erwartung Folge zu leisten. Die subjektive Norm ergibt sich schließlich aus der Summe dieser

---

<sup>103</sup> Vgl. Ajzen (1985), S. 12

<sup>104</sup> Vgl. Ajzen/Fishbein (1981), S. 266

<sup>105</sup> Vgl. Ajzen/Fishbein (1978), S. 408

<sup>106</sup> Zur relativen Bedeutung der Erwartungen von Familie und Freunden für Jugendliche siehe Regenbogen (1998), S. 122 ff.

<sup>107</sup> Vgl. Zuckerman/Reis (1978), S. 498; Ajzen/Fishbein (1981), S. 266

<sup>108</sup> Vgl. Ajzen/Fishbein (1978), S. 408; Ajzen (1991), S. 195. Die Stärke dieser Motivation hängt nach *Fishbein* und *Ajzen* von der (sozialen) Macht der jeweiligen Bezugsperson über das Individuum ab. Darüber hinaus besteht ein gewisser Zusammenhang zwischen der Konformitätsmotivation und verschiedenen persönlichen Faktoren wie z.B. der Ausprägung des Bedürfnisses nach Anerkennung, der Selbstachtung und der generellen Bereitschaft zur Unterordnung unter eine Obrigkeit, vgl. *Fishbein/Ajzen* (1975), S. 306. Allerdings fanden die beiden Forscher heraus, daß diese - intuitiv plausible - Variable, die Motivation zur Konformität, in einigen Untersuchungen nicht wesentlich zur Erklärung beitrug, vgl. *Ajzen/Fishbein* (1969), S. 405; *Ajzen/Fishbein* (1970), S. 468

bezüglich aller relevanten Bezugspersonen ermittelten Produkte, was algebraisch wie folgt zusammengefaßt werden kann<sup>109</sup>:

$$SN = \sum_i NE_i \cdot M_i$$

wobei SN: subjektive Norm; NE: wahrgenommene normative Erwartung = subjektive, d.h. vom potentiellen Akteur angenommene Wahrscheinlichkeit, daß i die Handlung erwartet; M: Motivation, die Erwartung zu erfüllen; i: relevante Bezugspersonen bzw. -gruppen

Bezogen auf opportunistisches Verhalten kann im Regelfall davon ausgegangen werden, daß ein solches Verhalten von der sozialen Umgebung mißbilligt wird, die normativen Erwartungen mithin negativ sind. So wird ein einseitiger Vertragsbruch, wie er dem Beispiel im vorangegangenen Abschnitt zugrunde lag, im Normalfall nicht nur vom betroffenen Vertragspartner, sondern auch von anderen Geschäftspartnern negativ beurteilt werden. Anders formuliert erwarten die relevanten Bezugspersonen - hier die Geschäftspartner - vertragstreues Verhalten. In Abhängigkeit von der Motivation des potentiell opportunistisch handelnden Individuums, dieser Erwartungshaltung Rechnung zu tragen, ergibt sich dann eine mehr oder weniger stark ausgeprägte subjektive Norm gegen die opportunistische Verhaltensweise.

Allerdings ist es in bestimmten Fällen auch vorstellbar, daß die Neigung zu opportunistischem Verhalten aus dem sozialen Umfeld verstärkt wird. Zu denken ist hier beispielsweise an Erben, die von ihren Ehegatten ermuntert werden, ihre Geschwister bei der Verteilung des Erbes zu übervorteilen. In der Regel kann dennoch davon ausgegangen werden, daß die subjektive Norm eher in Richtung auf eine Verhinderung opportunistischen Verhaltens hinwirkt.

Was nun Ansatzpunkte für eine Einflußnahme betrifft, so kommen dafür grundsätzlich die beiden obengenannten Elemente der subjektiven Norm, normative Erwartungen und Motivation zur Berücksichtigung dieser Erwartungen, in Frage. Zur Eindämmung opportunistischen Verhaltens müßten positive normative Erwartungen gesenkt, negative verstärkt werden. Ermuntern wichtige Bezugspersonen das opportunistische Verhalten

---

<sup>109</sup> Vgl. Ajzen/Fishbein (1978), S. 408; Ajzen (1991), S. 195. Da davon auszugehen ist, daß zwischen der normativen Erwartung und der Einstellung einer Bezugsperson zur Ausführung einer bestimmten Handlung durch das Individuum eine Beziehung besteht, läßt sich die normative Erwartung auch in Erwartungs-Wert-Form ausdrücken:  $NE_i = \sum SW_{ij} \cdot B_{ij}$ , wobei  $NE_i$ : normative Erwartung von i an das handelnde Individuum = Einstellung von i zur Handlung seitens des Individuums;  $SW_{ij}$ : subjektive Wahrscheinlichkeit (aus Sicht von i), daß die Handlung zum Handlungsergebnis j führt;  $B_{ij}$ : Bewertung des Handlungsergebnisses j durch i; i: Bezugsperson; j: die von i in Betracht gezogenen Handlungsergebnisse, vgl. Ajzen/Fishbein (1978), S. 409 f.

( $NE > 0$ ), muß zudem die Motivation zur Konformität gesenkt werden; im umgekehrten Fall ( $NE < 0$ ) sollte sie verstärkt werden.

Abgesehen von dieser relativ abstrakten Betrachtung von Gestaltungsmöglichkeiten fällt es bezüglich der subjektiven Norm sicherlich schwerer als in bezug auf Einstellungen zum Verhalten, im Einzelfall gezielte Gestaltungsmaßnahmen zur Verhinderung opportunistischen Verhaltens zu identifizieren bzw. zu entwickeln<sup>110</sup>. Dennoch sollen in Teil III einige Beispiele für diesbezügliche Gestaltungsmöglichkeiten herausgearbeitet werden.

Den Ausführungen zur subjektiven Norm sind einige Bemerkungen zur Abgrenzung dieser Theoriekomponente von der Einstellungskomponente anzuschließen. Wie bei der Betrachtung des Vertragsbruch-Beispiels deutlich wurde, geht es bei der subjektiven Norm um die vom potentiell vertragsverletzenden Akteur wahrgenommenen Erwartungen seiner Geschäftspartner im Hinblick auf vertragstreues Verhalten. Drohen dem Individuum bei Nichtbeachtung dieser Erwartungshaltung Sanktionen seitens der Geschäftspartner, so gehen die diesbezüglichen Überlegungen jedoch in Form von möglichen Handlungskonsequenzen in die Einstellungskomponente ein.

Überhaupt ließe sich argumentieren, subjektive Normen seien letztlich Teil der Einstellung zum Verhalten. So könnte die normative Erwartung (ein Freund erwartet eine bestimmte Handlung) auch in Form eines Handlungsergebnisses (die Handlung macht den Freund froh) formuliert werden<sup>111</sup>. Die Motivation zur Konformität ließe sich dann als Bewertung dieses Handlungsergebnisses durch das (potentiell) handelnde Individuum übersetzen. Für eine Trennung der beiden Komponenten spricht allerdings die lange Tradition innerhalb der Sozialpsychologie, bei der Erklärung sozialen Verhaltens zwischen persönlichen Merkmalen und Merkmalen der sozialen Umgebung zu unterscheiden<sup>112</sup>. Auch kann erneut auf den Erfolg der auf der Grundlage dieser konzeptionellen

---

<sup>110</sup> Eine zusätzliche Schwierigkeit ergibt sich dadurch, daß der Einfluß einer Bezugsperson in der Realität durchaus ambivalent sein kann. So kann ein und dieselbe Bezugsperson gleichzeitig eine opportunistische Handlung des betrachteten Individuums ablehnen, eine andere dagegen befürworten. In einem solchen Fall wäre dann nicht ohne weiteres erkennbar, ob die Motivation zur Konformität verstärkt oder gesenkt werden sollte.

<sup>111</sup> Vgl. Eagly/Chaiken (1993), S. 171

<sup>112</sup> Vgl. z.B. Eagly/Chaiken (1993), S. 171. Die erste diesbezügliche Formulierung findet man in *Kurt Lewins* sogenannter psychologischer Feldtheorie, wonach „das Verhalten (V) eine Funktion der Person (P) und der Umwelt (U) darstellt:  $V = F(P, U)$ “, Lewin (1963), S. 69

Trennung entwickelten Theorien des überlegten Handelns bzw. des geplanten Verhaltens verwiesen werden<sup>113</sup>.

### **5.3.3. Wahrgenommene moralische Verpflichtung in bezug auf opportunistisches Verhalten**

Bei der wahrgenommenen moralischen Verpflichtung zur Ausführung bzw. Nichtausführung einer Handlung handelt es sich um persönliche normative Vorstellungen eines Individuums darüber, was zu tun und was zu unterlassen ist<sup>114</sup>. Im Gegensatz zur (sozialen) subjektiven Norm geht es also nicht um die individuelle Berücksichtigung dessen, was andere erwarten, sondern um die wahrgenommene eigene Verantwortung in bezug auf das eigene Verhalten<sup>115</sup>. Diese Komponente spiegelt demnach die vom Akteur verinnerlichten moralischen Regeln wider<sup>116</sup>.

Wie schon in Abschnitt 5.2.2. herausgearbeitet wurde, besteht eine gewisse Verwandtschaft zur sozialen Normkomponente insofern, als auch persönliche normative Vorstellungen in der Regel im Rahmen der Interaktion mit dem sozialen Umfeld entstehen. Während aber die subjektive Norm das Ergebnis des aktuellen sozialen Drucks bzw. der normativen Beeinflussung aus dem sozialen Umfeld ist, resultieren persönliche normative Vorstellungen aus vergangenen Sozialisationsprozessen<sup>117</sup>. Auch wenn sich die Ausprägungen der beiden Normkomponenten in vielen Fällen ähneln werden, sind auch Situationen denkbar, in denen sie deutlich voneinander abweichen<sup>118</sup>.

So mag beispielsweise ein Jugendlicher in eine Gruppe von Gleichaltrigen geraten sein, in der die Gewaltbereitschaft der meisten Gruppenmitglieder recht hoch ist. In einem solchen Fall dürfte die subjektive Norm ein gewalttätiges Verhalten des betrachteten Jugendlichen begünstigen. Gleichzeitig könnte er aber aufgrund seiner Erziehung Gewalt verabscheuen, so daß eine der subjektiven Norm entgegengesetzte persönliche Norm zum Tragen käme. Nach heutigem Erkenntnisstand scheint jedenfalls die Einbe-

---

<sup>113</sup> Siehe dazu Abschnitt 5.2.3.

<sup>114</sup> Vgl. Beck/Ajzen (1991), S. 289; Ajzen/Fishbein (1978), S. 409; Schwartz/Tessler (1972), S. 230; Eagly/Chaiken (1993), S. 177; Fishbein (1967), S. 488

<sup>115</sup> Vgl. Fishbein (1967), S. 488; Eagly/Chaiken (1993), S. 177

<sup>116</sup> Vgl. Eagly/Chaiken (1993), S. 177

<sup>117</sup> Vgl. Wilpert (1989), S. 169

<sup>118</sup> Vgl. Fishbein (1967), S. 489

ziehung einer zweiten, persönlichen Normkomponente in Situationen mit hohem moralischen Problemgehalt zur Erklärung von Verhalten beizutragen<sup>119</sup>.

Analog zur Aufspaltung der subjektiven Norm läßt sich auch die wahrgenommene moralische Verpflichtung als Produkt der persönlichen Vorstellungen über das, was zu tun ist, mit der Motivation, sich den eigenen normativen Erwartungen zu fügen, darstellen<sup>120</sup>. In algebraischer Form ergibt sich<sup>121</sup>:

$$\text{WMV} = \text{PN} \cdot \text{M}$$

wobei WMV: wahrgenommene moralische Verpflichtung;  
 PN: persönliche normative Vorstellung; M: Motivation,  
 den eigenen moralischen Erwartungen gerecht zu werden

Bezogen auf opportunistisches Verhalten sind also im Rahmen der Betrachtung der wahrgenommenen moralischen Verpflichtung die verinnerlichten moralischen Regeln des Individuums bzw. seine aus diesen Regeln resultierende moralische Haltung gegenüber opportunistischem Verhalten sowie seine Bereitschaft, diesen eigenen moralischen Vorstellungen gerecht zu werden, zu berücksichtigen.

Zur Illustration soll das schon in den beiden vorangegangenen Abschnitten behandelte Beispiel herangezogen werden. In der überwiegenden Zahl der Fälle kann davon ausgegangen werden, daß die persönlichen normativen Vorstellungen einem einseitigen Vertragsbruch entgegenstehen, da in der Regel die Vermittlung von Werten wie Treue, Ehrlichkeit usw. Teil der 'normalen' Sozialisation eines Menschen sind<sup>122</sup>. Die Motivation, diesen eigenen Erwartungen gerecht zu werden, hängt unter anderem davon ab, ob das betrachtete Individuum im allgemeinen überwiegend nach seinen Grundsätzen han-

---

<sup>119</sup> Vgl. Gorsuch/Ortberg (1983), S. 1028; Beck/Ajzen (1991), S. 296; Ajzen (1991), S. 199. Siehe dazu auch die Ausführungen in Abschnitt 5.2.2.

<sup>120</sup> Vgl. Fishbein (1967), S. 489; Ajzen/Fishbein (1978), S. 409

<sup>121</sup> Vgl. Fishbein (1967), S. 490. Sind mehrere unterschiedliche normative Vorstellungen des Akteurs bezüglich des betrachteten Verhaltens vorhanden, so sind sie, jeweils multipliziert mit der dazugehörigen Motivation, zur Ermittlung der persönlichen Normkomponente aufzusummieren. Wegen der formalen Gleichartigkeit der sozialen und persönlichen Normkomponente wäre auch deren Zusammenfassung zu einer allgemeinen Normkomponente ohne weiteres möglich:  $N = \sum NE_i \cdot M_i$ . In diesem Fall wäre PN als ein  $NE_i$ , mit anderen Worten als die normative Erwartung des Individuums an sich selbst, und M als ein  $M_i$  repräsentiert. Diese formale Zusammenfassung würde aber die Unterschiede der beiden Normkomponenten verwischen. Dies ist deshalb problematisch, weil sich die verinnerlichten normativen Erwartungen des Individuums an sich selbst in ihrer Art und subjektiven Bedeutung für das Individuum teilweise beträchtlich von den wahrgenommenen Erwartungen anderer unterscheiden dürften.

<sup>122</sup> Allerdings ist auch das Gegenteil - die Sozialisation zu unsozialem bzw. unehrlichem Verhalten - denkbar und nicht völlig realitätsfern. Dennoch dürfte im Normalfall gerade eine moralische Verantwortung eher zur Verhinderung einer opportunistischen Verhaltensweise beitragen.

delt<sup>123</sup>, wie bedeutsam überhaupt moralische Erwägungen für das Individuum sind und wie wichtig im besonderen die moralische Verantwortung im Hinblick auf vertrags-treues Verhalten aus Sicht des Individuums ist. Hier lassen sich kaum verallgemeinernde Aussagen treffen.

Was mögliche Ansatzpunkte für opportunistushemmende Gestaltungsmaßnahmen betrifft, so müssen sie auf die beiden genannten Elemente der persönlichen Normkomponente ausgerichtet werden. Da die persönlichen normativen Vorstellungen in der Regel jedoch das Ergebnis langwieriger Sozialisationsprozesse sind, dürfte der Gestaltungsspielraum von vornherein zumindest begrenzt sein. Dennoch kommt es beispielsweise auch in der Arbeitswelt zu Sozialisationsprozessen<sup>124</sup>, so daß unter bestimmten Umständen eine gewisse Beeinflussung der persönlichen Moralgrundsätze denkbar erscheint.

Bezogen auf das zweite Element, die Motivation zur Befolgung der eigenen Moralvorstellungen, ist vor allem an moralische Appelle zu denken, um dem Individuum die Wichtigkeit seiner persönlichen moralischen Verantwortung vor Augen zu führen. Auch hier dürften jedoch den Gestaltungsbemühungen ziemlich enge Grenzen gesetzt sein.

#### **5.3.4. Wahrgenommene Verhaltenskontrolle in bezug auf opportunistisches Verhalten**

Die letzte hier näher zu betrachtende Komponente der Theorie geplanten Verhaltens, die wahrgenommene Verhaltenskontrolle, betrifft die subjektive Einschätzung des (potentiell) handelnden Individuums, wie leicht oder wie schwierig die Ausführung einer bestimmten Handlung sein wird, d.h. welche Hemmnisse und Widrigkeiten ggf. zu überwinden sind<sup>125</sup>. Gemäß den in der Theorie postulierten Beziehungen beeinflußt diese Komponente das Verhalten sowohl indirekt über ihre motivationale Wirkung auf die Verhaltensintention als auch direkt in ihrer Rolle als Stellvertreter für die tatsächlich vorhandene Verhaltenskontrolle<sup>126</sup>. Allein schon wegen dieser zweifachen Wirkung

---

<sup>123</sup> Ob ein Individuum eher nach seinen Grundsätzen handelt oder nicht, wird in der Sozialpsychologie mit Hilfe des sogenannten 'self-monitoring'-Konstrukts zu erfassen versucht. Niedrige 'self-monitoring'-Ausprägungen kennzeichnen eher 'prinzipienfeste' Individuen, hohe Ausprägungen eher 'pragmatische Situationsanpasser', vgl. Snyder/Kendzierski (1982), S. 167 f.; Snyder (1987); Ajzen (1988), S. 67

<sup>124</sup> Zu Sozialisationsprozessen in der Arbeitswelt siehe z.B. Schein (1977); Kasper (1992)

<sup>125</sup> Vgl. Ajzen/Madden (1986), S. 457; Ajzen (1987), S. 44

<sup>126</sup> Vgl. Madden/Ellen/Ajzen (1992), S. 4. Siehe auch die Ausführungen in Abschnitt 5.2.2.



kommt der Kontrollkomponente in der Theorie geplanten Verhaltens einige Bedeutung zu.

Im wesentlichen verbirgt sich hinter der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle die Verfügbarkeit von für die Ausführung einer bestimmten Handlung benötigten Gelegenheiten und Ressourcen<sup>127</sup>. Dabei kann zwischen sogenannten internen und externen Ressourcen bzw. Faktoren unterschieden werden<sup>128</sup>. Zu den internen Faktoren zählen u.a. Kenntnisse und Fähigkeiten, Willenskraft und emotionale Beherrschung<sup>129</sup>. Als externe Faktoren spielen Dinge wie verfügbare Zeit, Mittel, Merkmale der Situation und Abhängigkeit von anderen eine Rolle<sup>130</sup>. Gerade die beiden letztgenannten Faktoren lassen deutlich werden, daß Verhaltenskontrolle im allgemeinen keine rein persönliche Angelegenheit ist<sup>131</sup>.

Was nun das Zustandekommen der individuellen Wahrnehmung in bezug auf die eigene Kontrolle über ein bestimmtes Verhalten anbetrifft, so sind vor allem die in der Vergangenheit vom Individuum gemachten Erfahrungen von Bedeutung<sup>132</sup>. Hinzu kommen Informationen aus zweiter Hand, wobei insbesondere an die Erfahrungen Dritter (Freunde, Bekannte usw.) zu denken ist<sup>133</sup>.

Auch bezüglich der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle schlägt *Ajzen* eine Darstellung in Produktform vor<sup>134</sup>:

$$WVK = \sum_i K_i \cdot E_i$$

wobei WVK: wahrgenommene Verhaltenskontrolle; K: Kontrollfaktor; E: subjektiv wahrgenommener Einfluß des Kontrollfaktors auf die Handlungsdurchführung; i: vom Individuum berücksichtigte Kontrollfaktoren

Die einzelnen Kontrollfaktoren werden also mit dem Einfluß, den das Individuum dem jeweiligen Faktor in bezug auf die erfolgreiche Durchführung der betrachteten Handlung

<sup>127</sup> Vgl. Ajzen (1987), S. 44; Ajzen/Madden (1986), S. 457

<sup>128</sup> Vgl. Chaiken/Stangor (1987), S. 585; Ajzen (1985), S. 25 ff.

<sup>129</sup> Vgl. Ajzen (1985), S. 25 ff.; Herkner (1991), S. 221

<sup>130</sup> Vgl. Ajzen (1985), S. 27 ff.; Herkner (1991), S. 221

<sup>131</sup> Vgl. Eagly/Chaiken (1993), S. 190 u. 217; Ajzen (1985), S. 28 f.

<sup>132</sup> Vgl. Ajzen (1987), S. 44; Ajzen (1991), S. 196

<sup>133</sup> Vgl. Ajzen (1991), S. 196. Diesen Faktoren entsprechen im wesentlichen zwei der insgesamt vier Determinanten der Erwartungsbildung, wie sie bei *Schanz* herausgearbeitet werden, vgl. Schanz (1994), S. 90 f.; Schanz (1993), S. 73 f. *Schanz* nennt dort neben den Vergangenheitserfahrungen und den Informationen aus der sozialen Umwelt noch die Situation (siehe externe Faktoren) sowie Persönlichkeitsmerkmale (siehe interne Faktoren).

<sup>134</sup> Vgl. Ajzen (1991), S. 197

zumißt, multipliziert. Die sich daraus ergebenden Produkte werden für alle vom Individuum in Betracht gezogenen Kontrollfaktoren aufsummiert<sup>135</sup>.

Bezogen auf opportunistisches Verhalten müssen die dieses Verhalten begünstigenden oder hemmenden und vom Individuum berücksichtigten Kontrollfaktoren identifiziert und im Hinblick auf ihre Wichtigkeit für die betrachtete Verhaltensweise beurteilt werden. Geht es beispielsweise um die Übervorteilung eines Geschäftspartners innerhalb einer gemeinsamen Unternehmung, so sind unter anderem entsprechende Kenntnisse über Geschäftsabläufe und Buchführung von Bedeutung. Während das handelnde Individuum über sie verfügen muß (interner Kontrollfaktor: Kenntnisse und Fähigkeiten), um den Geschäftspartner 'hinters Licht zu führen', sollte dieser möglichst unerfahren sein (externer Faktor: Merkmale der Situation).

Darüber hinaus dürfte sich eine solche Übervorteilung auf Dauer nur durchhalten lassen, wenn auch weitere Beteiligte wie z.B. Steuerberater und Wirtschaftsprüfer im Sinne des Opportunisten 'mitspielen' (externer Faktor: Abhängigkeit von anderen). Die jeweilige Gewichtung dieser beispielhaft genannten Kontrollfaktoren ist unter anderem von der jeweiligen Situation sowie vor allem von der subjektiven Wahrnehmung durch das handelnde Individuum abhängig.

Als Ansatzpunkt für Gestaltungsmaßnahmen bieten sich grundsätzlich alle vom Individuum in Betracht gezogenen Kontrollfaktoren und der ihnen jeweils zugebilligte Einfluß auf das Verhalten an. Begünstigende Kontrollfaktoren ( $K_i > 0$ ) müssen, will man opportunistisches Verhalten verhindern, möglichst ausgeschaltet werden, hemmende Faktoren ( $K_i < 0$ ) dagegen gefördert werden. Darüber hinaus kann versucht werden, die Wahrnehmung des Akteurs im Hinblick auf die Bedeutung der jeweiligen Kontrollfaktoren entsprechend zu beeinflussen. Die subjektiv wahrgenommene Bedeutung begünstigender Faktoren muß gesenkt, die der hemmenden Faktoren gesteigert werden. Konkrete Gestaltungsmaßnahmen werden in Teil III beispielhaft erörtert.

#### **5.4. Exkurs: Opportunismus und Kultur**

Individuelles Verhalten wird zu einem nicht unbeträchtlichen Teil von der Kultur geprägt, in der eine Person aufgewachsen ist und vor deren Hintergrund sich das Verhalten abspielt. So hat die kulturelle Prägung auch maßgeblichen Einfluß darauf, wie groß das

---

<sup>135</sup> Vgl. Ajzen (1991), S. 196 f.

Opportunismuspotential einer Person tatsächlich ist. Aus diesem Grund wird im folgenden auf den Zusammenhang zwischen Kultur und opportunistischem Verhalten eingegangen. Dabei wird erneut auf die Theorie geplanten Verhaltens zurückgegriffen und beispielhaft aufgezeigt, wo und wie kulturelle Einflüsse auf die jeweilige Ausprägung der das Verhalten erklärenden Theorieelemente einwirken. Für diese Zwecke sind zunächst einige grundlegende Erörterungen zum Kulturbegriff voranzustellen.

#### 5.4.1. Grundlagen zum Kulturbegriff

Kultur ist ein schwer faßbares und auch nur bedingt konzeptionalisierbares Phänomen<sup>136</sup>, das in vielen Wissenschaftsdisziplinen eine Rolle spielt. Der moderne Kulturbegriff selbst stammt aus der Anthropologie, einem Wissenschaftszweig, der sich - kurz gefaßt - mit dem umfassenden Studium der Menschheit befaßt<sup>137</sup>. Eine inzwischen schon als klassisch zu bezeichnende Kulturdefinition wurde bereits im Jahre 1871 von *Tylor* gegeben: „Culture or Civilization, taken in its wide ethnographic sense, is that complex whole which includes knowledge, belief, art, morals, law, custom, and any other capabilities and habits acquired by man as a member of society.“<sup>138</sup> Diese aufzählende Beschreibung ist jedoch so weit gefaßt, daß auf ihrer Grundlage viele verschiedene anthropologische und soziologische Begriffsbestimmungen vorgenommen worden sind. So stellten *Kroeber* und *Kluckhohn* 1952 insgesamt 166 verschiedene Kulturdefinitionen zusammen<sup>139</sup>.

Um bei dieser Vielzahl von Definitionsversuchen eine im Hinblick auf das in diesem Abschnitt interessierende Anliegen handhabbare Kulturkonzeption herauszuarbeiten, erfolgt die weitere Annäherung an das Kulturphänomen mit Hilfe der von *Schein* vorgeschlagenen Kulturebenen<sup>140</sup>. *Schein* unterscheidet drei Ebenen<sup>141</sup>: Die oberste und zugleich sichtbarste Kulturebene bilden sogenannte Artefakte und Schöpfungen, worunter u.a. Technologien, Kunst und beobachtbare Verhaltensausprägungen verstanden wer-

---

<sup>136</sup> Vgl. Kumar (1988), S. 391

<sup>137</sup> Vgl. Vivello (1981), S. 37. Zur Geschichte des Begriffs 'Kultur' siehe z.B. Kroeber/Kluckhohn (1952), S. 11 ff.; Dormayer/Kettern (1987), S. 51 f.

<sup>138</sup> Tylor (1958), S. 1

<sup>139</sup> Vgl. Kroeber/Kluckhohn (1952), S. 81 ff.

<sup>140</sup> *Scheins* diesbezügliche Ausführungen konzentrieren sich auf das Phänomen der Organisationskultur; gleichwohl führt er die Kulturebenen im Zusammenhang mit der Beschreibung des Kulturphänomens im allgemeinen ein, vgl. Schein (1989), S. 60 f.

<sup>141</sup> Vgl. Schein (1989), S. 60 f.

den<sup>142</sup>. Die mittlere Ebene beinhaltet Werte, die den Trägern dieser Werte nur zum Teil bewußt sein müssen. Noch tiefer liegen die Grundannahmen der untersten Ebene, die den Kern einer jeden Kultur bilden und sich in der Regel auf Grundthemen menschlicher Existenzbewältigung beziehen<sup>143</sup>. Die Grundannahmen und damit auch die aus ihnen abgeleiteten Werte sind das Ergebnis eines Lernprozesses, bei dem eine Gruppe von Menschen Problemlösungen für den Umgang mit ihrer Umwelt und den Umgang miteinander entwickelt.

Infolge der Bewältigung unterschiedlicher Problemstellungen bilden sich kulturelle Gruppen sehr unterschiedlicher Größe heraus. Als kulturelle Einheit der Makroebene wird meist eine Nation bzw. ein Nationalstaat betrachtet<sup>144</sup>. Innerhalb einer kulturellen Einheit der Makroebene gibt es dann verschiedene Subkulturen, die sich aufgrund einer oder mehrerer Gemeinsamkeiten wie z.B. Geschlecht, Beruf oder Produktionsaufgabe herausbilden<sup>145</sup>. Das in den Wirtschaftswissenschaften am häufigsten betrachtete Objekt dieser Mikroebene ist die Organisation - man spricht in diesem Zusammenhang von Organisations- bzw. Unternehmenskultur<sup>146</sup>.

Von jeder Kultur auf Makro- oder Mikroebene, der ein Individuum angehört, geht ein Einfluß auf das Verhalten dieses Individuums aus. Die weiteren Ausführungen werden sich jedoch - stellvertretend für alle Formen kulturellen Einflusses - auf den Einfluß der Landeskultur beschränken, was vor allem damit begründet werden kann, daß von ihr in der Regel die größten Wirkungen auf das individuelle Verhalten ausgehen dürften. Jede Kultur wird durch Enkulturation übertragen, womit Sozialisationsprozesse, bei denen teils bewußte, teils unbewußte Lernerfahrungen vermittelt werden, angesprochen sind<sup>147</sup>. Im Falle der Landeskultur handelt es sich um sehr früh im Leben einer Person

---

<sup>142</sup> Hierbei wird deutlich, daß ein umfassender Kulturbegriff nicht - wie im Deutschen gelegentlich üblich - auf das Erbauliche, Schöngestige und Gute beschränkt werden kann, vgl. Getschmann (1992), S. 299 u. 301. Mit einem solchen Kulturverständnis werden nicht alle drei Kulturebenen erfaßt.

<sup>143</sup> Kluckhohn und Strodtbeck nennen fünf solche Grundthemen: Annahmen über die menschliche Natur, Annahmen über das Verhältnis des Menschen zur Natur, grundsätzliche Zeitorientierung, Annahmen über die Natur des menschlichen Handelns und die Natur zwischenmenschlicher Beziehungen, vgl. Kluckhohn/Strodtbeck (1961), S. 11; siehe dazu auch Steinmann/Schreyögg (1991), S. 534 ff.

<sup>144</sup> Der Vorteil dieser Vorgehensweise besteht darin, daß man es mit einer klar abgrenzbaren Einheit zu tun hat. Allerdings bleibt dabei unberücksichtigt, daß es in der Realität kulturell heterogene Nationen ebenso gibt wie mehrere Nationen umfassende Kulturen, vgl. Schneider (1989), S. 152; Kumar (1988), S. 392

<sup>145</sup> Vgl. Harris/Moran (1979), S. 65

<sup>146</sup> Der Organisationskulturansatz hat dabei in der Organisationstheorie mittlerweile einen Status ähnlich dem von Struktur und Strategie gewonnen, vgl. Hofstede/Neuijen/Ohayv/Sanders (1990), S. 286

<sup>147</sup> Vgl. Harris (1987), S. 7

stattfindende Sozialisationsprozesse, weshalb Grundannahmen und Wertstrukturen und damit auch das individuelle Verhalten von der jeweiligen Landeskultur besonders nachdrücklich geprägt werden<sup>148</sup>.

Um das Kulturphänomen überhaupt handhabbar zu machen, müssen Dimensionen gefunden werden, anhand derer kulturell bedingte Unterschiede eingeordnet werden können. Innerhalb der Betriebswirtschaftslehre sind in diesem Zusammenhang die folgenden von *Geert Hofstede* herausgearbeiteten vier managementrelevanten Kulturdimensionen besonders bekannt geworden<sup>149</sup>:

- (1) Machtdistanz: das Ausmaß an ungleicher Machtverteilung, welches Mitglieder einer Organisation oder Institution erwarten bzw. hinnehmen<sup>150</sup>.
- (2) Unsicherheitsvermeidung: die Toleranz einer Gesellschaft hinsichtlich Ungewißheit und Ambiguität.
- (3) Individualismus vs. Kollektivismus: das Ausmaß der Integration von Individuen in Gruppen.
- (4) Maskulinität vs. Femininität: Maskulinität steht für Bestimmtheit, Konkurrenzbewußtsein und Streben nach materiellem Wohlstand; Femininität steht für Bescheidenheit, Fürsorge und verwandte Werte.

Anhand der Ausprägung der Werte einer Gesellschaft entlang der Bandbreite jeder dieser Dimensionen bzw. ihrer Kombinationen läßt sich die Landeskultur - wenn auch in sehr vereinfachender Form - abbilden.

Gelegentlich sind noch weitere Dimensionen vorgeschlagen worden<sup>151</sup>. Einer davon zufolge können Kulturen auch danach unterschieden werden, ob ihre Mitglieder eher zu einer Beherrschung ihrer Umwelt oder zur Anpassung neigen<sup>152</sup>; oft wird diese Dimension auch anhand der Pole Selbstvertrauen vs. Fatalismus gekennzeichnet<sup>153</sup>.

---

<sup>148</sup> Zur Bedeutung frühkindlicher Sozialisation siehe Schanz (1993), S. 77 f.; Schanz (1994), S. 83 f.; Oerter (1981), S. 87 ff.; Thieme (1982), S. 113

<sup>149</sup> Vgl. Hofstede (1980). *Hofstede* leitete die vier Dimensionen im Rahmen einer Untersuchung in Niederlassungen von IBM in 64 Ländern ab. In einer späteren Untersuchung fügte er eine weitere Dimension hinzu, vgl. Hofstede/Bond (1988), S. 16 ff., die jedoch für die Zwecke der Argumentation in dieser Arbeit nicht benötigt wird. Für ein ähnliches, noch im Aufbau befindliches psychologisches Forschungsprogramm, bei dem allerdings neben kulturellen Unterschieden auch universelle Gemeinsamkeiten herausgearbeitet werden, siehe Schwartz/Bilsky (1990); Schwartz/Roccas/Sagiv (1992)

<sup>150</sup> Vgl. auch zur Kurzbeschreibung der anderen Dimensionen Hofstede (1992), S. 306 ff.

<sup>151</sup> Für eine Zusammenfassung und Erläuterung von in der Literatur vorgeschlagenen Dimensionen siehe Triandis (1983), S. 141 ff.

<sup>152</sup> Vgl. Schneider (1989), S. 154

<sup>153</sup> Vgl. Keller (1987), Sp. 1291

Unabhängig davon, wieviele und welche Dimensionen man heranzieht, können diese nur als Hilfsmittel zur Annäherung an das äußerst komplexe Phänomen der Landeskultur dienen. Für die häufig verwendeten *Hofstede'schen* Dimensionen spricht zumindest, daß sie auf der Grundlage einer relativ breiten empirischen Basis entwickelt worden sind.

Nach dieser kurzen Annäherung an das Kulturphänomen unter besonderer Berücksichtigung der landeskulturellen Ebene wird im folgenden beispielhaft aufgezeigt, auf welche Weise individuelles Verhalten durch (landes)kulturelle Prägungen beeinflusst wird.

#### 5.4.2. Kulturelle Prägung und Opportunismus vor dem Hintergrund einstellungstheoretischer Verhaltensklärungen

Der Einfluß der Kultur auf individuelles Verhalten ist komplex und vielschichtig. So ist auch davon auszugehen, daß letztlich jede Komponente der Theorie geplanten Verhaltens unter anderem kulturelle Einflüsse widerspiegelt. Um dies beispielhaft aufzuzeigen, werden diejenigen Faktoren aufgegriffen, bei denen der kulturelle Einfluß besonders deutlich ist.

Der Einstieg erfolgt wiederum über die Einstellungskomponente. Um einen Zusammenhang zwischen Kultur, Einstellungen und Verhalten herzustellen, kann zunächst auf die Ausführungen von *Nancy J. Adler* zurückgegriffen werden. In ihrem bekannten Werk 'International Dimensions of Organizational Behavior' benennt sie einen Wirkungskreislauf, der die Elemente Kultur, Werte, Einstellungen und Verhalten umfaßt (siehe auch Abb. 6)<sup>154</sup>:

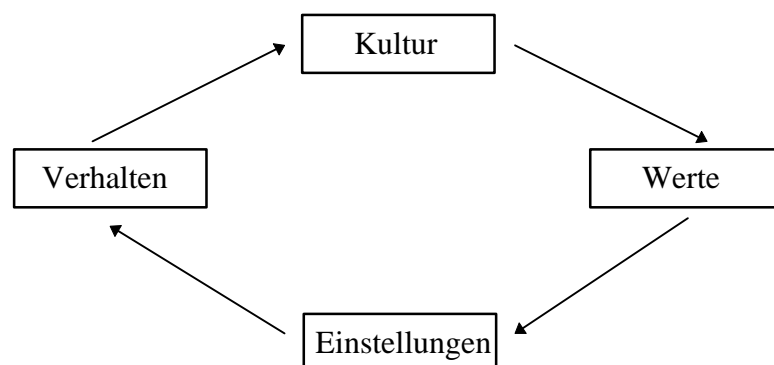


Abb. 6: Der Einfluß der Kultur auf das Verhalten  
(Eigene Darstellung in Anlehnung an Adler (1991), S. 16)

<sup>154</sup> Vgl. Adler (1991), S. 15 f.

Die Kultur schlägt sich in den von Individuen gehaltenen Werten nieder, welche wiederum die individuellen Einstellungen prägen<sup>155</sup>. Und diese Einstellungen sind es, die das Verhalten in eine ganz bestimmte Richtung lenken<sup>156</sup>. Nach *Adler* beeinflussen also kulturbestimmte Werte die jeweiligen Einstellungen zum Verhalten.

Um diese postulierte Wirkungsbeziehung mit den Erklärungen *Ajzens* zu verknüpfen, sei kurz rekapituliert, daß die Einstellung zu einem bestimmten Verhalten in Anlehnung an *Fishbein* und *Ajzen* als eine Funktion der erwarteten Verhaltenskonsequenzen und der individuellen Bewertung dieser Konsequenzen definiert wurde ( $EV = \sum SW_i \cdot B_i$ )<sup>157</sup>. Im Kulturzusammenhang ist nun die Bewertungskomponente ( $B_i$ ) von Interesse. Die Bewertung von Handlungsergebnissen hängt nämlich von den Werten und Bedürfnissen des (potentiell) handelnden Individuums ab<sup>158</sup>. Damit wird der von *Adler* postulierte Zusammenhang zwischen Werten und Einstellungen unterstützt. Zudem handelt es sich bei der Ebene der Werte um die im vorhergehenden Abschnitt erwähnte mittlere Kulturbene, womit gleichzeitig die Beziehung zur Kultur hergestellt ist.

Dies soll noch ein wenig erläutert werden. Wert- und Motivstrukturen sind wesentlich von Sozialisationserfahrungen geprägt. Bei Motiven wird beispielsweise regelmäßig zwischen angeborenen und erworbenen Bedürfnissen unterschieden<sup>159</sup>. Die zweite Gruppe von Bedürfnissen entsteht demnach im Rahmen der Auseinandersetzung mit der Umwelt, vor allem der sozialen Umwelt - im Rahmen von Sozialisationsprozessen also<sup>160</sup>. Nun unterscheiden sich aber Formen und Inhalte von Sozialisationsprozessen je nach dem jeweils gültigen (landes)kulturellen Hintergrund<sup>161</sup>, was sich allein daran zeigt, daß es die kulturvergleichende Sozialisationsforschung als eigenen Wissen-

---

<sup>155</sup> *Adler* hat dabei, in Übereinstimmung mit *Fishbein* und *Ajzen*, Einstellungen zu einem bestimmten Verhalten im Auge: „attitudes about the form of behavior considered more appropriate and effective in any given situation“, *Adler* (1991), S. 15

<sup>156</sup> In einem letzten Schritt beeinflussen individuelle und kollektive Verhaltensformen langfristig wiederum die Kultur. Diese letzte Wirkungsbeziehung ist aber für das hier interessierende Problem nicht von Bedeutung.

<sup>157</sup> Vgl. *Ajzen* (1991), S. 191; *Ajzen/Fishbein* (1978), S. 407; *Ajzen* (1985), S. 13. Siehe auch Abschnitt 5.3.1.

<sup>158</sup> Zur - nicht unproblematischen - Abgrenzung zwischen Werten und Bedürfnissen siehe *Schanz* (1985a), S. 560

<sup>159</sup> Vgl. *Graumann* (1977), S. 57 f. Zu dieser Unterscheidung paßt auch die Charakterisierung der Motivstruktur als Ergebnis sowohl der biologischen als auch der sozio-kulturellen Evolution, vgl. *Schanz* (1993), S. 75 f.; *Schanz* (1994), S. 81 f.

<sup>160</sup> Zum Begriff der Sozialisation siehe z.B. *Liegle* (1991), S. 215. Zur Sozialisationsforschung siehe z.B. *Hurrelmann/Ulich* (1991)

<sup>161</sup> Vgl. *Trommsdorff* (1989a), S. 97 ff.

schaftszweig gibt<sup>162</sup>. Zusammenfassend läßt sich mithin festhalten, daß sich in verschiedenen Ländern aufgrund der unterschiedlichen kulturellen Prägung unterschiedliche Wert- und Bedürfnisstrukturen herausbilden<sup>163</sup>, die über Einstellungen das individuelle Verhalten beeinflussen.

Allerdings läßt sich die Wahrscheinlichkeit opportunistischen Verhaltens aus diesen Erkenntnissen nicht unmittelbar ableiten, denn bei der Wertkomponente geht es nach *Ajzen* um die Bewertung von Ergebnissen opportunistischen Verhaltens. Es kann lediglich mit einiger Plausibilität angenommen werden, daß die von Opportunisten erwarteten und aus ihrer Sicht positiv zu bewertenden Ergebnisse opportunistischen Verhaltens vor allem ihren individuellen Vorteil betreffen. Insofern ist davon auszugehen, daß eine entsprechende positive Bewertung solcher Handlungsergebnisse vor allem in eher individualistisch geprägten Gesellschaften<sup>164</sup> vorkommen und von daher opportunistisches Verhalten dort auch tendenziell eher zu erwarten sein wird.

Nun können positive Ergebnisse opportunistischen Verhaltens allerdings auch den Vorteil einer Gruppe, der ein Opportunist angehört, betreffen. Dann wäre opportunistisches Verhalten ggf. auch in kollektivistisch orientierten Gesellschaften zu erwarten, und zwar immer dann, wenn sich der Opportunismus gegen Außenstehende, d.h. nicht der jeweils relevanten Gruppe angehörige Personen, richtet<sup>165</sup>.

Ein ähnlicher Argumentationszusammenhang ergibt sich bezüglich der wahrgenommenen moralischen Verpflichtung ( $WMV = PN \cdot M$ )<sup>166</sup>. Auch bei den persönlichen normativen Vorstellungen handelt es sich um eine Wertkomponente, die sich im Rahmen von

---

<sup>162</sup> Zur kulturvergleichenden Sozialisationsforschung siehe z.B. Liegle (1991); Trommsdorff (1989)

<sup>163</sup> An dieser Stelle erscheint allerdings der Hinweis erforderlich, daß sich individuelle Wert- und Bedürfnisstrukturen auch innerhalb des Einflußbereichs einer Landeskultur beträchtlich voneinander unterscheiden können. Dennoch ist aufgrund in mancher Hinsicht ähnlicher Sozialisationsbedingungen von einer gewissen gemeinsamen Basis auszugehen, die sich von derjenigen anderer Länder unterscheidet.

<sup>164</sup> Siehe hierzu die in Abschnitt 5.4.1. vorgestellte Individualismus/Kollektivismus-Dimension

<sup>165</sup> Zur Unterscheidung zwischen 'in-group' und 'out-group' sowie zum unterschiedlichen Verhalten von Individuen gegenüber Mitgliedern der eigenen 'in-group' und Außenstehenden in individualistischen und kollektivistischen Gesellschaften siehe Triandis/McCusker/Hui (1990), S. 1007 f. Diese Unterscheidung zwischen 'in-group' und 'out-group' ist beispielweise in Japan sehr bedeutsam, vgl. Dore (1983), S. 471. Vor diesem Hintergrund ist es nicht verwunderlich, daß Japanern bzw. japanischen Unternehmen trotz der kollektivistischen Orientierung der japanischen Gesellschaft im internationalen Wettbewerb gelegentlich opportunistische Praktiken vorgeworfen worden sind, vgl. Reich/Mankin (1986), S. 83 f.; Clarke/Brennan (1988), S. 129 f. Dies steht nicht im Widerspruch zu der oft angeführten Beobachtung, daß opportunistische Geschäftspraktiken in Japan selbst relativ selten sind, vgl. z.B. Dore (1983), S. 463

<sup>166</sup> Vgl. Fishbein (1967), S. 490; siehe auch Abschnitt 5.3.3.



(frühen) Sozialisationserfahrungen herausgebildet hat und also auch vom landeskulturellen Einfluß geprägt worden ist. Auch wenn opportunistisches Verhalten im allgemeinen in allen Gesellschaften eher negativ bewertet wird, kann doch - zumindest tendenziell - davon ausgegangen werden, daß eine das opportunistische Verhalten ablehnende persönliche normative Vorstellung in kollektivistisch geprägten Gesellschaften stärker ausgeprägt sein dürfte als in individualistisch orientierten Kulturen. Dies kann damit begründet werden, daß eine kollektivistische Orientierung der mit opportunistischem Verhalten beabsichtigten Erhöhung individuellen Nutzens auf Kosten anderer diametral entgegensteht<sup>167</sup>.

Darüber hinaus kommt bei dieser Komponente eine weitere der *Hofstedeschen* Kulturdimensionen zum Tragen. Eine opportunistisches Verhalten billigende persönliche normative Vorstellung dürfte in maskulinen Gesellschaften tendenziell eher anzutreffen sein, da dort konkurrenzbetonte Haltungen vorherrschen<sup>168</sup>, welche eher mit opportunistischem Verhalten in Einklang zu bringen sind als die 'femininen Werte' der Bescheidenheit und Fürsorglichkeit.

Die beiden genannten Kulturdimensionen spielen eine ähnliche Rolle bei der Herausbildung der normativen Erwartungen im Rahmen der sozialen Normkomponente ( $SN = \sum NE_i \cdot M_i$ )<sup>169</sup>. Deshalb wird hier nur noch der zweite Bestandteil dieser Theoriekomponente, die Motivation zur Konformität, betrachtet. Auch sie dürfte wieder maßgeblich von der jeweiligen Ausprägung der Individualismus/Kollektivismus-Dimension abhängig sein.

In individualistischen Gesellschaften werden idealtypischerweise die Interessen des Individuums über diejenigen der Gruppe gestellt, während in kollektivistischen Gesellschaften den Gruppeninteressen Vorrang eingeräumt wird<sup>170</sup>. Dementsprechend dürfte die Motivation, sich den Erwartungen anderer zu beugen, in eher individualistisch geprägten Gesellschaften tendenziell schwächer ausgeprägt sein als in kollektivistisch geprägten. Da normative Erwartungen in der Regel opportunistischem Verhalten negativ gegenüberstehen und dieser Effekt zudem, wie oben ausgeführt, in kollektivistischen Gesellschaften noch stärker ausgeprägt sein dürfte, wirkt die subjektive Norm opportu-

---

<sup>167</sup> Auch hier könnte jedoch die oben erwähnte Unterscheidung zwischen 'in-group' und 'out-group' eine Rolle spielen, so daß die obige Aussage ggf. relativiert werden muß.

<sup>168</sup> Vgl. Hofstede (1992), S. 308

<sup>169</sup> Vgl. Ajzen/Fishbein (1978), S. 408; Ajzen (1991), S. 195; siehe auch Abschnitt 5.3.2.

<sup>170</sup> Vgl. Hofstede (1991), S. 66

nistischen Verhaltensabsichten in Gesellschaften mit kollektivistischer Orientierung stärker entgegen als in solchen mit eher individualistischer Orientierung.

Noch zwei weitere Kulturdimensionen spielen in diesem Zusammenhang eine Rolle. Eine hohe Machtdistanz spiegelt die Bereitschaft nicht so mächtiger Mitglieder einer Gesellschaft wider, eine ungleiche Machtverteilung hinzunehmen<sup>171</sup>. Ein untergeordnetes Individuum dürfte also eher bereit sein, sich den normativen Erwartungen einer mächtigen Bezugsperson zu beugen.

Schließlich kann ergänzend auch noch die letzte der *Hofstedeschen* Dimensionen, die Unsicherheitsvermeidung, herangezogen werden. Unsicherheitsvermeidungskulturen versuchen, das Auftreten unstrukturierter Situationen u.a. durch die Aufstellung umfangreicher Regelwerke soweit wie möglich zu vermeiden<sup>172</sup>. Moralische Normen, die sich in den normativen Erwartungen anderer widerspiegeln, sind Teil eines solchen Regelwerks. Ein Individuum aus einer Unsicherheitsvermeidungskultur wird dementsprechend solchen Regeln tendenziell positiv gegenüberstehen und zu ihrer Einhaltung bereit sein - die Motivation zur Konformität ist in diesen Fällen ausgeprägt. Konformität verspricht eine gewisse Sicherheit, während jede Abweichung von der Norm - und als solche hat opportunistisches Verhalten in der Regel zu gelten - als gefährlich betrachtet wird<sup>173</sup>.

Zum Schluß sei noch kurz auf die Kulturabhängigkeit der letzten noch nicht erwähnten Komponente der Theorie geplanten Verhaltens, der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle, eingegangen. Im vorangegangenen Abschnitt war erwähnt worden, daß Kulturen - in Ergänzung der *Hofstedeschen* Dimensionen - auch danach unterschieden werden können, ob ihre Mitglieder eher zu Selbstvertrauen oder zu Fatalismus neigen<sup>174</sup>. Bei ausreichend großem Selbstvertrauen gehen Individuen davon aus, daß sie - zumindest zu einem wesentlichen Teil - Herr ihres Verhaltens sind, während Mitglieder eher fatalistischer Gesellschaften ihr Verhalten als im wesentlichen von außen vorbestimmt ansehen.

Eine direkte Folgerung für die Auftretenswahrscheinlichkeit opportunistischen Verhaltens kann aus dieser Unterscheidung allerdings nicht ohne weiteres abgeleitet werden. So kann zwar eine opportunistische Verhaltensintention durch großes Selbstvertrauen

---

<sup>171</sup> Vgl. Hofstede (1992), S. 306

<sup>172</sup> Vgl. Hofstede (1992), S. 309

<sup>173</sup> Vgl. Hofstede (1992), S. 310

<sup>174</sup> Vgl. Keller (1987), Sp. 1291. Zu einer möglichen Verbindung zwischen dieser Kontrollorientierung und der Individualismus/Kollektivismus-Dimension siehe Trommsdorff (1989a), S. 103 f.

noch verstärkt werden, und auch ihre erfolgreiche Umsetzung scheint vor diesem Hintergrund wahrscheinlicher. Insofern wäre opportunistisches Verhalten in Kulturen mit hohem Selbstvertrauen der Mitglieder eher zu erwarten als in fatalistischen Gesellschaften. In letzteren könnten die Individuen jedoch Opportunismus als von außen bestimmt, also z.B. in der Natur des Menschen angelegt, ansehen und ein entsprechendes Verhalten tolerieren bzw. bei sich selbst entschuldigen. In diesem Fall wäre opportunistisches Verhalten auch in fatalistischen Gesellschaften zu erwarten. Insofern kann zwar eine direkte Kulturabhängigkeit der Kontrollkomponente aufgezeigt, eine eindeutige Schlußfolgerung für die Auftretenswahrscheinlichkeit opportunistischen Verhaltens jedoch aufgrund möglicher (Neben)Wirkungen - auch auf die Normkomponenten - nicht gezogen werden.

### **5.5. Zusammenfassende Würdigung der transaktionskostentheoretischen Opportunismusannahme vor dem Hintergrund einstellungstheoretischer Erkenntnisse**

*Williamson* betrachtet den Menschen als Schöpfer von Verträgen<sup>175</sup> und legt seinen Überlegungen in diesem Zusammenhang Opportunismus als eine von zwei Verhaltensannahmen zugrunde<sup>176</sup>. Er räumt zwar ein, daß nicht „jeder einzelne unentwegt oder auch nur überwiegend dem Opportunismus huldigt.“<sup>177</sup> Dennoch hält er es - weil Opportunismus selten im voraus zu erkennen ist - aus Vorsichtsgründen für angebracht, im Zweifel immer von opportunistischem Verhalten auszugehen. Diese Vorgehensweise mag bei der Behandlung von Vertragsproblemen in vielen Fällen angemessen sein<sup>178</sup>. Bei der Behandlung darüber hinausgehender organisationsbezogener Fragestellungen stößt sie aber an Grenzen, da Opportunismus eben nur eine von vielen möglichen Verhaltensweisen darstellt.

Wie in den vorangegangenen Abschnitten mit Hilfe der Theorie geplanten Verhaltens systematisch herausgearbeitet wurde, kommt opportunistisches Verhalten nur unter be-

---

<sup>175</sup> Vgl. *Williamson* (1990a), S. 49

<sup>176</sup> Vgl. *Williamson* (1990a), S. X

<sup>177</sup> *Williamson* (1990a), S 73; vgl. auch *Williamson* (1996), S. 50

<sup>178</sup> Allerdings gibt es auch wichtige Ausnahmen. So dürfte ein durch die Opportunismusannahme verursachtes Mißtrauen gegenüber einem potentiellen Vertragspartner und das Bestehen auf Absicherungsmechanismen beispielsweise in Japan die Grundlage für die dort übliche vertrauensvolle Zusammenarbeit zerstören und somit einen Vertragsabschluß ggf. von vornherein unmöglich machen.

stimmten Umständen bzw. unter bestimmten Voraussetzungen zustande. Nur wenn sich durch das Zusammenspiel aller vier erklärenden Komponenten der Theorie, also der Einstellung zum Verhalten, der subjektiven Norm, der moralischen Verpflichtung und der Verhaltenskontrolle, eine opportunistische Verhaltensintention herausbildet, kann es überhaupt zu opportunistischem Verhalten kommen. Es ist dabei durchaus denkbar, daß ein solcher Fall eine dem opportunistischen Verhalten entgegenstehende Ausprägung einer oder mehrerer Komponenten beinhaltet<sup>179</sup>. Diese 'negativen' Ausprägungen müssen in diesen Fällen dann von entsprechend 'positiven' Ausprägungen der restlichen Komponenten überkompensiert werden.

Zudem müssen z.B. für eine positive Einstellung zu opportunistischem Verhalten entsprechende Ausprägungen der dahinterstehenden Faktoren (subjektive Wahrscheinlichkeiten und Bewertungen der Handlungsfolgen) vorliegen. Werden also die hinter den Theoriekomponenten stehenden Faktoren in die Betrachtung einbezogen, so wird noch deutlicher, daß opportunistisches Verhalten nur bei ganz bestimmten Konstellationen der vielen bei der Erklärung des Verhaltens zu berücksichtigenden Faktoren zustande kommen kann.

Schließlich ist auch die jeweilige Bedeutung der einzelnen Theoriekomponenten, die sich von Verhalten zu Verhalten unterscheiden kann, in die Analyse mit einzubeziehen<sup>180</sup>. So war bereits argumentiert worden, daß bei einer Vielzahl opportunistischer Verhaltensweisen den Normkomponenten besondere Bedeutung zukommen dürfte<sup>181</sup>. Sie müßten dementsprechend bei der Erklärung besonders stark gewichtet werden.

Des weiteren ist aufgezeigt worden, daß individuelles Verhalten maßgeblich von kulturellen Einflüssen geprägt wird. Insbesondere landeskulturelle Einflüsse spielen in diesem Zusammenhang eine große Rolle, da sie auf alle von der Theorie geplanten Verhaltens genannten Determinanten individueller Verhaltensintention einwirken.

Bezüglich opportunistischen Verhaltens scheint dabei der zwischen eher individualistisch und eher kollektivistisch orientierten Gesellschaften unterscheidenden Kulturdimension eine besondere Bedeutung zuzukommen. An verschiedenen Stellen wurde argumentiert, daß opportunistisches Verhalten in individualistischen Kulturen eher auftre-

---

<sup>179</sup> Dabei wird es sich in der Regel um opportunistisches Verhalten ablehnende soziale und persönliche Normen handeln.

<sup>180</sup> Vgl. Ajzen/Fishbein (1980), S. 58 f.; Tesser/Shaffer (1990), S. 489; Parker/Manstead/Stradling/Reason/Baxter (1992), S. 100; siehe auch Abschnitte 5.2.1. und 5.2.2.

<sup>181</sup> Siehe Abschnitt 5.2.2.

ten dürfte als in kollektivistischen<sup>182</sup>. So kann beispielsweise davon ausgegangen werden, daß die Auftretenswahrscheinlichkeit opportunistischen Verhaltens in den kollektivistisch geprägten Ländern Ostasiens, allen voran Japan, deutlich geringer sein dürfte als in westlichen Industriestaaten<sup>183</sup>. Diesen kulturellen Einflüssen mit einer - eher bei-  
läufigen - Bemerkung gerecht werden zu wollen, wie *Williamson* das versucht<sup>184</sup>, erscheint unangemessen, zumal sie im Gegensatz zur Nichtberücksichtigung der Kulturabhängigkeit individuellen Verhaltens im Rahmen transaktionskostentheoretischer Analysen steht.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, daß die Opportunismusannahme *Williamsons* der Bandbreite individuellen Verhaltens - auch und gerade individuellen Verhaltens im organisationalen Kontext - nicht gerecht werden kann und die Kulturabhängigkeit jeglichen Verhaltens ohnehin ausblendet. Daß die Transaktionskostentheorie aus diesem Grund als allgemeiner Erklärungsansatz an ihre Grenzen stößt, wenn es darum geht, im Rahmen organisationaler Gestaltungsmaßnahmen gezielt und konstruktiv auf individuelles Verhalten einzuwirken, wird im nun folgenden Teil der Arbeit aufgezeigt.

---

<sup>182</sup> Es sei allerdings erneut auf die bereits erfolgten relativierenden Bemerkungen hingewiesen.

<sup>183</sup> Vgl. Dore (1983), S. 463; Lincoln (1990), S. 279. Dies wird auch von *Williamson* nicht bestritten, wie folgendes Zitat belegt: „Die Risiken im Handel sind in Japan weniger groß als in den Vereinigten Staaten, weil Kultur und Institutionen dem Opportunismus hier Einhalt gebieten“, *Williamson* (1990a), S. 139. Daß sich dies mit einer allgemeinen Opportunismusannahme, wie er sie dem Transaktionskostenansatz zugrundelegt, nicht verträgt, wird von *Williamson* nicht weiter problematisiert. Eine ähnliche Kritik, die sich auf die gleiche Textstelle bezieht, findet sich bei Noorderhaven (1995), S. 611

<sup>184</sup> „Der soziale Zusammenhang, in den Transaktionskosten eingebettet sind (Sitten, Gebräuche, Gewohnheiten usw.), ist relevant und muß daher berücksichtigt werden, wenn eine Bewegung von einer Kultur zu einer anderen erfolgt“, *Williamson* (1990a), S. 25 f. Wie schon in Abschnitt 3.2. erwähnt, wird die Kultur dann auf den folgenden gut 300 Seiten des ‘*Williamson-Klassikers*’ nur noch ein einziges Mal, und dann sehr kurz, erwähnt. Eine kurze, aber völlig unbefriedigende Behandlung der Beziehung zwischen Kultur und Opportunismus findet sich in *Williamson* (1993), S. 476 f.