

# Framing-Ansätze und die Standardtheorie der Person<sup>1</sup>

Ralph Schrader, Jena

Seit den siebziger Jahren hat sich eine Standardtheorie der Person entwickelt, die hauptsächlich auf Arbeiten von Harry Frankfurt, Amartya Sen und Daniel Dennett zurückgeht. Diese Standardtheorie prägt die Debatte bis heute und liegt insbesondere der Verwendung des Personbegriffs in der praktischen Philosophie zugrunde. Eine ihrer Grundannahmen besteht darin, dass der Personstatus sich ausgehend von der Handlungs- und Entscheidungstheorie klären lässt: Ein rational entscheidender Akteur zu sein, ist eine notwendige Bedingung für die Zuschreibung des Personstatus. Deshalb stellt eine Revision der handlungstheoretischen Prämissen zugleich eine Herausforderung für die Persontheorie dar.

Im Folgenden soll gezeigt werden, dass neuere Ansätze aus der Psychologie, den Sozialwissenschaften und der empirischen Entscheidungsforschung, die unter dem Schlagwort des „framing“ firmieren, mit den handlungs- und entscheidungstheoretischen Annahmen des Standardmodells unvereinbar sind und daher zu einer Überprüfung des Personkonzeptes auffordern. Im ersten Abschnitt wird zunächst die Standardtheorie der Person kurz rekapituliert. Im zweiten Abschnitt werden gemeinsame Merkmale der Framing-Theorien rekonstruiert, um im letzten Abschnitt das Verhältnis der Ansätze zu diskutieren.

## 1. Die Standardtheorie der Person

Die Standardtheorie für die Zuschreibung des Personstatus beinhaltet vier zentrale Elemente:

Der Personbegriff wird ausgehend vom Standardmodell der Handlungserklärung erläutert. Für den Personstatus ist es notwendig, dass sich Verhalten unter Bezug auf intentionale Zustände als Handeln erklären lässt.

Das handlungstheoretische Grundmodell wird durch die Einführung von Wünschen zweiter Stufe oder, entscheidungstheoretisch ausgedrückt, von Metapräferenzen angereichert. Handlungsleitende Wünsche höherer Stufe bzw. Metapräferenzen sind eine hinreichende Bedingung für die Zuschreibung des Personstatus.

Wünsche höherer Stufe bzw. Metapräferenzen *begründen* Wünsche bzw. Präferenzen niederer Stufe.

Treten Widersprüche zwischen Wünschen oder Präferenzen unterschiedlicher Stufen auf, so ist es eine mit dem Personstatus verbundene Rationalitätsbedingung, ein *kohärentes* System von Wünschen herzustellen.

Die Standardtheorie wurde maßgeblich von Harry Frankfurt (1971) geprägt. Er unterscheidet zwischen Wünschen erster Stufe, die auf angestrebte Weltzustände gerichtet sind und Wünschen zweiter Stufe, die sich auf Wünsche erster Stufe beziehen. Das berühmte Beispiel ist der Raucher, der in einer gegebenen Situation zu rauchen wünscht, doch gleichzeitig auch wünscht, dies nicht zu wünschen. Gelingt es, eine solche Inkonsistenz aufzulösen

und werden die Wünsche zweiter Stufe handlungsleitend, so bezeichnet Frankfurt sie als Volitionen zweiter Stufe. Die Fähigkeit, Volitionen zweiter Stufe auszubilden, bietet nicht nur ein Kriterium für den Personstatus, sondern zugleich auch für die Willensfreiheit und die moralische Verantwortlichkeit von Akteuren.

Eine wichtige Ergänzung des Ansatzes stammt von Amartya Sen. Während Frankfurt in der philosophischen Terminologie von Wünschen (*desires*) und Überzeugungen (*beliefs*) verbleibt, verwendet Sen das technische Instrumentarium der Entscheidungstheorie und entwickelt ein Konzept der „*rankings of preference rankings*“ (Sen 1077, 100). Das Konzept erlaubt es, auch komplexe Rangordnungen konsistent darzustellen. Den Akteuren sind nicht nur ihre tatsächlichen Metapräferenzen bekannt, prinzipiell sind ihnen auch mögliche andere Rangordnungen kognitiv zugänglich. Die durch eine Metapräferenz geleitete Wahl einer Präferenzordnung kann daher als Fall der Selbstbindung verstanden werden. Die Standardtheorie gewinnt ihre Überzeugungskraft nicht zuletzt aus Sens Verknüpfung philosophischer Intuitionen mit entscheidungstheoretischen und sozialwissenschaftlichen Konzepten.

Die Beiträge von Frankfurt und Sen beziehen sich auf die intrapersonale Ebene. Dagegen vertritt Daniel Dennett (1976) eine Position, die der Persontheorie eine interpersonale und interpretationistische Perspektive hinzufügt. Auch für ihn sind Personen Wesen, deren Verhalten sich als Handeln erklären lässt – denen gegenüber man den *intentional stance* einnehmen kann. Als weitere Bedingung führt er ein, dass diese Wesen in der Lage sein müssen, die intentionale Haltung zu erwidern. Somit gelangt man zu intentionalen Systemen zweiter oder höherer Stufe, die Meinungen oder Wünsche in Bezug auf die Meinungen oder Wünsche anderer intentionaler Systeme besitzen. Die Übertragung dieser Interpretationsleistung auf sich selbst, ermöglicht Selbstbewußtsein und Personalität.

Der Bezug auf intentionale Zustände höherer Ordnung als Handlungsgründe (Bedingung (b) und (c)) wird von allen Vertretern der Standardtheorie geteilt. Eine offene Frage ist jedoch das Verhältnis von nieder- zu höherstufigen Wünschen bzw. Präferenzen. Ist ein rationaler Akteur im Falle einer Inkonsistenz von Präferenzen und Metapräferenzen gezwungen, die Präferenzen entsprechend den Metapräferenzen abzuändern? Eine „hierarchische“ Lösung dieses Problems kann darin bestehen, von einigen höchstrangigen Bindungen auszugehen, die (höherstufige) Wünsche bzw. Präferenzen determinieren und selbst nicht in Frage gestellt werden können. Hinweise auf diese Strategie finden sich in neueren Arbeiten Frankfurts (1994) und bei Vertretern des Kommunitarismus. Die höchstrangigen Wünsche sind dann allerdings nicht mehr begründbar. Attraktiver scheint mir daher eine kohärentistische Position, wie sie bei Sen angelegt ist und z. B. auch von Julian Nida-Rümelin (2001) vertreten wird. Hier wird nicht unbedingt gefordert, dass im Falle einer Inkonsistenz Präferenzen nach Maßgabe der

<sup>1</sup> Für Kritik und Hinweise danke ich Susanne Bellin, Thomas Bonschab und Oliver Stengel.

Metapräferenzen verändert werden müssen. Vielmehr haben sich auch Metapräferenzen in einzelnen Entscheidungssituationen zu bewähren. Ein Beispiel bietet ein Akteur, der Eis essen will, dessen Metapräferenzen es ihm jedoch verbieten, da er schlank bleiben möchte. Wenn Metapräferenzen regelmäßig zu Enttäuschung von Präferenzen erster Ordnung führen, kann es auch rational sein, die Metapräferenz abzuändern. Die Rationalitätsanforderung an Personen besteht also nur darin, Präferenzen und Metapräferenzen in Übereinstimmung zu bringen. Der Begründungszusammenhang wird nicht hierarchisch abgeschlossen, sondern Begründungen werden in einem holistischen Netz von Wünschen und Überzeugungen, die einander wechselseitig stützen, situiert.

## 2. Grundannahmen der Framing-Ansätze

Bei Kahneman und Tversky (1986) findet sich ein Experiment, das einer der wichtigsten Ausgangspunkte für die Entstehung der Framing-Theorien war – das *asian disease problem*. Eine Gruppe von Personen wurde gebeten sich vorzustellen, dass eine neuartige asiatische Seuche ihr Land bedroht: Es werden 600 Todesopfer erwartet, und die Befragten sollen zwischen zwei Programmen, die zur Seuchenbekämpfung vorgeschlagen werden, wählen. Nachstehend die Formulierung der alternativen Programme und in Klammern der Anteil der Befragten, die die entsprechende Alternative gewählt haben.

Wenn Programm A angenommen wird, werden 200 Menschen gerettet. [72 Prozent]

Wenn Programm B angenommen wird, besteht eine Wahrscheinlichkeit von 1/3, dass 600 Menschen gerettet werden und eine Wahrscheinlichkeit von 2/3, dass kein Mensch gerettet wird. [28 Prozent]

Die durchschnittliche Zahl der Geretteten wäre bei der Anwendung beider Programme gleich. Dennoch entscheiden sich die Befragten für Programm A, sind also risikoavers. Interessanter wird das Experiment, wenn man sich die Ergebnisse einer zweiten Gruppe betrachtet, der das gleiche Problem in einer veränderten Formulierung vorgelegt wurde. Statt der Zahl der Geretteten wurde nun die Zahl der Verstorbenen genannt.

Wenn Programm C angenommen wird, werden 400 Menschen sterben. [22 Prozent]

Wenn Programm D angenommen wird, besteht eine Wahrscheinlichkeit von 1/3, dass niemand sterben wird und eine Wahrscheinlichkeit von 2/3, dass 600 Menschen sterben werden. [78 Prozent]

Die veränderte Beschreibung des gleichen Problems führt zu einer Verschiebung von Risikoaversion zu Risikoneigung. Die damit zusammenhängende Rahmung als „Rettung“ in dem einen Fall und als „Todesfall“ in dem anderen ist aus Sicht der Entscheidungstheorie irrational und unerklärlich. An dieser Anomalie setzen die Framing-Ansätze an. Sie untersuchen jedoch nicht nur die Wirkung verschiedener Beschreibungsweisen auf das Entscheidungsverhalten von Akteuren. Ebenso soll die „Routinisierung“ von Entscheidungsprozessen sowie die Wirkung kultureller Faktoren und sozialer Normen auf Orientierungen von Akteuren erklärt werden.

Die Framing-Ansätze sind ausgesprochen heterogen. Dennoch lässt sich ein Frame allgemein als ein mentales Modell einer Situation definieren, welches, wenn es aktiv ist, zu einer stereotypen Situationswahrnehmung und einem stereotypen Verhalten führt. Zudem lassen sich weitere gemeinsame Merkmale der Ansätze ausmachen,

die im Folgenden an zwei Theorien erläutert werden sollen.

Die Framing-Theorien gehen von Anomalien des entscheidungstheoretischen Standardmodells aus.

Frames bilden ein Analogon zu den Metapräferenzen in der Standardtheorie.

Es findet eine rein *kausale Interpretation mentaler Zustände* statt, d. h. es wird eine Verursachungsrelation in bezug auf Wünsche und Überzeugungen postuliert, keine Begründungsrelation.

Der kausalen Ausrichtung entspricht eine *Top-down-Perspektive*.

Um die im Experiment beobachtete Abweichung von der Rationalitätsannahme der Beschreibungsinvarianz zu erklären, nehmen Kahneman und Tversky eine Reihe von Korrekturen an der Theorie der *subjective expected utility* vor. So wird insbesondere angenommen, dass Akteure die Ergebnisse von Handlungen immer als Gewinn oder Verlust beurteilen und eine überproportionale Neigung besitzen, Verluste zu vermeiden. Je nachdem ob eine Situation als Gewinn- oder Verlustsituation gerahmt wird, werden daher unterschiedliche subjektive Bewertungen von Entscheidungssituationen trotz objektiv gleicher Auszahlungen erwartet. Das Framing bestimmt also, welche Präferenzordnungen Akteure bekunden. Die erste Formulierung des *asian disease problem* führte, nach diesem Modell, zur Aktivierung des Gewinnframes, die zweite zu der des Verlustframes. Um den befürchteten Verlust zu vermeiden, waren die Akteure sogar bereit, ein höheres Risiko einzugehen.

Kahneman und Tversky variieren die SEU-Theorie, indem sie veränderte Nutzenfunktionen für unterschiedlich gerahmte Situationen postulieren. Hier besteht eine Analogie zu Metapräferenzen bei Sen, da Präferenzordnungen (erster Stufe) durch den Frame gesteuert werden. Allerdings ist zu beachten, dass den Akteuren alternative Frames unbewußt sind. Da dem Akteur daher auch alternative Präferenzordnungen kognitiv nicht zugänglich sind, kann man seine Entscheidungsverhalten auch nicht als eine Wahl zwischen verschiedenen Präferenzordnungen beschreiben und der Gesichtspunkt des Abwägens entfällt. Darüber hinaus bleibt in der Theorie weitgehend offen, worin die Verlustaversion und die Gewinnneigung begründet sind. Jedoch charakterisieren die Autoren ihren Ansatz durch das Schlagwort der „Psychophysik“ (Kahneman und Tversky 2000, passim), so dass zu erkennen ist, dass sie sich einer rationalitätstheoretischen Einbettung verweigern und eine rein kausale Interpretation mentaler Zustände nahelegen.

Als weiteres Beispiel für die Framing-Ansätze seien die soziologischen Theorien von Sigwart Lindenberg (1993) und Hartmut Esser (2001) genannt. Ihre Ansätze beruhen auf dem Formalismus der SEU-Theorie. Das Framing wird als ein Prozess der Wahl modelliert: Aus der Zahl der möglichen mentalen Modelle wird eines selektiert, das mit den wahrgenommenen Situationsmerkmalen übereinstimmt und attraktive Handlungsoptionen eröffnet. Auf den ersten Blick scheint diese Variante der Framing-Theorie daher mit der Idee der Metapräferenzen und der Standardtheorie des Personstatus vereinbar. Doch müssen die Autoren die paradoxe Behauptung vermeiden, dass Akteure sich entscheiden, automatisch einer Routine zu folgen. Daher erhält das formale Kalkül hier eine andere Interpretation als in der Entscheidungstheorie üblich. Als Faktoren für die „Wahl“ des Frames werden soziale Normen und anthropologisch konstante Bedürfnisse angegeben, zur Erklärung ihrer Wirkungsweise wird auf die Neurophysiologie verwiesen. Die Rekonstruktion

reflexiver Entscheidungsprozesse wird also zugunsten einer Verbindung aus soziologischen und psychologischen Kausalmodellen aufgegeben.

Es ist zu beachten, dass die Framing-Theorien nicht lediglich auf eine Ökonomisierung von Entscheidungsprozessen in dem Sinne hinweisen, dass die Beschaffung neuer Informationen und die Bewertung alternativer Handlungsoptionen Zeit kostet, so dass ein rationaler Akteur die Entscheidungsfindung abbricht. Vielmehr wird ein anderer Entscheidungsmodus als im Standardmodell der Rational-Choice-Theorie postuliert.

### 3. Das Verhältnis der Ansätze

Vergleicht man die handlungs- und entscheidungstheoretischen Annahmen der Standardtheorie mit den Annahmen der Framing-Ansätze, so treten trotz formaler Ähnlichkeiten erhebliche inhaltliche Differenzen zutage. Metapräferenzen wie auch Frames sind Bestimmungsfaktoren für Präferenzordnungen. Allerdings schaffen Metapräferenzen eine *Rangordnung* von Präferenzordnungen, die den Akteuren bewußt sein kann und im Sinne personaler Verantwortung auch sein soll, während Frames eine *Restriktion* möglicher Rangordnungen darstellen. Man kann vielleicht sagen, dass durch das Framing ausgeschlossene alternative Frames und Präferenzordnungen „unsichtbar“ werden. Daher ist es auch nicht möglich, zu eigenen Frames in der gleichen Weise wertend Stellung zu nehmen, wie zu Metapräferenzen. Anders als Metapräferenzen, die *Gründe* für die Wahl zwischen Präferenzordnungen angeben, sind Frames lediglich *Ursachen* für Präferenzordnungen. Hiermit hängt auch zusammen, dass eine kohärentistische Beschreibung des Verhältnisses Frames und Präferenzen nicht möglich ist und stattdessen eine Top-down-Perspektive eingenommen wird.

Welche Folgerungen sind für die Standardtheorie der Personalität zu ziehen? Die empirischen Befunde, die zur Entwicklung der Framing-Ansätze geführt haben, sind gut bestätigt. Daher ist, auch wenn sich über den Wert der einzelnen Framing-Theorien streiten lässt, eine umstandslose Rückkehr zum Standardmodell der Handlungs- und Entscheidungstheorie nicht möglich. Ebenso wenig kann der Gegensatz der beiden Ansätze als eine Variante des Konflikts zwischen naturwissenschaftlich-nomologischen und intentionalistischen Theorien des Geistes verstanden werden. Der Gebrauch intentionalen Vokabulars durch die Framing-Theorien schließt den Rückzug auf die Positionen des Beschreibungsdualismus oder des anomalen Monismus aus.

Eine erste Lösungsmöglichkeit besteht darin, die Standardtheorie aufzugeben und zuzugestehen, dass Entscheidungssituationen, wie sie für die Zuschreibung des Personstatus notwendig sind, nur in seltenen Fällen gegeben sind. Diese Position hat jedoch erhebliche Konsequenzen für die Verwendung des Personbegriffes in der praktischen Philosophie. Es ist dann fraglich, ob der Personstatus noch Auskunft über die moralische Zurechnungsfähigkeit von Akteuren zu geben vermag.

Eine andere Lösungsvariante könnte im Versuch der Re-Interpretation der Framing-Ansätze bestehen. Eine Voraussetzung hierzu besteht in der Rücknahme der kausalen Interpretation von Framing-Prozessen, d. h. auch eine gerahmte Entscheidung muss sich als Entscheidung zwischen bewerteten Alternativen modellieren lassen. Dass dies nicht unmöglich ist, legen auch experimentelle Ergebnisse nahe. Akteure vollziehen Entscheidungen auch in gerahmten Situationen nicht vollständig automatisch, sondern sind in der Lage, Gründe für ihre Entscheidungen

zu nennen. In ambivalenten Situationen suchen sie zudem nach Merkmalen, die helfen, eine Alternative einer anderen vorzuziehen. (Vgl. Shafir et al. 2000)

Die kausale Deutung des Framing gewinnt ihre Überzeugungskraft aus der Verletzung zentraler Rationalitätsannahmen der Entscheidungstheorie. Doch lassen sich die Rationalitätsdefizite entdramatisieren, wenn man davon ausgeht, dass auch eine gerahmte Entscheidung nicht lediglich einen einmaligen Akt darstellt. Man kann sie vielleicht als einen Schritt in der Konstruktion von Präferenzsystemen und der Bildung eines „Überlegungsgleichgewichts“ betrachten. In diesem Prozess werden in einem ersten Schritt einige Aspekte der Entscheidungssituation überbetont: zunächst die befürchteten Verluste, sodann die erwarteten Gewinne und im weiteren Verlauf des Prozesses eventuell zusätzliche Aspekte der Situation. Dies geschieht, um erste Indikatoren für eine begründete Entscheidung zu gewinnen. Im zweiten Schritt ist von rationalen Akteuren zu erwarten, dass sie ihre Präferenzen und Überzeugungen auf Konsistenz und Kohärenz überprüfen, im Falle einer Inkonsistenz Widerspruchsfreiheit herstellen und die Kohärenz zu steigern versuchen.

Der Gedanke besteht also darin, die scheinbare Irrationalität bestimmter Entscheidungen dadurch aufzulösen, dass man sie als tastende Schritte in einem Prozess von Versuch und Irrtum begreift. Im Rahmen eines evolutionären Ansatzes gesteht man zu, dass Akteure in einzelnen Situationen einem Frame unterliegen, der sich nur kausal erklären lässt. Doch bleibt es möglich, dass Akteure auf die grundlegenden Bedingungen des gesamten Prozesses reflektieren. Ähnlich wie sich in der biologischen Evolution Mutationen nicht steuern lassen, wohl aber günstige Bedingungen für die Entstehung von Mutationen geschaffen werden können, können Akteure die Randbedingungen, unter denen ihre Frames wirksam werden, beeinflussen. Auf diese Weise kann man eventuell auch wieder zu einem tragfähigen Personkonzept gelangen. Ob es einer Person in ihrem Leben möglich ist, evolutionär ein statisches Überlegungsgleichgewicht zu erreichen, ist fraglich. Als Kriterium für die Güte eines Überlegungsgleichgewichts kann jedoch wieder die – auch mit Hilfe von Metapräferenzen beschreibbare – Kohärenz eines Systems intentionaler Zustände dienen.

## Literatur

- Dennett, D. 1976 „Conditions of personhood“, in Rorty, A. O. (ed.), *The Identities of Persons*, Berkeley et al.: University of California Press.
- Esser, H. 2001 *Soziologie, Spezielle Grundlagen. Band 6: Sinn und Kultur*, Frankfurt a. M./New York: Campus.
- Frankfurt, H. 1971 „Freedom of will and the concept of a person“, *Journal of Philosophy*, 68, 5-20.
- 1994 „Autonomy, necessity and love“, in Fulda, H.-F. und Horstmann, R.-P. (Hg.), *Vernunftbegriffe in der Moderne*, Stuttgart: Klett-Cotta, 433-447.
- Kahneman, D. und Tversky, A. 1986 „The framing of decisions and the psychology of choice“, in Elster, J. (ed.), *Rational Choice*, Oxford: Blackwell, 123-141.
- 2000 „Choices, values, and frames“, in Kahneman, D. und Tversky, A. (eds.), *Choices, Values, and Frames*, Cambridge et al.: Cambridge University Press, 1-16.
- Lindenberg, S. 1993 „Framing, empirical evidence, and applications“, in *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie*, Tübingen: Mohr, 11-38.
- Nida-Rümelin, J. 2001 *Strukturelle Rationalität*, Stuttgart: Reclam.
- Sen, A. 1977 „Rational fools: A critique of the behavioural foundations of economic theory, in: *Choice, Welfare, and Measurement*, Cambridge, Mass: Harvard University Press, 84-106.
- Shafir, E., Simonson, I. und Tversky, A. (2000) „Reason-based choice“, in: Kahneman, D. und Tversky, A. (eds.), *Choices, Values, and Frames*, Cambridge et al.: Cambridge University Press, 597-619