

## 2 Theoretischer Rahmen

Der theoretische Rahmen hat eine einführende, eine ordnende und eine erklärende Funktion. Auf der einen Seite führt er die wichtigsten Themen der Untersuchung ein, ordnet Begrifflichkeiten sowie relevante Zusammenhänge. Er lenkt die Aufmerksamkeit auf wichtige Aspekte und sorgt so für eine Struktur, an der sich Untersuchung und Analyse orientieren können. Auf der anderen Seite bestimmt der Rahmen auch den Weg der Argumentation und umreißt somit die Aussagekraft, die am Ende daraus entstehen kann. Die Theorie zeigt, was die Untersuchung erklären möchte und auch, wie der Weg dorthin gefunden wird. Da es kein einheitliches Theorie-Gerüst gab, anhand dessen die Fragestellungen der Untersuchung abgearbeitet werden konnten, musste ein eigenständiger theoretischer Rahmen entwickelt werden. Hierzu wurden verschiedene Theorie-Ansätze aus unterschiedlichen Fachrichtungen miteinander verknüpft. Aus diesem Zusammenschluss ist ein theoretisches Modell entwickelt worden, das die theoretischen Erkenntnisse kompakt zusammen fasst und das als theoretisches Fundament der Arbeit dient. Dieses ruht auf den drei Säulen *Strategie*, *Komplexität* und *Online-Kommunikation*.

### 2.1 Strategie und Komplexität

Im Rahmen dieses Buchs wird unter anderem der Frage nachgegangen, inwieweit sich strategisches Planen und Handeln unter komplexen Bedingungen gestaltet. Aus diesem Grund müssen die beiden maßgeblichen Begriffe Strategie und Komplexität zunächst nach wissenschaftlichen Ansprüchen definiert und theoretisch fundiert werden. Und zwar in der Art, dass sie für den übergreifenden Themenkomplex der Untersuchung - Online-Kommunikation - anwendbar werden.

#### 2.1.1 Strategie

Eine geläufige Definition für Strategie liefert Mintzberg (1994, S.24): „a plan or something equivalent - a direction, a guide or course of action into the future, a path to get from here to there.“ Der Begriff der Strategie kommt ursprünglich aus dem militärischen Sprachgebrauch, wo „strategisches Handeln die Verwendung allgemeiner Grundsätze zur Erreichung

übergeordneter Global-Ziele“ (Neuwerth 2001, S.55) bezeichnet. Der Duden beschreibt Strategie etwas präziser als einen „genauen Plan des eigenen Vorgehens, der dazu dient, ein militärisches, politisches, psychologisches, wirtschaftliches o. ä. Ziel zu erreichen, in dem man diejenigen Faktoren, die in die eigene Aktion hineinspielen könnten, von vornherein einzukalkulieren versucht“ (www.duden.de 2012). Raschke und Tils (2007) bringen die Erfolgsorientierung ein und bilden daraus die für diese Arbeit maßgebliche Definition:

„Strategien sind erfolgsorientierte Konstrukte, die auf situationsübergreifenden Ziel-Mittel-Umwelt-Kalkulationen beruhen“ (ebd. S.132).

Der wissenschaftlich-theoretisch fundierte Ausdruck *Strategie* hat abseits des Gebrauchs im militärischen Kontext zunächst in den Wirtschaftswissenschaften, später dann auch in den Sozialwissenschaften Einzug gehalten und sich von dort aus in den weiteren Teildisziplinen verbreitet. Im weiteren Verlauf wird *Strategie* im Rahmen der Ausarbeitungen von Raschke und Tils (vgl. 2007, 2008, 2008a, 2010 und 2010a) verwendet, die den Begriff und die damit verbundenen Themenbereiche im Zusammenhang mit Politik ausführlich beschrieben sowie sozialwissenschaftlich ergründet haben. Weiterhin haben sie auch ein schlüssiges theoretisches Konzept zur Strategie-Analyse vorgelegt haben (vgl. ebd. 2010a). Die Verwendung dieses Konzepts ist nicht nur sinnvoll, weil die vorliegende Arbeit ihre empirischen Daten ebenfalls zum Teil aus Untersuchungen aus dem Politikfeld bezieht, sondern auch, weil sich die Perspektive von Raschke und Tils bestens dafür eignet, Strategie im Zusammenhang von Organisationen und Kommunikation im allgemeinen zu untersuchen.

### 2.1.1.1 Elemente von Strategien

Für Raschke und Tils sind Strategien Konstrukte. Zwei wichtige Elemente, um diese Konstrukte analytisch fassen zu können, sind einerseits der *strategische Akteur*, ein strategisch denkender Handlungsträger, und andererseits das *strategische Handeln*, eine Aktion, die sich zeitlich ausgerichtet, umwelt- und anwendungsbezogen an strategischen Kalkulationen orientiert. Die Grundkonstellation dieser Elemente besteht daraus, dass ein strategischer Akteur berechnend Ziele, Mittel und Umwelt verknüpft und das Ergebnis dieser Berechnung in strategisches Handeln überführt. Das daraus entstehende Konstrukt wird dann als Strategie bezeichnet (vgl. Raschke & Tils 2007).

## Akteur

Der *Akteur* ist das zentrale Element im Strategie-Konzept bei Raschke und Tils, da Strategien vom *Akteur* ausgehen und durch ihn konzipiert werden. *Akteure* sind individuelle oder kollektive strategische Handlungsträger. Raschke und Tils legen einen besonderen Fokus auf Kollektivakteure; Individuen werden nur dann gesondert betrachtet, soweit ihre Einstellungen und Aktivitäten das Handeln des Kollektivakteurs entscheidend beeinflussen oder bestimmen (vgl. Raschke & Tils 2007). Solche Kollektivakteure sind dann beispielsweise Parteien, Interessenverbände oder Unternehmen. Relevante Individualakteure könnten nach dieser Sichtweise und im Hinblick auf das Leitthema Kommunikation beispielsweise Pressesprecher eines Unternehmens oder Referenten für Öffentlichkeitsarbeit einer Partei sein. Nothhaft (2010, S.64ff) spricht in diesem Zusammenhang von „Kommunikationsmanagern“.

Strategien entstehen meist aus den Konzepten von Individuen, die mehr oder minder stark in Organisationsstrukturen eingebunden sind. Sie könne ihren Ursprung jedoch auch in kollektiven Teileinheiten, wie einem strategischen Zentrum bzw. Planungsstab oder in einer formal vorstehenden Einheit, wie dem Präsidium, dem Vorstand oder der Geschäftsführung bzw. dem Management haben. Ein Kollektiv ist nur dann strategiefähig, wenn das Handeln der im Kollektiv agierenden Individuen kollektive Realität auslöst und nicht, wenn „das Kollektiv in der ‚Kakophonie‘ der Stimmen vieler versinkt“ (Raschke & Tils 2007, S.140). Da nicht die Gesamtorganisation für die Strategieentwicklung zuständig ist, sondern Individuen und Teilakteure diese innerhalb der Organisation herbeiführen, muss die Strategiebildung im institutionellen Kontext differenziert betrachtet werden.

## Strategisches Handeln

Strategien sind „rationale Handlungsprogramme, mit deren Hilfe unter Berücksichtigung potentiell erwartbarer Änderungen der Entscheidungssituationen übergeordnete Ziele erreicht werden sollen“ (Raschke & Tils, 2007, S.60). Unter einem Handlungsprogramm sind Handlungsabfolgen zu verstehen, deren einzelne Handlungen bestimmten Zielen zugeordnet werden. Die Erreichung dieser Zwischen-Ziele ermöglicht oder erleichtert das Erreichen des übergeordneten Gesamtziels der Strategie. Es gibt demnach verschiedene Hierarchiegrade von Zielen und ein hoher Hierarchiegrad lässt auf ein hohes Abstraktionsniveau der Zielformulierung schließen. Umso abstrakter eine Zielformulierung ist, desto anspruchsvoller ist das Gestalten des Handlungsprogramms. *Strategisches Han-*

*deln* ist aufgrund der Vielzahl zu kombinierender Handlungssequenzen ohnehin eine vergleichsweise anspruchsvolle Art rationalen Handelns. „Strategisches Handeln ist zeitlich, sachlich und sozial übergreifend ausgerichtet und an strategischen Kalkulationen orientiert“ (ebd. S.128). Ausgangspunkt sind immer zweckrationale Überlegungen in Form einer Zweck-Mittel-Folge-Berechnung:

„Zweckrational handelt, wer sein Handeln nach Zweck, Mitteln und Nebenfolgen orientiert und dabei sowohl die Mittel gegen die Zwecke, wie die Zwecke gegen die Nebenfolgen, wie endlich auch die verschiedenen möglichen Zwecke gegeneinander rational abwägt“ (Weber 1980, S.13).

Zwei andere Handlungstypen lassen sich abgrenzend zu *strategischem Handeln* identifizieren: *operatives* und *taktisches Handeln*. *Taktisches Handeln* reagiert auf augenblickliche Ereignisse und ist nicht situationsübergreifend sondern situationsspezifisch. *Operatives Handeln* ist die ausführende Umsetzung strategischer Planungen, das Agieren und Reagieren auf Grundlage der Strategie.

„Demnach besteht strategisches Geschick darin, das Richtige zu tun („Doing the right things“), während sich das taktische Geschick in der Fähigkeit manifestiert, die Dinge richtig zu tun („Doing things right“).“ (Bentele & Nothhaft 2012, S.10).

Strategien können auch als praxisorientierte Handlungsanleitungen bezeichnet werden, sie sind jedoch keine fixen Regeln oder starre Handlungssequenzen. Nicht fertig ausgearbeitete Konzepte können ebenso Strategie-Charakter haben und zu strategischem Handeln führen. In der Praxis ist diese Ausprägung sogar ausgesprochen häufig anzutreffen (vgl. Raschke & Tils 2007, S.127). Handlungen können niemals objektiv als *strategisch* bezeichnet werden, die strategische Intention oder Bedeutung muss ihnen von einem Akteur oder Beobachter subjektiv zugewiesen werden. Dabei lassen sich die qualitativen Parameter *strategische Intention* und *strategische Relevanz* in unterschiedlicher Ausprägung einzelnen Handlungen zuordnen (ebd. S.155f). So kann eine Handlung z.B. strategisch gemeint sein und ein hohes Maß an strategischer Intention haben, ohne eine nennenswert relevante Wirkung zu erzielen und demnach ein niedriges Maß an strategischer Relevanz zu besitzen. Mintzberg (1994) macht in diesem Zusammenhang deutlich, dass realisierte Strategien und deren Relevanz nur im Nachhinein bestimmbar sind.

„Strategy is also a pattern, that is, consistency in behavior over time. (...) Organizations develop plans for the future and they also evolve patterns

out of their past. We can call one intended strategy and the other realized strategy“ (Mintzberg 1994, S.24f).

Doch nicht nur das Handeln des strategischen Akteurs ist entscheidend. Ein weiterer, ebenfalls zu beachtender Faktor ist der Einfluss anderer Akteure in der Umwelt des strategischen Akteurs. Unsicherheit über Folgen der eigenen Handlungen sowie der Aktionen anderer Akteure als auch Veränderungen der Ausgangslage sind zentrale Probleme bei der Umsetzung strategischer Ziele (vgl. Raschke & Tils 2007, S.62ff).

### **Strategisches Handeln als Prozess**

Neuwerth (vgl. 2001, S.70ff) hat ein Modell konzipiert, das auf dem Strategie-Verständnis von Raschke & Tils (vgl. 2007, 2008, 2008a, 2010, 2010a) basiert und das strategisches Handeln als Prozess illustriert. Dieser Prozess wird in vier Stufen aufgeteilt:

- a. *Information*
- b. *Planung*
- c. *Ausführung*
- d. *Evaluation*

In der (betriebswirtschaftlichen) Management-Literatur gibt es eine unermessliche Fülle von Prozess-orientierten Modellen zur Systematisierung strategischen Handelns. Manche sind drei-stufig, viele haben noch weitaus ausgefeiltere Systeme. Die Modelle widersprechen sich in der Regel nicht, vielmehr enthalten sie häufig ähnliche Bestandteile und setzen lediglich andere Akzente. Im Folgenden wird auf ein Modell zurückgegriffen, das aufgrund seiner Konzeption am besten zum Untersuchungsgegenstand passt. Das Modell von Neuwerth (2001) ist speziell auf Wahlkampfstrategien ausgerichtet, entsprechend ist der Einsatz im vorliegenden Fall sinnvoll. Die Abfolge der vier Stufen erfolgt in der Theorie chronologisch von *a* nach *b*:

#### **a - Information** (Informationsmanagement)

- Reduktion der Ungewissheit
- Entwicklung und Bewertung von Handlungsoptionen
- Abschätzung der Handlungen anderer Akteure
- Abschätzung der Konsequenzen des eigenen Handelns und von Veränderungen des Handlungsrahmens

**b - Planung** (Strategieentwicklung)

- Auswahl und Zusammenstellung bestimmter Handlungsoptionen zu Handlungsprogrammen
- Bewertung möglicher Handlungen auf Grundlage rationaler Überlegungen hinsichtlich des angestrebten Effekts und anderer, externer Effekte
- Berücksichtigung wahrscheinlicher, zukünftiger Umweltzustände
- Kalkulation wahrscheinlicher Handlungsoptionen von Widersachern

**c - Ausführung** (Umsetzung, Durchführung)

- Ausführung der Handlungsprogramme in den jeweiligen Handlungsfeldern
- Berücksichtigung der für das Feld spezifischen Regeln und Mechanismen(z.B. Nachrichtenfaktoren bei einer massenmedialen Kampagne)

**d - Evaluation** (Bewertung)

- kontinuierlich begleitender Abgleich der potentiell erwarteten und tatsächlich eingetretenen Folgen des eigenen Handelns
- Vergleich mit dem Handeln anderer Akteure
- Abgleich der Wirkungen auf die Umwelt
- Justierung des Handlungsablaufs

Der dargestellte chronologische Prozess mit einzelnen isolierten Phasen ist modellhaft und lässt sich in der Praxis so nicht abbilden. Meist laufen die Vorgänge zeitgleich, kontinuierlich und in sich wiederholenden Schleifen ab. Dabei werden strategische Ziele mit unterschiedlichen Abstraktions- und Hierarchiegraden in unterschiedlichen Handlungs- und Wirkungsfeldern parallel verfolgt. In der Regel müssen nicht nur aktuell verfolgte Ziele, sondern auch Auswirkungen auf mögliche zukünftige Ziele im Blick behalten werden. Je stärker der Fokus auf zukünftige Ereignisse liegt, desto komplexer ist der Prozess und damit auch die Entscheidungsfindung. Entscheidungsprozesse erfordern demnach andauerndes

Informationsmanagement und komplexe, reflexive Lerntechniken (vgl. ebd. S.76).

## **Ziele, Mittel und die Umwelt**

Die *Ziel-Mittel-Umwelt-Kalkulation* ist ein grundlegendes Konzept des strategischen Denkens. Sie sorgt für Orientierung und ist, neben anderen untersuchungsspezifischen Faktoren, zentraler Bestandteil bei der Analyse von Strategien. Kalkulationen sind dabei als „systematisierende, berechnende Denkopoperationen, die stabilisierte Sinnverbindungen zwischen einzelnen, erfolgsrelevanten Elementen entstehen lassen“ (Raschke & Tils 2007, S.130) definiert.

*Strategische Ziele* sind das erste Element der Kalkulation. Sie sind die erwünschten Folgen der strategischen Planungen. Damit Ziele auch erreichbar sind, müssen sie klar und umsetzbar definiert werden. Ein relevanter Umweltausschnitt muss erkennbar sein, außerdem müssen sie operationalisierbar sein und zwar in dem Sinne, dass sie durch eine Ziel-Mittel-Umwelt-Errechnung hergeleitet werden können. Dies ist gewährleistet, wenn beispielsweise präzise bestimmt werden kann, an welchem Punkt man sich auf dem Weg zum Ziel befindet oder welche Maßnahmen in der Retrospektive zur Zielerreichung beigetragen haben. Ziele sind meist nicht ausreichend oder zu unkonkret definiert, wenn man nach dem Erreichen des Ziels keine Rückschlüsse auf die Garantien für den Erfolg oder den Grad der Zielrealisierung schließen kann (vgl. ebd. S.129 und S.142ff). Das klingt banal, ist in der Praxis jedoch häufig nicht oder nur unzureichend realisierbar.

*Strategische Mittel*, das zweite Element der Kalkulation, sind eine Kombination aus Maßnahmen (z.B. Newsletter-Aussand), Wegen (z. B. Partei-intern) und Ressourcen (z. B. Mitgliedernetzwerk), die Handlungsmöglichkeiten zur Umsetzung von Zielen schaffen. Nahezu alle Handlungen können zu *strategischen Mitteln* werden, wenn sie erfolgsorientiert im Hinblick auf die strategischen Ziele sind. Mittel können stark variieren, zum Beispiel in Bezug auf Komplexität, Raum, Zeit und sozialer Wirkung. In der Regel können verschiedene hierarchische Abstufungen in der Gesamtmenge der Mitteln einer Strategie ausgemacht werden. Mittel aus dem politischen Alltag, die diese Unterschiede illustrieren, sind beispielsweise Stellungnahmen (niedriger Hierarchiegrad), öffentliche Diskussionen und Kampagnen (mittlerer Hierarchiegrad) oder Gesetze (sehr hoher Hierarchiegrad). Effektivität und Effizienz von Mitteln lassen sich im Vorhinein meist nur schwer bestimmen. Empirische Erfahrungen aus früheren, bereits durchgeführten Strategien erweisen sich in der Regel als sehr wertvoll. Nichtsdestotrotz sollten Mittel immer

mit Wirkungserwartungen in Bezug auf Anwendungsbereiche, Interaktionszusammenhänge und Kontexte verknüpft werden, um Effektivität zu gewährleisten (vgl. ebd. S.129 und S.148ff).

*Die Strategische Umwelt*, das dritte und letzte Element der Kalkulation, besteht aus Akteuren, Arenen und weiteren Gegebenheiten der Interaktionsumgebung. Zentrale Bezugsgrößen sind, wie auch zuvor schon erwähnt, andere Interaktionsakteure. Im Wahlkampf also beispielsweise konkurrierende Parteien. Arenen sind die Spielfelder bzw. Wettkampfpplätze: „abgegrenzte, institutionalisierte Felder von Aktionen und Interaktionen (...) eine Konfiguration von Faktoren, die Handlungen strukturieren (...) und reale Handlungszusammenhänge in denen Akteure sich begegnen“ (ebd. S.187). Der Wahlkampf ist beispielsweise eine zentrale Arena moderner Demokratien. Die *strategische Umwelt* ist dynamisch und verändert sich stetig, dementsprechend müssen strategische Kalkulationen fortlaufend die aktuelle Situation erfassen und sich darauf einstellen.

### 2.1.1.2 Strategie-Analyse

Nachdem der Begriff Strategie in Bezug auf Handlungsprozesse theoretisch verortet wurde, stellt sich nun die Frage, wie Strategien in wissenschaftlichen Untersuchung analysiert werden können. Wie zuvor schon angedeutet, lassen sich Strategien am besten vom Akteur ausgehend ergründen. Raschke und Tils (2010a) schlagen die Einbindung in den Kontext sozialwissenschaftlicher, verstehender Handlungstheorie auf Basis von Max Weber (1980) vor. Sie legen außerdem Wert darauf, einen subjektivistischen Bezug herzustellen. Funktionalistische, strukturalistische oder systemtheoretische Theoriekonzepte sind weniger geeignet, da sie den Akteur, seine inneren Prozesse und, daraus folgend, auch sein strategisch motiviertes Handeln nicht greifen können (vgl. ebd. S.360). Bei Betrachtung der inneren Prozesse der Akteure sind die bewertenden, zweckrationalen Kalkulationen und Denkopoperationen von vorrangigem Interesse. Sie sind das Herzstück der Informationsgenerierung, Strategieentwicklung sowie der Evaluation. Bei der Analyse geht es darum, diese zweckrationalen Überlegungen zu dokumentieren und nachvollziehen zu können.

## Verstehende Handlungstheorie

*Verstehende Handlungstheorie* nach Max Weber (1980) fokussiert in erster Linie den Akteur, dabei bleibt sie stets offen für seine Sichtweisen. Sie

geht von den Intentionen, Denkopoperationen, Orientierungen und Deutungen des Akteurs aus, analysiert sie und fügt sie zu einem aussagekräftigen Bild zusammen:

„Grundlage ist eine Handlungstheorie, bei der individuelles Handeln als Ergebnis intendierter Konsequenzen von Mikroakteuren angesehen wird, und bei der davon ausgegangen wird, dass Akteure durch Interaktion intervenierend in Umweltprozesse eingreifen und diese dadurch mitgestalten“ (Braun 1997, S.47ff).

Entscheidend dabei ist, dass die Quelle der entsprechenden Information der Akteur selbst ist, dass all sein Aussagen aufgenommen werden, gleich welche inhaltliche Qualität sie aufweisen oder welche strategische Kompetenz ihnen vom Beobachter zugeschrieben wird:

„Der Beobachter ist nicht prinzipiell klüger als der Akteur. Und selbst wenn er klüger ist, kommt man damit ja dem nicht näher, was tatsächlich handlungsleitend war. Im Rahmen verstehender Handlungstheorie sind Akteurnähe und Wissenschaftsanspruch keine Gegensätze“ (Raschke & Tils 2010a, S.362).

*Zuschreibende Handlungstheorie* wäre ein gegensätzlicher Ansatz. Er ist zur Strategie-Analyse wenig geeignet, da er den Akteuren bestimmte Orientierungen und strategische Intentionen unterstellt und von dieser Position aus weitere Beobachtungen anstellt. Eine Festlegung der Intention im Vorhinein verhindert jedoch eine realitätsnahe Abbildung der inneren Prozesse. Die Strategiefindung - das „Strategy-Thinking“ - läuft im inneren des Akteurs ab, sie kann in der Regel nicht von außen beobachtet werden. Äußere Einflüsse, beispielsweise strukturelle Bedingungen oder die unmittelbare Umwelt des Akteurs, können ihn nach der Sichtweise der *verstehenden Handlungstheorie* zwar beeinflussen, nicht aber determinieren. Insofern werden sie mit einbezogen ohne jedoch Ausgangspunkt der Analyse zu sein (vgl. ebd.).

## Subjektivismus

In der Handlungstheorie wird zwischen *objektivistischen* und *subjektivistischen* Ansätzen unterschieden. *Subjektivistische* Ansätze nehmen bereits bekannte oder zumindest rekonstruierte Intentionen von Akteuren als Grundlage der Beobachtung. Dies können Informationen aus Befragungen oder erklärenden Dokumenten, wie beispielsweise Strategie-Papieren, sein. *Objektivistische* Ansätze beobachten dagegen tatsächlich

stattfindende Handlungsmuster, ob diese intendiert sind oder nicht spielt dabei zunächst keine Rolle. Da Intentionen, wie im Zusammenhang mit strategischer Intention und strategischer Relevanz schon beschrieben, ein maßgeblicher Bestandteil der Strategie-Planung sind, sind *subjektivistische* Ansätze auch im besonderen Maße zur Analyse rationaler Handlungsmuster geeignet (vgl. Neuwerth 2001, S.56ff). Es ist dennoch schwierig, wenn nicht gar unmöglich, die Intentionen strategischer Akteure, die inneren Beweggründe, wirklich zuverlässig zu dokumentieren. Häufig muss die strategische Intention einer Handlung vom Beobachter unterstellt werden, denn empirisch ist sie mitunter nicht verbindlich in Erfahrung zu bringen:

„Dann gibt es gute Gründe für einen methodischen Objektivismus, der aus manifestem Verhalten und begleitender Selbstdarstellung des betreffenden Akteurs den von ihm gemeinten strategischen Sinn heraus zu lesen versucht. Solche Interpretationen bleiben hypothetisch. Sie gewinnen an Plausibilität, je länger das Muster praktiziert wird und je mehr es durch Recherchehinweise aller Art (Aussagen, Hintergrundinformationen, Kontroversen etc.) gestützt wird“.

(Raschke und Tils 2007, S.133)

In diesen Erkenntnisbereichen stößt die empirische Sozialforschung grundsätzlich an ihre Grenzen. Der Forschungstreibende wird immer nur eine Außenansicht haben, so sehr er sich auch müht. Auf diese, zweifellos wichtige und interessante, theoretisch-methodische Diskussion soll hier jedoch nicht weiter eingegangen werden. Vielmehr soll der Empfehlung von Raschke und Tils gefolgt werden, sich strategischen Denkmustern, auch jenen, die „scheinbar einfach, tatsächlich aber schwierig zu erheben sind“ (Raschke & Tils 2010a, S.383), mit einer qualitativen Methodologie und anschließender, behutsamer Rekonstruktion anzunähern.

## **Rationalität**

Bei der Analyse der inneren Prozesse strategischer Akteure stehen zweckrationale Denkopoperationen im Vordergrund. Handlungen auf Basis rationaler Entscheidungsfindungen werden im Rahmen von *Rational-Choice*-Ansätzen theoretisch fundiert analysiert und diskutiert. *Rational Choice* ist ursprünglich ein „harter“ wirtschaftstheoretischer Ansatz, der auf Grundlage des ökonomisch-rationalen Paradigmas Akteur-Präferenzen untersucht und dabei Motive wie Nutzen-Maximierung in den Vordergrund stellt. Im Bereich der Sozialwissenschaften hat *Rational Choice* jedoch eine Entwicklung hin zu soziologisch-subjektiver „weicher“ Theo-

Online-Kommunikation von Organisationen  
Strategisches Handeln unter komplexen Bedingungen  
Keding, O.  
2015, XIV, 310 S. 13 Abb., Softcover  
ISBN: 978-3-658-08864-4