



Philip Rocco Wissensproduktion in der RAND-Corporation

Von besonderem Interesse [...] ist die Frage, wie der Analyst oder Experte seine eigene Rolle sieht, das heißt, seine Beziehung zu Entscheidungsträgern und politischen Institutionen oder – allgemein gesprochen – zu seinem Klienten.
K. A. Archibald, 1970¹

Die Geschichte der amerikanischen Sozialwissenschaften im 20. Jahrhundert kann nicht ohne den Staat als zentralen Akteur geschrieben werden.² Der Einfluss des Staates auf die Sozialwissenschaften – insbesondere auf Disziplinen, die sich mit Entscheidungsprozessen und Verhalten befassen – wird seit geraumer Zeit studiert.³ Um zu erklären, wie sich die Formen politisch relevanten Expertenwissens verändern, haben sowohl Wissenssoziologen wie Politikwissenschaftler argumentiert, dass das Vorherrschen bestimmter analytischer Techniken zum einen von der Struktur staatlicher Institutionen abhängt, die gewisse Arten von Expertenwissen begünstigen. Zum anderen ermöglichen es äußere politische Entwicklungen dem Staat, seine Expertenstäbe zu reorganisieren und bestimmte strategische Interessen in den Vordergrund zu rücken, die neue Formen der Analyse erfordern. Der offensichtlichste und wichtigste Fall einer solchen politischen Entwicklung ist der zwischenstaatliche Konflikt.

- 1 K. A. Archibald, *Three Views of the Expert's Role in Policy-Making: Systems Analysis, Incrementalism and the Clinical Approach*, RAND Research Memorandum P-4292, Januar 1970, S. 2.
- 2 Vgl. die klassische Untersuchung der Bürokratie von Max Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen 1980, S. 561–563. Ein weiteres klassisches Beispiel für die Rolle von Expertise in der staatlichen Verwaltung bietet das 1947 veröffentlichte Buch des RAND-Mitarbeiters Herbert Simon, *Entscheidungsverhalten in Organisationen. Eine Untersuchung von Entscheidungsprozessen in Management und Verwaltung*, Landsberg am Lech 1981, S. 164f. Aus kybernetischer Perspektive hat sich Karl W. Deutsch mit der Rolle von Analyse und Evaluation in der Bürokratie befasst: *Politische Kybernetik. Modelle und Perspektiven* (1963), Freiburg i. Brsg. 1970.
- 3 Vgl. etwa Margaret Weir/Theda Skocpol, *State Structures and the Possibilities for »Keynesian« Responses to the Great Depression in Sweden, Britain, and the United States*, in: Peter B. Evans/Dietrich Rueschemeyer/Theda Skocpol (Hg.), *Bringing the State Back In*, New York 1985, S. 107–168.





Konfliktsituationen prägen die vom Staat eingesetzten analytischen Methoden und Technologien auf zweierlei Weise. Erstens machen sie deutlich, wie wichtig die Einschätzung strategischer Ressourcen ist, wodurch Analysen von Gefechtssituationen und rationalisierte Modelle der Kriegsführung an Bedeutung gewinnen.⁴ Zweitens verändern sie den institutionellen Rahmen, in dem solche Forschungen durchgeführt werden. In den Vereinigten Staaten, wo sich die Regierung in administrativen Belangen häufig auf den privaten Sektor gestützt hat, führte der Kalte Krieg dazu, dass der Staat Privatunternehmen und universitäre Forschungseinrichtungen mit strategischen Analysen beauftragte. Aufgrund dieser »privatisierten« Reaktion auf den Kalten Krieg konnten sich in den späten 1940er Jahren außerhalb des Staates Einrichtungen entwickeln, die politisch relevantes Expertenwissen bündelten.⁵

Diese Think Tanks des Kalten Krieges bilden oft den Ausgangspunkt von Darstellungen, die sich mit der Entwicklung der Politikanalyse in den Vereinigten Staaten befassen.⁶ So beginnen die meisten Schilderungen beinahe zwangsläufig im modernistischen Gebäude der RAND Corporation. RAND, eine 1946 im kalifornischen Santa Monica gegründete gemeinnützige Forschungsorganisation, bietet einen fruchtbaren Ausgangspunkt, weil sich an ihr der zugleich militarisierte wie privatisierte Kontext der Ideenentwicklung im Kalten Krieg verdeutlichen lässt.⁷ Unter strenger Beaufsichtigung arbeiteten Wissenschaftler dort meist in Projektteams an

4 Vgl. beispielsweise Paul Edwards, *The Closed World. Computers and the Politics of Discourse in Cold War America*, Cambridge, MA, 1996; David Jardini, *Out of the Blue Yonder. The Transfer of Systems Thinking from the Pentagon to the Great Society*, in: Thomas Hughes/Agatha Hughes (Hg.), *Systems, Experts, and Computers. The Systems Approach in Management and Engineering, World War II and After*, Cambridge, MA, 2000, S. 311–358; David Hounshell, *The Medium Is the Message, or How Context Matters. The RAND Corporation Builds an Economics of Innovation, 1946–1962*, in: ebenda, S. 255–310.

5 Vgl. etwa Aaron Friedberg, *In the Shadow of the Garrison State. America's Anti-Statism and its Cold War Grand Strategy*, Princeton, NJ, 2000.

6 Vgl. Michael Moran/Martin Rein/Robert E. Goodin (Hg.), *Oxford Handbook of Public Policy*, New York 2005, insbesondere Peter DeLeon, *The Historical Roots of the Field*, S. 39–57, und Yehezkel Dror, *Training for Policy Makers*, S. 80–108.

7 Vgl. Friedberg, *In the Shadow of the Garrison State*. Gute historische Darstellungen des Aufkommens des Politikanalysten bieten Beryl Radin, *Beyond Machiavelli. Policy Analysis Comes of Age*, Washington 2000; Joy Elizabeth Rohde, »The Social Scientists' War«. *Expertise in a Cold War Nation*, Dissertation an der University of Pennsylvania, 2007, und Lisa Anderson, *Pursuing Truth, Exercising Power. Social Science and Public Policy in the 21st Century*, New York 2003.





Aufträgen der Regierung und aus dem privaten Sektor. Ihre Forschungen dienten häufig ganz explizit der Erneuerung des nationalen Verteidigungssystems, auf das sich die Position der USA im Kalten Krieg gründete – seiner technologischen Komponenten (Flugzeuge, Raketen) ebenso wie seiner humanen Systeme (Organisation, Entscheidungsprozesse, Haushaltsplanung). Die Forschungsziele wurden auch von philanthropischen Einrichtungen wie der Ford Foundation geprägt, die Mitte des 20. Jahrhunderts die Entwicklung einer kohärenten Verteidigungspolitik förderte.⁸ Um zu erklären, wie sich diese Art der Politikanalyse durchsetzen konnte, soll im Folgenden über eine Betrachtung der sicherheitspolitischen Beraterfunktion von RAND und solcher philanthropischen Einflüsse hinaus gezeigt werden, wie sehr der institutionelle Kontext die Forschung selbst prägte.

Im vorliegenden Aufsatz vertrete ich die These, dass die Konturen von Ideen und analytischen Traditionen – zumal politisch relevanter – auf die politische und soziale Dynamik der sie produzierenden Gruppen zurückgehen.⁹ Dabei argumentiere ich, dass das Management der RAND Corporation – die Hauptfigur in dieser Geschichte – den Drang hatte, bei ihren staatlichen Klienten, den Universitätsfakultäten, aus denen ihre Mitarbeiter stammten, sowie ihren Kooperationspartner in anderen Forschungseinrichtungen Anerkennung zu finden. Die bei RAND entwickelten Ideen und analytischen Ansätze können als – wenngleich unvollkommene – Versuche gesehen werden, das Image einer vertrauenswürdigen Institution zu erlangen. Wenn wir verstehen wollen, wie der Kalte Krieg die Politikanalyse prägte, scheint es somit ein vielversprechender Ansatz zu sein, uns den durch ihn erzeugten institutionellen Dynamiken zuzuwenden. Im Folgenden wird deshalb nachgezeichnet, wie sich das institutionelle Feld der Politikanalyse – bestehend aus Stiftungen, Bundeseinrichtungen, Universitäten, Think Tanks und Fachverbänden – in den späten 1940er und frühen 1950er Jahren einschneidend veränderte. Die Geschichte der Politikanalyse bei RAND zeigt, dass der Zwang zur Profilierung im Kalten Krieg ein Motor war, der Forscher zu analytischer Innovation antrieb. Mit der These, dass die wesentlichen Konzepte der heutigen Politikanalyse ihren

8 Hunter Crowther-Heyck, *Patrons of the Revolution. Ideas and Institutions in Postwar Behavioral Science*, in: *Isis* 97 (2006), Heft 3, S. 420–446.

9 Einen guten Überblick über den Ort der Wissenssoziologie in der Organisations- theorie bietet Renate E. Meyer, *New Sociology of Knowledge. Historical Legacy and Contributions to Current Debates in Institutional Research*, in: Royston Greenwood u.a. (Hg.), *The SAGE Handbook of Organizational Institutionalism*, Los Angeles 2008, S. 519–538.





Ursprung im *institutionellen Kontext* des amerikanischen Staates während des Kalten Krieges haben, leistet dieser Aufsatz einen Beitrag zur Geschichte der »Public Policy«. Zudem trägt er zur Intellectual History des Kalten Krieges in einem breiteren Sinne bei, indem er dafür plädiert, dass Historiker und Sozialwissenschaftler die institutionellen Konfigurationen berücksichtigen sollten, aus denen die für die Führung dieses Kriegs wichtigen Ideen hervorgingen.

Die Entstehung der interdisziplinären Politikanalyse bei RAND

Wer in den späten 1950er Jahren die Zeitschrift *Foreign Affairs* durchblättert, konnte dort auf eigenartige Anzeigen einer aufstrebenden gemeinnützigen Einrichtung stoßen – der RAND Corporation, deren Hauptprodukt politische Expertise war. Welche Art von Forschungen bei RAND betrieben wurde, war indes nicht unmittelbar ersichtlich. Die rund 60 ganzseitigen Anzeigen, die der auch bei der NASA geschätzte Maler Neil Boyle gestaltet hatte, bestanden jeweils aus einem Ölporträt und einem Zitat so unterschiedlicher »großer Denker« wie Iwan Pawlow, John Dewey, Ernst Haeckel und Aristoteles.¹⁰ Offenbar richteten sie sich weniger an potenzielle Kunden in der Politik als an junge begabte Wissenschaftler (vor allem Ökonomen), die RAND gewinnen wollte.¹¹ Mit den Anzeigen sollte die Assoziation geweckt werden, dass es die nächste Riege von »großen Denkern« aller sozial- und naturwissenschaftlichen Disziplinen zu RAND ziehe, um die herausziehenden Probleme des Kalten Krieges zu bewältigen. In geradezu schmerzhafter Verdeutlichung dieser Botschaft schloss RAND die Serie mit heroisierenden Porträts und hoffnungsfrohen Worten eigener Führungspersonen wie E. J. Barlow und Charles Hitch ab, die das ungezwungene und innovative Geistesleben der Einrichtung vermitteln sollten. So bestand eine Anzeige (Abb. 1) aus einem überaus zeitgemäßen Zitat und eindrucksvollen Porträt des RAND-Präsidenten Frank Collbohm, der die Notwendigkeit neuer Denkprozesse und Ideen erläuterte, die außerhalb der Universitäten an der Schnittstelle unterschiedlicher Disziplinen entstehen könnten: »Das Forschungsteam, das die breit gefächerten Fähigkeiten vieler Spezialisten verbindet und die besten mathematischen Werkzeuge – die besten Theorien und Computer – einsetzt, dürfte das erfolg-

10 RAND Corporation Communications Department, Great Thinker Advertisements, 1956–1958, RAND Corporation Archives, Santa Monica, CA, o.J.

11 Ebenda.



reichste Mittel sein, um für drängende Probleme der Wohlfahrt und der Sicherheit realistische, zeitgemäße und originelle Lösungen zu finden.«¹²

Eine solche Rhetorik ist zweifellos charakteristisch dafür, wie sich Think Tanks im 20. Jahrhundert als nützliche und glaubwürdige Werkzeuge für Politiker darzustellen versuchten.¹³ Während frühere politische Forschungseinrichtungen neben technischer Beratung auch unabhängige, stiftungsfinanzierte wissenschaftliche Projekte durchführten, entstand RAND durch eine Übereinkunft zwischen der Air Force und der Douglas Aircraft Company mit einem klar begrenzten Auftrag: der Erforschung neuer Rüstungstechnologien. Entsprechend beschränkt war die Arbeit von RAND anfangs – im Kern

ging es darum, die Air Force, die sich damals in einer schwierigen Situation befand, bei Entwicklung und Einsatz von neuen Technologien und im Hinblick auf mögliche zukünftige Konflikte zu beraten. Weit entfernt von dem freigeistigen, interdisziplinären Umfeld, das Collbohm in der Anzeige entworfen hatte, war das Leben bei RAND in den ersten Jahren von der gewöhnlichen Plackerei der Auftragsforschung geprägt. Viele Mitarbeiter litten darunter und hatten häufig auch Schwierigkeiten, sich an die militärische Kultur der Mutterorganisationen und des RAND-Managements zu gewöhnen. Die akademischen Forscher, die in der Regel an ein stärker

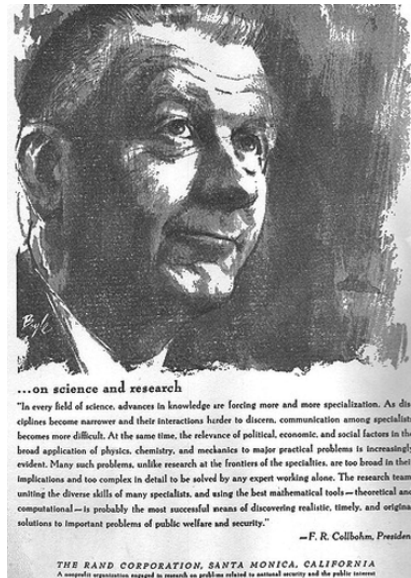


Abbildung 1: RAND-Anzeige in Foreign Affairs, ca. 1957
(Quelle: RAND Communications Department Archive, o.J.)

¹² Ebenda.

¹³ Klare Konzeptualisierungen des Dienstleistermodells bieten James McGann, *The Competition for Dollars, Scholars, and Influence*, Lanham, MD, 1995; Donald Abelson, *Do Think Tanks Matter? Assessing the Impact of Public Policy Institutes*, Montreal 2002; Andrew Rich, *Think Tanks, Public Policy, and the Politics of Expertise*, New York 2006; Thomas Medvetz, *Think Tanks and the Production of Policy Knowledge in America*, Dissertation an der University of California- Berkeley, 2007.



selbstständiges Arbeiten gewöhnt waren, empfanden ihre eng abgesteckten, spezialisierten Aufgabenbereiche oftmals als unbefriedigend, zumal strikte Verträge wenig Raum für Autonomie, Experimente und Kreativität ließen und es den Wissenschaftlern häufig nicht einmal möglich war, den Klienten offen mitzuteilen, welche Maßnahme sie in einer gegebenen Situation für die beste hielten. Zusammen mit den beengten Verhältnissen im Sitz von RAND – einem Flugzeughangar in Santa Monica – hatte die Unmöglichkeit, intellektuell anspruchsvolle Projekte durchzuführen oder von den Vorgaben der Klienten nennenswert abzuweichen, ein beklemmendes Forschungsklima zur Folge, das sich in Misserfolgen und starker Abwanderung niederschlug. Hinzu kam das Misstrauen der Auftraggeber, wie ein RAND-Mitarbeiter später berichtete: »Es gab da Leute [in der Air Force], die Kampfeinsätze geflogen hatten und erst vor ein paar Jahren aus dem Krieg zurückgekommen waren, und ich denke, die konnten sich nur schwer an den Gedanken gewöhnen, dass die Air Force tatsächlich Philosophen und Historiker und Sozialwissenschaftler braucht.«¹⁴ Oder wie ein anderer Mitarbeiter formulierte: »Ich denke das Entscheidende war, dass [die RAND-Leitung] gegen den Widerstand der Bürokratie Pionierarbeit leisten musste, um [ihre Forschungsprojekte] durchzuführen, dass sie die Macht der bürokratischen Trägheit überwinden musste (...) Die haben mit der Bürokratie gekämpft und versucht, sie zu einer Förderung zu bewegen, die sie bislang nicht geleistet hatte, für diese Art von transdisziplinärer, interdisziplinärer Arbeit, die sie über Fachgebiete hinweg leisten wollten.«¹⁵

Die Unzufriedenheit der Mitarbeiter mit der Auftragnehmerrolle von RAND rührte offenbar vor allem daher, dass sie wenig Macht gegenüber den Klienten besaßen, die häufig ihre Ergebnisse bezweifelten, unrealistische Vorgaben machten und die Zahl und Art der Forschungsprojekte beschränkten, die RAND-Mitarbeiter ergänzend zu ihren Aufträgen annehmen durften. Um jene Art von Unabhängigkeit zu erreichen, die ihren Mitarbeitern eine privilegierte Position in den Vertragsbeziehungen geben würde und eine stärkere Berücksichtigung der Interessen der Forscher erlaubte, musste sich RAND mit innovativen Forschungen einen Namen machen, die solide und für die Klienten unverzichtbar waren – mit Analysen, die diese nicht selbst durchführen konnten. Nach Auffassung des Politologen Daniel Carpenter kann eine Organisation, die eine solche Reputation erlangt hat, auch als Auftragnehmer in einer Vertragsbeziehung die

14 Bruno Augunstein, Oral History Interview, 9. 1. 1987, RAND Oral History Project. National Air and Space Museum Archives, Suitland, MD.

15 Gustave Shubert, Oral History Interview, 29. 7. 1986, RAND Oral History Project.





Oberhand gewinnen. Genießt sie den Ruf, hochgradig spezialisierte Forschungsprogramme effizient durchzuführen – was sich häufig in einem Netzwerk von Förderern ausdrückt, die ihre Arbeit schätzen –, dann haben Auftraggeber meist Vertrauen, dass sie ihre Vertragspflichten gewissenhaft erfüllen wird, und verzichten folglich auf eine strenge Beaufsichtigung.¹⁶ Das erlaubt es dem Auftragnehmer, seine Arbeitsbedingungen selbst zu bestimmen, sich mehr »Leerlauf« im Produktionsprozess zu genehmigen und vor allem seine Energien in Projekte und Ansätze zu investieren, die ihm sinnvoll erscheinen. Um eine solche Reputation zu gewinnen, führen Organisationen häufig Forschungsprojekte und organisatorische Innovationen durch, die sie als einzigartig qualifiziert und zuverlässig hervorstechen lassen. In der Welt der Think Tanks schließt dies oftmals analytische Werkzeuge und Techniken wie die Systemanalyse ein.¹⁷

Carpenters Theorie der Autonomie des Auftragnehmers bezieht sich zwar auf die Machtübertragung von Politikern an Verwaltungsorgane, es ist jedoch nicht weit hergeholt, sie auf die organisatorischen Beziehungen *innerhalb* der sogenannten »Vertragsbürokratie« auszuweiten. Nicht anders als die Behördenleiter in Carpenters Darstellung sind auch mit Auftragsforschung befasste Einrichtungen darum bemüht, ihre Position gegenüber den Klienten zu stärken, deren enge Vorgaben oft den Interessen ihrer Mitarbeiter zuwiderlaufen.¹⁸ Haben sie sich mit ihren Expertisen einen Namen gemacht, können sie zudem ein kollegialeres und respektvolleres Arrangement erwarten. Das Autonomiestreben von RAND wurde jedoch durch eine argwöhnische Mutterorganisation behindert, die ihrerseits unter starkem Druck des zunehmend auf Kostenbegrenzung bedachten Verteidigungsministeriums stand. Entsprechend kritisch wurden die Lösungen von RAND für die Probleme der Air Force in den ersten Jahren beäugt. Im Gegensatz zu funktionalistischen Darstellungen wie denen von Andrew Rich und David Ricci, wonach es vom Zufall ihrer strukturellen Position oder der »Nachfrage nach objektiver Expertise« abhängt, ob eine

16 Daniel P. Carpenter, *The Forging of Bureaucratic Autonomy. Reputations, Networks, and Policy Innovation in Executive Agencies, 1862–1928*, Princeton, NJ, 2001, S. 31.

17 Medvetz, *Think Tanks*, S. 40f.

18 Mit Wissenschaftlern als Auftragnehmern in ökonomischen Modellen befasst sich Stephen Turner, *Scientists as Agents*, in: Philip Mirowski /Esther-Mirjam Sent (Hg.), *Science Bought and Sold. Essays on the Economics of Science*, Chicago 2002, S. 362–386; vgl. auch ders., *What is the Problem with Experts?*, in: *Social Studies of Science* 31 (2001), Heft 1, S. 123–149.





Organisation wie RAND Forschungsaufträge eigenständig konzipieren und durchführen kann, behauptete ich, dass sich der Erfolg der RAND Corporation mindestens ebenso sehr der eigenen Fähigkeit zu innovativem und strategischem Agieren verdanke.¹⁹ Um ihre Reputation nicht solchen Zufällen zu überlassen, so meine These, setzte sie analytische Techniken ein, die die Unsicherheiten ihrer Klienten durch mathematische Modellbildung ausräumen sollten, und führte breit angelegte interdisziplinäre Forschungsprogramme durch, um die jeweils optimale Entscheidung des Klienten in einer Situation vielfältiger Restriktionen zu ermitteln, die der Klient selbst oftmals gar nicht im Blick hatte. Wenngleich nicht immer (politisch oder theoretisch) erfolgreich, waren diese Bemühungen vom Drang nach einer besseren Reputation bei den Klienten getrieben.

Um meine These zu belegen, dass RANDs Entwicklung der Systemanalyse diesem Drang folgte, stütze ich mich in erster Linie auf die Berichte von Beteiligten im Rahmen eines Oral-History-Projekts über RAND und auf Sekundäranalysen, die ebenfalls darauf hinweisen, dass die analytischen Innovationen bei RAND im Zuge von Profilierungsbemühungen einsetzten.²⁰ Ich beginne meine Geschichte, indem ich nachzeichne, wie RAND über eng abgesteckte Auftragsforschung hinaus zu breiter angelegten Forschungsprogrammen überging. Auf diese Weise entstanden die intellektuellen Voraussetzungen für die Entwicklung der Systemanalyse.

Systemanalyse als zweckgerichtete Innovation

Der Politikwissenschaftler und Ökonom Charles Lindblom, der mehrere Sommer bei RAND in Santa Monica arbeitete, beschrieb den Charakter der Einrichtung in den frühen 1950er Jahren folgendermaßen: »[RAND-Forscher] fanden Gefallen daran, der Air Force ganz unverfroren mehr zu sagen, als sie hören wollte, und sich einen Erziehungsauftrag anzumaßen, der über die gewöhnliche Beraterrolle hinausging. Später, lange nachdem

19 Als wesentliches Motiv für die Gründung von Thinktanks sehen sie die Verringerung politischer Unsicherheiten. Vgl. Andrew Rich, *Think Tanks*, Kapitel 3, und David M. Ricci, *The Transformation of American Politics. The New Washington and the Rise of Think Tanks*, New Haven, CT, 1993, Kapitel 3.

20 Vgl. Bruce L. R. Smith, *The RAND Corporation. Wissenschaftliche Politikberatung in den USA*, Düsseldorf 1971; S. M. Amadae, *Rationalizing Capitalist Democracy. The Cold War Origins of Rational Choice Liberalism*, Chicago 2003; Hounshell, *The Medium is the Message*; Jardini, *Out of the Blue Yonder*; Martin Collins, *Cold War Laboratory. RAND, The Air Force, and the American State, 1945–1960*, Washington 2002.





ich gegangen war, beanspruchten sie für sich im Rückblick das Verdienst, den Obersten und Generälen in Washington, vor allem in der Amtszeit von Robert McNamara, ein wesentlich rationelleres Denken beigebracht zu haben – also zum Beispiel nicht nach dem besten Waffensystem auf dem Markt zu suchen, sondern nach dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis, eine starke Verschiebung im Denken der Air Force, die sie da für sich beanspruchten. Und das geht wohl schon über das hinaus, was man sich unter einem Beratungsverhältnis vorstellt. Das waren Erzieher, Seelenretter des Militärs.«²¹

Im Unterschied zu vergleichbaren Auftragnehmern des Militärs²² war die RAND Corporation bemüht, den Status einer unabhängigen wissenschaftlichen Einrichtung zu erlangen – wenigstens teilweise mit dem Ziel, ihren Ruf als einzigartig kreativer und innovativer Problemlöser ebenso zu verbessern wie das Image ihrer ursprünglichen Mutterorganisation, der Air Force, die gegen erhebliche Widerstände zu kämpfen hatte. Das von Lindblom beschriebene Bemühen, als »Erzieher« militärischer Einrichtungen gesehen zu werden, ging indes noch über die Rolle des unabhängigen Beraters hinaus, da es die Anerkennung von RANDs Expertise durch das Militär erforderte. Um über die subalterne Rolle des Beraters hinaus jene Unabhängigkeit zu erreichen, die es RAND erlauben würde, als »Erzieher« aufzutreten, mussten Techniken entwickelt werden, von denen sich militärische Einrichtungen eine Verbesserung ihrer Fähigkeiten versprachen, geeignete Waffensystemen zu entwickeln. Die Antwort auf diese Herausforderung, für die sich RANDs Forschungsteams schließlich entschieden, wurde unter der Bezeichnung Interdisziplinäre Systemanalyse bekannt (im Folgenden ISA). Die Entwicklung und Institutionalisierung der Praxis der ISA wiederum erforderte ressourcenintensive organisatorische Veränderungen bei RAND.

Kurz gefasst lässt sich ISA als Technik zur Analyse von Optimierungsmöglichkeiten bei multiplen, konkurrierenden Restriktionen beschreiben. Für RAND war ISA jedoch auch und vor allem ein Mittel, um mehr Macht als Auftragnehmer zu gewinnen. Die Forscher sahen in der Methode eine Möglichkeit, sich als »Erzieher« zu positionieren, da sie es ihnen erlaubte, den Klienten kühne, provokative Ratschläge zu geben. Abbildung 2 zeigt, wie der RAND-Forscher K. A. Archibald die Position des klassischen Systemanalytikers gegenüber dem Klienten sah. Wie Archibald, der den ISA-Praktiken bei RAND kritisch gegenüberstand, 1970 in einem internen For-

21 Charles Lindblom, Oral History Interview, 9. 4. 1991, RAND Oral History Project.

22 Rohde, »The Social Scientists' War«.



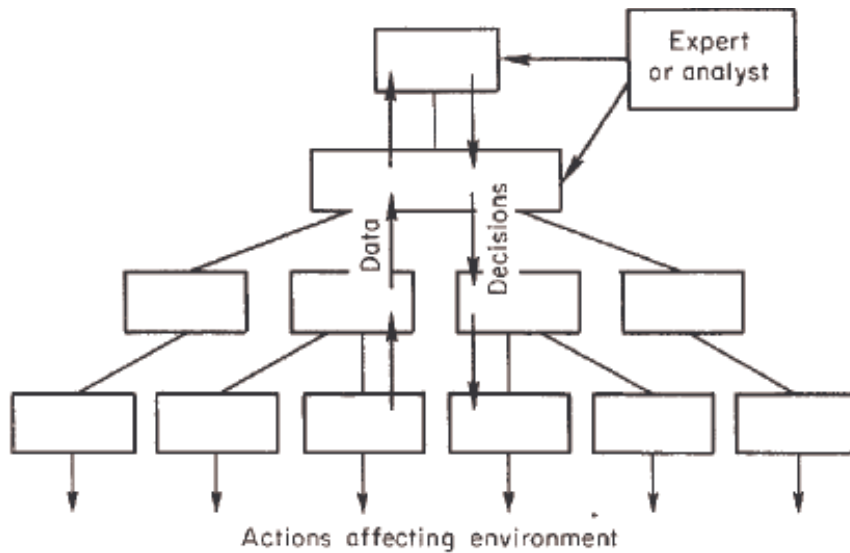


Abb. 2: »Systemanalytische« Sicht des Experten-Klienten-Verhältnisses (Quelle: Archibald, Three Views, S. 3) / Experte oder Analyst. Daten. Entscheidungen. Maßnahmen, die die Umwelt beeinflussen



schungspapier schrieb, zeichnete sich der Ansatz durch die Empfehlung aus, Entscheidungsprozesse zu zentralisieren und einem Kern von Eliteexperten zu übertragen – von Analysten mithin, die sich »nicht als Auftragnehmer der Klientenorganisation, sondern als an der öffentlichen Wohlfahrt interessierte Auftragnehmer des Gemeinwesens« verstanden. Die Experten würden bewusst einen recht herablassenden Umgang mit Klienten pflegen, die die Ratschläge der Analytiker nicht annehmen mochten.²³ Methodik und Sprache der Systemanalyse stärkten somit die Reputation von RAND: Aus Kalkulationen, die die Klienten von sich aus nicht unbedingt angestellt hätten, konnten explizite Beurteilungen abgeleitet werden. Zudem sprach aus den ersten ISA-Konzeptionen von RAND das Bedürfnis, sich durch die Schlichtung zwischen Ansprüchen unterschiedlicher Akteure als autoritativer Berater zu etablieren.

Im Falle der Air Force mussten die systemanalytischen Optimierungskonzepte der RAND Corporation häufig zwei große Restriktionen berücksichtigen: Auf der einen Seite drängte ihr Klient unter dem unternehmerischen General Curtis LeMay auf einen Ausbau der Waffensysteme (da die Air Force – selbst noch bei Ende des Kalten Krieges – der kleinste

²³ Archibald, Three Views, S. 4.





und am wenigsten geachtete Zweig unter den drei Teilstreitkräften war), auf der anderen Seite pochte das Verteidigungsministerium zunehmend auf Ausgabenbegrenzung. Wie David Novick, der in den 1950er Jahren bei RAND als Kostenanalyst arbeitete, beschrieben hat, erforderte eine solche Berücksichtigung mehrerer Restriktionen einen hochgradig integrativen Forschungsmodus: »Wenn man mit einer Systemanalyse anfängt, braucht man bestimmte Hilfen, und da es um Kosteneffektivität geht, muss man als Erstes wissen, was die jeweilige Maßnahme kosten wird. Da man in der Lage sein muss, ihre Effektivität nachzuweisen, muss man ihre Zerstörungskraft nachweisen können. Als Nächstes muss man zeigen, dass die Zerstörung auch eine Bedeutung hat. Denn bekanntlich kann man den Gegner manchmal noch so heftig bombardieren, ohne dass man ihn in die Knie zwingt.«²⁴

Der von Novick beschriebene Typus integrativen Wissens war für RAND von wesentlicher Bedeutung, um die angestrebte Reputation einer einzigartigen Forschungseinrichtung zu gewinnen. Als eine gründliche, für den Klienten überzeugende Analysetechnik musste der Systemansatz der Air Force zudem in gewisser Hinsicht vertraut und legitim erscheinen sein, ähnelte er doch in Reichweite und Stil der im Zweiten Weltkrieg eingesetzten Prozessanalyse, die zum Sieg beigetragen hatte.²⁵ Wie Edward Quade – einer der ersten Vertreter des Ansatzes – angemerkt hat, war das Entscheidende an ISA, dass es sich um eine *problemorientierte* Forschungsmethode handelte. Die Forscher nahmen sich ein Problem mit ungewisser Lösung vor und zogen mögliche Ursachen und eine Vielzahl alternativer Lösungen in Betracht – die jeweils unterschiedliche »Auszahlungen« im spieltheoretischen Sinne hatten. Quades Erinnerung zufolge könnte es dabei für RANDs Reputation am wichtigsten gewesen sein, bei den Kalkulationen Kostenpunkte berücksichtigt zu haben, die dem Klienten gar nicht in den Sinn gekommen wären. Dennoch waren anfangs weder die Air Force noch das Verteidigungsministerium von ISA überzeugt, vor allem weil die in das Modell eingespeisten Informationen einige Gesichtspunkte außer Acht ließen, die ihnen wichtig schienen. Wie Ed Barlows Erinnerung verdeutlicht, wiesen die ersten ISA-Versuche ein Element von Improvisation auf, das es

24 David Novick, Oral History Interview, 20. 6. 1988, RAND Oral History Project.

25 Vgl. Larry Owens, The Counterproductive Management of Science in the Second World War. Vannevar Bush and the Office of Scientific Research and Development, in: *The Business History Review* 68 (1996), Heft 4, S. 515–576; Erik P. Rau, The Adoption of Operations Research in the United States During World War II, in: Hughes/Hughes (Hg.), *Systems, Experts, and Computers*, S. 57–92.





schwierig machte, die Militärs bei der Air Force zu überzeugen: »Eine andere Möglichkeit, [Probleme mit ISA] zu betrachten, für die sich manche entschieden haben, war zu sagen: Gut, versuchen wir eine Systemanalyse zu machen. Wir trauen dem zwar nicht, aber wir kommen so an einen bestimmten Punkt: Es sieht so aus, dass das hier die richtige Antwort ist. Gut, jetzt testen wir die Antwort, indem wir uns fragen, was die denkbar ungünstigsten Annahmen sind, die wir auf Grundlage unserer Teilinformationen machen können. Wenn ich von den ungünstigsten Annahmen ausgehe und die Sache stimmt noch immer, dann habe ich wahrscheinlich etwas herausgefunden. Wenn ich dagegen anfangen zu sagen, hier gibt es eine Ungewissheit und da auch und auch noch dort und dies hebt jenes auf, dann habe ich überhaupt nichts herausgefunden (...) Wenn ich von 100 Bombern ausgehe, ist die Antwort richtig. Was passiert, wenn ich von 300 ausgehe, stimmt sie dann immer noch?«²⁶

Barlows Erinnerung an dieses mühsame Vorgehen macht deutlich, dass die frühen Formen von ISA – zumindest anfänglich – keine Technik waren, auf die die RAND Corporation ihren Ruf gründen konnte. Seine Darstellung des Forschungsprozesses steht in deutlichem Kontrast zu Lindbloms Darstellung der beinahe anmaßenden Haltung von RAND Mitte der 1950er Jahre. Denn erst nach einigen wichtigen Lernprozessen, die organisatorische Umstrukturierungen und theoretische Weiterentwicklungen auslösten, war RAND in der Lage, ISA als Forschungsmethode strategisch gezielt einzusetzen.

Die Studie über strategische Bombardierungen und die Notwendigkeit analytischer Innovation

1947 übernahm der Mathematiker Edwin Paxson die Federführung bei der Studie über strategische Bombardierungen, die RAND 1946 im Auftrag der Air Force begonnen hatte. Parallel dazu fing RAND an, Spezialisten aus anderen Disziplinen – den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften²⁷ – anzuwerben; sie erhielten vielfach die Aufgabe, Paxsons Studie auszuarbeiten, an der sie jedoch letztlich nur am Rande beteiligt waren, ohne irgendeinen wichtigen Beitrag zu leisten.²⁸ Als Paxson der Air Force 1949 in einer ersten Besprechung die Empfehlung von RAND mitteilte,

26 Ed Barlow, Oral History Interview, 10. 2. 1988, RAND Oral History Project.

27 U.S. Air Force Project RAND, Proceedings of the Conference of Social Scientists, September 14–19, Santa Monica, CA, 1947.

28 Novick, Oral History Interview.





statt des bislang bevorzugten B-52-Bombers ein leichteres und günstigeres Turbo-Prop-Flugzeug einzusetzen, reagierte der Oberbefehlshaber des Strategic Air Command, General Curtis LeMay, recht verhalten. Die RAND-Forscher argumentierten, dass die B-52 erheblich teurer und für Langstreckeneinsätze ungeeignet sei. Diese Auffassung teilten nicht nur hochrangige Militärs (die den »langhaarigen« RAND-Wissenschaftler gelegentlich mit Skepsis begegneten),²⁹ sondern auch die RAND-Führung, die dabei nicht nur eine schlankere, effizientere Air Force im Sinn hatte. Vielmehr hoffte sie, ihr eigenes Ansehen zu steigern, indem sie für die Air Force eine zwar vorwiegend ökonomische, aber auch die politischen und soziologischen Implikationen von Waffen berücksichtigende Analyse erstellte. Dies war allerdings keine leichte Aufgabe.

Was die Geschichte der Sozialwissenschaften bei RAND betrifft, die einen wichtigen Anteil an der Entwicklung der ISA-Methodik hatten, so kann sicherlich gesagt werden, dass sie bei der interdisziplinären Forschung anfangs eine untergeordnete Rolle spielten.³⁰ Als RAND mit Systemanalysen zu arbeiten begann, hatten Politologen, Sozialwissenschaftler und selbst Ökonomen lediglich die Aufgabe, die von Ingenieuren, Mathematikern und Physikern entwickelten Thesen zu bestätigen oder zu unterfüttern. Grund für diese Marginalisierung war indes nicht nur die Dominanz von Mathematikern und Militärstrategen bei RAND, sondern auch eine gewisse Zurückhaltung der Sozialwissenschaftler selbst. Wie der Spieltheoretiker Olaf Helmer beklagte, »konnten sie dem Gedanken, mit Leuten aus anderen Gebieten zusammenzuarbeiten, weniger abgewinnen als wir. Die Möglichkeit einer multidisziplinären Herangehensweise an Probleme faszinierte sie nicht.«³¹

Ungeachtet der Spannungen, die während der Gründungsphase bestanden, gab es bei RAND auch Akteure, die befürchteten, eine Hinnahme solcher Spaltungen zwischen den Disziplinen werde die Probleme der universitären Forschung reproduzieren, nämlich genau jene Hindernisse der Kommunikation und Forschung erzeugen, die die Leitung von RAND zu vermeiden suchte. Deutlich wurden diese Schwierigkeiten 1949 im Zuge der Studie über strategische Bombardierungen. Zu Beginn der Arbeit stand für Paxson und sein Team im Vordergrund, ein solides, aber günstiges Waffensystem zu entwerfen, da Präsident Harry S. Truman angekündigt hatte, die Ausgaben der Air Force im Zaum zu halten. Mit der Empfehlung eines Systems, das den bürokratischen Interessen der Air Force –

29 Ebenda.

30 Ebenda.

31 Olaf Helmer, Oral History Interview, März 1994, RAND Oral History Project.





die sich gegen Trumans Haushaltspläne wehren wollte – zuwiderlief, profilierte sich RAND als eine unabhängige Instanz, die die Interessen der Klienten im Sinn habe, ob diese Interessen ihnen selbst bewusst waren oder nicht. Denn über die Frage, worin die bürokratischen Interessen lagen, hatten RAND und die Air Force durchaus unterschiedliche Auffassungen, die schwer in Einklang zu bringen wareb, zumal aus RANDs Kostenanalyse kaum ein Verständnis für die Schwierigkeit sprach, einen Langstreckenbomber mit optimaler Nutzlast zu einem optimalen Preis zu entwerfen. Nach Albert Wohlstetter hatte Paxson die analytischen Konzepte der Systemanalyse – die unter anderem verlangten, ein Problem aus unterschiedlichen Perspektiven zu betrachten – nicht im Blick, da er an einer für die Air Force befriedigenden Lösung interessiert war. So wies er beispielsweise einigen Variablen kurzerhand konstante Werte zu, obwohl es bei RAND durchaus Forscher gab, die wussten, wie unrealistisch dies war. Diese Fehlkalkulationen waren keine Lappalie, sondern stellten ein gravierendes Problem dar, das bei der Prüfung der Studie durch die Air Force zu Konflikten führte.

Auf Wunsch von General Curtis LeMay berief der Kommandeur der Air Force Hoyt S. Vandenberg ein Treffen in Dayton, Ohio, ein, um die Kosten des von RAND empfohlenen Turbo-Prop-Bombers zu prüfen.³² Sehr zum Missfallen von RAND-Präsident Collbohm legte die Air Force dort Schätzungen vor, wonach die B-52 günstiger und der Turbo-Prop-Bomber teurer sei als von RAND angenommen. Doch wie zu erwarten, hielten die RAND-Forscher an ihrer Analyse fest. So erinnerte sich etwa der militärische Kostenanalyst David Novick später: »Ich [hatte] durchaus Sympathie für die Kostenanalysten der Air Force. Aber aufgrund ihrer Naivität und Einfallslosigkeit machten sie ihre Arbeit meines Erachtens nicht gut.«³³ Aus Sorge um den Ruf seiner Einrichtung zog Collbohm den Ökonomen Charles Hitch zurate und drängte ihn, eine weitere Kostenschätzung zu erstellen. Hitch wiederum bat Novick, eine Abteilung für Kostenanalyse aufzubauen, in der Ökonomen und Mathematiker das Preis-Leistungs-Verhältnis von Bombern berechnen sollten. Doch wie sich Novick später erinnerte, war er in der Materie damals noch recht unbewandert: »[Collbohm] wollte, dass ich die Abteilung für Kosteneffektivität leite. Ich sagte: ›Frank, von Effektivität verstehe ich nichts. Ich werde schon genug Schwierigkeiten mit den Kosten haben.‹ Mir war gar nicht klar, was für Schwierigkeiten ich haben würde.«³⁴

32 Novick, Oral History Interview.

33 Ebenda.

34 Ebenda.





Dennoch drängte Collbohm ihn weiter. Kosteneffektivität war für ihn der Dreh- und Angelpunkt einer guten ISA, weil sie dem Bedürfnis des Klienten nach Ausweitung seines Betriebs, in diesem Fall seiner Waffensysteme, ebenso Rechnung trug wie dem Interesse seines Geldgebers an Kostenbegrenzung. Aus diesem Grund war Kosteneffektivität auch für die Reputation von RAND wesentlich. Wie Quade später erläuterte, konnte die RAND Corporation in dem Maße eigenständig agieren, wie sie die Air Force vom Zweck (und den Grenzen) ihrer Forschung zu überzeugen verstand, und eben dafür war eine Untersuchung der Kosteneffektivität von entscheidender Bedeutung: »Verstand der Klient nicht, was man tat, dann machte man wahrscheinlich keine großen Fortschritte, also musste man den Klienten *erziehen*. Wir mussten [die Air Force] von der Überzeugung abbringen, mit einer Systemanalyse könne man tatsächlich beweisen, dass der eine Bomber besser ist als der andere. Es gab immer ein großes Risiko, dass man etwas falsch machte. Es gab alle möglichen Fehler, die man machen konnte. Das war nicht einfach Schwarz-Weiß.«³⁵

Die Möglichkeit von Fehlern in Paxsons Studie über strategische Bombardierungen – und der potenzielle Schaden, den RANDs Ruf daran genommen hätte – bewegte RAND schließlich zu einigen Mindestvorkehrungen wie der Bildung eines ständigen Teams, das sich um Kosteneffektivität bemühen sollte, um die Zuverlässigkeit ihrer Ergebnisse zu gewährleisten. Doch alle Bemühungen von RAND erfolgten zu spät. Im Zuge der steigenden Rüstungsausgaben für den Koreakrieg wuchs das Budget der Air Force 1950 deutlich, womit eine rigorose Kostenanalyse ihrer Bomber hinfällig wurde. Ob die Air Force die Zahlen von RAND aufgrund ihres Interesses an teuren Anschaffungen nicht akzeptieren mochte oder weil sie nicht solide begründet waren, ist in jedem Fall aufgrund relativ spärlicher Informationen schwer zu entscheiden. Und wengleich sich RAND-Mitarbeiter wie Collbohm und Novick vermutlich beider Faktoren bewusst waren, konnten sie nur auf den ersten Einfluss nehmen.³⁶ So setzte sich die RAND Corporation das Ziel, die Systemanalyse zu ihrem Markenzeichen zu machen, um ihren Ruf unter den Klienten zu verbessern. Zu diesem Zweck verfolgte die Leitung von RAND Strategien, die sowohl auf organisatorische Umstrukturierungen als auch auf ein geistiges Unternehmertum abzielten. Nachdem Paxsons Studie zu Spannungen mit ihrem Klienten geführt hatte, entwarf das RAND-Management eine Strategie der Wissensproduktion, die den Forschern durch neue Kompetenz sichernde Abteilungen mehr Selbstvertrauen gab und ihnen zugleich Anreize für die

35 Edward Quade, Oral History Interview.

36 Ebenda.





Beteiligung an interdisziplinären Forschungsteams bot, die Regierungsaufträge durchführen sollten. Um die Mitarbeiter davon zu überzeugen, dass interdisziplinäre Zusammenarbeit in ihrem eigenen Interesse war, mussten allerdings auch mehr Ressourcen bereitgestellt werden.

RAND versuchte auf dreierlei Weise, die Forscher zu interdisziplinären Projekten zu bewegen. Erstens betrieb das Management, wie der Leiter der Ingenieursabteilung Ed Barlow später schilderte, erheblichen Aufwand, um Forschungsteams für Systemanalyse zu schaffen.³⁷ Dabei sollten die Abteilungsleiter als »gatekeepers« die Experten auswählen und für Qualitätssicherung sorgen, während die Leiter der jeweiligen Projekte den Ablauf und Umfang der Arbeit der einzelnen Forscher festlegten. Wichtig war dabei allerdings, dass sich die Forscher nach eigenem Ermessen an Projekten beteiligen und aus ihnen zurückziehen durften.

Zweitens war es beinahe allen RAND-Mitarbeitern erlaubt, ein Projekt zu leiten, sofern es wenigstens von minimalem Interesse für den Klienten war. Der Forschungsausschuss, der fast vollständig durch Project Air Force – so der Name der vertraglich unbefristeten Kooperation zwischen Air Force und RAND – finanziert wurde, bot Fördermöglichkeiten für Mitarbeiter, die klientenbezogene interdisziplinäre Arbeit leisten wollten. Einmal im Jahr begutachtete er Vorschläge für interdisziplinäre Forschungsprojekte, die er nach Darstellung der meisten RAND-Mitarbeiter durchaus großzügig förderte. Das Gremium, dem neben dem Präsidenten gewöhnlich einige Abteilungsleiter angehörten, vermied die aus Sicht von Forschern wie Gustave Shubert unnötige Reglementierung der Forschungsförderung, die an den Universitäten herrschte. Es gab Forschern die Gelegenheit, gemeinsam mit Kollegen aus anderen Disziplinen innovative Arbeit zu leisten, wobei es die Beaufsichtigung durch den jeweiligen Fachbereich – die Voraussetzung für akademische Legitimation im traditionellen Sinne – auf ein Minimum reduzierte.³⁸

Drittens schließlich bot RAND durch neue Kriterien für die Gehaltsrevision auch finanzielle Anreize zur interdisziplinären Forschung. In den Jahren, nachdem die systemanalytische Studie über strategische Bombardierungen mehr oder weniger gescheitert war, bestand der Gehaltsausschuss gewöhnlich aus dem damaligen RAND-Präsidenten Collbohm, Herbert Goldhamer (liebevoll »Goldie« genannt) sowie dem jeweiligen Abteilungsleiter.³⁹ Nach Schilderung des Experten für Aerodynamik Ben Rumph, der dem Gremium angehörte, förderte RAND dabei gezielt inter-

37 Barlow, Oral History Interview.

38 Shubert, Oral History Interview.

39 Ebenda.



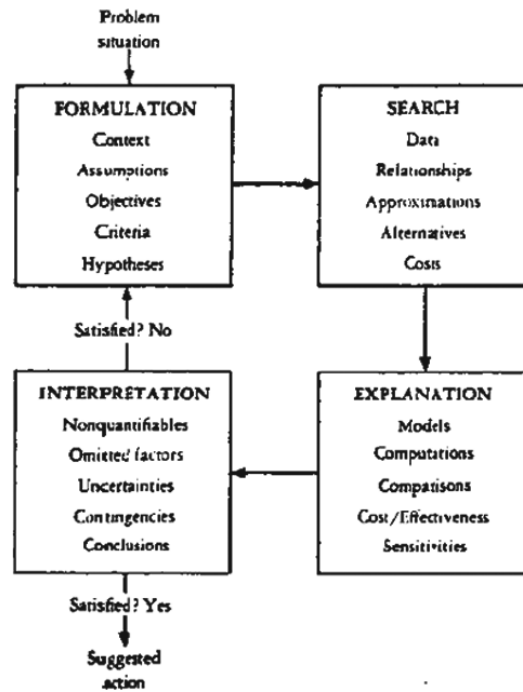


Abb. 3: Quades »Stufen der Systemanalyse«

(Quelle: Analysis for Military Decisions, Santa Monica, CA, 1964, S. 158) / Problemlage. FORMULIERUNG: Kontext, Annahmen, Ziele, Kriterien, Hypothesen. SUCHE NACH: Daten, Beziehungen, Annäherungen, Alternativen, Kosten. ERKLÄRUNG: Modell, Berechnungen, Vergleiche, Kosten/Effektivität, Empfindlichkeiten. INTERPRETATION: Nicht-Quantifizierbares, unberücksichtigte Faktoren, Ungewissheiten, Zufälle, Schlussfolgerungen. – Überzeugt? Ja /Nein, Empfohlene Maßnahme.

disziplinäre Arbeiten, die fast vollständig von der Air Force, dem wichtigsten Klienten von RAND, finanziert wurden.⁴⁰ Der Ausschuss traf sich in der Regel zweimal jährlich, um Haushaltsanträge der Abteilungsleiter sowie die Anträge von Forschern auf Gehaltserhöhungen zu prüfen, über die er nach Maßgabe ihrer Leistungen entschied – wobei Leistung bei RAND vollkommen anders als an den Universitäten definiert wurde.⁴¹ Neben der Fähigkeit des Mitarbeiters, einen soliden Forschungsbericht zu erstellen, wurde sein Beitrag zum interdisziplinären Klima bei RAND bewertet, gemessen an der Zahl interdisziplinärer, auftragsbezogener Studien – die Lo-

40 Ben Rumph, Oral History Interview, 31. 7. 1987, RAND Oral History Project.

41 Ebenda.



gik lautete, dass Fachkompetenz allein noch keine Gehaltserhöhung rechtfertige.⁴²

Durch diese Managementtechniken konnten die Wissenschaftler zwar tatsächlich zu mehr interdisziplinärer Kooperation bewegt werden, doch die Förderung zukünftiger Forschung allein – deren Charakter in gewissem Maße variierte – wäre keine hinreichende Strategie gewesen, um die Reputation von RAND zu verbessern. Parallel zu diesen originellen Maßnahmen arbeiteten Forscher wie Quade deshalb mit viel Einsatz daran, bestimmte Forschungsstandards zu entwickeln, um Unklarheiten und Mängel, wie sie sich in Paxsons Studie für die Air Force gezeigt hatten, künftig zu vermeiden. Quade, der 1948 in RANDs Luftfahrtabteilung eingetreten war und ein Jahr später in die Abteilung für Mathematik wechselte, sah die Schwierigkeit von Paxsons Studie darin, »die Variablen [über disparate Gebiete wie Kostenanalyse] tatsächlich richtig zu behandeln und zu verstehen«.⁴³ Zudem meinte er, dass sie selbst für technische Experten – und umso mehr für die Militärs bei der Air Force – schwer verständlich sei. Wichtig war jedoch vor allem, dass sich Quade in einer Vortragsreihe und einem Lehrbuch über Systemanalyse nicht nur mit dem Inhalt solcher Studien befasste, sondern darüber hinaus die Bedeutung einer guten Personalpolitik für die Durchführung von ISA betonte.⁴⁴

In puncto Personalmanagement vertrat er in »Analysis for Military Decisions« die Auffassung, dass ein Forschungsprojektleiter einen triftigen Grund für seine Position benötige, sei es spezielles Hintergrundwissen über das jeweilige Thema oder eine innovative Methode der Problemlösung. Dies sei umso wichtiger, als die Teamleiter bei RAND außer den Anreizen zur interdisziplinären Forschung, die der Gehaltsausschuss und die Forschungsförderung boten, über wenig Mittel verfügten, um ihre Teams zusammenzuhalten. Die ersten »Systemanalysen« von RAND und insbesondere Paxsons Studie, so implizierte das Lehrbuch, hatten den Ruf der Institution nicht gefördert, weil sie Faktoren wie Kosteneffektivität allenfalls am Rande berücksichtigt hatten.⁴⁵ Paxsons Studie diente Quade somit als Ausgangspunkt, um die Art und Weise, in der RAND Forschungsaufträge der Air Force durchführte, infrage zu stellen und als Alternative ein integriertes Modell vorzuschlagen, bei dem Teammitglieder aus unterschiedlichen Disziplinen zusammenarbeiten sollten, um das Problem des Klienten gründlicher zu untersuchen und bessere Lösungen zu entwickeln

42 Shubert, Oral History Interview.

43 Quade, Oral History Interview.

44 Edward Quade, *Analysis for Military Decisions*, Santa Monica, CA, 1964.

45 Quade, Oral History Interview.





Schaubild 1: RANDS »Matrix«-Struktur

Bestandteil der Organisation	Funktion	Tätigkeiten	Hauptakteure	Motivation für die Arbeit
<i>Abteilungen</i>	Grenzziehung, Kompetenzaufbau	Einstellungen, Gehaltsempfehlungen, laufende Forschungsprojekte, Erstellung von Forschungspapieren	Abteilungsleiter, Gutachter, Gehaltsausschuss, einzelne Forscher	Kompetenz in den Disziplinen (außerhalb von RAND), Demonstration von Fachkenntnissen (innerhalb von RAND), Zufriedenheit innerhalb des abgegrenzten Fachgebiets
<i>Forschungsteams</i>	Auftragsforschung, Empfehlung von Maßnahmen	Empfehlung von Maßnahmen, Unterrichtung von Offiziellen, Systemanalyse	Teamleiter, Forschungsrat, Gehaltsausschuss	Einfluss des Teamleiters konnte zu verbesserten Forschungsmöglichkeiten und mehr Gehalt führen; Möglichkeit zur Einflussnahme auf Politik

(vgl. Abb. 3). Auf einen Aspekt der interdisziplinären Forschung bei RAND, der wichtig gewesen zu scheitert, ging Quade indes nicht ein: Sie wurde für einen bestimmten Klienten durchgeführt und nicht für einen eher abstrakten oder intellektuellen Zweck. Tatsächlich erwies sich die durch »Matrix«-Struktur von RAND begünstigte Systemanalyse (vgl. Schaubild 1) als überaus wichtige Technik, um jenen Typus solider Forschung zu ermöglichen, den Klienten erwarteten, um gerade angesichts von Budgetbeschränkungen ein realistisches Bild ihrer Optionen zu gewinnen.⁴⁶

46 Wie RAND dem Verteidigungsministerium die Systemanalyse andiente, schildert Smith, RAND Corporation, S. 105. Auch in dem berüchtigten Bericht über die »Raketenlücke« wurde mit einer von RAND inspirierten Systemanalyse gearbeitet, vgl. Morton Halperin, The Gaither Committee and the Policy Process, in: *World Politics* 13(1961), Heft 3, S. 360–384.





Schlussfolgerung

Die Bemühungen der RAND Corporation um Unabhängigkeit in ihren Vertragsbeziehungen konzentrierten sich weitgehend darauf, eine herausragende Reputation als Forschungseinrichtung zu gewinnen. Mit dem Versuch, eine innovative Analysetechnik zu entwickeln, durch die sie sich als einzigartig kompetenter Berater profilieren konnte, verfolgte sie – wie wenig Erfolg diesem Unternehmen zeitweilig auch beschieden sein mochte – einen klaren Zweck: mehr Macht gegenüber den Klienten zu gewinnen. Wie RAND-Mitarbeiter später dazu beitrugen, diese Formen von Analyse an Public-Policy-Schulen zu verbreiten, kann im vorliegenden Aufsatz nicht dargestellt werden.⁴⁷ Stattdessen möchte ich mit der These schließen, dass Organisationsanalyse eine wichtige Methode ist, um den Einfluss von Staaten und Konflikten auf theoretische Entwicklungen in den Wissenschaften zu verstehen. Zumindest was die Geschichte der wissenschaftlichen Strategieberatung betrifft, können wir heute feststellen, dass einige Kerngedanken der Systemanalyse (Prüfung von Alternativen, Optimierung unter der Bedingung vielfältiger Forderungen und Ansprüche, Verbindung unterschiedlicher Fähigkeiten und Kompetenzen in einem einheitlichen Analysemodell) eng verbunden waren mit dem institutionellen Kontext des Staates im Kalten Krieg und dem Druck, eine Reputation für qualitativ hochwertige Analysen zu gewinnen. Als Lehre daraus lässt sich abschließend festhalten, dass die Frage, wie der Kalte Krieg die Wissensproduktion in den Vereinigten Staaten prägte, zwar weiterhin schwer zu beantworten ist, Historiker sie aber wesentlich schärfer in den Blick bekommen, wenn sie die Veränderungen des Forschungskontextes durch die staatliche Politik im Kalten Krieg untersuchen, die die Organisation geistiger Arbeit vor neue Probleme stellten und dergestalt – in manchen Fällen – analytischen Innovationen hervorriefen.



⁴⁷ Vgl. Rocco, *Closing the Yard*. Harvard's Kennedy School of Government and Policy Science for the Cold War, unveröffentlichtes Manuskript, 2009.

