

Diskussionspapiere aus der Fakultät für Sozialwissenschaft
Ruhr-Universität-Bochum
ISSN 0943-6790

Uwe Wilkesmann

Modelle zur Stabilisierung von Vertrauen in Dyaden

98 – 15

Korrespondenzanschrift:

PD Dr. Uwe Wilkesmann
Ruhr-Universität-Bochum
Fakultät für Sozialwissenschaft
GB 04/146
D-44780 Bochum

Zusammenfassung

In diesem Artikel soll der Frage nachgegangen werden, wie sich Vertrauen in einer Dyade stabilisieren läßt. Dazu werden zwei Modelle diskutiert: das Austausch- und das Kommunikationsmodell. Das Tauschmodell zeigt die wechselseitigen Sanktionierungspotentiale bis hin zur wechselseitigen Sozialisation auf. Es kann aber nicht die interaktiv begründete Glaubwürdigkeit erklären, die jenseits einer Sanktionsoption liegt. Dafür ist das Kommunikationsmodell notwendig. Eine Spielart des Kommunikationsmodells modelliert die Stabilisierung von Vertrauen über Anschlußfähigkeit. Diese Option braucht als ultima ratio jedoch wieder die Sanktion.

Inhalt

- 1 Das Beispiel von Eva und Brunhilde
- 2 Stabilisierungsoptionen im Tauschmodell
 - 2.1 Iteration
 - 2.2 Pfänder
 - 2.3 Externe Dritte, die Auszahlungen verändern können
 - 2.4 Moralität
 - 2.5 Der „sozialisierte“ homo oeconomicus
 - 2.6 Ein dritter Akteur betritt das Spielfeld
- 3 Stabilisierungsoptionen im Kommunikationsmodell
 - 3.1 Das Medium der Sprache und ihre Reflexivität
 - 3.2 Die Bindung durch die Sprechhandlungen
 - 3.3 Anschlußfähigkeit als systemtheoretische Option

Modelle zur Stabilisierung von Vertrauen in Dyaden

In diesem Artikel soll der Frage nachgegangen werden, wie sich Vertrauen in einer Dyade stabilisieren läßt. Dazu werden zwei Modelle diskutiert: das Austausch- und das Kommunikationsmodell. Es sollen die Leistungsfähigkeiten, aber auch Grenzen beider Modelle analysiert werden.

1 Das Beispiel von Eva und Brunhilde

Im Folgenden wird an einem Beispiel systematisch ausgeführt, wie die Stabilisierung von Vertrauen modelliert werden kann. Folgendes fiktive Beispiel soll den Gedankengang verdeutlichen:

Eva und Brunhilde sind zwei Sekretärinnen an einem Lehrstuhl. Brunhilde möchte heute früher Feierabend machen, da sie einen wichtigen Termin wahrnehmen muß. Ihr Chef drängt sie aber noch einen langen Aufsatz abzutippen, der noch am selben Tag bei der Redaktion einer Zeitschrift vorliegen muß. Sie bittet ihre Kollegin Eva, diese Tätigkeit für sie zu übernehmen. Eva willigt ein, weil sie darauf vertraut, daß Brunhilde auch ihre dringenden Arbeiten übernehmen würde, wenn sie in einer ähnlichen Situation wäre.

Das Beispiel zeigt die einzelnen Dimensionen des Vertrauens: Ego als Vertrauende erbringt einseitige Vorleistung. Alter hat jetzt die Wahl, egos Vertrauen zu enttäuschen oder nicht zu enttäuschen. Vertrauen überbrückt - wie es Preisendörfer (1995) ausgedrückt hat - ein Zeitproblem und eine Informationsunsicherheit: Es steht in Frage, ob der Partner durch zukünftiges Handeln die Vorleistung rechtfertigt und ob er sich an die Vereinbarungen hält. Die Vertrauensvergabe ermöglicht aus der Sicht des Treuhänders eine Handlung, die andernfalls nicht möglich gewesen wäre. Im Sinne Luhmanns (1989, S. 20) findet so eine Reduktion der Komplexität einer zukünftigen Welt statt.

Es wird im Folgenden gezeigt, wie die Situation im Sinne des Tauschmodells und sodann, wie sie im Sinne des Kommunikationsmodell stabilisiert wird.

Im Sinne des Tauschmodells entspricht das Beispiel der Definition von Lahno:

„Vertrauen ist ein bestimmtes, hinreichend hohes Maß an subjektiver Wahrscheinlichkeit $p < 1$, mit der ein Individuum annimmt, ein Interaktionspartner handle in einer von dem Individuum nicht oder noch nicht zu beobachtenden Handlungssituation in einer ganz bestimmten, von

dem Individuum bevorzugten Weise. Vertrauen im engeren Sinne ist dabei typischerweise an solche Kontexte gebunden, in denen die eigene Entscheidung abhängig ist von den Erwartungen hinsichtlich der nicht zu beobachtenden Entscheidung des Partners.“ (Lahno 1994, S.3)

2 Stabilisierungsoptionen im Tauschmodell¹

In Colemans viel beachtetem Modell der Vertrauenssituation wird nicht die Interdependenz der Akteure beachtet, sondern nur ein Nutzenkalkül modelliert. Aus diesem Grunde soll es hier unberücksichtigt bleiben².

Die spieltheoretische Modelation rückt dagegen stärker die strategische Interdependenz der Akteure in den Vordergrund. Deshalb wird nur auf dieses Modell näher eingegangen. Das Vertrauensspiel hat folgende Form (vgl. Lahno 1994, S. 4; Raub 1992; Raub/Weesi 1993):

¹ Das anthropologisch berühmteste Beispiel des sozialen Tausches ist die Gabe. Nach Mauss (1984, S.22) werden dort nicht nur ökonomische Güter getauscht, sondern Höflichkeiten, Festessen, Rituale, Frauen etc. Außerdem ist die Gabe im Grunde obligatorisch, wobei die Akteure als Vertreter ihrer Gruppen handeln. Durch den sozialen Tausch werden jedoch Bindungen geschaffen, erneuert oder untermauert. Die Bindung über den sozialen Tausch kommt z.B. im Potlatsch durch die Seelen-Bindung zustande, die im getauschten Gegenstand selbst enthalten ist. In unserer Gesellschaft ist sicherlich nicht mehr die Begründung, aber die Funktion des gelungenen sozialen Tauschs wichtig, nämlich die Generierung von sozialem Kapital. In Blaus berühmten Beispiel einer Regierungsbehörde wird diese Funktionsweise beim Tausch von Fachwissen gegen sozialen Status deutlich. Coleman ergänzt dieses Modell um die Variablen der Kontrolle über Ressourcen und Ereignisse und der Nachfrage anderer Akteure nach diesen Ressourcen.

² In dem viel beachteten Kapitel in „Foundations of Social Theory“ modelliert Coleman (1990) die Situation - übertragen auf unser Beispiel - wie folgt: Es sei p die Wahrscheinlichkeit, daß Brunhilde auch vertrauenswürdig ist, V die zusätzliche Arbeit des Abtippens für Eva, d.h. der potentielle Verlust und G die zukünftig erlangte Flexibilität für Eva, d.h. der potentielle Gewinn, dann würde Coleman (1990, S. 99ff) an Evas Stelle vertrauen, wenn $p/1-p > V/G$ gilt. Je nachdem, wie schnell Eva tippt, wie wichtig ihr die zukünftige Flexibilität ist und welche Erfahrung sie schon mit Brunhilde gemacht hat, wird sie nun Vertrauen gewähren oder nicht.

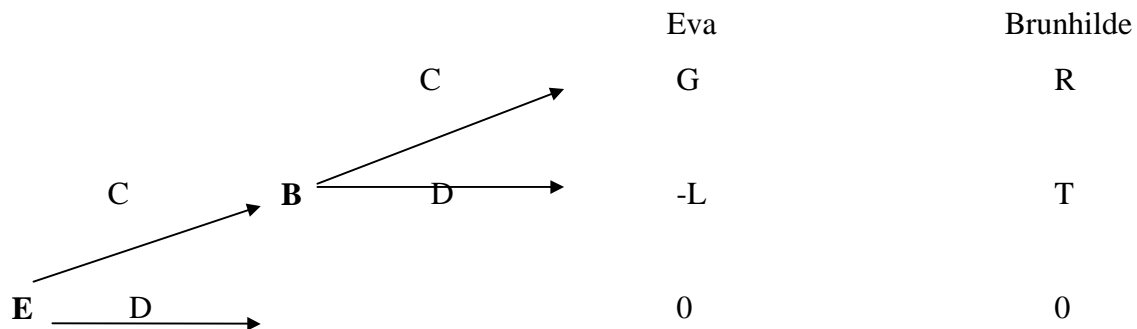


Abb. 1: Das einfache Vertrauensspiel

($G, L > 0$; $T > R > 0$)

Eva und Brunhilde haben beide die Option der Kooperation (des Vertrauens) oder der Defektion (des Mißtrauens). Mißtrauen beide, findet kein Leistungsaustausch statt (0,0). Vertrauen beide, erzielen sie den Nutzen von G bzw. R (wobei auch $G = R$ sein kann). Mißbraucht Brunhilde das Vertrauen von Eva, so erzielt sie einen größeren Nutzen als im Kooperationsfall, da sie selbst keine Arbeiten von Eva übernimmt, Eva ihr Manuskript jedoch geschrieben hat. Eva wird in diesem Fall von Brunhilde ausgebeutet, da sie für ihr Abtippen keine Gegenleistung erhält. Im Vertrauensspiel müssen demnach Mechanismen gefunden werden, die beidseitige Kooperation sicherstellen³.

Die Bedingungen in dem Vertrauensspiel lauten:

- Eva hat darauf zu vertrauen, daß Brunhilde ihren Beitrag erwidert,
- Brunhilde muß dann „vertrauenswürdig“ Handeln, d.h. sie muß auf einen möglichen zusätzlichen Gewinn verzichten.

Lahno (1994) hat Vertrauen als Superspiel modelliert, mit dem er nachweisen konnte, daß das Interesse an dem Vertrauen eines anderen ein ausreichender Anreiz für einen rationalen Akteur darstellt, sich vertrauenswürdig zu verhalten. Hier wird aus Gründen der Vereinfachung jedoch nur von einer Zwei-Akteur-Situation ausgegangen. Im Folgenden werden Stabilisierungsmöglichkeiten der Zwei-Personen-Situation diskutiert und später die Situation um eine dritte Person erweitert.

³ Der Gewinn steigert sich beim Vertrauen auch durch die entfallenen Transaktionskosten, die bei einer vertraglichen Regelung der Beziehung auftreten würden. Trotzdem ist die Gefahr des paretosuboptimalen Gleichgewichts wechselseitiger Defektion groß.

2.1 Iteration

Das berühmteste Argument in diesem Kontext ist das der Iteration: Wenn der Austausch auf Dauer gestellt wird und sich Eva und Brunhilde dabei nicht ausweichen können, steigt die Wahrscheinlichkeit der Kooperation. In dem Beispiel wäre diese Bedingung durch die Arbeitssituation und der Tatsache, daß es nur zwei Sekretärinnen sind, erfüllt.

2.2 Pfänder

Wenn Brunhilde nun ein Pfand (H^*) einführt, k der Wert des Pfandes für Brunhilde ist, und c die (Transaktions-)Kosten für die Stellung des Pfandes beziffern (mit $c > 0$ und $R > c$, sonst sind die Kosten zu hoch), dann nimmt das Vertrauensspiel (vgl. Raub/Weesi 1993) folgende Form an:

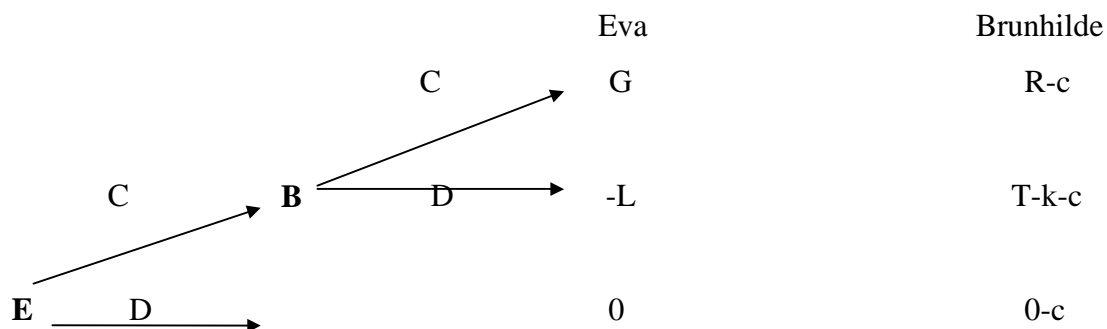


Abb. 2: Das Vertrauensspiel mit Pfand: Brunhilde setzt das Pfand

Wenn Eva nach der Stellung eines Pfandes durch Brunhilde Vertrauen gewährt und Brunhilde dieses Vertrauen enttäuscht, dann verliert Brunhilde ihr Pfand, andernfalls erhält sie es zurück. Ein Gleichgewicht stellt sich dann ein, wenn Brunhilde ein Pfand stellt, Eva Vertrauen gewährt und Brunhilde dieses Vertrauen rechtfertigt. Dafür muß der Wert des Pfandes k auch groß genug sein, nämlich

$$k \geq T-R$$

Um einen anderen Aspekt des Pfandes beleuchten zu können, soll auf ein anderes Beispiel zurückgegriffen werden und zwar das Beispiel von Betriebspensionen und Abgangsentschädigungen (Abraham 1996):

Um hire and fire Politik zu vermeiden und hoch qualifiziertes Personal an das Unternehmen zu binden, kann das Unternehmen **Betriebspensionen (X)** bzw. **Abgangsentschädigungen**

(Y) für vom Arbeitnehmer unverschuldete Kündigungen einführen. Es sei unterstellt, daß die hoch qualifizierten Arbeitnehmer jederzeit ein attraktives Alternativangebot bekommen können. Das Pfänderspiel hat dann folgende Form:

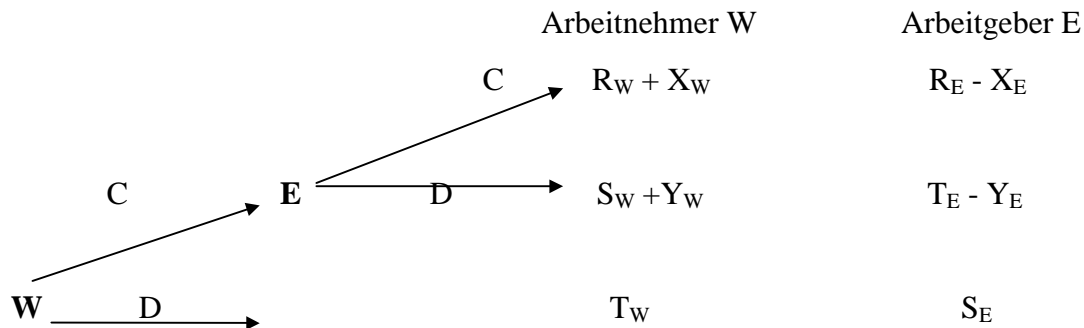


Abb. 3: Das Vertrauensspiel mit Pfand (Arbeitnehmer - Arbeitgeber): E setzt das Pfand (Mit $T > R > S$)

In diesem Fall ist die beidseitige Kooperation der Akteure dann ein Gleichgewicht, wenn folgende Bedingungen gelten:

Für den **Arbeitnehmer** gilt:

$$R_W + X_W > T_W$$

$$\text{bzw. } X_W > T_W - R_W \quad (1)$$

Der Wert des Pfandes muß größer sein, als eine opportunistische Kündigung.

Für den **Arbeitgeber** gilt:

$$R_E - X_E > T_E - Y_E$$

$$\Leftrightarrow Y_E - X_E > T_E - R_E \quad (2)$$

Die Differenz der Pfänder beschreiben die Kosten der Defektion des Arbeitgebers. Diese müssen größer sein als sein Gewinn aus einer opportunistischen Entlassung. Gelten die beiden Bedingungen 1 und 2, so ist die beidseitige Kooperation das einzige Gleichgewicht des Pfänderspiels.

Pfänder stellen eine einklagbare Selbstbindung eines Akteurs dar, die die Handlungsoption des anderen Akteurs verändert. Durch diese Art der Selbstbindung wird die langfristige Nutzenmaximierung über die kurzfristige gestellt. Sie unterscheidet sich damit von dem berühmten Beispiel der Selbstbindung nach Elster (1987), in der Odysseus sich an den Mast binden läßt. In letzterem Fall wird durch die Selbstbindung eine neue Handlungsoption ermöglicht (nämlich den Gesang der Sirenen zu lauschen ohne unterzugehen), die eine kurzfristige Nutzenmaximierung darstellt.

Allerdings sind auch einige zusätzliche Restriktionen zu beachten: Die Kosten der Betriebspension dürfen für den Arbeitgeber nicht die Differenz zwischen dem erwarteten Gewinn und den erwarteten Kosten der Kooperation (den Effizienzgewinn einer stabilen Beziehung) übersteigen. Außerdem sind die Implementations- und Transaktionskosten für den Einsatz des Pfändersystems zu berücksichtigen. Unter Implementationskosten sind hier u.a. die Kosten für die Schaffung der Rahmenbedingungen sowie Informationen über die Präferenzen der Interaktionspartner zu verstehen. Transaktionskosten fallen bei der Regelung der eigentlichen Auszahlung sowie durch Verwaltungs- und Überwachungskosten an. Die Implementations- und Transaktionskosten (c) müßten bei dem Arbeitgeber E entsprechend in der obigen Darstellung noch abgezogen werden (bei allen drei Auszahlungen).

Es wird an diesem Beispiel aber eine wichtige Voraussetzung deutlich, daß nämlich allgemein verbindliche Regeln notwendig sind, die festlegen, unter welchen Bedingungen ein Spieler sein Pfand verliert und was mit dem verlorenen Pfand geschieht. In diesem Sinne ist das Pfänderspiel auch an externes Sanktionspotential gebunden (z.B. einklagbare Rechtsansprüche). Die Rahmenbedingungen, die den Einsatz des Pfandes regeln, sind um so wichtiger, je abstrakter die Beziehung zwischen den Akteuren ist.

2.3 Externe Dritte, die Auszahlungen verändern können

Neben den endogenen Lösungen sind theoretisch auch exogene denkbar. Aus der Logik des Tauschmodells besteht eine Lösung in der Bereitstellung externer Sanktionskapazität. Eine solche Voraussetzung deutete sich beim Pfand schon an. Dies entspricht der klassischen Lösung der Stabilisierung sozialer Beziehungen bei Hobbes. Die Akteure einigen sich auf einen Externen, der als Schiedsrichter per Sanktionsandrohung das individuelle Nutzenkalkül verändern kann, so daß bei Vertrauensbruch ein entsprechender Nutzenverlust von dem Vertrauensbrüchigen inkalkuliert werden muß. Diese Lösung scheint zumindest beim Thema Vertrauen eine kontraproduktive Stabilisierung sozialer Beziehungen zu sein. Es kann auf den ersten Blick für ein Vertrauensverhältnis abträglich sein, wenn Eva Brunhilde mit einem dritten Sanktionsagenten, ihrem Chef, droht. Andererseits wird das Vertrauensverhältnis stabilisiert, wenn beide Akteure wissen, daß notfalls ein dritter Sanktionsagent eingeschaltet werden kann und somit der Anreiz zur Defektion geringer ist.

Ihr Chef kann auch in einer abgeschwächten Form nicht Sanktionierer, sondern Moderator einer Beziehung sein. Der Moderator bekommt dann Bedeutung, wenn es sich in dem Vertrauensspiel nicht nur um ein Tausch, sondern um eine Verhandlungssituation handelt.

Diese Stabilisierungsoption wird um so wichtiger, je größer die Informationsasymmetrie zwischen den Akteuren ist und je mehr Akteure beteiligt sind. Der letzte Teil gibt das Hobbes'sche Argument wieder, der erste Teil ist ein Problem funktional differenzierter Gesellschaften. Der Staat kann z.B. das Vertrauensverhältnis zwischen Arzt und Patienten durch staatliche Regulationsmechanismen stützen, wie eine festgelegte Ausbildungsordnung und geschützte Berufsbezeichnungen (Preisendörfer 1995). Außerdem kann im Notfall eines schwerwiegenden Vertrauensbruchs auch externe Sanktionskapazität über das Recht bereitgestellt werden.

2.4 Moralität

Die Sanktionskapazität kann auch in den Akteur selbst verlagert werden: Es gibt Positionen, die den Faktor der Moralität in das Kalkül der Akteure einbeziehen (z.B. Braun 1992). Defektion führt dann zu psychischen Kosten (in Form von Schuldgefühlen im Sinne eines schlechten Gewissens) bei den Akteuren.

Ist m ein **Moralitätsparameter**, der das Ausmaß der von der Vertrauensperson ertragenen Schuldgefühle nach einseitiger Defektion beschreibt und K die **Kosten der Vertrauensperson bei einem Vertrauensbruch**, so nimmt das Vertrauensspiel folgende Form an:

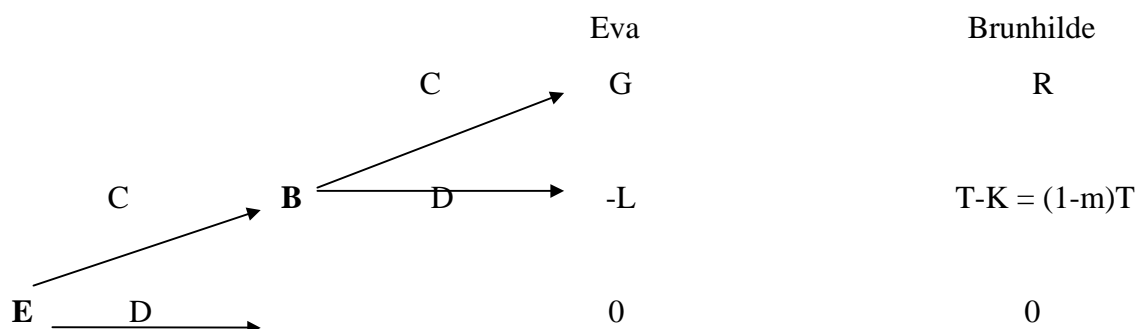


Abb. 4: Das Vertrauensspiel mit psychischen Kosten

Damit Vertrauen gewährt wird, muß gelten:

$$R \geq T-K = (1-m)T \text{ oder}$$

$$m \geq (T-R)/T = 1-(R/T)$$

Die psychischen Kosten (mT) müssen größer sein als der Anreiz zur Defektion ($T-R$). Außerdem kann das Gewissen nur dann in der Interaktion zur Geltung kommen, wenn es den anderen Akteuren durch eine langfristige Interaktionsgeschichte bekannt ist.

Entsprechend könnte auch der Altruismus in das Kalkül durch einen **Altruismusparameter** (a) eingeführt werden, der das Ausmaß des Interesses der Vertrauensperson am Wohlergehen des Vertrauenden ausdrückt (Braun 1992)⁴.

Ein großes Problem der beiden zuletzt dargestellten Faktoren besteht darin, daß sie als ad-hoc Annahmen eingeführt werden, die nicht aus der Logik des Kalküls begründet sind, also nicht aus der Interdependenz der Akteure entstehen.

Die Einführung eines Moralitätsparameters wäre nur dann gerechtfertigt, wenn mit der Logik des Tauschmodells eine „Sozialisierung“ der Akteure begründet werden kann. Dazu hat jüngst Rolf Ziegler ein Modell vorgelegt.

2.5 Der „sozialisierte“ homo oeconomicus

Ziegler (1997) differenziert in seinem Modell zwischen physischen Sanktionen und symbolischen Sanktionen: Erstere umfassen Strafen (z.B. Ausgehverbote, Wegnahme von Spielzeug, Geldbußen) und Belohnungen (durch materielle und immaterielle Güter). Sie verursachen also Kosten. Letztere setzen voraus, daß der Sanktionsgeber für den Adressaten ein „signifikanter Anderer“ ist. In diesem Fall sind also Gewährung bzw. Entzug der Wertschätzung für den Adressaten „inhärent“ nutzensteigernd bzw. -mindernd. Sie verursachen kein oder nur sehr geringe Kosten (Lob und Tadel sind mehr oder weniger kostenlos). Es wird eine Zwei-Personen-Situation analysiert. Ich werde hier wieder auf Eva und Brunhilde zurückgreifen, obwohl in Frage steht, inwieweit Eva eine signifikante Andere für Brunhilde sein kann. Eva besitzt folgende drei Strategien:

1. **Verhaltenssanktionierung BPP_E** in der sie allein auf das offen sichtbare Verhalten von Brunhilde reagiert.
2. **Gesinnungssanktionierung BPO_E** in der sie zwar Brunhildes abweichendes Verhalten tadelt, aber ihr konformes Verhalten nur dann lobt, wenn sie annimmt, daß es aufgrund einer „rechten Gesinnung“ erfolgt, d.h. Brunhilde eine unbedingte CC_K und keine bedingte CD_B Konformistin ist.

3. In der **Laissez faire-Strategie 000_E** erfolgt keine Reaktion.

Brunhilde stehen folgende drei Strategien zur Verfügung:

1. **CC_B**: Brunhilde ist **unbedingte Konformistin**, die einen „internen Standpunkt“ eingenommen hat, d.h. sie verhält sich stets konform, egal ob sie mit Lob oder Tadel rechnet.
2. **CD_B**: Brunhilde ist ein **bedingte Konformistin**, die nur im Hinblick auf äußere symbolische Sanktionen Normen befolgt, d.h. sie verhält sich dann nicht konform, wenn sie sich dadurch nicht schlechter stellt als bei der Konformität. Sie verhält sich konform, wenn sie dadurch im Hinblick auf die symbolische Sanktionierung ihrer signifikanten Anderen einen echten Vorteil erlangt (Ziegler 1997, S. 6).
3. **DD_B**: Brunhilde ist **unbedingte Nonkonformistin**, d.h. sie weicht unabhängig von Lob und Tadel stets ab.

Hier ist nicht der Raum, Zieglers Modell im einzelnen zu referieren, seine spieltheoretische Analyse gelangt jedoch zu folgenden Ergebnissen:

1. Unbedingte Nonkonformität von Brunhilde DD_B und völliger Sanktionsverzicht von Eva 000_E sind in diesem Spiel wechselseitig optimale Strategien, d.h. es findet keine gegenseitige Beeinflussung statt. Allerdings hat Eva unter zwei Bedingungen Einfluß auf die Strategiewahl von Brunhilde:
2. Eva kann mit Verhaltens- und Gesinnungssanktionierung Brunhilde zur **unbedingten Konformität** bewegen, sofern die Überwachungswahrscheinlichkeit p hinreichend groß ist sowie Lob (Praise) und Tadel (Blame) den Anreiz zum abweichenden Verhalten kompensieren können, d.h. $P+B \geq T-R$ (für **P**raise und **B**lame).
3. Mit der Reliabilität der Prognosefähigkeit von Brunhilde und der Diagnosefähigkeit von Eva steigt die Chance, daß bei einer Gesinnungssanktionierung von Eva Brunhilde länger, d.h. bei seltenerer Überwachung, noch am internen Standpunkt (d.h. der unbedingten Konformität) festhält, als wenn Eva nur Verhaltenssanktionierung betreibt (Ziegler 1997, S. 10).

Neben der Einnahme des „internen Standpunktes“ im Sinne der **unbedingten Konformität** ist jetzt nach Ziegler (1997) auch die Internalisierung eines Gewissens im Sinne von Selbstlob und Selbsttadel möglich. Hat Eva, als signifikante Andere, Brunhilde durch entsprechende Gesinnungssanktionierung sozialisiert, so kann Brunhilde sich selbst die soziale Wertschätzung als antizipierte „innere Sanktion“ erteilen bzw. nicht erteilen. Erst jetzt ist es aus der

⁴ Es läßt sich auch hier zeigen, daß das gegenseitige Vertrauen dann ein Nash-Gleichgewicht ist, wenn $a \geq (T-R)/(G+L)$ ist.

Logik der Argumentation heraus statthaft, Brunhildes Strategien jeweils um eine mit oder ohne Gewissen zu erweitern, wobei in der Strategie mit Gewissen Brunhilde sich selbst Lob oder Tadel ausspricht. Brunhilde wird sich dann als lobens- oder tadelnswürdig betrachten, wenn sie Eva als ihre signifikante Andere als lobens- oder tadelnswürdig erachtet. Brunhilde kann dabei selbst ihre eigene Gesinnung „irrtumsfrei“ feststellen. Auch hier zeigt sich wieder, daß bei abnehmender Überwachungswahrscheinlichkeit (und bei den oben genannten Bedingungen) Brunhilde länger an der Strategie der gewissenhaften, unbedingten Konformität festhält, wenn Eva die Strategie der Gesinnungssanktionierung wählt, als wenn sie die Strategie der Verhaltenssanktionierung benutzt. Eva kann Brunhilde also auch unter der Bedingung der Nutzenmaximierung bei geringer sozialer Kontrolle dazu bewegen, sich unbedingt konform zu verhalten.

Mit Hilfe des Tauschmodells läßt sich die Durchsetzung einer Norm erklären. Davon unabhängig ist die Frage, ob sich Normen mit dem Tauschmodell als Regeln der gesellschaftlichen Nutzenmaximierung rekonstruieren lassen. Dies gelingt zwar für einen größeren Teil von sozialen Normen, nicht aber für moralische und ethische Normen. Moralische Normen zeichnen sich gegenüber sozialen Normen durch eine konsequente Verpflichtung aus. Sie können nicht als Kompromiß ausgehandelt werden und lassen sich nicht als Instrument gesellschaftlicher Nutzenmaximierung rekonstruieren (z.B. die Norm keine Tiere zu töten und als Vegetarier zu leben). Gleiches gilt auch für ethische Normen, sie stellen eine *individuelle*, praktische Beantwortung der Frage nach dem Guten dar. Sie dokumentieren eine persönliche Entscheidung im Sinne eines eigenen Lebensentwurfes und sind nicht diskursivierbar (Wer bin ich und wie werde ich glücklich?)⁵.

⁵ Schmid (1995) versucht die Evolution von Normen unter der Perspektive der Rational-Choice-Theorie mit Hilfe eines Prozesses der reflexiven Erwartungsverstärkung zu erklären. Danach stabilisieren sich Erwartungen - und damit der Glaube an die Berechtigung einer Norm - und selektieren nachfolgende Erwartungen dadurch, „daß Akteure lernen, sich auf ihre Erwartungen zu verlassen und sich infolgedessen dazu motivieren können, nicht unter allen Umständen das Ziel zu verfolgen, diese bei jeder Gelegenheit, in der dies opportun erscheinen könnte, zu revidieren.“ (Schmid 1995, S. 45)

2.6 Ein dritter Akteur betritt das Spielfeld

Die Situation des Vertrauensspiels ändert sich, wenn eine dritte Person am Spiel teilnimmt. Bei unserem Beispiel betritt Klaus, eine studentische Hilfskraft, als dritter Mitarbeiter im Sekretariat die Szene. Es sind dabei logisch zwei Variationen denkbar:

1. Klaus baut eine Austausch-Beziehung zu Eva auf. Brunhilde und Klaus gehen sich ständig aus dem Weg: Zwischen ihnen existiert keine Tauschbeziehung.
2. Zwischen allen drei Personen existiert eine gleichmäßige Tauschbeziehung.

Im ersten Fall hat Eva das Sanktionspotential gegenüber Brunhilde, daß sie die Austauschbeziehung im Falle eines Vertrauensbruchs ganz abbricht und statt dessen nur auf die Austauschrelation mit Klaus zurückgreift. Brunhilde verliert also in dieser Konstellation Tauschmacht. Sie kann den Verlust durch folgende Strategien versuchen zu kompensieren:

1. Rückzug: Brunhilde verzichtet auf die Tauschbeziehung mit Eva. In diesem Fall ist dies keine realistische Alternative für Brunhilde, da dadurch die zukünftige Flexibilität in ihrer Arbeitsorganisation sehr leiden wird.
2. Spezialisierung: Wenn Brunhilde in die Beziehung mit Eva Besonderheiten einbringen kann, die diese nicht bei Klaus findet, so wird durch eine solche Spezialisierung der Tauschinhalte die Beziehungen entkoppelt: Klaus ist nicht mehr der Konkurrent von Brunhilde.
3. Status gewähren: Brunhilde akzeptiert die Machtüberlegenheit von Eva und kompensiert dies durch die Anerkennung der sozialen Überlegenheit von Eva.
4. Erweiterung des Tauschnetzes: Brunhilde sucht sich neue Austauschpartner - wenn z.B. eine weitere studentische Hilfskraft eingestellt werden kann.
5. Koalitionsbildung: Benutzt Eva ihre Machtposition, um Brunhilde oder Klaus Sanktionen anzudrohen, kann es sein, daß sich Brunhilde und Klaus gegen Eva zusammenschließen, d.h. sich beide gegenseitig Vertrauen gewähren und beide somit nicht mehr auf das Vertrauen von Eva angewiesen sind (vgl. Kappelhoff 1993, S. 85).

Im zweiten Fall - wenn also zwischen allen drei Akteuren eine gleichmäßige Tauschbeziehung existiert - kann Brunhilde, wenn sie das Vertrauen von Eva enttäuscht, auch von Klaus sanktioniert werden. Eva könnte dann wiederum Klaus für diese Sanktion belohnen. So bilden sich zwischen den drei Akteuren zwei verschiedene Austausch-Ebenen: Erstens die Ebene, auf der die (Vor-)Leistung getauscht wird, auf die sich das Vertrauen bezieht und zweitens die Ebene der Sanktionierung zur Durchsetzung der Norm, daß keiner Vertrauen enttäuschen soll. Es

sind nun logisch verschiedene Fälle denkbar, bei denen jeweils auf der ersten oder zweiten Ebene kooperiert oder defektiert sowie eine neue Norm auf der zweiten Ebene durchgesetzt wird⁶.

Diese Ebenendifferenzierung hat Heckathorn (1996) zu einem komplexen mathematischen Simulationsmodell verarbeitet, mit dessen Hilfe er die Stabilität verschiedener Strategien testet.

3 Stabilisierungsoptionen im Kommunikationsmodell

Bisher ist die Vertrauensbeziehung „nur“ als Austausch analysiert worden. Vertrauen ist aber nicht unbedingt nur ein Austauschproblem, sondern immer auch ein Kommunikationsproblem: Im Medium der Sprache besteht die Lösung für Brunhilde darin, Glaubwürdigkeit zu kommunizieren. Im Medium der symbolisch generalisierten Kommunikation geht es darum, Anschlußfähigkeit zu gewähren.

Zuerst wird auf verschiedene Aspekte des Sprachmediums eingegangen. Um dies näher analysieren zu können, werden verschiedene Interaktionstheorien auf ihren Beitrag zur Lösung dieses Problems befragt⁷.

3.1 Das Medium der Sprache und ihre Reflexivität

Als Ausgangspunkt und „Klassiker“ für viele Interaktionstheorien kann immer noch der Ansatz von Watzlawick et al. (1982) gelten.

⁶ Damit sind folgende Fälle von Kooperation und Defektion analysierbar:

(1) Es wird auf der Ebene des ursprünglichen Tausches und auf der Ebene der Sanktion kooperiert, d.h. das Vertrauen wird gerechtfertigt und mögliche Vertrauensbrecher werden immer sanktioniert.

(2) Es wird das Vertrauen zwar gerechtfertigt, aber auf der Ebene der möglichen Sanktionierung von Vertrauensbrechern wird defektiert (Scheinmoral).

(3) Es wird auf der ersten Austauschebene das Vertrauen enttäuscht, aber auf der Ebene der Sanktionen wird gegen Vertrauensbrecher kooperiert.

(4) Es wird auf beiden Ebenen defektiert.

(5) Statt der Defektion oder Kooperation auf der Sanktionsebene ist auch die Strategie denkbar, daß eine neue Norm auf der zweiten Ebene eingeführt wird (also andere Kriterien, nach denen sanktioniert wird).

⁷ Die Begriffe Kommunikation und Interaktion werden dabei synonym verwandt.

Besondere Aufmerksamkeit für das hier behandelte Problem verdienen die Axiome drei bis fünf. Aus ihnen lassen sich folgende Konsequenzen für das Beispiel ableiten:

1. Kommunikationsstörungen und damit Störungen der sozialen Beziehungen treten auf der Beziehungsebene auf. Aus diesem Grunde muß im Zweifelsfall in einer Metadiskussion diese Beziehungsebene gemeinsam reflektiert werden (Axiom 2). Eva kann für den Fall, daß sie Hilfe von Brunhilde braucht, diese aber etwas abwartend reagiert, eine entsprechende Klärung ihrer Beziehungsebene thematisieren. Es handelt sich dabei nicht um eine Sanktion im Sinne des Tauschmodells, sondern um eine gemeinsame Situationsklärung.
2. Kommunikationsstörungen können nicht nur im verbalen Bereich begründet sein, sondern auch in der wechselseitigen Widerlegung von digitaler und analoger Syntax. Es handelt sich dann um paradoxe Kommunikation (Axiom 4). Brunhilde sagt zwar ihrerseits auch Eva Hilfe zu, macht aber durch ihr emotionales Ausdrucksverhalten verständlich, daß sie dies nur sehr widerwillig erledigt.
3. Ebenso kann es Fehler in der Deutung der Mitteilungen geben, wenn z.B. eine analoge Botschaft (ein Geschenk) verschieden digitalisiert, d.h. interpretiert wird. Klaus bringt für Eva Blumen mit, für Brunhilde aber nicht.
4. Interaktion ist immer ein Prozeß, der eine Attributionsleistung verlangt: Was rechnet sich Eva am Gelingen oder Mißlingen der Interaktion zu, was Brunhilde? Es kann dabei zu diskrepanten Interpretationen kommen (Axiom 3). Brunhilde kann z.B. der Meinung sein, daß sie Eva schon viel früher Vertrauen gewährt hat und Eva dies jetzt nur rechtfertigt.

Das Modell betont die Möglichkeit und die Notwendigkeit der Reflexion, die dem Medium der Sprache inhärent ist, um zu einer Stabilisierung des Vertrauens beizutragen bzw. um Glaubwürdigkeit kommunizieren zu können.

3.2 Die Bindung durch die Sprechhandlungen

Ein anderer Zugriff zur Stabilisierung von Vertrauen über Kommunikation besteht in der Analyse der Sprechakte. Dieser Ansatz wird vom späten Wittgenstein sowie Austin und Searle entfaltet. In den „Philosophischen Untersuchungen“ (Wittgenstein 1982) heißt es: „Die Bedeutung eines Wortes ist sein Gebrauch in der Sprache.“ (Wittgenstein 1982, S. 41) Der Gebrauch dokumentiert sich dabei in einer Sprech-Handlung. Austin und Searle untersuchen die allgemeine Struktur, die allen Sprech-Handlungen zugrunde liegt. Dabei geht Austin von der Analyse von Unglücksfällen in der „ordinary language“ aus. Ein solcher Unglücksfall wä-

re z.B. das Versprechen abzugeben, eine goldene Uhr zu verschenken. Diese goldene Uhr ist jedoch, ohne Wissen des Sprechers, zwischenzeitlich entwendet worden. Das Versprechen wäre damit nichtig, aber nicht unaufrichtig. Searle hingegen begründet die Struktur der Sprechakte nicht über Unglücksfälle, sondern über die Variation der Sprechaktkomponenten. Er geht von dem pragmatischen Fall der Konstruktion eines einfachen und idealisierten Versprechens aus. Beide kommen mit ihren unterschiedlichen Methoden jedoch zu derselben Kategorisierung von Sprechakten:

1. Im lokutionären Sprechakt drückt der Sprecher einen Sachverhalt aus. Es handelt sich hierbei um den Gehalt von Aussagesätzen.
2. Durch den illokutionären Sprechakt vollzieht der Sprecher eine Handlung, indem er etwas sagt. Dieser Akt kann z.B. den Modus der Behauptung, des Befehls oder - für unser Beispiel wichtig - des Versprechens einnehmen.
3. Durch den perlokutionären Sprechakt erzielt der Sprecher einen Effekt beim Hörer.

Searle (1983) differenziert in seiner pragmatischen Analyse des illokutionären Aktes vier Bedingungen, die notwendig und hinreichend sind, damit der Akt des Versprechens mittels einer Äußerung erfolgreich vollzogen werden kann:

1. Die Bedingung des propositionalen Gehalts: Die Äußerung ist nur dann ein Versprechen, wenn der Sprecher eine von ihm selbst auszuführende Handlung prädiziert.
2. Die Einleitungsbedingung: Die Äußerung ist nur dann ein Versprechen, wenn der Adressat die Handlung auch möchte und die Handlung nicht auch ohne das Versprechen eintreten würde.
3. Die Aufrichtigkeitsbedingung: Die Äußerung ist nur dann ein Versprechen, wenn der Sprecher die Absicht hat, die Handlung auch wahrhaftig auszuführen.
4. Die wesentliche Bedingung: Die Äußerung ist nur dann ein Versprechen, wenn der Sprecher eine Verpflichtung zur Ausführung der Handlung übernimmt.

Die Besonderheit des illokutionären Sprechakts besteht in der Stabilisierungsleistung der sozialen Beziehung. Der Hörer wird motiviert das Sprechaktangebot des Sprechers anzunehmen und dadurch eine rational motivierte Bindung zum Sprecher aufzunehmen (vgl. Habermas 1981 Bd. 1, S. 376).

Beim perlokutionären Sprechakt hingegen bleibt das Gesagte äußerlich. Es wird als strategisches Mittel eingesetzt und erzeugt so eine Asymmetrie: Der Sprecher verhält sich strategisch und der Hörer täuscht sich über die strategischen Absichten des Sprechers⁸.

Neuere Ergebnisse der Emotionsforschung sind hier anschlussfähig, weil sie die Bindungskraft illokutionärer Sprechakte ergänzen. Gerade der nonverbale Teil⁹ der Kommunikation hat einen hohen Anteil an der Sicherung von Illokutionen. Im Gegensatz zur Digitalität der verbalen Kommunikation ist die nonverbale analog. Analoges Verhalten kann nicht so gesteuert werden wie digitales und ist aus diesem Grunde auch nicht in dem Maße strategisch einsetzbar wie die Verbalität.

Dennoch besitzt das nonverbale Ausdrucksverhalten eine hohe Relevanz: Bei einem Widerspruch zwischen verbaler und nonverbaler Äußerung verläßt sich der Adressat auf die nonverbale Äußerung (Delhees 1994, S. 132)¹⁰.

Brunhilde kann in unserem Beispiel durch den illokutionären Akt des Versprechens Eva gegenüber versichern, daß sie ihr in einer ähnlichen Situation auch helfen wird. Beide gehen darüber explizit eine Bindung ein, die jederzeit als solche thematisiert werden kann. Erst dadurch wird die Möglichkeit der Metadiskussion - wie sie gerade diskutiert wurden - begründet.

⁸ Mit dieser Differenzierung der Sprechakte wird auch die klassische Einsicht von Sherif (1936) und Asch (1956) deutlich, daß Einstimmigkeit und Konsens zwei grundverschiedene Sachverhalte sind. Einstimmigkeit kann über Perlokution der Sprechermajorität erzeugt werden.

⁹ Als Beispiele für nonverbale Signale lassen sich nennen (Delhees 1994, S. 141ff): (1) paralinguistische Ausdrucksmittel (Merkmale der Stimme und Formen von Lautäußerungen wie Stöhnen, Weinen etc.), (2) mimetische Ausdrucksverhalten, welches eine gewisse Universalität besitzt, (3) Blickverhalten, (4) Lächeln, (5) Ausdrucksformen des Lächelns, (6) Verhalten im Raum (soziale Distanz).

¹⁰ Es sei in diesem Zusammenhang an die Forschungsergebnisse von Ekman erinnert, daß sich z.B. Ärger in leicht und unwillkürlich verengten Lippen spiegelt, oder daß sich Furcht durch in der Mitte nach oben verzogenen Augenbrauen zeigt. Weniger als 10% der Menschen können die entsprechenden Gesichtsmuskeln durch Training willentlich bewegen. In face-to-face Interaktionen machen Pupillenerweiterung, Körpersprache und Stimmlage deutlich, inwieweit die Interaktionsteilnehmer ihr Versprechen erfüllen wollen.

3.3 Anschlußfähigkeit als systemtheoretische Option

In dem oben diskutierten Tauschmodell bedarf es zur Stabilisierung des Vertrauens eine latente Sanktionsgewalt (die sowohl intern und als auch extern sein kann), die die individuelle Nutzenrelation der beteiligten Akteure verändern kann. Eine ganz andere Theorieoption unterstützt diese Sichtweise: In der Systemtheorie kann Vertrauen durch Macht oder andere symbolisch generalisierte Kommunikationsmedien (z.B. Liebe) erleichtert werden. Vertrauen und Macht bilden keine sich unbedingt ausschließenden Gegensätze. Vertrauen ist bekanntlich nach Luhmann eine Reduktion der Komplexität der zukünftigen Welt (Luhmann 1989, S. 20). Vertrauen setzt eine spezifische Erwartung auf das zukünftige Handeln von alter in Gang. Beim Vertrauen werden externe Informationen durch systeminterne bzw. durch strukturierende Prämissen der eigenen Erlebnisverarbeitung ersetzt. Symbolisch generalisierte Kommunikationsmedien, insbesondere die Macht, reduzieren Komplexität und machen unwahrscheinliche Selektionsprozesse anschlussfähig, indem sie Selektion und Motivation verbinden. An diesem Punkt greift das Beispiel von Eva und Brunhilde nicht mehr. Luhmann interessiert sich nicht dafür, wie Eva und Brunhilde ihr Vertrauensproblem lösen. In Luhmanns Theorieoption sind sie keine strategiefähigen Subjekte. Das Manuskript wird auf jeden Fall abgetippt: Der Macht-Code innerhalb der Organisation sichert dies ab. Die Anschlussfähigkeit der vorherigen Überlegungen an diese Theorieoption kann dadurch hergestellt werden, indem unterstellt wird, daß die Akteure ihre Strategie im Rahmen der durch die symbolisch generalisierten Kommunikationsmedien aufgebauten Systeme ausrichten. Dieser Weg wird in den Ansätzen von Schimank (1995), Willke (1994, 1995) sowie Bachmann und Lane (1997) besprochen. Bachmann und Lane greifen auf den frühen Luhmann zurück, indem sie sagen, daß durch symbolisch generalisierte Kommunikationsmedien enttäuschungsfeste Erwartungen ausgebildet werden, die Vertrauen stabilisieren können. Vertrauen wird in ihrem Fallbeispiel von zwischenbetrieblichen Netzwerken durch den Code des Wirtschaftsrecht unterstützt: Er ermöglicht relativ enttäuschungsfeste Erwartungen in zwischenbetrieblichen Beziehungen. Dies gilt auch für die Autorität von Wirtschaftsverbänden: Je machtvoller sie die kollektiven Interessen ihrer Branche bündeln und je überzeugender sie abweichendes Verhalten im Zweifelsfall verhindern können, desto wahrscheinlicher können die Akteure auf individuelle Strategien zur

Verringerung von Enttäuschungen verzichten¹¹. Durch das Verbändewesen kann ein institutioneller Ordnungsmechanismus geschaffen werden, „der soziale Regeln des Umgangs miteinander entwickelt und fortgesetzt in ihrer Geltung bestätigt.“ (Backmann/Lane 1997, S. 86)

Im Rahmen der Anschlußfähigkeit unwahrscheinlicher Selektionsprozesse mittels symbolisch generalisierten Kommunikationsmedien fällt es leichter, die riskante Vorleistung des Vertrauens zu gewähren. Oder anders ausgedrückt: Symbolisch generalisierte Kommunikationsmedien sichern eine bestimmte Selektionsleistung, auf die eine Vertrauensoption vertrauen kann. Symbolisch generalisierte Kommunikationsmedien setzen allerdings Vertrauen in die Funktionsfähigkeit des Systems voraus¹². Sie erleichtern das Vertrauen, wenn grundsätzliches Vertrauen in ihre Funktionsfähigkeit besteht, d.h. sie dürfen nicht durch einen inflationären oder einen deflationären Gebrauch entwertet werden. Medien sind demnach auch von einer organisationalen „Deckung“ abhängig, auf die sie in ihrer Funktion aber nicht ständig rekurren müssen. Luhmann bezeichnet dies als symbiotische Symbole: z.B. benötigt die Macht physische Gewalt durch formale militärische oder polizeiliche Organisationen und die Liebe sexuelle Referenzen.

„Die Funktion der symbiotischen Mechanismen liegt für Luhmann in der Abwehr der Virtualisierungsrisiken symbolisch generalisierter Kommunikationsmedien, d.h. der Gefahr, daß Möglichkeiten gar nicht Wirklichkeit werden“ (Nolte 1998, S. 25).

Symbiotische Symbole machen die symbolisch generalisierten Kommunikationsmedien letztendlich abhängig von Organisationen (Luhmann 1997, S. 382)

„Die letzte Sicherheit liegt nicht im Kontrollieren der Körper, wie die alte Lehre von den Passionen und der Vernunft meint, sondern im Funktionieren der Organisationen“ (Luhmann 1997, S. 382).

Die Sanktion bleibt dabei ultima ratio, für den Fall, daß die Anschlußfähigkeit nicht gesichert ist.

Es lassen sich die Stabilisierungsleistung der einzelnen Modelle wie folgt zusammenfassen:

¹¹ Die Differenz zwischen Vertrauen und Macht besteht letztendlich darin, daß Vertrauen eine positive Annahme über zukünftiges Handeln trifft, während bei der Macht der unterlegene Akteur die negativen Möglichkeiten anerkennt (Backmann/Lane 1997).

¹² Systemvertrauen ist nach Giddens (1995) zwar eine gesichtsunabhängige Bindung, sie ist jedoch über „Zugangspunkte“, nämlich Experten, geregelt. Entsprechende institutionelle Einbettungen (Berufskodex, Ausbildung) sichern das Vertrauen in das Expertenwissen. Allerdings können diese gesichtsabhängigen Bindungen System-Vertrauen erschüttern, wenn über solch einen Zugangspunkt Vertrauensbrüche sichtbar werden.

Im Tauschmodell wird die Stabilisierungsleistung letztendlich über die Interdependenz von Sanktionspotentialen erreicht. In dem Beispiel wird dies erleichtert durch die Möglichkeit des Wiedertreffens, der Einführung von Pfändern, der Sanktionsübertragung auf externe Dritte, der gegenseitigen Gesinnungssanktionierung sowie neuer Sanktionsoptionen in Folge des Eintritts dritter Akteure in den Tausch. Im Kommunikationsmodell wird im Medium der Sprache die Bindung über die Reflexivität bzw. die Annahme oder Ablehnung eines Sprechaktangebotes hergestellt. Dies setzt natürlich eine face-to-face Interaktion voraus. Auf abstrakterer Ebene stellen die symbolisch generalisierten Kommunikationsmedien die Stabilisierungsleistung über die Anschlußfähigkeit unwahrscheinlicher Selektionsprozesse sicher. Dabei ist allerdings eine „organisationale Deckung“ als potentielle Sanktionskapazität notwendig. Vertrauen steht damit nicht im Gegensatz zu Sanktionsoptionen, sondern es wird dadurch - neben der metakommunikativen Reflexivität - sogar erleichtert. In dem Beispiel ist deutlich geworden, wie die Durchsetzung einer gemeinsamen Norm bzw. die Sozialisierungsleistung Eingang in das Tauschmodell gefunden hat. Die Stabilisierung von Vertrauen ergibt sich sowohl im Tausch- als auch im Kommunikationsmodell aus der Interdependenz der Akteure, die Sanktionsoptionen prozessieren oder ihre Bindung sprachlich begründen.

Literatur

- Abraham, M. 1996: Betriebliche Sozialleistungen und die Regulierung individueller Arbeitsverhältnisse - Endogene Kooperation durch private Institutionen. Frankfurt/Main
- Asch, S.E. 1956: Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. In: Psychological Monographs 70 (9), S. 1-70
- Bachmann, R./Lane, Ch. 1997: Vertrauen und Macht in zwischenbetrieblichen Kooperationen – zur Rolle von Wirtschaftsrecht und Wirtschaftsverbänden in Deutschland und Großbritannien. In: Schreyögg, G./Sydow, J. (Hrsg.): Managementforschung 7. Berlin, S. 79-110
- Braun, N. 1992: Altruismus, Moralität und Vertrauen. Analyse & Kritik (14), S. 177-186
- Coleman, J.S. 1990: Foundations of Social Theory. Cambridge
- Delhees, K.H. 1994: Soziale Kommunikation. Opladen
- Elster, J. 1987: Subversion der Rationalität. Frankfurt/Main, New York
- Giddens, A. 1995: Konsequenzen der Moderne. Frankfurt/Main
- Habermas, J. 1981: Theorie des kommunikativen Handelns Bd. 1 und 2. Frankfurt/Main
- Heckathorn, D.D. 1996: The dynamics and dilemmas of collective action. In: American Sociological Review (61), S. 250-277
- Kappelhoff, P. 1993: Soziale Tauschsysteme. München
- Lahno, B. 1994: Strategische Rationalität und Vertrauen. ISCORE discussion papers No. 22. Utrecht
- Luhmann, N. 1989: Vertrauen. Stuttgart (3.Auflage)
- Luhmann, N. 1997: Die Gesellschaft der Gesellschaft, 2 Bd. Frankfurt/Main
- Mauss, M. 1984: Die Gabe. Frankfurt/Main
- Nolte, H. 1998: Handlung – Struktur – System. Die Konvergenz handlungsorientierter und systemorientierter Perspektiven. Diskussionspapiere aus der Fakultät für Sozialwissenschaft. Ruhr-Uni-Bochum 98-8
- Preisendörfer, P. 1995: Vertrauen als soziologische Kategorie. Möglichkeiten und Grenzen einer entscheidungstheoretischen Fundierung des Vertrauenskonzepts. In: Zeitschrift für Soziologie (24), S. 263-272
- Raub, W. 1992: Eine Notiz über die Stabilisierung von Vertrauen durch eine Mischung von wiederholter Interaktionen und glaubwürdiger Festlegung. Analyse & Kritik (14), S. 187-194
- Raub, W./Weesie, J. 1993: Symbiotic arrangements: A sociological perspective. ISCORE discussion papers No. 12. Utrecht
- Schimank, U. 1995: Teilsysteme evolution und Akteurstrategien: Die zwei Seiten struktureller Dynamiken moderner Gesellschaften. Soziale Systeme (1), S. 93-100
- Schmid, M. 1995: Soziale Normen und soziale Ordnung II. Grundriß einer Theorie der Evolution sozialer Normen. Berliner Journal für Soziologie, S. 41-65
- Searle, J.R. 1983: Sprechakte. Ein sprachphilosophisches Essay. Frankfurt/Main
- Sherif, M. 1936: The psychology of social norms. New York
- Watzlawick, P./Beavin, J.H./Jackson, D.D. 1982: Menschliche Kommunikation. Bern
- Willke, H. 1994: Systemtheorie II: Interventionstheorie. Stuttgart
- Willke, H. 1995: Systemtheorie III: Steuerungstheorie. Stuttgart
- Wittgenstein, L. 1982: Philosophische Untersuchungen. Frankfurt/Main
- Ziegler, R. 1997: Hat der homo oeconomicus ein Gewissen? Unv. MS München