

4. Kapitel: Clubs, Clans und Cliques

Reinhard Zintl

Inhaltsverzeichnis

1. Fragestellung	89
2. Die Untersuchungsgegenstände	91
2.1 Die reine Theorie der Clubs	91
2.2 Clubs, Clans und Cliques	94
3. Die inneren Verhältnisse von „Clubs“	96
4. Clans: Die Produktion von Sicherheit	101
4.1 Clans und Anarchie	101
4.2 Clans und Rechtsordnung	103
5. Cliques: Die Produktion von Privileg	108
6. Schlußbemerkungen: Über „Zwecke“ und „Mittel“	111
Literaturhinweise	115
Literaturverzeichnis	115

1. Fragestellung

Stammtischrunden, Sportvereine, organisiertes Verbrechen, Seilschaften in Firmen und Behörden, ganze Unternehmen, sofern sie sich als „verschworene Gemeinschaften“ verstehen – das sind nur einige Beispiele aus einer vermutlich beliebig verlängerbaren Liste von Gegenständen, die man mit einem oder mehreren der im Titel genannten Etiketten versehen kann. Die Vielfalt ist groß, jedoch lassen sich wenigstens die folgenden Merkmale nennen, die all diesen Phänomenen gemeinsam sind:

Erstens: Es handelt sich um Gebilde mit einer klaren Innen-Außen-Differenz in der Wahrnehmung der Akteure und in der Art und Dichte der Interaktion, nicht lediglich um statistische Aggregate und auch nicht um die Aggregatfolgen individueller Nachbarschafts- oder Interaktionspräferenzen, etwa Segregationsmuster oder Ähnliches (vgl. vor allem *Schelling*, 1978, Kap. 4 und 5).

Zweitens: Es geht um einigermaßen spezifische Zwecke. Von der Familie oder Freundeskreisen sind Clubs, Clans und Cliques dadurch unterschieden, daß „Vereinszweck“ nicht eine umfassendere Lebensform ist, der man allenfalls diesen oder jenen spezifischen Zweck analysehalber unterlegen kann. Zwar mögen die Ziele nicht immer wohldefiniert und eng begrenzt sein, jedoch können die Mitglieder durchaus angeben, warum sie sich zusammengetan haben.

Drittens: Die inneren Beziehungen sind von anderer Art als in förmlichen Organisationen (die sich ja ansonsten ebenfalls mit Hilfe spezifischer Zwecke charakterisieren lassen) – sie sind dichter, höchstens zum Teil formell geregelt; selbst die Mitgliedschaft ist nicht notwendig formell geregelt. Das schließt nicht aus, daß Organisationen oder Teile von ihnen die gerade genannten Eigenschaften aufweisen – in solchen Fällen sind sie insoweit zugleich Clubs, Clans oder Cliques.

Eine „allgemeine Anwendung der Wirtschaftstheorie“ auch auf solche Gegenstände ist nicht zu verstehen als eine Analyse der wirtschaftlichen Dimension dieser Phänomene, sondern vielmehr als die Analyse dieser Phänomene – insgesamt, nicht nur in Ausschnitten – *more oeconomico*, mit dem Instrumentarium der ökonomischen Theorie. Die Frage ist dabei nicht, ob sie sich in der Sprache der ökonomischen Theorie beschreiben oder als Produkte rationalen Handelns rekonstruieren lassen. Das ist trivialerweise der Fall bei einem begrifflich so offenen und flexiblen Instrumentarium wie dem der ökonomischen Theorie. Wichtiger ist die Frage, ob wir aus solchen Beschreibungen und Rekonstruktionen etwas lernen, was wir zuvor nicht wußten oder wenigstens nicht so deutlich ausdrücken konnten. Die Besonderheit des vorliegenden Gegenstandes, die denn auch hier den Prüfstein für die Tauglichkeit oder Untauglichkeit der Anwendung des Instrumentariums abgibt, besteht nun offensichtlich darin, daß immer besonders enge, „persönliche“, Beziehungen vorliegen, die entweder den Zweck der Gruppenbildung oder das spezifische Mittel der Verfolgung irgendwelcher sonstigen Zwecke darstellen.

Schon vorab kann soviel klargestellt werden: Wie auch immer man Geselligkeit, soziale Bindung, Nähe, Vertrauen „ökonomisch“ deuten will, eine bestimmte Unterscheidung muß man von Anfang an beachten: „Geselligkeit“ – als Kürzel für alle genannten Dinge verstanden – kann in der Theorie als Zweck bzw. ein Teil des Zwecks der untersuchten Gebilde behandelt werden – in diesem Falle untersucht sie als ökonomisch inspirierte Theorie den Einsatz gleich welcher Instrumente und sucht ihn im Hinblick auf diesen Zweck als rational zu rekonstruieren; Geselligkeit kann aber auch als ein Mittel der Verfolgung ganz anders bestimmter Zwecke der untersuchten Gebilde behandelt werden – in diesem Falle untersucht eine ökonomisch inspirierte Theorie den Einsatz dieses Mittels und sucht ihn im Hinblick auf gleich welche Zwecke als rational zu rekonstruieren – das heißt: es genügt nicht, einen Mittelcharakter zu identifizieren, sondern man muß sagen können, warum gerade dieses Mittel in dieser Form dem Zweck besser angemessen ist als andere Mittel.

Zwei Dinge wird also eine ökonomische Theorie in keinem Falle tun: Sie wird erstens nicht ein Instrument damit zu erklären suchen, daß sie es als Zweck interpretiert – sie wird also vorgefundene Geselligkeit nicht aus einem Wunsch nach Geselligkeit erklären. Sie wird zweitens nicht das Bedürfnis nach Geselligkeit selbst „erklären“ wollen: Gleichgültig, ob es sich um ökonomische Theorie im engeren Sinne handelt oder um erweiterte Anwendung des Instrumentariums dieser Art von Theorie, sie ist immer Analyse von Instrumenten im Hinblick auf gegebene Zwecke, nicht die Analyse von Zwecken. Soweit „Zwecke“ selbst als Mittel zu Zwecken höherer Ordnung interpretiert werden können, sind sie natürlich auch legitimer Analysegegenstand – aber eben in ihrer Eigenschaft als Mittel.

Wir wollen nun zunächst unsere Begriffe etwas schärfen und die notwendigen Unterscheidungen einführen:

2. Die Untersuchungsgegenstände

2.1 Die reine Theorie der Clubs

Gegenstand der reinen Theorie der Clubs (vgl. zuerst *Buchanan*, 1965, für eine Erweiterung *Lindenberg*, 1982) sind Zusammenschlüsse von Individuen zum Zwecke der gemeinsamen Bereitstellung und gegebenenfalls des gemeinsamen Konsums von speziellen Kollektivgütern. Diese „Club-Güter“ weisen die im folgenden genannten besonderen Eigenschaften auf:

Erstens sind es Güter, bei denen in Abhängigkeit von der Nutzerzahl Formen von Konsumrivalität – etwa durch Überfüllung – auftreten, und zwar bei Nutzeranzahlen, die kleiner sind als das jeweils betrachtete Gesamtkollektiv. Die klassischen Kollektivgüter können als ein Grenzfall angesehen werden – es sind Güter, bei denen Konsumrivalität entweder überhaupt nicht oder erst bei Nutzeranzahlen auftritt, die größer als die jeweils zugrundegelegte „Gesellschaft“ sind.

Zweitens wird unterstellt, daß der Ausschluß von Individuen sowohl von der Bereitstellung als auch vom Konsum der betrachteten Güter keine Schwierigkeiten macht. Da also Anreizprobleme nicht bestehen (die ja sonst das erste Problem einer Theorie der Produktion von Kollektivgütern sind – vgl. *Olson*, 1968), ist die Bildung und die Existenz von Produktions- und Konsumgemeinschaften kein erklärungsbedürftiger Tatbestand. Clubs können von der Anreizkonstellation her als Formen unproblematischer Kooperation angesehen werden.

Probleme der Theorie sind der Umfang von Clubs, das Niveau der Produktion von Club-Gütern, die Kriterien des Einschlusses oder Ausschlusses von Individuen, Fragen der inneren Lasten-/Ertragszurechnung, Möglichkeiten der Diskrimination.

Die reine Theorie der Clubs beantwortet solche Fragen mit Hilfe eines einfachen Modells, das ein Optimierungsproblem eines repräsentativen Clubmitglieds unter Bedingungen der Vereinigungsfreiheit formuliert: Niemand kann den Beitritt zu einer Produktions- und Konsumgemeinschaft erzwingen (kein freier Eintritt), niemand kann in eine solche Gemeinschaft hineingezwungen werden (freier Austritt). Die Optimierungsrechnung ist die vertraute Grenzkosten/Grenznutzen-Kalkulation (für übersichtliche Darstellungen vgl. *Buchanan* (1965, S. 4); *Kirsch* (1974, S. 64); *Mueller* (1979, S. 130 f.), der allerdings Kosten und Erträge gerade andersherum definiert als *Buchanan* bzw. *Kirsch* – als Erträge figurieren bei ihm Bereitstellungskostensparnisse, als Kosten figurieren Nutzungseinschränkungen). Im einfachsten Fall, der die Mechanik des Modells am reinsten darzustellen erlaubt, werden alle Individuen als identisch angesehen und entweder der Produktionsumfang oder die Clubgröße als gegeben unterstellt, gesucht ist der optimale Wert der jeweils nicht fixierten Größe.

Für ein vorgegebenes Produktionsniveau des Club-Gutes gilt: Die Gesamtkosten – hier definiert als Bereitstellungskosten – sind konstant, die individuellen Kostenanteile sinken mit wachsender Mitgliederzahl, die individuellen Grenzkosten sind somit überall negativ und nähern sich asymptotisch Null. Die individuellen Erträge aus der Nutzung können als zunächst unabhängig von der Gruppengröße betrachtet werden oder sogar als mit ihr wachsend, jedoch beginnen sie annahmegemäß – wegen Überfüllung – von ir-

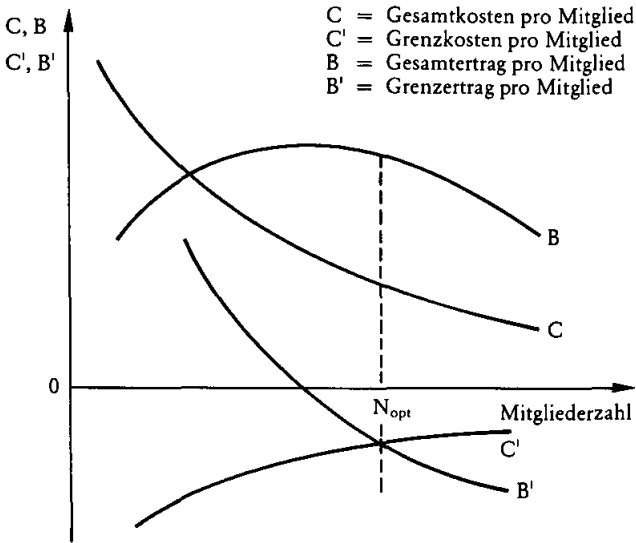


Abb. 4-1: Optimale Clubgröße bei gegebener Quantität des Club-Gutes

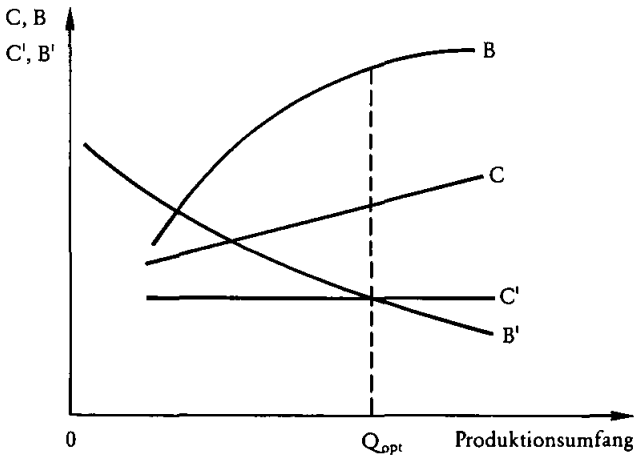


Abb. 4-2: Optimaler Produktionsumfang bei gegebener Mitgliederzahl

gendeiner Gruppengröße an zu sinken, die Grenzerträge sind also zunächst gleich Null oder positiv, dann aber negativ. Die optimale Gruppengröße ist dann erreicht, wenn der individuelle Grenzertrag gleich den individuellen Grenzkosten ist (vgl. Abb. 4-1). Man kann nun für unterschiedliche vorgegebene Produktionsniveaus des Club-Gutes die jeweiligen optimalen Clubgrößen bestimmen und erhält dann sozusagen die „Nachfrage“ nach Clubgrößen als Funktion des Produktionsniveaus. Analog kann für eine vorgegebene Clubgröße der optimale Produktionsumfang bestimmt und eine entsprechende Nachfragereaktion nach Produktionsniveaus als Funktion der Mitgliederzahl abgeleitet werden (vgl. Abb. 4-2).

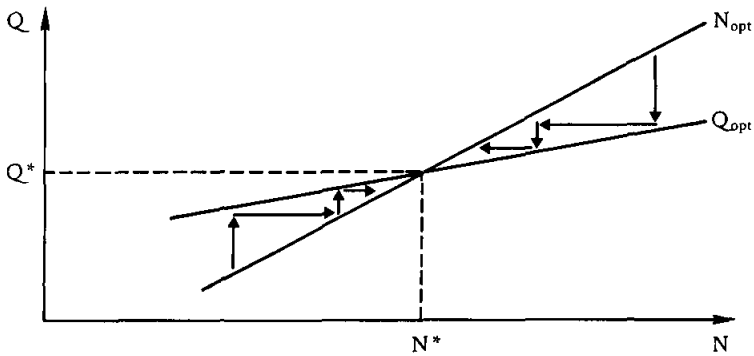


Abb. 4-3: Globales Optimum von Mitgliederzahl und Produktionsumfang

Im zweiten Schritt werden die beiden Probleme simultan gelöst. Das globale Optimum liegt, bildlich gesprochen, dort, wo sich die beiden Nachfragekurven schneiden (wenn sie sich nicht schneiden, liegt entweder ein Privatgut mit „Clubgröße“ 1 oder ein klassisches Kollektivgut mit der gesamten Gesellschaft als optimal dimensioniertem „Club“ vor). *Buchanan* (1965, S. 9) beschreibt in diesem Zusammenhang auch den vorstellbaren realen Prozeß, der das globale Optimum realisiert: Angenommen, der Club habe eine bestimmte Ausgangsgröße. Das entsprechende Optimum des Produktionsumfanges würde, sobald es realisiert ist, bei dem repräsentativen Individuum – also bei allen Mitgliedern – den Wunsch nach der optimalen Anpassung der Mitgliederzahl an diesen Produktionsumfang auslösen; sobald diese realisiert ist, beginnt der Prozeß von vorne. Unter plausiblen Annahmen konvergiert er im globalen Optimum (vgl. Abb. 4-3).

Diskriminierung – etwa durch ungleiche Beiträge – wird von *Buchanan* (1965, S. 12) per Annahme ausgeschlossen; in den Verallgemeinerungen von *Pauly* (1967 und 1970) und *McGuire* (1974) führt der Wettbewerb unter Clubs zur endogenen Lösung dieses denkbaren Problems: Wenn die jeweils optimale Mitgliederzahl hinreichend klein gegenüber der Gesamtbevölkerung ist, kann es keine Beitragsdiskriminierung geben, da die angezielten Opfer der Diskrimination ihre eigenen Clubs bilden können und somit ein Gleichgewichtsmechanismus existiert.

Im dritten Schritt wird die Annahme identischer Individuen aufgegeben. Bei fortgesetzter Anwendung der bisherigen Logik folgt „optimale Segregation“ – Individuen mit identischen Präferenzen und identischer Ausstattung sollten sich in intern homogenen Clubs organisieren, die nach Mitgliederzahl und Produktionsniveau innerhalb der jeweiligen Subpopulation gleich sind, zwischen den Subpopulationen unterschiedlich. Die Clubs können unterschiedlich „reich“ sein. Das ist aber ein Verteilungsproblem, das man separat formulieren sollte. Wiederum findet Diskrimination nicht statt, solange die Größe der intern homogenen Teilpopulationen wesentlich größer ist als die jeweils optimale Clubgröße (hierzu insbesondere *McGuire*, 1974). Das aber ist nun nicht mehr realistisch, wenn man eine einigermaßen große Vielfalt der Individuen und zugleich auch nur irgendwelche Mobilitätskosten unterstellt. Clubs bilden sich zwar funktional, nicht regional – das ist der Unterschied zwischen der *Buchananschen* Behandlung des Themas der Produktion von Kollektivgütern begrenzter Reichweite und der ansonsten sehr ähnlichen Argumentation zur Grenzziehung von Jurisdiktionen etwa in föderativen Systeme-

men (vgl. etwa *Tiebout* 1956). Man kann sich zwar durchaus vorstellen, daß ich bereit bin, auch über eine große Entfernung umzuziehen, um in einem Bundesland zu leben, das meinen Vorstellungen entspricht; es ist aber nicht sehr wahrscheinlich, daß ich einem Schwimmclub beitrete, dessen Schwimmbad eine Tagereise entfernt ist. Diskrimination ist nun möglich, die im allgemeinen im Diktat ungleicher Beitrittsbedingungen bestehen wird, etwa dadurch, daß die Altmitglieder den Beitrittssuchern besondere Eintrittsgebühren oder höhere Beiträge abverlangen oder daß sie ihnen spezifische Nutzungsbeschränkungen auferlegen. Das ist immer noch als Pareto-Verbesserung anzusehen: Die Alteingesessenen können auf diese Weise ihre (status quo-) Erträge vor dem Beitritt der Neuen mindestens halten, während für die Neuen der zu vergleichende status quo das clublose Leben ist: Sofern sie sich ihm gegenüber auch bei diskriminierenden Bedingungen besser stellen, kommt man ins Geschäft, falls nicht, bleibt es beim status quo.

Was ist der Informationsgehalt? Eigentlich handelt es sich bei der ökonomischen Theorie der Clubs um eine Theorie intermediärer Güter. Untersucht werden die Eigenschaften des Produktionsoptimums für solche Güter. Die Fragen, die diese Theorie beantwortet, sind Verfassungsfragen – was kann man föderativen Verfassungen zutrauen; wie sieht optimale Segregation aus; ist Homogenität wohlfahrtstheoretisch besser als Heterogenität. „Clubs“ sind nur das Kürzel für den denkbaren Allokationsmechanismus, dessen Funktionsweise aber höchstens am Rande zur Sprache kommt, nämlich nur dann, wenn die Anwendungsbedingungen des Allokationsmechanismus‘ nicht perfekt sind (nichtidentische Individuen in nicht beliebig großer Anzahl). Die innere Struktur der Clubs interessiert nicht als Willensbildungsstruktur mit principal-agent-Problemen, sondern als reine Aggregationsstruktur für gegebene Präferenzen, unter Umständen versehen mit dem Problem der Zugewinnaufteilung, das aber als ein Problem einmaliger Vertragsgestaltung stilisiert wird.

2.2 Clubs, Clans und Cliques

Zu Anwendungen und Unterscheidungen kommen wir, wenn wir nun genauer betrachten, was eigentlich die Güter sind, um die es geht. Dann können wir auch mehr darüber sagen bzw. genauer untersuchen, welche Rolle Geselligkeit, Vertrauen, soziale Bindung, von denen bisher ja nicht die Rede war, spielen.

Zunächst ein Beispiel: Ein Tennisclub kann den Zweck haben, seinen Mitgliedern das Tennisspielen zu ermöglichen, womöglich mit dem Nebenzweck, „Geselligkeit“ zu schaffen. Er kann zweitens den Zweck haben, bestehende sonstige Beziehungen, insbesondere geschäftliche Beziehungen, zu unterfüttern, ohne daß er „exklusiv“ ist – wer immer in die entsprechenden Beziehungen eintritt, wird eingeladen oder sogar genötigt, dem Club beizutreten. Der Club kann drittens den Zweck haben, seinen Mitgliedern privilegierte Beziehungen, wiederum etwa wirtschaftlicher Art, erst zu verschaffen – in diesem Falle dient er dazu, die Optionen Außenstehender zu verändern, er ist dann eine Koalition gegenüber einer nicht organisierten Umwelt oder gegenüber anderen Koalitionen und im strikten Sinne exklusiv.

Ganz offensichtlich entspricht die erste Beschreibung ziemlich genau den Assoziationen, die man bei der reinen Theorie der Clubs hat und haben sollte, allerdings mit einer offenen Frage: Paßt der erwähnte Nebenzweck „Geselligkeit“ nahtlos ins Bild? Die beiden anderen Beschreibungen hingegen erfüllen die oben genannten Bedingungen nicht bzw. nur

teilweise: Im zweiten Fall handelt es sich sicherlich auch um ein Gebilde, das – entsprechend der Charakterisierung von Clubs – eine erkennbare und von den Mitgliedern wahrgenommene Innen-Außen-Differenz aufweist. Was aber ist das „Gut“, das produziert wird? Offensichtlich so etwas wie „wechselseitige Sicherheit“ – aber wieso sollte die Qualität dieses Gutes abnehmen, wenn die Zahl seiner Konsumenten steigt? Wenn ein Umfangsproblem vorliegt, kann es nicht aus Konsumrivalität entstehen, sondern resultiert eher daraus, daß nicht jeder erwünschte Produktionsumfang realisiert werden kann; das ist aber ein Problem anderer Art als das bisher betrachtete Problem. Im dritten Fall schließlich gilt: Was da produziert wird, „Privileg“, ist sicherlich wiederum formal einerseits ein Club-Gut – sein Nutzen wird anfangs mit der Mitgliederzahl steigen, dann aber scharf abnehmen. Andererseits kann man eindeutig festhalten, daß der Zweck, Außenstehende durch die Club-Bildung schlechter als im status quo ante zu stellen, in der reinen Theorie der Clubs keine Rolle spielt. Sie ist keine Theorie der Koalitionen gegen die Umwelt. Der externe Effekt auf Nichtmitglieder besteht allein darin, daß diese nicht dabei sind (Kirsch, 1974, macht die Beseitigung externer Effekte sogar zum zentralen Optimierungsproblem). War also in der reinen Theorie der Clubs „Diskrimination“ ein denkbarer Effekt, der sich unter bestimmten Bedingungen einstellen konnte, so ist sie hier der eigentliche Zweck der Übung. Überdies ist sie es in einem viel härteren Sinne: Wenn bei den oben untersuchten Clubs Individuen überhaupt „diskriminiert“ werden, dann höchstens dadurch, daß sie mehr als andere bezahlen müssen oder zu einem bestimmten Club gar nicht beitreten können, während alle anderen Optionen, einschließlich der Gründung eigener Clubs, auch solcher, in denen das gleiche Gut produziert und konsumiert wird, nicht berührt sind. Hier aber geht unmittelbar darum, die Optionen der Nichtmitglieder zu verändern.

Wir wollen im ersten Falle weiterhin von „Clubs“ sprechen. Clubs sind Zusammenschlüsse, die der Produktion von Gütern dienen, deren Nutzen zwar davon beeinflusst wird, wieviele (und gegebenenfalls: welche) anderen Individuen mitkonsumieren, deren Nutzen jedoch nicht ausschließlich davon abhängt, daß andere Individuen nicht mitkonsumieren, die also insbesondere nicht zu dem Zwecke installiert werden, anderen den Konsum gleichartiger Güter zu verwehren (das schließt natürlich nicht aus, daß es einen speziellen Nutzenbestandteil „Exklusivität“ gibt). Das entspricht der Standardterminologie. Die beiden anderen Typen von Beziehungsverdichtungen sollen „Clans“ bzw. „Cliques“ genannt werden.

„Clans“ sind Zusammenschlüsse, in denen ein Gut (Sicherheit hinsichtlich der internen Transaktionen) produziert wird, das selbst keinerlei Überfüllungseffekten im Konsum unterliegt – auf je mehr Leute man sich verlassen kann, um so besser; die Beschränkung, die zur Innen-Außen-Differenzierung führt, liegt vielmehr darin, daß das Gut, anders als die oben betrachteten Club-Güter, nicht in jedem erwünschten Umfang produziert werden kann.

Von „Cliques“ schließlich soll gesprochen werden, wenn durch die Verdichtung der inneren Beziehungen ein Gut (Privileg) produziert wird, das nur dann produziert werden kann, wenn die Produktion andernorts unterbunden wird. Formal handelt es sich also sicherlich um ein Gut mit dem für Clubs typischen Ertragsverlauf, jedoch haben wir gesehen, daß die reine Theorie der Clubs ein solches Gut bestimmt nicht vorsieht. Wir werden dementsprechend die hiermit verbundenen Besonderheiten getrennt betrachten.

Diese Terminologie gibt durchaus das wieder, was man in der Alltagssprache mit den beiden Begriffen „Clans“ und „Cliques“ assoziiert – spricht man von Clans, so denkt man zunächst an vorstaatliche Schutzbünde, an Lehensverhältnisse oder Ähnliches, während man mit dem Begriff der Clique eher ein parasitäres Verhältnis zur Umwelt assoziiert (das formale Cliqueskonzept der Graphentheorie, das vor allem in der Soziometrie Verwendung gefunden hat, spielt in unserem Zusammenhang keine Rolle. Vgl. dazu etwa *Harary/Ross*, 1957, und allgemeiner *Harary/Norman/Cartwright*, 1965). Einen – verschmerzbaeren – Schönheitsfehler dieser Terminologie sollte man sich jedoch klarmachen: Cliques sind hier eine Untermenge der Clans. Das liegt daran, daß das Kriterium der Begriffsbildung jeweils einen unterschiedlichen Aspekt herausgreift: das Spezifikum von Clans ist die Produktion innerer Sicherheit durch besondere, „persönliche“, Beziehungen, das Spezifikum von Cliques ist die Produktion von Privileg für eine Gruppe durch Grenzziehung nach außen. Mit anderen Worten: Nicht jeder Clan ist Clique, aber jede Clique ist zugleich Clan. Ließe man, spiegelbildlich zur Spezifikation von Clans, offen, wie die inneren Verhältnisse einer Verschwörung gegen die Außenwelt beschaffen sind, dann kämen als Cliques beispielsweise auch Gruppen in Betracht, die lediglich irgendwelche gemeinsamen Eigenschaften als Diskriminationskriterium verwenden, etwa die Hautfarbe oder die Konfession. In diesem Falle wäre ebensowenig jede Clique ein Clan wie jeder Clan eine Clique. Eine solche Terminologie erscheint jedoch etwas gesucht, und sie hätte für uns keine Konsequenzen, da für uns auch in diesem Falle nur jene Cliques interessant wären, die zugleich Clans sind.

Wichtiger ist das folgende Caveat, das nicht terminologischer, sondern theoretischer Natur ist: Mit Ausnahme des Themas „Cliques“ haben wir keine Vorgaben über die Zwecke gemacht, denen die betrachteten Verdichtungen am Ende dienen. Daher können die meisten unten präsentierten theoretischen Sätze nur Sätze über Aspekte eines Phänomens sein, nicht eine Theorie des Phänomens selbst. Gewerkschaften etwa können Eigenschaften aufweisen, die sie zu Clans machen, manchmal auch zu Cliques. Wir können aber nicht beanspruchen, eine Theorie gewerkschaftlichen Handelns zu entwickeln. Dort, wo diese Organisationen sich spezifisch verdichten, können sie sicherlich clan-artige Züge entwickeln, zu denen sich etwas sagen läßt; ebenso gilt das, soweit sie sich obendrein als Cliques betätigen. Hinsichtlich der meisten betrachteten Gegenstände liefert unsere Analyse also nicht etwa eine umfassende Theorie, sondern nur eine Theorie einiger ihrer Eigenschaften.

Wir wollen nun der Reihe nach Clubs, Clans, und Cliques betrachten, und zwar wollen wir sie als Sozialgebilde mit innerer Verfassung und Prozeß, als „Institutionen“, und nicht lediglich, wie die reine Theorie der Clubs, als eine Art Produktionsfunktionen untersuchen.

3. Die inneren Verhältnisse von „Clubs“

Die klassische Analyse interessiert sich, wie gesehen, nicht für die internen Verhältnisse von Clubs – sie interessiert sich allein für den je individuellen Kalkül individueller Nutzer, die ihre Clubgenossen lediglich als Umlagebeteiligte oder Nutzungskonkurrenten erleben – für anderes ist sie eingeständenermaßen nicht zuständig: „Eine ökonomische

Theorie der Clubs ist im strengen Sinne nur insoweit anwendbar, als das Beitrittsmotiv selbst ökonomisch ist; also nur dann, wenn Entscheidungen auf der Grundlage der Kosten und Erträge bestimmter Güter und Dienstleistungen fallen, je nachdem, wie diese sich für das Individuum ausnehmen. Soweit Individuen aus Gründen der Geselligkeit beitreten, ist die Theorie nicht anwendbar“ (*Buchanan* (1965, S. 2, Fn. 1, Übersetzung des Verfassers). Nun ist das unmittelbar einleuchtend, soweit es darauf zielt, Mittel und Zwecke nicht zu vermengen – man will Zusammenschlüsse nicht aus einem Wunsch nach Zusammenschluß erklären (vgl. ausdrücklich *Pauly*, 1967 und 1970; auch *McGuire*, 1972, speziell S. 125, Fn. 22). Das aber schließt nicht aus, daß „Geselligkeit“ und überhaupt „soziale Beziehungen“ dennoch legitime Analysegegenstände sein können. Wir wollen nun betrachten, inwieweit das der Fall ist und welchen theoretischen Ertrag man aus ihrer Berücksichtigung ziehen kann.

Grundsätzlich können drei mögliche Rollen sozialer Beziehungen für Clubs unterschieden werden: (1) technisch bedingter Bedarf an Kontakten, (2) soziale Beziehungen als Instrument der Qualitätssicherung, (3) Geselligkeit als Zweck oder Qualitätsdimension des Zwecks. Sie sollen nun im einzelnen betrachtet werden.

Zum ersten: Hier genügt ein einfaches Beispiel. Sich einen Tennisplatz allein hinzustellen, ist unfug. Der Nutzen wird aus offensichtlichen Gründen für zwei Personen drastisch ansteigen. Das muß noch nicht das Maximum sein, da man vielleicht manchmal Doppel spielen möchte. Weiter kann die Kurve steigen, wenn man mit Partnern unterschiedlicher Spielstärke spielen möchte. Danach gibt es einen Bereich, in dem sich durch Beitritt weiterer Clubmitglieder nichts ändert – das ist die Nutzung des Platzes durch andere in den Zeiten, in denen man ohnehin nicht gespielt hätte. Schließlich setzt Überfüllung ein, die Ertragskurve beginnt zu sinken. Die Berücksichtigung dieser Art von Nutzen gemeinsamen Konsums stellt offensichtlich keinerlei Problem für die Theorie dar; diese Sorte von *Gemeinsamkeit* muß auch von *Buchanan* gemeint sein, wenn er einen anders gar nicht zu seiner Argumentation passenden anfänglichen Anstieg der Ertragskurve unterstellt. Wenn wir das Club-Gut kennen, können wir einen derart „individualistischen“ Ertrag aus Geselligkeit aus den technischen Eigenschaften des Gutes ableiten. Die Nutzungsbedingungen des Gutes erlauben es uns, den zunächst nur formal charakterisierten Verlauf der Nutzenkurve im konkreten Fall etwas genauer zu bestimmen, ohne daß sich irgendetwas grundsätzlich Neues ergibt.

Zum zweiten, Qualitätssicherung: Immer dann, wenn es individuelle Spielräume mehr oder weniger pfleglichen oder sonstwie angemessenen Umgangs mit dem Club-Gut gibt, gibt es auch Anreize zu Opportunismus, also letztlich zur Ausbeutung der anderen Clubmitglieder, die sich fair verhalten. Auf unser Beispiel bezogen: Die Clubmitglieder sind daran interessiert, daß der Tennisplatz anständig behandelt wird, daß die anderen Nutzer sich nicht unpassend aufführen etc. Innerhalb der an sich unproblematischen Kooperation „Club“ besteht also durchaus ein Kooperationsdilemma der „Fairness“ bzw. „Rücksichtnahme“. Bei uneingeschränktem Risiko sinkt die Ertragskurve schneller als technisch notwendig. Dies erklärt, warum sich, je nach den technisch bedingten Kosten der Mißbrauchskontrolle, für einige Güter eher Clubs bilden als für andere mit ansonsten gleichartigen Kosten/Ertragsverläufen (vgl. hierzu *Lindenberg*, 1982, *Popkin*, 1981). Ein Weg, auf dem dieses Risiko verringert werden kann, ist leicht zu erkennen: Man sucht sich Clubmitglieder aus, die vertrauenswürdig sind, man investiert in „soziales Kapital“. An der Analyse ändert auch das nichts Grundlegendes –

den Individuen liegt nach wie vor allein an dem Nutzen aus dem Club-Gut und sie sichern diesen Nutzen mit allen verfügbaren Mitteln. Wir verbuchen sogar Gewinne für die Theoriebildung, da nun nicht mehr nur der Umfang von Clubs bzw. ihr Produktionsniveau erklärt werden kann, sondern auch ihre Verfassung, vor allem die Tatsache, daß die Eigentumsrechte an der gemeinsam genutzten Ressource in der Regel bei den Clubmitgliedern liegen und daß die Mitgliedschaftsrechte nicht frei übertragbare individuelle Eigentumsrechte sind: Die Clubmitglieder haben in „soziales Kapital“ investiert – sie kennen einander und wissen, inwieweit sie sich aufeinander verlassen können. Ein unabhängiger Eigner des Clubs würde bei seinen Aufnahmeentscheidungen hierauf keine Rücksicht nehmen, ebensowenig wie ausscheidende Mitglieder selbst, die ihre Mitgliedschaftsrechte gegen Höchstgebot veräußern könnten. Kollektives Eigentum ohne individuelles Veräußerungsrecht schützt vor Enteignung des sozialen Kapitals, das im Club gebildet wurde (Vgl. *Alchian/Woodward* 1987, S.133f., auch *Bonus*, 1987, S.99f.). Geselligkeit als Instrument der Qualitätskontrolle ist zwar nicht Gegenstand der ursprünglichen Theorie der Clubs, aber ihre Einführung in die Theorie steigert den Informationsgehalt der Theorie, ohne den ursprünglichen Begriffsrahmen – rationale Anpassung zielorientierter Individuen an situative Restriktionen – zu verlassen oder lediglich ad hoc anzupassen.

Zum dritten, Geselligkeit als das eigentliche Club-Gut oder wenigstens ein Qualitätsmerkmal anders definierter, „normaler“ Club-Güter: Dies endlich ist der Aspekt, der in der Originalversion der ökonomischen Theorie der Clubs strikt ausgeschlossen ist. Daß es nicht legitim ist, den Wunsch nach Geselligkeit als erklärende Variable bei Bedarf aus dem Hut zu zaubern, ist für *Buchanan* selbstverständlich; worum es ihm aber geht, ist vielmehr, daß die ökonomische Theorie der Clubs solchen Wünschen, auch dann, wenn sie in der Realität existieren, nicht gewachsen ist, daß sie mit ihnen nicht so wie mit anderen Club-Gütern zurandekommt. Das wollen wir näher betrachten, denn es erscheint nicht sofort einleuchtend: Es gibt zumindest auf den ersten Blick keinen Grund, warum für ein Kollektivgut „Geselligkeit“ die in der reinen Theorie der Clubs entwickelten Überlegungen nicht gelten sollen – der Ausschluß der Nichtmitglieder vom Konsum dieses Gutes ist möglich und es gibt sicherlich eine Qualitätsreaktion auf große Nutzerzahlen. Die formale Kennzeichnung des Club-Problems ist also durchaus erfüllt. Selbst dann, wenn man das für einen möglicherweise nicht allzu wichtigen Grenzfall halten sollte, bleibt das Thema „Geselligkeit“ auch für eine Theorie „normaler“ Club-Güter wichtig: Es ist eine Selbstverständlichkeit für die Alltagserfahrung, daß in der Realität viele, wenn nicht die meisten Club-Güter nicht im Alleingang genossen werden und daß Sympathien und Antipathien gegenüber den Mitbenutzern eine Rolle für den Genuß haben können, den man aus diesen Gütern zieht.

Liest man die Lehrbuchdarstellungen der ökonomischen Theorie der Clubs, in denen mit Illustrationen freigiebiger umgegangen wird als im Original, dann erhält man den Eindruck, als sei zumindest das letztere eine beiläufig zur Kenntnis genommene Selbstverständlichkeit; eine Selbstverständlichkeit, die nicht das Geringste mit dem von *Buchanan* ausgeschlossenen Thema „Geselligkeit als Zweck“ zu tun hat. Im Extremfall wird sogar der gesamte Nutzen aus dem Club-Gut als bestimmt durch die individuellen Geselligkeitspräferenzen dargestellt: „Die Kosten gemeinsamer Nutzung sind psychischer Natur. Wenn Individuen es vorziehen, alleine zu schwimmen, werden diese Kosten von Anfang an positiv sein. Wenn Individuen die Gesellschaft nicht zu vieler anderer Perso-

nen schätzen, werden solche Kosten zunächst negativ sein ...“ (*Mueller 1979*, S. 130f.; Übersetzung des Verfassers). Bei *Kirsch* (1974, S. 64) ist technisch bedingter und psychisch bedingter Geselligkeitsnutzen nicht unterscheidbar: „Ein Beispiel wäre der Nutzen, den jemand aus einem Schwimmbad zieht: Ist er allein, so ist das ganz schön, aber weniger reizvoll, als wenn die Möglichkeit besteht, mit anderen um die Wette zu schwimmen, Ball zu spielen usw.“ Die Qualität etwa eines gemeinsam bereitgestellten und genutzten Schwimmbades hängt, so gesehen, nicht nur von seinen technischen Merkmalen und von der „Zuverlässigkeit“ derer ab, mit denen man es teilen muß, sondern auch unmittelbar vom Wunsch nach Geselligkeit.

Es ist nun sicherlich kein formales Problem, das allgemeine Rationalmodell um nicht-materielle und nichtegozentrische Zwecke oder Motive anzureichern. Genauer gesagt: Das ist nicht einmal eine Anreicherung, da das pure Modell ja überhaupt keine Aussage darüber enthält, was die Akteure motiviert, da es also nichts ausschließt. Dementsprechend kann auch nicht bestritten werden, daß zumindest formal Geselligkeit als genuiner Nutzenbestandteil ohne Schwierigkeiten im Rahmen der Standardanalyse untergebracht werden kann – man kann das als einen Parameter der Ertragsfunktion einführen, der an ihrer grundsätzlichen Gestalt nichts ändert. Der mehr oder weniger ausgeprägte Wunsch nach Geselligkeit kann als Bestandteil eines ganzen Kataloges möglicher Determinanten je individueller Ertragsfunktionen geführt werden, die jedoch allesamt immer noch einen gleichartigen Verlauf aufweisen. Immer noch sollten sich die hier identischen Individuen zusammentun. Hinsichtlich der inneren Verfassung der Clubs gilt, was gerade im Zusammenhang mit Risikominderung gesagt wurde, hier erst recht (wie die oben zitierte Textstelle bei *Alchian/Woodward*, 1978, 134, zeigt, denken sie sogar vornehmlich an diesen Fall). Der Einbau einer so definierten Nutzendimension „Geselligkeit“ scheint somit zwar keine zusätzliche Erkenntnis zu erbringen (da er nicht an irgendwelchen äußeren Situationsmerkmalen festgemacht werden kann), er scheint aber auch nicht zu schaden. Das ist nicht wenig – zwar kann das Modell unterschiedliche „Geselligkeitswünsche“ nicht „erklären“ und soll es auch nicht, aber es scheint solchen Wünschen wenigstens gewachsen. Aber das stimmt nicht ganz:

Bei näherer Betrachtung stellt man fest, daß das Modell zumindest im allokativen Teil, also dort, wo es um Mitgliederzahl und Produktionsumfang geht, die „Anreicherung“ nicht einmal formal unbeschädigt übersteht. Das Problem besteht ja nicht darin, daß unterschiedliche Individuen in einer abstrakten Weise unterschiedlich gesellig sind, sondern vielmehr darin, daß Geselligkeit nicht „ohne Ansehung der Person“ – und zwar der jeweils anderen Person – stattfindet.

Dies stört die Kosten/Ertrags-Rechnung nachhaltig, im Grenzfall bricht sie zusammen. Man kann nicht mehr davon sprechen, daß die Produktionskosten mit der Mitgliederzahl sinken, man kann nicht einmal mehr begrifflich klar unterscheiden, welche Aktivitäten auf der Kostenseite und welche auf der Ertragsseite zu verbuchen sind. Auf der Ertragsseite kommt es noch schlimmer. Hier ist offensichtlich nicht die Zahl der Mitglieder die Stellgröße, sondern es sind zunächst einmal ihre Eigenschaften. Ob Gleichgewichte existieren, hängt nun ausschließlich von den Eigenschaftspräferenzen der Individuen ab. Wie soll etwa Groucho Marx sein Club-Problem („Einem Club, der jemanden wie mich aufnimmt, kann ich nicht beitreten“) lösen? *Buchanan* (1965, S. 13, Fn. 1) hat genau derartige Probleme im Blick, wenn er „Geselligkeit als solche“ aus-

schließt: „Eine Bemerkung zu einer impliziten Annahme der gesamten Analyse ist hier angebracht. Die individuelle Auswahlmöglichkeit unter verschiedenen Arrangements wurde in ein orthodoxes Verhaltensmodell eingebettet. Das impliziert, daß der Akteur indifferent im Hinblick darauf ist, welche seiner Nachbarn oder Mitbürger sich mit ihm zusammentun. Mit anderen Worten: „Personenorientierte Selektivität oder Diskrimination sind im Modell nicht vorgesehen. Diesen ohne Zweifel oft wichtigen Tatbestand zu berücksichtigen würde eine ganz neue Dimension in die Analyse einführen und eine Erweiterung des Instrumentariums erfordern“ (Übersetzung des Verfassers).

Man könnte versucht sein, hiergegen einzuwenden, daß die Marginalanalyse der reinen Theorie wenigstens noch pro forma anwendbar sei: Einem unsympathischen Aspiranten müsse – formal – ein höheres Auslastungsgewicht zugeschrieben werden, das er dann durch entsprechende Ausgleichszahlungen oder höhere Mitgliedsbeiträge zu kompensieren habe. Allgemeiner: „Soziales Kapital“ sollte seinen Preis wie andere Güter auch haben. Aber dieser Ausweg führt ins Leere. Statt langer Erörterungen genügt ein einfacher Hinweis: Was widerfährt einem solchen Modellierungsversuch, wenn es sich ganz anders verhält – wenn etwa ein höherer Preis nicht den Mangel an Sympathie ausgleicht, sondern wenn er gerade umgekehrt das Unbehagen noch vergrößert, da man nun neben der störenden Person noch zusätzlich das Gefühl aushalten muß, in zwischenmenschlichen Dingen käuflich zu sein?

Kurz gesagt: Genau das, was wir meinen, wenn wir vom Wunsch nach menschlicher Gemeinschaft sprechen, kann in der vorliegenden Konzeptualisierung nicht abgebildet werden, die daraus resultierenden Probleme können in ihr nicht gelöst werden. Damit sind wir beim Kern des Problems: Wann immer irgendein Motiv, das Präferenzordnungen generiert, einen eigenen Einfluß auf die Beurteilung von Instrumenten hat, geraten wir in Probleme. Ökonomisches Denken ist unausweichlich „Zweck-Mittel-Denken“ – nicht in dem hinlänglich kritisierten Sinne der moralischen Neutralisierung von Mitteln (vgl. vor allem *Myrdal*, 1965), aber doch in dem Sinne, daß die Beurteilung von Mitteln durch die Akteure selbst nicht davon abhängen darf, welche Zwecke sie verfolgen. Wenn Ausgleichszahlungen für fehlende partnerschaftliche Qualität „eigentlich“ angebracht sind und ihre Zahlung zugleich die gesuchte Partnerschaft unmöglich macht, dann sind wir genau an dem Punkt angekommen, wo die Zwecke die Mittel derart kontaminieren und umgekehrt, daß eine Analyse, die das eine in „rationale“, also als instrumentell rekonstruierbare, Beziehung zum andern setzen will, aus dem Ruder zu laufen beginnt.

Wir sehen im Ergebnis, daß Geselligkeit als technisches Nutzungsmerkmal von Clubgütern in trivialer Weise berücksichtigt werden kann, daß sie als Instrument der Qualitätssicherung mit Gewinn berücksichtigt werden kann, daß sie jedoch als Vereinzweck oder auch nur irreduzibles Qualitätsmerkmal tatsächlich der Modellierung in diesem Rahmen entzogen ist. Dies ist ein für die weiteren Überlegungen wichtiges Zwischenergebnis: Clans und Cliques haben wir von Anfang ja so definiert, daß soziale Beziehungen nicht auf der Motivebene, sondern nur auf der Instrumentenebene erscheinen, also in einer Form, die wenigstens bisher als unproblematisch gelten kann. Gegen Ende der Überlegungen werden wir das wieder aufgreifen und sehen, daß nicht einmal das ganz stimmt.

4. Clans: Die Produktion von Sicherheit

4.1 Clans und Anarchie

Oben wurden Clans als diejenige Sorte von Zusammenschlüssen definiert, die das Gut „wechselseitige Erwartungssicherheit“ auf eine ganz bestimmte Weise produzieren – eben durch persönliche Beziehungen. Persönliche Beziehungen sind also – im Unterschied zu den bisher betrachteten „Clubs“ – nicht etwa eines unter mehreren Merkmalen des Zusammenschlusses, sondern sie sind das eigentlich charakteristische Merkmal. Aber sie sind nicht „Motiv“, sondern „Instrument“. Ganz offensichtlich besteht kein Bedarf danach, Clans aus einem Wunsch nach Geselligkeit zu erklären.

Wir wollen zwei Ausgangslagen unterscheiden: Die eine ist Rechtlosigkeit, die andere Existenz einer Rechtsordnung. Im ersten Fall ist die Sicherheit, die der Clan gegebenenfalls produziert, ein Ersatz für das Recht selbst; im zweiten füllt die durch Clans produzierte Sicherheit Lücken der Rechtsordnung. Betrachten wir zunächst den ersten Fall, der zwar, wie sich zeigen läßt, für die ökonomische Theorie weniger zugänglich ist als der zweite, jedoch außerordentlich lehrreich:

Wenn die Ausgangslage Rechtlosigkeit ist, gibt es entweder Anarchie oder den Clan, oder genauer: Anarchie entweder zwischen allen Einzelnen oder nur zwischen Zusammenschlüssen von Individuen, aber nicht mehr innerhalb dieser. Clans stiften Frieden zwischen ihren Mitgliedern durch persönliche Bindung, durch wechselseitige Treueverhältnisse. Nach außen verhalten sie sich weiterhin in völliger Übereinstimmung mit der zuvor schon bestehenden Situation – als Schutzbünde und zugleich Räuberbanden; sie tun das, was in allgemeiner Anarchie jeder Einzelne auf eigene Faust getan hat, nun im Kollektiv (wir würden sie aus diesem Grunde auch nicht als Cliques charakterisieren: Sie sitzen weder parasitär auf der anarchischen Konstellation auf noch transformieren sie sie in eine andere Konstellation).

Was leistet die ökonomische Theorie hier? Auf den ersten Blick scheint die Antwort einfach: Sie kann die Bedingungen identifizieren, unter denen Clan-Verfassungen zu erwarten sind (der prototypische Fall sind Nomadengesellschaften – mobile Subjekte in großen Räumen, fehlende Technologien der zentralen Kontrolle) und sie kann die Bedingungen des Übergangs zu anderen Verfassungen, insbesondere einer abstrakten Rechtsordnung, spezifizieren. Auf den zweiten Blick erkennt man, daß der Blickwinkel es als selbstverständlich nahelegt, Clan-Verfassungen als Vorstufen, als Notbehelfe oder als Degenerationsformen leistungsfähigerer Formen der Ordnungsstiftung anzusehen. Der Grund hierfür ist leicht erkennbar: Persönliche Vertrauensbeziehungen als Grundlage des Friedens sind kostspielig und können nicht beliebig weit ausgedehnt werden. Jede Begrenzung der Reichweite der Friedensordnung bedeutet, daß noch Anstrengungen in defensive und prädatorsche, also nichtproduktive Aktivitäten fließen werden (für eine Analyse dieser Situation vgl. *Buchanan, 1984, S. 23ff.*; darüber hinaus gilt oftmals, daß die nach innen geübte „starke Solidarität“ auf ihre eigene Art unproduktiv ist. Vgl. dazu *Lindenberg, 1988*). Insofern kann man Clans als einen Notbehelf ansehen, der Ersatz für die eigentlich erwünschte, weil effizientere, aber nicht verfügbare umfassende Rechtsordnung ist. Falls die Subjekte wählen könnten, würden sie die Pareto-Verbesserung

„Rechtsordnung“ wählen. Ein solcher Blickwinkel erscheint für eine ökonomische Theorie nur natürlich. Er ist aber, ohne weitere Differenzierung angewandt, zu eng und daher irreführend.

Das Problem besteht nicht darin, daß sehr wehrhafte Clans ein Interesse an der Aufrechterhaltung dieses Zustandes haben können; der Übergang zum allgemeinen Frieden ist nach wie vor als Pareto-Verbesserung denkbar (vgl. *Buchanan* 1984, S. 34 f. und zur Diskussion *Zintl*, 1983, S. 92 ff.). Vielmehr liegt die eigentliche Schwierigkeit darin, daß das hier verwendete Produktivitätskriterium nicht selbstverständlich ist. Sowohl das interne Vertrauen als auch der Krieg nach außen können auch ganz anders bewertet werden. Einerseits ist das Vertrauen aufgrund persönlicher Beziehungen, das der Clan erzeugt, von anderer Qualität als das abstrakte und anonyme Vertrauenssurrogat, das eine Rechtsordnung erzeugt – „genau die Anarchie ist es, die Vertrauen, oder, wenn man einen anderen Ausdruck verwenden will, sozialen Zusammenhalt erzeugt. Es ist die effektive politische Herrschaft, die Vertrauen zerstört“ (*Gellner*, 1988, S. 143, Übersetzung des Verfassers). Andererseits kann es in einer endogen stationären Wirtschaftsverfassung durchaus der Fall sein, daß niemand Bedarf an anderer Verwendung der freien Zeit als in der aufregenden Form des Kampfes hat (vgl. auch hierzu *Gellner*, 1988). Was aus der Wahrnehmung einer Kultur rechtlich geordneter Verhältnisse als bedrohlich erscheint, kann aus der Wahrnehmung einer Clan-Kultur als die allein freiheitliche Verfassung erscheinen. Die aus Sicht der ökonomischen Theorie naheliegende Hypothese, daß bei entsprechender technologischer Entwicklung der Übergang von der „heroischen“ Clan-Verfassung zur abstrakten Rechtsordnung überwiegend erwünscht sein sollte ist also zu einfach (für ein historisches Beispiel, den Übergang Europas von der Feudalverfassung zum „doux commerce“ vgl. *Hirschman*, 1977). Es ist daher ratsam, die Geschäftsgrundlagen der Modellierung zu spezifizieren. Man sollte unterscheiden zwischen Hobbes-Clans in einer entsprechenden Kultur der Anarchie und solchen in einer Kultur, die die abstrakte Rechtsordnung als den eigentlich erwünschten Normalzustand ansieht. Im ersten Falle sollte die ökonomische Theorie große Vorsicht bei der Modellierung walten lassen, die Gefahr verzerrter Stilisierung und die Gefahr der post hoc- oder ad hoc-Modellierung ist groß. Im zweiten Fall hingegen modelliert man tatsächlich die Situation der Akteure und befindet sich insofern auf einem für die ökonomische Theorie weniger heiklen Gelände (ein lesenswertes Beispiel bietet *Pagden*, 1988, der die defensive Clan-Bildung in einer exogen zerstörten Rechtsordnung, Neapel im 18. Jahrhundert, untersucht). Genau die in der Sache liegenden Gründe für Vorsicht bei der ökonomischen Analyse von Hobbes-Clans sind nun für unsere weiteren Überlegungen sehr wichtig:

Wir haben gesehen, daß sowohl der Unfriede nach außen als auch der Friede nach innen jeweils zwei verschiedene Seiten haben: Der Unfriede nach außen ist einerseits belastende Unsicherheit, andererseits begrüßte Bewährungsmöglichkeit; der Friede nach innen ist einerseits erwünschte Sicherheit, andererseits aber auch komplette Einbindung des Individuums ins Kollektiv (die deutsche Sprache ist hier mehrdeutig, aber nicht verschwommen: soziale Bindung bindet eben auch). Mit der denkbaren Lust am Kampf nach außen und dem, was man im Rahmen einer ökonomischen Theorie damit anfangen könnte, wollen wir uns nicht weiter befassen; für die Binnenperspektive gilt: Eine Rechtsordnung beseitigt sowohl den Unfrieden als auch die Inseln der Geborgenheit in ihm und ersetzt beides durch eine einzige, homogene Form der Beziehungen. In gewisser Weise ist es ein Charakteristikum jeder Rechtsordnung, die diesen Namen verdient, daß

sie „Anonymität“ schafft oder ermöglicht: sie normiert Situationen „ohne Ansehung der Person“. Soweit man sich auf das Recht stützen kann, muß man sein Gegenüber nicht kennen. Die Rolle der Rechtsordnung besteht zweitens darin, wechselseitige Solidarität oder die Orientierung auf ein „Gemeinwohl“, das der Verfolgung eigener Interessen irgendwie vorgeordnet ist, zu ersetzen durch eine Konstellation, in der die Verfolgung wie auch immer beschaffener individueller Ziele wechselseitig kompatibel gemacht wird – nicht die Beseitigung von Divergenz, sondern ihre Regelbindung findet statt. Beim Übergang von der Clan-Anarchie werden also persönliche Beziehungen in anonyme Beziehungen aufgelöst – insofern bedeutet Herrschaft des Rechts „Entfremdung“; andererseits werden persönliche Bindungen durch freiwillig eingegangene Verträge ersetzt – insofern bedeutet Herrschaft des Rechts „Emanzipation“.

Das „System“, das sich hier durchsetzt, ist nicht nur kalt, die verdrängte „Lebenswelt“ ist nicht nur heimelig (damit soll nicht behauptet werden, daß solche Assoziationen von *Habermas* (1981, vor allem Bd.2, S.548ff.) intendiert sind; für etliche Verwender der Terminologie kann man da nicht so sicher sein). Die Rückkehr der Lebenswelt ins System – was sonst sollte Clanbildung innerhalb einer bestehenden Rechtsordnung sein? – kann dementsprechend sowohl ein Vorgang der Schaffung neuer Heimaten sein als auch ein Vorgang der Unterwerfung. Vor diesem Hintergrund wollen wir nun Clanbildung im Rahmen von Rechtsordnungen näher betrachten.

4.2 Clans und Rechtsordnung

Grundlage der Überlegungen ist ein Transaktionskostenargument, wie wir es bei der Analyse der Qualitätssicherung in Clubs bereits in stark verengter Form kennengelernt haben und wie es in der neoinstitutionalistischen Ökonomie inzwischen breit verwendet wird: Keine abstrakte Regel kann lückenlos durchgesetzt werden, kein explizit formulierter Vertrag kann alle Eventualitäten berücksichtigen. Es bleibt immer ein kleinerer oder größerer Rest an Spielräumen für Regelverletzung oder für opportunistischen Umgang mit den Regeln. Das oben schon angesprochene Kooperationsdilemma besteht nahezu immer. Bis zu einem gewissen Grade können die Akteure die damit verbundenen Risiken durch förmliche Vorkehrungen, spezielle governance-Strukturen, reduzieren (vgl. stellvertretend für eine inzwischen kaum mehr überschaubare Literatur *Williamson*, 1975 und 1985) oder aber (und gegebenenfalls zugleich), hier einschlägig, durch „Vertrauen“ (eine gute Literaturübersicht geben *Bradach/Eccles*, 1989, S.104f.), also durch Investition in „Identität“ (vgl. vor allem *Ben-Porath*, 1980). Die allgemeine These lautet hier, daß sich jeweils diejenigen „Institutionen“ durchsetzen, die insgesamt die Transaktionskosten minimieren. Das Argument ist selbstverständlich nicht funktionalistisch. Die Konstellation, in der eine bestimmte Transaktionsform Vorteile erzeugt, enthält auch die Anreize zu ihrer Bildung. Selbst dann, wenn man nicht unterstellt, daß Institutionen planvoll optimiert werden, ist – jedenfalls in einer Rechtsordnung, die freie Verträge ermöglicht und damit Wettbewerb impliziert – die evolutionäre Durchsetzung kostenminimierender Institutionen plausibel.

Zu den Konstellationen, in denen persönliche Vertrauensbeziehungen tragend sein werden, kann etwa folgendes gesagt werden: Es wird sich einerseits um Transaktionen handeln, denen die Rechtsordnung überhaupt den Schutz versagt, also „Illegales“ und „Irre-

levantes“. Das ist unmittelbar einleuchtend und soll hier nur ganz kurz erläutert werden: Solche Aktivitäten finden gewissermaßen im anarchischen Kontext statt, so daß das zuvor über Hobbes-Clans Gesagte analog angewandt werden kann. Es kann sich um Transaktionen handeln, die einfach als nicht schutzwürdig gelten (privates Glücksspiel etwa) und um solche, die als von Haus aus illegal gelten („Ganovenehre“). Illegale Aktivitäten können natürlich auch als Verschwörung gegen den Rest der Gesellschaft gedeutet und daher als Cliquesproblem formuliert werden. Das lenkt aber den Blick eher in die falsche Richtung: Solidarität zwischen Taschendieb und Hehler oder unter den Einwohnern von Dörfern, in denen Wilddieberei oder Schmuggel Tradition sind, reguliert zunächst einmal den Innenraum. Allgemeiner kann gesagt werden, daß wir mit der Unterscheidung von Anarchie und Rechtsordnung ein Kontinuum dichotomisiert haben; die Rechtsordnung und vor allem die zu ihr passende Rechtskultur drängen im Grade ihrer Vollständigkeit den komplementären Rückgriff auf andere Sicherungsformen zurück (vgl. *Ben-porath*, 1980, S. 8f., S. 13).

Die zweite Gruppe von Transaktionen, für die individuelle Identität eine Rolle spielt, ist für uns wichtiger. Es handelt sich um rechtlich durchaus normierte Transaktionen, bei denen die Zielkonstellation der Akteure und die Kontrollbedingungen so geartet sind, daß die förmlicheren Verfahren der Kooperation, „Tausch“ (stilisiert als anonyme spot-Transaktionen, die allein an Preisen orientiert sind) einerseits und „Organisation“ (stilisiert als ein System eindeutiger und konsistenter Kompetenzverteilung) andererseits nicht recht greifen: Das Preissystem ist effizient, wenn die Leistungsmessung unproblematisch ist, unabhängig davon, ob die Zielsetzungen der Transaktionspartner divergieren oder nicht. Ein System förmlicher Organisation funktioniert gut, wenn die Leistungsmessung einigermaßen möglich ist und die Ziele der Akteure nicht zu weit divergieren. Wenn hingegen große Probleme der Leistungsmessung bestehen, hängt alles von der Zielkonstellation ab: Es bleibt entweder bei Ineffizienz bzw. Nichttransaktion – das ist vor allem dann zu erwarten, wenn Ziele stark divergieren; oder es gelingt, die Kontrollprobleme durch die Bildung von Vertrauensbeziehungen zu entschärfen – das ist zu erwarten, wenn Zielkongruenz oder Zielkompatibilität besteht oder hergestellt werden kann (vgl. *Ouchi*, 1980, S. 135; auch *Bradach/Eccles*, 1989). Solches Vertrauen als „Institution“ stellt nun typischerweise nicht eine Alternative zu „Markt“ oder „Hierarchie“ dar, sondern hat seinen Platz gerade innerhalb des Tauschsystems und innerhalb formeller Organisationen. Insofern ist die übliche Redeweise von einem Tertium gegenüber „Markt“ bzw. „Hierarchie“ durchaus irreführend, zumal dann, wenn etwa von „Marktversagen“ gesprochen wird – es geht nicht um Marktversagen im üblichen Sinne, sondern um das Versagen von spot-Transaktionen. Allgemeiner: Es geht nicht um das Versagen eines bestimmten Allokationsmechanismus, sondern um das Versagen bestimmter Prozeduren innerhalb solcher Mechanismen.

„Clans“ sind dann zunächst nichts weiter als der auf die Spitze getriebene, gewissermaßen zur eigenen Institution geronnene, Rückgriff auf Risikoreduzierung durch persönliche Beziehungen. Mehr läßt sich auf allgemeinstem Abstraktionsniveau nicht sagen. Wesentlich weiter kommen wir, wenn wir nun eine Unterscheidung machen, die unmittelbar mit der oben angesprochenen Ambivalenz der Clan-Verfassung zu tun hat: Alles weitere hängt davon ab, ob die Verdichtung als emergent oder als oktroyiert zu betrachten ist. „Emergente Clans“ sind sozusagen die Rückkehr des Vertrauens in die Rechtsordnung, „oktroyierte Clans“ sind demgegenüber die Rückkehr der Unterwerfung in die Rechtsordnung.

Zunächst zu den emergenten Clans: Das allgemeinere Phänomen innerhalb des Tauschsystems sind dauerhafte und nicht mehr anonyme Geschäftsbeziehungen, insbesondere etwa „relationale Kontrakte“ (vgl. nur *MacNeil*, 1980), die man dann, wenn sie sehr eng sind, bisweilen etwas bildhaft als „Clans“ bezeichnet, ohne daß dies eine qualitative Veränderung der Lage anzeigt. Das analoge Phänomen im Rahmen formeller Organisation sind Teams, die „Teamgeist“ aufweisen. In Ausnahmefällen konstituieren sich ganze Organisationen als emergente Clans – am ehesten wohl dann, wenn der Organisationszweck persönliche Identifikation erlaubt, wie es insbesondere bei Non-Profit-Organisationen oder auch Tendenzbetrieben der Fall ist. Die Ausgangslage, in der sich solche Vertrauensnetzwerke bilden, stellt sich, als principal-Agent-Problem formuliert, so dar: Jeder Beteiligte ist sowohl Prinzipal aller anderen als auch Agent aller anderen. Als Prinzipale wünschen alle, daß die Agenten sich vertragsgemäß verhalten, als Agenten wollen alle nicht zu viel tun. Sich aufeinander verlassen zu können, ist für alle von Vorteil. Es gibt ein Kooperationsdilemma, das eben deshalb, weil die Akteure füreinander nicht anonym sind und weil sie so etwas wie verbindliche Absprachen treffen können, durch gemeinsame Aktion und ohne externen Eingriff (und insofern „emergent“) entschärft werden kann (vgl. grundsätzlicher *Ostrom*, 1989). Die Binnenkonstellation ist unproblematisch: Eintritt und Austritt unterliegen keinen speziellen Restriktionen; wer dabei bleibt, hat auch ein Interesse, dabei zu sein; die Tatsache, daß man sich der Vorteile des Vertrauens bewußt ist, entwertet es nicht, da die Konstellation symmetrisch ist.

Ganz anders liegt der Fall, wenn die Vorteile kooperativen Verhaltens nicht allen unmittelbar erkenntlich sind, wenn es kein gemeinsames Ziel gibt, das auch normative Kraft entfaltet (etwa: wenn das Organisationsziel einfach darin besteht, sich möglichst gut im Wettbewerb zu behaupten), wenn die Gruppe groß und unübersichtlich ist. Auch dann ist faire Kooperation sicherlich im Prinzip für alle vorteilhaft – aber sie kann kaum als emergent erwartet werden. Das schließt jedoch nicht aus, daß sie aktiv installiert wird. Nachdem es nun gerade nicht mehr die unmittelbaren persönlichen Beziehungen sein können, die den Zusammenhalt erzeugen, muß die Instanz, die hier aktiv wird, auf andere Gegenstände der Identifikation zurückgreifen und sie muß die Identifikation mit besonderen Mitteln erzeugen (vgl. speziell *Ouchi* 1980, S. 135). Das ist nicht neu – „Unternehmenskultur“ (vgl. nur *Heinen*, 1987; *Sackmann*, 1989) und inzwischen sogar „Unternehmensphilosophie“ (*Herder-Dorneich*, 1990) sind Standardthemen der Managerschulung. Zwar ist beispielsweise bei *Herder-Dorneich* ausgiebig die Rede davon, daß das überkommene hierarchische Paradigma durch „Denken in Systemen“, Erkenntnis der „Vernetzung“, „Pluralismus“ und Ähnliches überholt worden sei, jedoch geht es selbstverständlich um aktiven Zugriff: „Ein Manager an der Spitze steht vor der Aufgabe, das System funktionsfähig zu machen“ (ibid., S. 950). Mit anderen Worten: Es geht um intelligente strategische Nutzung der feststellbaren Tatbestände.

Induzierte Orientierung der Organisationsmitglieder aufs Ganze zielt darauf, kostspielige oder überhaupt unmögliche externe Kontrolle durch interne Kontrolle zu ersetzen. Das ist zunächst einmal legitim und funktional plausibel: Es erlaubt Zweckprogrammierung; es reduziert Opportunismus; es stellt daneben, worauf wir weiter unten zurückkommen werden, ein Mittel der Beschränkung unerwünschter Partialidentifikationen („Cliques“) dar. Selbst die Unterstützung emergenter Vertrauensbeziehungen, soweit diese zugleich die Interessen der Organisation fördern, ist nicht schon deshalb, weil sie persönliche Beziehungen instrumentalisiert, illegitim. Auch hier werden also principal-

agent-Probleme gelöst, jedoch unterscheidet sich die Konstellation von der zuerst betrachteten: Dort war jedermann zugleich Prinzipal und Agent für jeden anderen, nun fallen die Rollen auseinander – einige sind die Prinzipale, andere die Agenten, und die Prinzipale tun ihr Bestes, um die Agenten unter Kontrolle zu halten.

Treibt man nun solche Vorstellungen auf die Spitze, so entsteht der strategisch produzierte, der oktroyierte Organisations- oder Unternehmensclan – das Unternehmen als „Lebenswelt“. Anders als die Verdichtung emergenter Vertrauensbeziehungen zu Clans stellt allerdings dieser Übergang eine dramatische qualitative Veränderung dar.

Das implizite und manchmal auch explizite Ideal solcher Clans ist der Orden. Sowohl hinsichtlich der Identifikationsobjekte als auch hinsichtlich der Instrumente, die die Identifikation unterstützen, verfügt der Orden über perfekte Voraussetzungen der Clانبildung: Das Identifikationsobjekt ist eine überwältigende und das Individuum mit Haut und Haaren erfassende Aufgabe; das institutionelle Instrumentarium ist umfassend – kein Privateigentum, kein Privatleben, vollständige Vergemeinschaftung des Alltags. Die bekanntesten säkularen Versuche, diese Lebensform in Organisationen umzusetzen, stellen traditionellerweise Armeen dar. Auch sie haben ein weitreichendes Instrumentarium der kompletten Einbindung – Einschränkung der bürgerlichen Rechte, Kasernierung etc.; auch sie verfügen über die Möglichkeit, starke Identifikationsobjekte zu präsentieren (wobei es typischerweise gerade nicht das „Feindbild“ ist, das Korpsgeist stiftet. Eher ist das Gegenteil der Fall: Wo eine von jedermann wahrgenommene äußere Bedrohung der Gesellschaft insgesamt existiert, sind die Armeen gerade extrem *offen*, gesellschaftlich integriert. Zum Clan im eigentlichen Sinne mit einer „Inselkultur“ wird die Armee erst, wenn „das Andere“ die zivile Gesellschaft ist. Die paradoxe Konstellation, daß Armeen die Gesellschaft, die sie verteidigen sollen, latent verachten, ist denn auch eher die Regel als die Ausnahme).

Gewöhnliche Unternehmen verfügen weder über so starke Identifikationsgrundlagen noch über so weitreichende Instrumente. Das schließt aber nicht aus, daß nach funktionalen Äquivalenten gesucht wird und daß sie auch gefunden werden. Vorbild der sich in dieser Hinsicht als „exzellent“ verstehenden Unternehmen sind die japanischen Unternehmen (vgl. die zusammenfassende Darstellung von *Deutschmann*, 1987; ausführlicher zu japanischen Firmen vgl. *Murakami*, 1984; *Ouchi*, 1981; für die Anverwandlung solcher Konzepte anderswo vgl. *Bleicher*, 1986; *Peters/Waterman*, 1982). Man kann etwa folgende Sorten von Vorkehrungen benennen:

- (1) Rekrutierung: Die Auswahl von Mitarbeitern erfolgt nicht so sehr nach unmittelbaren Qualifikationsmerkmalen als vielmehr mit dem Ziel größtmöglicher Homogenität in allen möglichen, auch extrafunktionalen, Hinsichten; das impliziert zugleich Diskriminierung aller Personen mit „unpassenden“ Eigenschaften; Rekrutierung über Generationen hinweg ist ideal.
- (2) Qualifikation und Sozialisation: Die Ausbildung soll möglichst firmenspezifisches Humankapital schaffen, um alternative Optionen der Mitarbeiter zu beschränken. Die Aneignung eines firmentypischen Habitus⁴, eines Gefühls der Zusammengehörigkeit, wird durch Indoktrination, Symbole, ja selbst durch die „Adoption“ von Neulingen durch Alteingesessene unterstützt.
- (3) Substitution des Privatbereichs: Ein umfassendes Freizeitangebot, Pflichtgeselligkeit nach Dienst, firmeneigene Sportvereine, kollektiver Urlaub.

- (4) Enteignung des Privatlebens: Etwa durch systematisch unberechenbare Überstunden, Versetzungspraxis, Einflußnahme auf die Partnerwahl.

Die Reihenfolge der Liste kann als eine Stufenfolge zunehmender Inbesitznahme gelesen werden. Rekrutierungs- und Ausbildungspraxis sind immerhin noch vereinbar mit der Trennung von beruflicher und privater Sphäre; allerdings kollidieren Eintrittsbeschränkungen zumindest mit dem Geist der Vertragsfreiheit, und Austritterschwernungen sind natürlich auch Herrschaftsbasis. Die Substitution und schließlich die Enteignung des Privatlebens sind demgegenüber Entdifferenzierungen mit totalitärer Tendenz. Man sieht deutlich, daß all das nicht etwa „Angebote“ sind, sondern „Zumutungen“. Die Clanbildung zielt auf Schaffung einer speziell verfaßten Gesellschaft in der Gesellschaft.

Sowohl emergente wie oktroyierte Clans sind der ökonomischen Art der Analyse offensichtlich bestens zugänglich – die ersteren als Resultate rationaler Situationsgestaltung durch alle Beteiligten, die letzteren als Resultate rationaler Situationsgestaltung durch den einen Teil der Akteure und rationaler Anpassung durch den anderen Teil der Akteure. Es mag schon sein, daß sich zwischen den Mitgliedern oktroyierter Clans Vertrauen herstellt – sie haben ja gar keine anderen Möglichkeiten, ihren Bedarf an sozialem Leben zu erfüllen –, jedoch haben wir es mit einem Extremfall der Fremdnutzung elementarer menschlicher Bedürfnisse zu tun. Ganz offensichtlich hat die ökonomische Theorie nicht die geringsten Schwierigkeiten, solche Phänomene rationalistisch zu modellieren – die Täter agieren nach einem strengen Effizienzkalkül, die Opfer passen sich – ebenfalls rekonstruierbar – an die ihnen auferlegten Restriktionen an.

Noch einige Sätze über die Beziehungen von Rechtsordnung und Clans: Emergente Clans füllen ganz einfach die Leerstellen einer Rechtsordnung, sie können sogar als eine Art notwendige Infrastruktur jeder abstrakten Ordnung gedeutet werden – daß eine abstrakte Rechtsordnung Anonymität ermöglicht, bedeutet weder, daß sie persönliche Vertrauensverhältnisse restlos überflüssig macht, noch daß diese mit ihr nicht vereinbar sind. Oktroyierte Clans dagegen führen etwas wieder ein, das die abstrakte Rechtsordnung ausdrücklich abgeschafft hat, nämlich die persönliche Unterwerfung, bindende Verhältnisse von Schutz und Gehorsam. Die unmittelbare Binnenwirkung oktroyierter Clans ist immer Freiheitsbeschränkung. In Grenzfällen wie etwa der Mun-Sekte ist das offensichtlich, jedoch stellt diese nur eine besonders konsequente Realisierung dessen dar, was der Unternehmensclan anstrebt. Nun könnte man hiergegen einwenden, solange der Beitritt zu solchen Organisationen freiwillig sei, geschehe auch niemand Unrecht. So einfach sollte man es sich allerdings nicht machen: Zum einen kennt unsere Rechtsordnung – etwa im Arbeitsrecht – zahllose Vorkehrungen, die genau darin bestehen, Dinge zu unterbinden, auf die sich Leute sonst womöglich freiwillig einließen. Zum anderen bleibt die Rechtsordnung nicht unberührt von dem, was sich ihrem Rahmen abspielt. Sicher muß die Rückwirkung oktroyierter Clans auf die Rechtsordnung selbst nicht notwendig direkt zerstörerisch oder gefährlich sein, wie es etwa die Armee als Staat im Staate ist. Jedoch gibt es keinen Grund zu der Annahme, solche Organisationsformen seien folgenlos: Sie mögen zunächst nur Waffe im Rahmen dieser Rechtsordnungen sein; sollten sie aber wirklich Wettbewerbsvorteile bieten und sich flächendeckend durchsetzen, verändert sich die Kultur insgesamt. Der Zusammenhang ist der von Schumpeter (1972) beschriebene – die Veränderung aller Lebensformen durch einen bestimmten besonders erfolgreichen Handlungstypus (da aber der hier beschriebene Handlungstypus ganz

anders – wenn auch nicht weniger rational – als der von Schumpeter unterstellte ist, eröffnet sich Raum für Spekulation über ganz andere Entwicklungspfade). Man kann hierzu auch aus der Gegenrichtung etwas sagen: Eine Gesellschaft, die ihre eigene Differenzierung nur noch unter dem Aspekt „Entfremdung“ wahrnimmt und den Aspekt „Emanzipation“ vergessen hat, die allerorten das „Sich-Einbringen-Können“ einklagt, kann endogen reif werden für die Wiederkehr nicht etwa der Geborgenheit, sondern für die Wiederkehr der Unterwerfung. Die „Tyrannei der Intimität“ (vgl. *Sennett*, 1983), die Aufhebung der Trennung von Privatsphäre und öffentlicher Sphäre, zerstört nicht nur die öffentliche Sphäre, sondern auch die Privatsphäre.

Wenden wir uns nach diesem Exkurs wieder dem Thema zu; der dritte Gegenstand, die Cliques steht noch aus:

5. Cliques: Die Produktion von Privileg

Wir haben Cliques als eine spezielle Sorte von Clans eingeführt, als solche nämlich, bei denen die innere Verdichtung der Beziehungen einem ganz bestimmten Zweck nach außen dient, der Produktion von Privileg. Dieser spezielle Zweck rechtfertigt eine gesonderte Betrachtung.

Zunächst: Was bedeutet „Privileg“ in unserem Zusammenhang? Gemeint ist nicht einfach, daß eine Gruppe möglichst gut abschneiden will, sondern vielmehr, daß sie Sonderkonditionen gegenüber dem zu erreichen sucht, was bei dem eigentlich intendierten Funktionieren der Spielregeln erhältlich wäre. Es gibt ein Element der Regelwidrigkeit in dem, was Cliques tun. Dem entspricht auch der Sprachgebrauch: Angesichts einer Situation der Anarchie, der Regellosigkeit, sprechen wir nicht über Cliques; alles ist erlaubt, es ist nicht „ungerecht“, zu nehmen, was man mit welchen Mitteln auch immer bekommen kann. Cliques sind eine bestimmte Sorte von Verteilungscoalitionen, und zwar solche, die auch dort Verteilungsspiele spielen, wo die Regeln sie nicht vorsehen, bzw. die Verteilungsspiele mit Mitteln spielen, die unerlaubt sind. Es kann sich hierbei um explizite und flagrante Regelverletzungen handeln, es kann sich aber auch um die schwieriger zu operationalisierende Verletzung von Fairnessregeln handeln, die nicht notwendig ausdrücklich statuiert sind.

Zum Zwecke der Analyse sollen zwei unterschiedliche Formen der Suche nach Privileg unterschieden werden, die hier – idealisierend – auf zwei Typen von Cliques abgebildet werden: Die eine Gruppe bilden diejenigen Cliques, die sich innerhalb einer Kooperationsbeziehung formieren und auf Ausbeutung des Vertragspartners zielen – wir wollen sie „Ausnutzercliques“ nennen. Die andere Gruppe sind die Cliques, die das Vorfeld der Kooperation zugunsten ihrer Mitglieder strukturieren, also diejenigen, die darauf zielen, den Nichtmitgliedern der Clique von vornherein die Chancen auf erwünschte Verträge zu verschlechtern – wir wollen sie „Vorfahrtscliques“ nennen. Diese Unterscheidung ist insofern eine Idealisierung, als in der Realität existierende Cliques durchaus beide Ziele simultan verfolgen können, jedoch kann gesagt werden, daß sich je nach Übergewicht des einen oder des anderen Zwecks ganz verschiedene Binnenverhältnisse einstellen, die je gesondert herauszupräparieren sich lohnt.

Zunächst zu den „Ausnutzercliquen“: Hier ist die Ausgangslage ein Kooperationsverhältnis zwischen mehreren Personen, und ein Teil des Kooperationsertrages ist koalitionspezifische Quasi-Rente. „Eine Quasi-Rente ist der Überschuß über den Ertrag hinaus, der notwendig ist, um den gegenwärtigen Leistungsstrom einer Ressource aufrechtzuerhalten. Koalitionsspezifische Quasi-Rente (‘‘composite quasi-rent’’) ist derjenige Teil der Quasi-Rente, der von andauernder Verbindung mit anderen spezifischen Ressourcen abhängt und daher einem Enteignungsrisiko ausgesetzt ist“ (*Alchian/Woodward*, 1987, S. 113, Übersetzung des Verfassers. Vgl. auch *Bonus* 1987, S. 95).

Die Clique als eine Untermenge der Vertragspartner formiert sich zu dem Zwecke, dem Rest der Vertragspartner mehr als den ihr „eigentlich“ zustehenden Anteil, im Grenzfall die gesamte koalitionspezifische Quasi-Rente, abzuzapfen. Wonach anfänglich bestimmt wurde, was jemandem „eigentlich“ zusteht – sei es ein nach Fairnessprinzipien oder ein nach Bargaining-Position fixierter Anteil – muß uns nicht beschäftigen. Es geht der Clique nicht um eine Neufestsetzung der Anteile, sondern darum, die Proportionen lediglich *de facto* und gerade nicht im offen ausgetragenen Argument oder auch Machtkampf zu ändern. Der Ansatzpunkt ist eher die Input-Seite, also die Beitragserbringung, als die Output-Seite. Auf der Output-Seite kommt praktisch nur regelrechter Betrug in Frage, und das ist nun nicht die cliquenspezifische Form der illegitimen Umverteilung – meist ist man hier im Alleingang sicherer. Cliquenspezifisch ist hingegen die Input-Seite: Hier liegen oftmals Informationsasymmetrien vor – man weiß über den eigenen Beitrag mehr als über den Beitrag anderer Beteiligter. Diese „private Information“ kann man strategisch nutzen – „Shirking“ ist der Name des Spiels (vgl. für eine Übersicht *Schneider*, 1987, S. 123–214). Ein Teil dieser privaten Information ist individuell und kann dementsprechend auch individuell genutzt werden; soweit es sich aber um Information handelt, die innerhalb einer Gruppe öffentlich und gegenüber dem Rest der Beteiligten privat ist, hat man die Konstellation, in der Cliques gegen den Partner möglich und zu erwarten sind. Sie sind das direkte Gegenstück zum emergenten Clan, der allen Beteiligten faire Behandlung sichern will.

Die interne Konstellation ist komplizierter als die bisher betrachteten Binnenstrukturen – zwar stellt die Ausnutzerclique „Kooperation“ dar (gleichgültig, wie diese zu bewerten ist), jedoch handelt es sich *in mehr als einer Hinsicht* um „problematische“ Kooperation. Zunächst besteht auch hier das übliche Kooperationsdilemma: Einerseits ist es im Interesse aller, die über gemeinsam öffentliche und nach außen private Information verfügen, dieses Potential zu nutzen; andererseits besteht für jedes einzelne Cliquenmitglied Anreiz, die Gruppe gegen entsprechende Prämien des ausgebeuteten Vertragspartners sozusagen auffliegen zu lassen. Zu erwarten ist somit eine asymmetrische Eintritts-Austritts-Verfassung solcher Cliques: In der Regel sind die Mitglieder geborene Mitglieder – wer nicht zu dem Kreis gehört, wird gar nicht mit der Frage konfrontiert, ob er zur Clique gehören will oder nicht; wer dazugehört, wird zum Beitritt genötigt und am Austritt gehindert, da er die Kontrollposition der Gruppe allein durch Nichtkooperation schwächt. Der innere Solidaritätsdruck wird hoch sein und zugleich das Mißtrauen. Von „Vertrauen“ kann man hier höchstens in dem Sinne sprechen, den die Theorie iterierter Spiele diesem Begriff gibt – als Erwartung strategisch motivierten Wohlverhaltens angesichts eines umfassenden Sanktionsarsenals der anderen Cliquenangehörigen.

Neben dem gewöhnlichen Kooperationsdilemma existiert in Ausnutzercliquen jedoch zusätzlich ein Konsistenzdilemma. Vor allem hierin unterscheiden sie sich von Verbin-

dungen, die allein dem Schutz ihrer Mitglieder vor Ausbeutung dienen (vgl. dazu *Franke*, 1989; *Bonus*, 1987), die also gewissermaßen das defensive Spiegelbild der Ausnutzercliquen darstellen: Cliques gegen den Partner müssen notwendig partikularistische Normen haben – Solidarität untereinander zum Zwecke unsolidarischen Verhaltens nach außen; Abwehrverbände hingegen können universalistische Normen formulieren. Schutzbünde können daher offen agieren, sie können ihre Maßstäbe bekanntgeben, sie können ihre Solidaritätsansprüche an ihre Mitglieder in der Form verallgemeinerungsfähiger Argumente artikulieren, während Cliques bei Konflikten zu handfesten Formen der Erpressung gezwungen sind.

In mehreren Hinsichten anders nimmt sich das Bild aus, wenn man „Vorfahrtscliques“ betrachtet: Hier geht es immer um eine spezielle Form der Wettbewerbsbeschränkung, nämlich um die partielle oder vollständige Außerkraftsetzung der existierenden Regeln, nach denen Verträge zustandekommen und Positionen erworben werden, und ihre Ersetzung durch spezielle Chancen für die Cliquesmitglieder. Es geht also nicht um Wettbewerbsbeschränkung durch abgestimmtes Verhalten von Wettbewerbsteilnehmern (auch das als Cliquesbildung zu bezeichnen, würde den begrifflichen Rahmen doch arg strapazieren), sondern um etwas, das noch vorausliegt, den Marktzutritt selbst. Vorfahrtscliques zielen nicht darauf, Vorfahrt zu kaufen (das wäre „Korruption“ – vgl. *Bradach/Eccles*, 1989, S.109ff.; *Granovetter*, 1985, S.492 – und selbst als Wettbewerbsphänomen anzusehen), sondern sie durch Veränderung der Gesamtsituation wahrscheinlich zu machen, im Grenzfall: sie zu erzwingen. Schwache Formen sind Beziehungsnetzwerke wie Burschenschaften oder, innerorganisatorisch, „Seilschaften“; stärkere Formen, etwa *Opus Dei*, agieren bereits nicht mehr ganz öffentlich; die reinste Form wird verkörpert durch die Mafia. Die Mafia ist insofern der instruktive Grenzfall, als sie das, was cliquentypisch ist, auf die Spitze treibt: Sie zielt nicht lediglich auf Privileg, sondern auf Monopol, und zu diesem Zweck genügt es nicht, den Normalbetrieb lediglich zu stören, sondern er muß zuverlässig außer Kraft gesetzt werden. Schwächere Formen treiben es nicht so weit, jedoch ist das, was die Mafia ausdrücklich anstrebt, mindestens in Kauf genommene Implikation – die Erosion des Vertrauens in die offizielle Rechtsordnung. In dem Maße, in dem eine Clique hierbei erfolgreich ist, löst sie in ihrer Umwelt Reaktionen aus, die sie sogar stabilisieren: Individuen, die nach Erfolg streben, werden sich um Mitgliedschaft bemühen oder ganz abwandern; das hat unter anderem zur Folge, daß diejenigen, die die offiziellen Spielregeln eigentlich durchsetzen sollten, auch dann, wenn sie nicht korrumpiert sind, den Realitäten Rechnung tragen und selbst in gewissem Umfang mit der Clique kooperieren müssen: Sie finden Wenige vor, die ein Interesse haben, sich zur Wehr zu setzen, aber Viele, die ihre Existenz der Clique zu verdanken haben (*Gambetta*, 1988, S.166ff.). Im Unterschied zu den Ausnutzercliquen entspricht das Verhältnis von Eintritt zu Austritt wieder der üblichen Club-Logik: Der Eintritt ist beschränkt, die Clique ist im eigentlichen Sinne exklusiv; gegen den Austritt muß man keine Vorsorge treffen, da er in dem Maße, wie die Clique erfolgreich ist, prohibitiv teuer wird. Was verhindert werden muß, ist nicht der Austritt, der nur den Austretenden schwächt, sondern die Formierung von Konkurrenz. Vorfahrtscliques haben also, anders als Ausnutzercliquen, zunächst einmal kein Anreizproblem der Kooperation.

Ihre Probleme liegen auf einer anderen Ebene: Vertrauen als Positionsgut (vgl. *Hirsch*, 1980) ist das Club-Gut, das hier produziert und konsumiert wird. Dieses spezielle

Club-Gut weist auch nach innen spezielle Eigenschaften auf. Da solche Cliques ganz ausdrücklich abstrakte Regeln außer Kraft setzen und durch persönliche Beziehungen ersetzen, gilt dies auch für ihre inneren Verhältnisse. Konkurrenz um interne Positionen und die damit verbundenen Möglichkeiten, Begünstigung zuzuteilen, einerseits und die Konkurrenz um Nähe zu den Machhabern andererseits bestimmen die internen Beziehungen. Das Prinzip, nach dem Vorfahrtscliques sich bilden, wenn man das überhaupt ein Prinzip nennen kann, kennt somit keine Grenzen – der Kampf um das Monopol wird nicht nur nach außen stattfinden, sondern auch intern (*Gambetta*, 1988, S. 165 ff.). Das muß die Existenz solcher Cliques nicht gefährden, wie das Beispiel der Mafia ja auch zeigt, – ihre Überlebensfähigkeit hängt allein davon ab, wie erfolgreich sie ihre Umwelt kontrollieren; jedoch werden ihre internen Verhältnisse von Positionskämpfen gekennzeichnet sein, im Grenzfall herrscht permanenter Krieg, der nur von befristeten Waffenstillständen unterbrochen ist. Ihre „Moral“ ist nicht, wie bei Ausnutzercliques partikularistisch, sondern es gibt überhaupt keine; allein die unbedingte Sanktionsbereitschaft aller gegen jedermann ist es, worauf jeder sich verlassen kann.

6. Schlußbemerkungen: Über „Zwecke“ und „Mittel“

Die Überlegungen zu Clubs, Clans und Cliques, die hier vorgestellt wurden, stützten sich auf die Unterscheidung zwischen einer konsumptiven und einer instrumentellen Rolle von sozialer Bindung und persönlichen Beziehungen. Für die konsumptive Rolle („Geselligkeit als Zweck“) haben wir festgestellt, daß sie zumindest allokationstheoretisch nicht bewältigt werden kann; überdies kann man sagen, daß die institutionentheoretischen Resultate bisweilen recht nahe an der Reformulierung von Trivialitäten liegen (natürlich nimmt man nicht jeden zum Freund – also wird es Zugangsbarrieren geben etc.). Die instrumentelle Rolle („persönliche Beziehungen als Ressource“) andererseits erwies sich als theoretisch gut traktabel, die Resultate sind nicht lediglich Reformulierungen des Alltagswissens. Es gibt gut unterscheidbare Konstellationen mit unterschiedlichen Handlungsanreizen und dementsprechend unterschiedlichen institutionellen Problemen und Problemlösungen.

Nun sollen diese Resultate zwar nicht nachträglich dementiert werden, jedoch soll gezeigt werden, daß der Zusammenhang von Zwecken und Mitteln komplizierter ist, als bisher um der Durchsichtigkeit der Darstellung willen suggeriert wurde, und daß die vorangegangenen Überlegungen sich keineswegs ganz nahtlos in den Rahmen der ökonomischen Standardmodellierung einfügen. Ein Beispiel kann am besten zeigen, worum es geht: Der interne Stress bei Normeninkonsistenz, der für Cliques konstatiert wurde, ist sicherlich nicht nur ein kognitives Problem – warum sollten sich rein interessenorientierte Akteure an logischer Inkonsistenz stoßen, solange sie ihren Interessen förderlich ist? Sind hier nicht unter der Hand Vermutungen über Motive und Motivkonstellationen eingeflossen? Das ist in der Tat der Fall, und ich möchte nun zeigen, daß das unvermeidlich ist bei der ökonomischen Analyse eines Gegenstandes wie sozialer Bindung, insbesondere Vertrauen:

Bei näherer Betrachtung erkennt man zunächst, daß die ökonomische Analyse ganz allgemein dort, wo sie realweltliche Ansprüche erhebt, implizite Modifikationen ihrer Annahmen vornimmt. Die Situation, die die Analyse explizit behandelt, ist der Verkehr unter egoistischen Opportunisten, die die Spielregeln deshalb einhalten, weil das von einer externen Instanz erzwungen wird. Nun zielt die Analyse aber auf eine reale Situation, in der diese Bedingungen nicht erfüllt sind – weder kann es auf dieser Welt eine im Sinne des Modells externe Instanz geben, noch kann gleich welche Sorte von Instanz lückenlose Kontrolle ausüben. Unter egoistischen Opportunisten käme es in einer Welt, in der Information kostspielig und die individuellen Informationsverarbeitungskapazitäten begrenzt sind, überhaupt nicht zu modellierbaren Transaktionen. Implizit geht die Modellierung daher von Akteuren aus, deren Opportunismus zwar der jederzeit drohende Ausnahmezustand ist, die jedoch im übrigen routinemäßig Regeln respektieren. Und vor allem: die genau dasselbe den anderen Akteuren mit Selbstverständlichkeit unterstellen. Jede noch so triviale Transaktion ist prinzipiell riskant, ihr Zustandekommen setzt prinzipiell „Vertrauen“ voraus.

Es ist nun leicht einzusehen, daß diese implizite Modifikation der Annahmen nur dann theoretisch konsistent ist, wenn die weitgehende Befolgung von Regeln und das entsprechende Vertrauen in das Verhalten anderer Personen als endogen erzeugt angesehen werden können, also als etwas, das auch unter Opportunisten möglich oder, besser gesagt, die Regel ist. Vertrauen ist eine Angelegenheit, die folgendermaßen charakterisiert werden kann: Zum einen handelt es sich dabei um Verhaltenserwartungen, die gerade nicht auf Kontrolle und Sanktionen gestützt sind. Zum anderen muß es etwas sein, das nicht selbstverständlich ist – man vertraut eben normalerweise nicht „blind“. Wie kann so etwas unter Opportunisten nun möglich sein? Die ökonomische Theorie verwendet in der Rekonstruktion der Entstehung und Existenz von Vertrauen die beiden genannten Merkmale in folgender Weise (vgl. insbesondere *Dasgupta*, 1988): Zunächst werden zwei vorab angenommene Typen von Akteuren unterschieden: Es gibt Personen, die „vertrauenswürdig“ sind und es gibt klassische Opportunisten. Der „Vertrauenswürdige“ hat nicht nur Ertrag aus der Transaktion, sondern zusätzlichen Ertrag aus der Fairness der Transaktion. Jeder weiß, daß es Personen gibt, denen man trauen kann (hieraus folgt die Möglichkeit, ohne Sanktion und Kontrolle auszukommen) aber niemand weiß von Haus aus, wem man trauen kann (hieraus folgt, daß Vertrauen nicht selbstverständlich ist). Rational ist es, Signale zu geben und Signale zu interpretieren, um sich gegenseitig als vertrauenswürdig oder nicht identifizieren zu können. Da Transaktionen unter Personen, die einander trauen können, kostengünstiger möglich sind als Transaktionen unter Opportunisten, gibt es eine Prämie auf die Installierung von Vertrauen – Vertrauen ist endogen, q. e. d.

So weit, so gut – aber wie gut eigentlich? Schon die Stilisierung der Konstellation enthält eine schwerwiegende Veränderung der theoretischen Geschäftsgrundlage: Es gibt nicht nur Opportunisten, sondern vielmehr zwei Typen von Akteuren. Instrumentell installiertes bzw. sich evolutionär durchsetzendes Vertrauen ist ja in dieser Fassung nur deshalb möglich, weil es überhaupt Akteure gibt, bei denen es eben gerade keine bloß instrumentelle Angelegenheit ist, sondern auf der Motivationsebene verankert. Schon hieraus ergeben sich Zweifel daran, wie sauber unsere Unterscheidung von „Zweck“ und „Mittel“ in puncto Vertrauen ist. Zweitens gibt es die Schwierigkeit, daß Signale ja auch der Opportunist geben kann (*Dasgupta*, 1988, S. 63 f.). Angesichts der resultierenden unübersichtlichen strategischen Potentiale bleibt letztlich alles prekär, vorläufig, brüchig,

Vertrauen behält eine irrationale Komponente. Man kommt aus dieser Schwierigkeit vermutlich nur heraus, indem man nicht einfach unterschiedliche Typen von Akteuren einführt, sondern unabhängig davon alle Akteure als gleichermaßen „vertrauensfähig“ (nicht: vertrauensselig!) ansieht. Diese etwas weich formulierte Eigenschaft kann ungefähr so skizziert werden: Wir kennen unser eigenes Innenleben, wissen, daß wir selbst keine pur opportunistischen Maximierungsmaschinen sind, können unser Gegenüber als ebenso kompliziert wahrnehmen und haben daher auch die Fähigkeit, viel mehr als nur die expliziten „Signale“ zu deuten, die von unserem Gegenüber ausgehen (zu dieser Vorstellung eines „reflexiven Selbst“ und ihren Konsequenzen vgl. *Sabel*, 1991). Natürlich können wir uns täuschen – das ist bekannt, aber zugleich ist es der besonders erwähnenswerte Ausnahmefall und eben nicht der Fall, auf den wir ununterbrochen gefaßt sind. Mit anderen Worten: Vertrauen ist nur möglich unter „im Prinzip“ Vertrauensfähigen, unter solchen, zu deren „Natur“ das gehört.

Das hat Konsequenzen für die Analyse instrumenteller Sozialbeziehungen, speziell instrumentellen Vertrauens: Unter puren Opportunisten ist nicht einmal instrumentelles Vertrauen möglich, unter Vertrauensfähigen gibt es niemals allein instrumentelles Vertrauen. Auch das, was als „Investition“ analysierbar ist und sogar so intendiert sein mag, erfüllt seinen Zweck nur dann, wenn es „glaubwürdig“ ist, und Glaubwürdigkeit ist, wie gesehen auf rein instrumenteller Ebene nicht zu haben (es ist erwähnenswert, daß auch *Dasgupta* (1988, S. 70) an der entscheidenden Stelle genuine „moral codes“ einführt). Die Tatsache, daß auch instrumentelles Vertrauen eine Innenausstattung der Akteure voraussetzt, in der nicht nur „Interessen“ vorkommen, ist ein Ausdruck des allgemeineren Tatbestandes, daß individuelle Präferenzen insgesamt ein nicht einfach zu rekonstruierendes Resultat des Aufeinanderstoßens von „Meinungen“ und „Interessen“ sind (vgl. *Arrow*, 1967 – „tastes“ und „values“; *Sen*, 1977 – „interests“ und „judgments“). Speziell die Existenz sozialer Normen, die den Akteuren als Restriktionen gegenüberstehen, an die sie sich „rational“ anpassen, setzt voraus, daß es Akteure gibt, für die diese Normen nicht nur Restriktion, sondern Motiv sind (vgl. ausführlicher *Zintl*, 1991, S. 12 ff.).

Genau diese Komplizierung der Theorie nun ist nicht lediglich ein Störfaktor, sondern war unausgesprochen tragendes Teil der bisherigen Überlegungen. Als Störfaktor kann sie schnell charakterisiert werden: Auch dort, wo wir Geselligkeit zu Analyse Zwecken als Mittel einstufen, kann eine Komponente „Zweck“ nicht ausgeschlossen werden, deren Auswirkungen ebenfalls unsere Resultate in Mitleidenschaft ziehen. Hieraus folgt zunächst einmal ein allgemeines Caveat, mit dem alles bisher Gesagte zu versehen ist. Die in der bisher präsentierten Analyse zunächst ausgeblendeten Motive können sich immer wieder störend zurückmelden. Nun ist eine solche Einschränkung des Anspruchs nichts eigens Erwähnenswertes, da die ökonomische Theoriebildung ebensowenig wie irgendein anderer Ansatz auf totale Erklärung zielt.

Viel wichtiger ist der Hinweis auf die „positive“ Rolle der Komplizierung. Zumindest die folgenden „nichtinstrumentellen“ Determinanten der internen Dynamik von Gruppen, in denen persönliche Beziehungen zentral sind, lassen sich benennen: (1) Das Ausmaß, in dem die Koexistenz einer instrumentellen und einer motivationalen Komponente von Geselligkeit als überhaupt kulturell annehmbar gilt; (2) Die inhaltliche Konsonanz bzw. Dissonanz der instrumentellen und der motivationalen Komponente in einer Konstellation; (3) Die Vereinbarkeit der gruppeninternen Normen mit den externen Normen, der einbettenden Kultur.

Für die hier untersuchten Gruppenbildungen ist sicherlich der erstgenannte Aspekt nicht kritisch – sie haben es hier wesentlich besser als etwa die moderne westliche Kleinfamilie, die ja schwer daran trägt, daß soziale Bindung in ihr allein Zweck sein soll, daß sie nur Entfaltungsgemeinschaft sein soll. Anders verhält es sich beim zweiten und dritten Aspekt. Die Konsonanz von instrumenteller und konsumptiver Komponente ist beispielsweise bei allen Clubs im engeren Sinne und bei emergenten Clans hoch, da symmetrische Verhältnisse bestehen; bei oktroyierten Clans dagegen gibt es Dissonanz – ein Teil der Akteure verhält sich instrumentell, die anderen sollen motiviert sein. Der interne Streß, das grundlegende Konfliktpotential ist im zweiten Fall höher. Zu den Konsistenzproblemen von Ausnutzercliquen wurde schon oben etwas gesagt – sie stehen vor dem Problem, Unfairness nach außen intern fair zu praktizieren, die Motivationsgrundlage innerer Stabilität wird durch den Gruppenzweck unterhöhlt. Vorfahrtscliquen sind in dieser Hinsicht unproblematisch – erstens setzen sie keine inneren Vertrauensbeziehungen voraus, zweitens ist die Basisnorm, das Recht des Stärkeren, bestens verallgemeinerungsfähig. Ihre interne Dynamik resultiert nicht aus Spannungen, sondern aus der Norm selbst. Auch die dritte Determinante, das Verhältnis von internen und externen Normen hat in unseren Überlegungen durchaus eine Rolle gespielt: Eine Gruppe mit partikularistischen Normen tut sich leichter in einer Gesellschaft mit einer partikularistischen Kultur; analoges gilt für oktroyierte Clans in einer noch feudalistischen Gesellschaft.

Das sind, zugegebenermaßen, eher Impressionen als theoretische Sätze. Jedoch sollten sie deutlich gemacht haben, daß die Anwendung des Instrumentariums der ökonomischen Theorie auf das Thema „soziale Beziehungen“ selbst in einem so vergleichsweise gut zugänglichen Fall wie dem hier betrachteten nur mit Vorsicht erfolgen kann: Die theoretisch interessantesten Sätze, also die Sätze, die die Phänomene nicht nur rationalistisch rekonstruieren, sondern auch etwas über ihr Funktionieren zu sagen haben, bewegen sich hart an den Grenzen des Instrumentariums und müssen ein Handlungsmodell zugrundelegen, das für Ökonomen unangenehm unübersichtlich ist.

Literaturhinweise

Theorie der Clubs:

Grundlegend für die Analyse des allokativen Aspekts *Buchanan* (1965); gut lesbare Lehrbuchdarstellungen finden sich bei *Kirsch* (1974), *Mueller* (1979). Weiterführend *McGuire* (1972, 1974) und *Pauly* (1967, 1970). Für die analoge Argumentation zu föderativen Systemen grundlegend *Tiebout* (1956). *Lindenberg* (1982) bezieht die innere Struktur von Produktions- und Konsumgemeinschaften in die Analyse ein.

Zur Rolle von Transaktionskosten für die Institutionenbildung:

Ben-Porath (1980), *Ouchi* (1980), *Bradach/Eccles* (1989) bieten jeweils die Kernargumente und eine Literaturübersicht; für die breitere Entfaltung der neoinstitutionalistischen Argumentation sind vor allem *Williamson* (1975, 1985) und *Alchian/Woodward* (1987) einschlägig.

Speziell zur Rolle von Vertrauen und Mißtrauen in der Kooperation:

Dasgupta (1988) einerseits und *Sabel* (1991) andererseits für die Probleme, Vertrauen überhaupt rationalistisch zu modellieren; *Gambetta* (1988), *Gellner* (1988), *Pagden* (1988), *Deutschmann* (1987) für die Anwendung.

Literaturverzeichnis

- Alchian, A. A./Woodward, S.* (1987): Reflections on the Theory of the Firm, *Journal of Institutional and Theoretical Economy* (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft), 143, 110–136.
- Arrow, K. J.* (1967): The Place of Moral Obligation in Preference Systems, in: S. Hook (Ed.), *Human Values and Economic Policy* (pp. 117–119), New York.
- Ben-Porath, Y.* (1980): The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange, *Population and Development Review*, 6, 1–30.
- Bleicher, K.* (1986): Unternehmenskultur und strategische Unternehmensführung, in: D. Hahn, T. Taylor (Eds.), *Strategische Unternehmensführung* (4. Aufl., pp. 757–797), Heidelberg.
- Bonus, H.* (1987): Illegitime Transaktionen, Abhängigkeit und institutioneller Schutz, *Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts und Gesellschaftspolitik*, 32, 87–107.
- Bradach, J. L./Eccles, R. G.* (1989): Price, Authority, and Trust, *American Review of Sociology*, 15, 97–118.
- Buchanan, J. M.* (1965): An Economic Theory of Clubs, *Economica*, 32, 1–14.
- Buchanan, J. M.* (1984): Die Grenzen der Freiheit, Tübingen.
- Dasgupta, P.* (1988): Trust as a Commodity, in: D. Gambetta (Ed.), *Trust, Making and Breaking Cooperative Relations* (pp. 49–72), New York.
- Deutschmann, C.* (1987): Der „Betriebsclan“, Der japanische Organisationstypus als Herausforderung an die soziologische Modernisierungstheorie, *Soziale Welt*, 38, 133–147.
- Franke, S.* (1989): Opportunismus als Form politischer Rationalität der öffentlichen Verwaltung, Ein Beitrag zur ökonomischen Theorie der Bürokratie, *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie*, 8, 158–171.
- Gambetta, D.* (1988): Mafia: The Price of Distrust, in: D. Gambetta (Ed.), *Trust, Making and Breaking Cooperative Relations* (pp. 158–175), Oxford.
- Gellner, E.* (1988): Trust, Cohesion, and the Social Order, in: D. Gambetta (Ed.), *Trust, Making and Breaking Cooperative Relations*, (pp. 142–157), Oxford.
- Granovetter, M.* (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91, 481–510.
- Habermas, J.* (1981): Theorie des kommunikativen Handelns, Frankfurt.
- Harary, F./Ross, I. C.* (1957): A Procedure for Clique Detection Using the Group Matrix, *Sociometry*, 20, 205–215.
- Harary, F./Norman, R. Z./Cartwright, D.* (1965): Structural Models: An Introduction to the Theory of Directed Graphs, New York.

- Heinen, E. (1987): Unternehmenskultur als Gegenstand der Betriebswirtschaftslehre, in: E. Heinen (Hrsg.), Unternehmenskultur (pp. 1–48), München.
- Herder-Dorneich, P. (1990): Unternehmensphilosophie, Deutsche Zeitschrift für Philosophie, 38, 944–952.
- Hirsch, F. (1980): Die sozialen Grenzen des Wachstums, Reinbek.
- Hirschman, A. O. (1977): The Passions and the Interests, Political Arguments for Capitalism before its Triumph, Princeton.
- Kirsch, G. (1974): Ökonomische Theorie der Politik, Tübingen.
- Lindenberg, S. (1982): Sharing Groups: Theory and Suggested Applications, Journal of Mathematical Sociology, 9, 33–62.
- Lindenberg, S. (1988): Contractual Relations and Weak Solidarity: The Behavioral Basis of Restraints on Gain-maximization, Journal of Institutional and Theoretical Economics (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft), 144, 39–58.
- MacNeil, I. R. (1980): The New Social Contract, An Inquiry into Modern Contractual Relations, New Haven.
- McGuire, M. (1972): Private Good Clubs and Public Good Clubs: Economic Models of Group Formation, Swedish Journal of Economics, 74, 84–99.
- McGuire, M. (1974): Group Segregation and Optimal Jurisdictions, Journal of Political Economy, 82, 112–132.
- Mueller, D. C. (1979): Public Choice, Cambridge.
- Murakami, Y. (1984): Is Society as a Pattern of Civilization, Journal of Japanese Studies, 10, 281–363.
- Myrdal, G. (1965): Das Zweck-Mittel-Denken in der Nationalökonomie, in: G. Myrdal (Ed.), Das Wertproblem in der Sozialwissenschaft (pp. 213–235), Hannover.
- Olson, M. (1968): Die Logik des kollektiven Handelns, Tübingen.
- Ostrom, E. (1989): Microconstitutional Change in Multiconstitutional Political Systems, Rationality and Society, 1, 11–50.
- Ouchi, W. G. (1980): Markets, Bureaucracies, and Clans, Administrative Science Quarterly, 25, 124–142.
- Ouchi, W. G. (1981): Theory Z, How American Business Can Meet the Japanese Challenge, New York.
- Pagden, A. (1988): The Destruction of Trust and its Economic Consequences in the Case of Eighteenth-century Naples, in: D. Gambetta (Ed.), Trust, Making and Breaking Cooperative Relations (pp. 127–141), Oxford.
- Pauly, M. V. (1967): Clubs, Commonality, and the Core: An Integration of Game Theory and the Theory of Public Goods, *Economica*, 34, 314–324.
- Pauly, M. V. (1970): Cores and Clubs, *Public Choice*, 9, 53–65.
- Peters, T. J./Waterman, R. H. (1982): In Search of Excellence, Lessons from America's Best-Run Companies, New York.
- Popkin, S. (1981): Public Choice and Rural Development – Free Riders, Lemons, and Institutional Design, in: C. Russell, N. Nicholson (Eds.), *Public Choice and Rural Development*, Washington (D. C.).
- Sabel, C. F. (1991): Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy, in: F. Romo, R. Swedberg (Ed.), *Readings in Economic Sociology*, New York.
- Sackmann, S. (1989): ‚Kulturmanagement‘: Läßt sich Unternehmenskultur ‚machen‘? in: K. Sandner (Hrsg.), *Politische Prozesse in Unternehmen* (pp. 157–183), Berlin/Heidelberg.
- Schelling, T. C. (1978): *Micromotives and Macrobehavior*, New York.
- Schneider, J. (1987): *Marktfehler und Arbeitslosigkeit*, Regensburg.
- Schumpeter, J. A. (1972): *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie* (3rd ed.), München.
- Sen, A. K. (1977): Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory, *Philosophy and Public Affairs*, 6, 317–344.
- Sennett, R. (1983): *Verfall und Ende des öffentlichen Lebens, Die Tyrannei der Intimität*, Frankfurt.
- Tiebout, C. M. (1956): A Pure Theory of Local Expenditures, *Journal of Political Economy*, 64, 416–424.
- Williamson, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies*, New York.
- Williamson, O. E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York.

- Zintl, R. (1983): Individualistische Theorien und die Ordnung der Gesellschaft, Untersuchungen zur politischen Theorie von J. M. Buchanan und F. A. v. Hayek, Berlin.
- Zintl, R. (1991): Kooperation und die Aufteilung des Kooperationsgewinns bei horizontaler Politikverflechtung, Köln: MPIfG Discussion Paper 91/6.