

Christian Stegbauer

Wikipedia

Netzwerkforschung

Band 2

Herausgegeben von
Roger Häußling
Christian Stegbauer

In der deutschsprachigen Soziologie ist das Paradigma der Netzwerkforschung noch nicht so weit verbreitet wie in den angelsächsischen Ländern. Die Reihe „Netzwerkforschung“ möchte Veröffentlichungen in dem Themenkreis bündeln und damit dieses Forschungsgebiet stärken. Obwohl die Netzwerkforschung nicht eine einheitliche theoretische Ausrichtung und Methode besitzt, ist mit ihr ein Denken in Relationen verbunden, das zu neuen Einsichten in die Wirkungsweise des Sozialen führt. In der Reihe sollen sowohl eher theoretisch ausgerichtete Arbeiten, als auch Methodenbücher im Umkreis der quantitativen und qualitativen Netzwerkforschung erscheinen.

Christian Stegbauer

Wikipedia

Das Rätsel der Kooperation

Unter Mitarbeit von
Alexander Rausch, Elisabeth Bauer
und Victoria Kartashova



VS VERLAG FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

1. Auflage 2009

Alle Rechte vorbehalten

© VS Verlag für Sozialwissenschaften | GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2009

Lektorat: Frank Engelhardt

VS Verlag für Sozialwissenschaften ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media.
www.vs-verlag.de



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: KünkelLopka Medienentwicklung, Heidelberg

Druck und buchbinderische Verarbeitung: Krips b.v., Meppel

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in the Netherlands

ISBN 978-3-531-16589-9

Inhalt

Vorwort	9
1 Zur Fragestellung – Warum erstellen die Menschen öffentliche Güter?	11
2 Das Rätsel der Beteiligung	19
3 Theoretische Grundlagen	25
3.1 Unser Modell	25
3.2 Motivation in Netzwerken.....	28
3.3 Position und Rolle.....	35
3.4 Die Wirksamkeit von Positionen.....	38
3.5 Altruismus und prosoziales Handeln.....	42
3.6 Soziooptische Täuschung durch die Notwendigkeit eigenes Verhalten zu erklären.....	45
3.7 Das Entstehen von Kooperation	46
3.8 Reziprozität der Perspektive.....	48
3.9 Kultureller Ursprung von Altruismus.....	49
3.10 Die Wirksamkeit von Gruppengrenzen	49
4 Wikipedia – Handlungslogik	53
4.1 Handlungslogik in Wikipedia oder warum beteiligt sich jemand an der Erstellung der Enzyklopädie?.....	53
4.2 Handlungsmöglichkeiten	54
4.3 Die Wirkung der positionalen Ebene	55
4.4 Beziehungsdimensionen.....	62
4.5 Sozialräume und Mesoebene.....	63
4.6 Wie entsteht die Dynamik auf der Makroebene?	65
4.7 Agendasetting von außen: Konkurrenz als Antrieb zur Modifikation der Ideologie	66
5 In der Studie verwendete Daten und Stichproben	71
5.1 Artikelsample	71

5.1.1	Eine Stichprobe von 300 Artikeln.....	71
5.1.2	30 Artikel mit Diskussionen.....	72
5.2	Teilnehmerstichproben.....	73
5.3	Portale.....	73
5.4	Treffen.....	73
5.5	Qualitative leitfadengestützte Interviews.....	73
6	Nutzerkarrieren	75
6.1	Ausgangslage.....	78
6.2	Empirisches Vorgehen - Nutzerkarrieren.....	80
6.3	Gruppierung von Teilnehmern mit ähnlichem Profil.....	90
6.4	Kapitelresümee.....	95
7	Die Produktion der Inhalte, netzwerkanalytisch betrachtet	97
7.1	Die Produktion der Inhalte durch die Nutzer – oder „Social Software“.....	97
7.2	Wiki-Technik.....	98
7.3	Das Wikipedia-Mysterium.....	99
7.4	Die Bedeutung der positionalen Ebene der Wikipedia.....	100
7.5	Wissensproduktion und positionale Struktur am Beispiel eines Artikels....	103
7.6	Folgerungen.....	113
8	Die Entstehung einer positionalen Struktur durch Konflikt und Kooperation	115
8.1	Koordination der Artikelerstellung.....	115
8.2	Diskussionsseiten.....	118
8.3	Methode.....	119
8.4	Beispiel „Massaker von Srebrenica“.....	120
8.5	Die Bedeutung des Zeitverlaufs.....	121
8.6	Die Bedeutung von formalen Positionen.....	125
8.7	Positionen aus dem Streit.....	127
8.8	Positionen des Streits und der Beilegung von Konflikten.....	131
8.9	Ergebnis.....	135
9	Die Entstehung der Organisation aus der Dynamik des positionalen Systems	139
9.1	Das Verhältnis zwischen Positionen bei Wikipedia.....	144
9.2	Die Konstitution eines positionalen Systems am Beispiel des Vandalismus.....	155
9.3	Resümee.....	161

10	Positionen und ihre Handlungsmuster	163
10.1	Positionen, die ohne Netzwerkanalyse identifiziert werden können	166
10.1.1	Administratoren	166
10.1.2	Vandalenjäger	167
10.1.3	Artikelschreiber	168
10.1.4	Begrüßer	168
10.1.5	Trolle	168
10.1.6	Propagandisten	168
10.1.7	Vandalen	169
10.1.8	Zusammenfassung der Positionen	169
11	Die Entstehung einer Führungsposition und deren Erhalt	173
11.1	Abschottung von Positionen	173
11.2	Bedeutung von Wikipedia	174
11.3	Macht und Organisation	176
11.4	Führungsposition	177
11.4.1	Kooptation	179
11.4.2	Engagement von Admins: Führung ist kein Zuckerschlecken	183
11.4.3	Stabilität des Führungspersonals	184
11.4.4	Die Unentbehrlichkeit der Führer als Machtmittel	186
11.4.5	Machtausübung durch Rücktrittsdrohung	187
11.5	Versammlungsbesucher entsprechen nicht der Mitgliederschaft	190
11.6	Fazit	191
12	Position und Gruppengröße	193
13	Einschränkung der Handlungsmöglichkeiten durch die Herausbildung einer Beziehungsstruktur	207
13.1	Beispiel 1 - der Artikel „Massaker von Srebrenica“	211
13.2	Beispiel 2 - der Artikel „Kurt Cobain“	217
13.3	Beispiel 3 - der Artikel „Moin“	221
14	Die Verschränkung der Artikeldiskussion mit der Konstruktion von Inhalten	225
14.1	Josef Ackermann	225
14.2	Braunschweigs-Viewegs Garten-Bebelhof	229
15	Die Bedeutung der Treffen für das Handeln in der Wikipedia	237
15.1	Treffen von Wikipedianern	237
15.2	Vorgehen bei der Untersuchung	237

15.3	Die Berliner Szene	242
15.4	Die Wirkung der Teilnahme an Treffen	247
15.5	Resümee.....	252
16	Positionen aus der Kombination von Artikelproduktion, Portalen und Treffen.....	255
16.1	Beziehungsdimensionen.....	255
16.2	Die Bedeutsamkeit bimodaler Netzwerke.....	256
16.3	Die Bedeutung der Position: Lebensgeschichte und (situative) Identität ...	260
16.4	Das Konzept der strukturellen Äquivalenz und seine Abschwächung	262
16.5	Ein neues Konzept der Äquivalenzbestimmung: schnittmengeninduzierte (qualitative) Äquivalenz	263
16.6	Ist ein Rückschluss von Personenattributen auf Positionen möglich?	264
16.7	Kann man von einem Handlungsmuster auf die Position rückschließen?..	267
17	Ideologiewandel von der Aufklärung zur besten Enzyklopädie der Welt - eine Analyse der Teilnehmerseiten	279
17.1	Ideologiewandel und Enttäuschung.....	279
17.2	Teilnehmerseiten in Wikipedia.....	280
17.3	Vorgehensweise.....	282
17.4	Ermittlung der Position	284
17.5	Wer arbeitet in Wikipedia?.....	285
17.6	Ideologiewandel.....	289
17.7	Enttäuschung.....	297
17.8	Typologie: Reaktionen auf Enttäuschung	299
17.9	Einstellung zu Wikipedia in Abhängigkeit von der Position.....	302
18	Fazit.....	305
19	Literatur	308

Vorwort

Dieses Buch entstand aus einem von der DFG geförderten Projekt. Die Untersuchungen darin wurden arbeitsteilig erledigt, was bedeutet, dass eine Reihe von Personen daran beteiligt war. Ihnen allen ist an dieser Stelle zu danken. An erster Stelle ist der leider viel zu früh verstorbene Karl Otto Hondrich zu nennen, der uns ermunterte, die erste noch etwas wage Projektidee umzusetzen und der auch bei der Pointierung der Fragestellung half. Weiterhin besonders hervorzuheben ist Alex Rausch, der das Projekt nicht nur kritisch begleitete, sondern mit hohem Aufwand neben seiner eigentlichen Tätigkeit die Forschung unterstützte und durch Ideen und seine Programmierkünste voran brachte. Ohne die Mitarbeiterin Elisabeth Bauer mit ihren internen Kenntnissen der Struktur der Wikipedia und ihrer Akteure wären wir viel öfter an Grenzen gestoßen und wären an vielerlei Stellen einer oberflächlicheren Interpretation aufgefressen. Sie brachte ebenfalls eine Reihe von Ideen ein, die auch die Auswertung voranbrachten. Ein besonderer Dank gebührt auch Victoria Kartashova, die als Hilfskraft den Forschungsprozess nicht nur unterstützte, sondern einige Teile der Arbeit selbstständig übernahm. Markus Prenger leistete Unterstützung während der Endphase der Untersuchung. Weiter möchte ich Wolfgang Glatzer danken, der die Arbeiten positiv begleitete und nicht zuletzt auch Usch Büchner, die uns ebenfalls in vielerlei Weise beförderte und Nina Ebener für die Durchsicht des Manuskripts. Ich danke der Deutschen Forschungsgemeinschaft für die Finanzierung der Untersuchung.

Christian Stegbauer

1 Zur Fragestellung – Warum erstellen die Menschen öffentliche Güter?

Hinsichtlich der Ursachen des menschlichen Handelns scheinen wir alles zu wissen. Warum die Menschen kooperieren, so wird behauptet, sei entweder an persönlichen Nutzen oder an starke religiöse oder gemeinschaftliche Werte gebunden. Man könnte glauben, dass neue Erkenntnisse in diesem Gebiet kaum zu erwarten sind. Allerdings werden diese Grundlagen der Soziologie offensichtlich durch neue Kommunikationsbedingungen, wie man sie im Internet durch so genannte „Social Software“ vorfindet, in Frage gestellt. Nicht nur dort, aber es mag das prominenteste Beispiel sein, denn bei dem großen Enzyklopädieprojekt Wikipedia kooperieren hunderttausende Menschen. Sie kommen mit einem minimalen Aufwand an Koordination aus. Für den einzelnen Beteiligten sind die klassischen Motive für gemeinschaftliches Handeln, ein persönlicher Nutzen oder ein starker Zusammenhalt zunächst einmal nicht erkennbar. Am Beispiel von Wikipedia soll in der vorliegenden Untersuchung die Frage gestellt werden, ob die gängigen Grundlagen der Soziologie sich tatsächlich bewähren oder ob man nicht versuchen sollte, zu anderen Lösungen zu kommen. Es wird gefragt, ob man nicht den Antrieb des menschlichen Handelns anders erklären kann und im Besonderen werden einige klassische Erklärungen für Kooperation überdacht. Das Ganze geschieht an einem Beispiel, welches offensichtlich den gängigen und vielfältig bewährten Annahmen entgegensteht.

Die Soziologie ist sich der Grundlagen ihrer Wissenschaft bewusst, so glauben die wichtigen Vertreter jedenfalls. Was, wenn sich der Glaube an die eigenen Grundlagen durch die Wirklichkeit erschüttern ließe? Ist es möglich, dass im Internet Kooperationsformen möglich wären, die sich nicht durch die akzeptierten Theorien erklären lassen? Und – können wir hierdurch Hinweise auf die Bedingungen der Kooperation bekommen, die uns Kooperation auch in weiteren Feldern auf andere Weise erklären lassen?

Menschen kooperieren mit anderen, so die bisherige Auffassung, weil sie auf andere angewiesen sind (Conrad & Streeck 1976), und weil sie glauben, dadurch individuelle Vorteile erlangen zu können (Olson 1965). Solche Motive finden sich auch in Experimenten, die sich einer spieltheoretischen Grundlage bedienen (Axelrod 1987).¹ Eine grundsätzlich andere Anschauung stellt die von Durkheim (1977, zuerst 1893) herausgearbeitete „conscience collective“ dar, die in ähnlicher Weise von Tönnies (1963, zuerst 1887) in seinem Gemeinschaftsbegriff oder von Simmel (1908; 1984, zuerst 1917) in den „Formen“ und seiner Schüler, die sich dieser Tradition verpflichtet fühlen, thematisiert werden. Zuvor wurden ähnliche Überlegungen schon von Shaftesbury (1711) angestellt, der von der Überwindung des E-

¹ Mit ihrer puren Annahme des Eigennutzes kommt die experimentelle Wirtschaftsforschung bei zahlreichen Experimenten in Erklärungsnot. Dabei zeigt sich, dass neben dem Eigennutz weitere Annahmen über das menschliche Verhalten notwendig werden (z.B. Ockenfels 1999).

goismus durch einen naturgegebenen Altruismus ausging (Zimmermann 1982). Freilich kannte man zur damaligen Zeit diesen von Comte eingeführten Begriff noch nicht. Shaftesbury sprach von Benvolenz. Bei den Annahmen, die ein Kooperationsmotiv stärker in sozialen Ursachen sehen, werden aber starke Bindungen, seien es Wertbindungen oder religiöse Motive, unterstellt.

Diese beiden Grundrichtungen bzw. Soziologien (Vanberg 1975; Ekeh 1974) stehen in Spannung zueinander, weil die eine auf die Bedeutung von Strukturen für die Begrenzung und Ausrichtung von Handlung besteht und die andere dem Individuum und der Suche nach seinen Vorteilen hinsichtlich der Motive den Vorrang einräumt. Neuere Theorien (etwa Coleman 1991) versuchen, trotz Beibehaltung des Individualismus, die Kritik der strukturalistischen Seite aufzunehmen und in ihrer Theoriekonstruktion einzubeziehen.

Die Hauptfragestellung der Untersuchung setzt daran an, dass keine der beiden Richtungen, ohne in Probleme zu kommen, die Kooperation der Teilnehmer an Wikipedia erklären kann. Individuelle Motive kommen zunächst einmal kaum in Frage, da in aller Regel die Autoren von Artikeln nicht persönlich benannt werden. Oft tauchen sie nur unter einer „IP-Nummer“ (einer Internetadresse, aus der sich nicht auf die Identität schließen lässt) oder unter einem „Nickname“ auf. Diesen Nickname haben sie sich selbst gegeben, durch ihn können sie aber nicht als Person identifiziert werden. Der normale Nutzer sieht jedenfalls nicht, wer hinter der Formulierung der Enzyklopädieartikel steht. Individuelle Motive, etwa materielle Gewinne, Reputations- oder Aufmerksamkeitsgewinne (Franck 1997; 1998; Goldhaber 1997) nach außen scheidet somit zunächst einmal als Beteiligungsmotive weitestgehend aus.

Aber auch Durkheims Argument, dass starke gemeinsame Werte Voraussetzung für Kooperation seien, reicht nicht aus, die Beteiligung an Wikipedia zu erklären. Zwar können in einem gewissen Umfang gemeinschaftliche Werte wohl unterstellt werden (etwa das Wissen der Welt nicht in private Hände zur kommerziellen Verwertung legen zu wollen). Tönnies und Durkheim schwebten dagegen enge gemeinschaftliche – (Ort oder Blut), religiöse – (Geist) oder Wertbindungen vor. Auch diese sind kaum erkennbar, obgleich es hinter Wikipedia stehende Werte gibt, die – in schwacher Form – eine Gesellschaftskritik darstellen.

Überlegungen zur Kooperation weisen darauf hin, dass ohne eine straffe Organisation, wie sie beispielsweise in Unternehmen gegeben ist, lediglich eine kleine Anzahl an Personen erfolgreich zu kooperieren vermag. Auch dies ist in der Wikipedia nicht der Fall, denn allein in der deutschen Wikipedia sind bis jetzt einige hunderttausend Personen angemeldet, um sich an der Erstellung der Inhalte zu beteiligen. Das Projekt einer Online Enzyklopädie ist daher geeignet, daran eine empirische Forschung zur Frage der Kooperation im Allgemeinen und im Internet im Besonderen anzuschließen. Eine genauere Betrachtung des Phänomens recht-

fertigt die Hoffnung, dass soziologische Theorien hinterfragt und letztlich auch die Theoriebildung vorangetrieben wird.

Nicht nur in der deutschen Soziologie (Esser 1993; 1984) wird als Erklärung für menschliches Handeln das zweckrationale Handlungsmuster präferiert. Obgleich hieran viel Kritik geübt wird (z.B. polemisch Mayhew 1980), finden sich einige empirische Evidenzen für dieses Erklärungsmuster. Ähnlich wird auch in der Literatur zu Wikipedia argumentiert. Es fällt auf, dass fast immer individualistische Argumentationslinien benutzt werden. So etwa, wenn es darum geht, zu klären, warum so viele Teilnehmer mitarbeiten. Ciffolilli (2003) vermutet unter Rückgriff auf die ökonomische Team Theorie (Marshak/ Radner 1972) – da das Engagement der Teilnehmer kaum aus Eigennutz erklärbar ist – ein Interesse an „sozialen Gütern“. Hinzu kämen aufgrund der technischen Plattform relativ niedrige Transaktionskosten für die Teilnehmer und es sei eine „prozedurale Autorität“ in die Software eingebaut.

Der Autor (Ciffolilli 2003: 13) argumentiert weiter, dass die Motivation zur Teilnahme, aus den Beteiligten selbst käme (auch Viégas et al. 2007). Die Individuen seien in unterschiedlichem Maße involviert. Diejenigen, die am meisten aktiv seien, würden durch starke Belohnungen gelockt, die durch die Natur des Projekts selbst gegeben seien. Die Motivationen seien personaler Art, eigene Befriedigung, das Erkennen der eigenen Wirkung und intrinsische Motive, etwa um Wissen zu erlangen. Es könnte sich auch um soziale Motive handeln, etwa das Arbeiten an einem kollektiven Gut, ein Zugehörigkeitsbedürfnis oder das Bedürfnis eine spezielle Gemeinschaft zu unterstützen. Ebenso sei es möglich, dass es sich um ethische Motive handelt oder solche, die mit Reputation oder einer Quelle für Autorität zusammenhängen.

Aufgrund der Richtlinie, dass die Artikel ausgewogen sein müssen, könne politische Agitation keine Begründung für das Engagement liefern. Diese Regel der Ausgewogenheit führt selbst zu Diskussionen, da darüber gestritten wird, was dies im konkreten Fall bedeutet.

Allein schon an solch einem Projekt mit einer so hohen Reputation mitgearbeitet zu haben, könne eine Quelle der Motivation sein. Jeder habe die Möglichkeit, die Reputation zu erhöhen, da diese mit der Zahl der Beiträge wachse.

Hingegen ist es praktisch unmöglich, den Erfolg individuell zuzuschreiben, da die Namen der Autoren nicht am Ende der Artikel erscheinen. Angesichts der kollaborativen Erstellung der Artikel sind die Anteile, die Einzelne an der Änderung hatten, für den Benutzer gar nicht nachzuvollziehen² oder es würde zu Konflikten darüber führen, wie groß eine Änderung sein muss, um in der Autorenliste geführt zu werden. Nur in einigen Fällen lässt sich für den Interessenten die Identität der Autoren erschließen, wenn sich jemand für die Versionsgeschichte und die

² Tatsächlich lässt sich dies aber anhand des Versionenarchivs nachvollziehen.

Diskussionen zu den einzelnen Artikeln interessiert. Individuelle Reputationsgewinne kommen somit kaum als Motiv für die Teilnahme in Frage. Allenfalls könnte man ihnen eine Wirkung nach innen zugestehen, keinesfalls jedoch nach außen, wie dies etwa bei Autoren von Büchern eine Rolle spielt.

Das Handlungsmodell, welches die Logik des kollektiven Handelns (Olson 1998, orig. 1965) aus dem Individualinteresse erklären möchte, stößt damit auf Probleme, da individuelle Belohnungen kaum anzugeben sind. Gleiches gilt für andere sozialpsychologische Erklärungen der Motivation zur Teilnahme. So werden beispielsweise unter extrinsischen Motivatoren äußere Anreize, wie Bezahlung, Anerkennung oder sonstige Privilegien gefasst. Teilnehmer können hiermit nicht ohne weiteres rechnen. Das Projekt Wikipedia wird oft mit der Erstellung von freier Software und so genannter „Open Source“-Software verglichen, bei der viele Programmierer unentgeltlich mitmachen. Osterloh et al. (o. J.) führt die Überlegung an, dass sowohl intrinsische, als auch extrinsische Motivation bei den Programmierern vorhanden sein müssen. Außer der extrinsischen Motivation kommt also noch die intrinsische Motivation als Ursache in Frage. Hierbei handelt es sich um ein Verhalten, das um seiner selbst Willen durchgeführt wird. Die Belohnung ist das Verhalten selbst. Wollen wir das Verhalten der Beteiligten soziologisch erklären, so ist die Betrachtung der Motivation bereits umstritten (Mayhew 1980), zumal Motive und Handlungen in der empirischen Forschung nur als sehr schwach verbunden gelten können, wie wir aus der Marktforschung wissen. Sicher ist jedenfalls, dass intrinsische Motive nicht in den Bereich der Soziologie fallen.

Eines der wichtigsten Handlungsmotive, die in Befragungen von Teilnehmern der Open Source Bewegung genannt wurden, kommt ebenfalls im Falle von Wikipedia kaum in Betracht. Dort wurde eigenes Lernen und Anwenden von Programmierkenntnissen (Lakhani & Hippel 2003; Lakhani & Wolf 2003) angegeben. In den Studien wurde diese Auskunft, individualistisch als Vorbereitung auf einen Berufseinstieg oder als Weiterbildung für die Programmierer angesehen.³ Mittlerweile gibt es auch Untersuchungen zur Motivation der Teilnehmer an Wikipedia. Rafaeli et al. (2005) berichten beispielsweise von einer Internetbefragung bei der 120 Teilnehmer nach ihren Motiven befragt wurden (35 waren aus der hebräischsprachigen Wikipedia, die anderen aus der englischsprachigen). Es wurden ganz ähnliche Items vorgegeben wie in den Untersuchungen zur Open Source Bewegung. Es wurde auf einer fünfstufigen Skala (Ablehnung – Zustimmung) danach gefragt, wie wichtig die folgenden Motive seien: „Contributing to other people“, „Learning new Things“, „Discussion“, „Pass my Time“, „Intellectual Challenge“, „Pleasure“, „Sharing my Knowledge“ und „Reputation in specific field“. Das Lernen neuer Dinge, Spaß und die intellektuelle Herausforderung wurden von den

³ Eine Befragung unter Wikipedia-Aktivisten kommt interessanterweise zu dem Ergebnis, dass das Merkmal „eigener Nutzen“ negativ mit dem Merkmal „Engagement“ korreliert ist (Schroer/ Hertel 2006).

Vorgaben als Wichtigstes bewertet. Abgesehen davon, dass eine solche Erklärung als eine typische nachträgliche Rationalisierung des eigenen Handelns vor dem Hintergrund einer Fragebogenfrage angesehen werden kann,⁴ lässt sich diese Überlegung nur sehr beschränkt auf Wikipedia übertragen, denn in kaum einem für Wikipedia relevanten Feld ist eine so direkte Beziehung zu einem Berufsfeld wie beim Programmieren gegeben. Andere Untersuchungen zur Motivation wurzeln in der Psychologie, so die von Schroer (2008), Schroer/ Hertel (2006; 2007). Hier wurden per selbstselektivem Verfahren mittels eines Internetfragebogens zunächst vor allem Aktivist*innen der deutschen Wikipedia befragt, später wurde in einer Folgestudie auch die englischsprachige Wikipedia einbezogen. Schroer und Hertel arbeiten kollektive Motive und intrinsisches Handeln als wichtige Faktoren heraus. Mit diesem Fokus, dem Hinweis auf die Bedeutung von kollektiven Motiven, nähert sich diese Untersuchung unserem Erklärungsmodus an.

Aus Sicht einer ökonomischen Handlungstheorie, wie sie auch in der Soziologie prominent Anwendung findet, ist die hohe Beteiligung kaum zu erklären. Aus dieser Perspektive handelt es sich um ein „unmögliches“ öffentliches Gut, da solche Güter effizient nur in kleineren Einheiten mit eindeutigen Grenzen produziert werden. Die Wahrscheinlichkeit für collective action ist nach den klassischen Überlegungen von verschiedenen Faktoren abhängig:

1. Vernetzung in der Gruppe. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Kollektivgut hergestellt wird, ist umso größer, je geschlossener die Gruppe ist, in der es zur Verfügung gestellt wird. Andererseits, so Olson (1998: 35 ff), ist es, wenn die Beteiligten nicht in Konkurrenz zueinander treten, besser, wenn die verfügbare Zahl derer größer ist, auf die sich Vorteile und Kosten verteilen. Die Kosten für die Teilnahme sind gering, der Gesamtertrag aber groß. In diesem Fall ist eine Nichtbeteiligung kaum persönlich zuschreibbar, die Möglichkeit des Trittbrettfahrens steigt. Im Falle von Wikipedia ist die Bedingung gegeben, dass für eine aktive Teilnahme an der Verbesserung der Enzyklopädie die Kosten nicht unbedingt hoch sein müssen. Wäre das Argument aber gültig, dann dürften alle Teilnehmer sich nur mit geringem Aufwand beteiligen. Tatsächlich scheint aber die Beteiligung sehr ungleich verteilt. Dies lässt sich damit so also nicht erklären.
2. Größe der Gruppe. Kollektives Handeln gelinge vor allem in kleinen Gruppen, so Olson (1998: 32), aber auch Hume (1906: 288). Die Bereitstellung kollektiver Güter in kleineren Gruppen gelinge aber nur dann, wenn *„jedes Mitglied oder wenigstens eines von ihnen feststellen wird, dass sein persönlicher Gewinn aus dem Kollektivgut die Gesamtkosten um mehr übersteigt als den Vorteil eines oder mehrerer Individuen in der Gruppe.“* Der Beitrag eines Einzelnen ist in einer großen Gruppe

⁴ Dass Auskünfte bei Befragungen nicht immer Aufschluss über das tatsächliche Handeln geben, konnte LaPierre (1934) schon in den 1930er Jahren zeigen.

kaum mehr für ihn selbst abzuschätzen, der Effekt wird gering sein. „Je größer die Gruppe ist, umso weniger wird sie in der Lage sein, die optimale Menge eines Kollektivgutes bereitzustellen“ (Olson 1998: 33). Um überhaupt eine Handlung zur Produktion des Kollektivgutes hervorzurufen, sind selektive Anreize für den Einzelnen notwendig. Dabei kann es sich entweder um Zwang oder eine starke individuelle Belohnung handeln (Olson 1998: 50). Beim Zwang hat Olson beispielsweise den Staat als Steuereintreiber im Sinn. Bei Wikipedia ist die Zahl der Teilnehmer sehr groß, die Wahrscheinlichkeit, dass die Bereitstellung des öffentlichen Gutes erfolgt, dürfte also ziemlich gering sein. Zumal die Ausnahmebedingungen individueller Zwang oder individuelle Belohnung nicht anwendbar sind. Es ist aber auch unwahrscheinlich, dass Einzelne ein wesentlich größeres Interesse am Zustandekommen dieses Gutes haben, als andere. Für mehr als zum Nachschlagen von Informationen, ist eine Enzyklopädie kaum zu gebrauchen. Mehr noch, gerade die Gleichheit der Menschen, wie sie bei der Erstellung von Wikipedia unterstellt wird, kann die Menschen in großen Gruppen lähmen (Olson 1998: 28; Coleman 1991: 353 und 1992: 67; Esser 1999: 211). Dies macht das Zustandekommen dieses kollektiven Gutes noch unwahrscheinlicher.

3. Historisch-kulturelle Situation. Diese gibt die Rahmenbedingungen an, die etwa von Smelser (1972) viel allgemeiner definiert werden. Smelser identifiziert sechs Determinanten für kollektive Handlungen, so strukturelle Anfälligkeit, strukturelle Spannung, Anwachsen und Ausbreitung einer generalisierten Vorstellung, Beschleunigungsfaktoren, Mobilisierung der Teilnehmer und Einsatz sozialer Kontrolle. Seine Überlegungen sind vor allem auf das Entstehen sozialer Bewegungen gerichtet, etwa Revolutionen oder Panikreaktionen. Um eine kollektive Handlung hervorzubringen, bedarf es daher kräftiger Spannungen und dadurch der Erzeugung von Ängsten. Solche starken Spannungen sind aber kaum für ein Projekt wie Wikipedia anzunehmen, welches sich auf die Erstellung einer Enzyklopädie bezieht. Auch er fundiert seine Überlegungen individuell, weist aber anders als Olsons in der Ökonomie verwurzelte Theorie auf die Bedeutung von Normen und Werten anstatt auf individuellen Nutzen hin. Daneben besitzt für ihn die Interaktion, die Beziehung zwischen den Akteuren, die auf der Ebene des sozialen Systems als Rollen beschreibbar sind, eine Bedeutung.
4. Gleichwohl können Werte nach Smelser (1972) als ein Motivationsquell für kollektive Handlungen angesehen werden. Um eine kollektive Handlung zustande zu bringen, sind für Smelser heftige Wertkonflikte notwendig. Für die kollektiven Handlungen, die zur Erstellung von Wikipedia führen, sind solche dramatischen Konflikte nicht in Sicht. Andererseits ist die Schwelle für eine Beteiligung an der Erstellung einer Enzyklopädie weit niedriger, als die der Beteiligung an einer Revolution, bei der Leib- und Leben in Gefahr gebracht

werden. Dennoch bleibt die Anforderung, dass die Wertkonflikte groß genug sein müssen, damit gemeinsame Handlungen zustande kommen. Es ist unwahrscheinlich, dass dies auf Wikipedia zutrifft.

5. Lösung des Trittbrettfahrerproblems. Die Theorien zur Erstellung von kollektiven Gütern, die alleine auf die Rationalität der Akteure setzen, versagen offensichtlich im Falle von Wikipedia, denn es kann nicht erklärt werden, warum sich nicht alle für das Trittbrettfahren entscheiden und es damit überhaupt nicht zur Erstellung des Gutes kommt.

Hierfür kann Coleman selbst als Zeuge zitiert werden (1991: 355) „*Die Rationalität des Trittbrettfahrens ist leicht nachzuvollziehen. Wenn die Interessen einer Anzahl von Personen durch ein und dasselbe Ergebnis befriedigt werden und wenn die Gewinne, die jeder aufgrund seiner eigenen Handlungen, die zu dem Ergebnis beitragen, erfährt, geringer sind als die Kosten, die aus diesen Handlungen erwachsen, wird er, wenn er rational handelt, keinen Beitrag leisten. Wenn andere einen Beitrag leisten, wird er in den Genuss der Gewinne kommen, ohne Kosten einzugehen. Wenn andere keinen Beitrag leisten, werden seine Kosten die Gewinne überwiegen.*“

Coleman nennt neben dem Trittbrettfahren auch den Übereifer. Komme Übereifer zustande, sei dieser aber durch einen anderen Reiz überlagert, nämlich durch (Coleman 1991: 356) „*die Motivation durch andere* bzw. positive Sanktionen, die die Mängel des ersten Anreizes überwiegen.“ Dieser Anreiz sei nur dann möglich, wenn die Akteure nicht unverbunden, sondern in Netzwerken miteinander verknüpft sind. Im Falle von Wikipedia ist nicht zu erklären, warum nicht alle auf die Beteiligung der anderen warten sollten.

6. Entsprechend des Urteils, es handele sich bei Wikipedia um ein „unmögliches öffentliches Gut“, findet man in der Literatur direkt zu Wikipedia Skepsis gegenüber dem Gelingen eines solchen Projektes, weil die Autorenschaft sich nicht den Teilnehmern direkt zuschreiben lässt. Aber es ist nicht nur die direkte Zuschreibung, die dem Erfolg entgegen stünde: Teilnehmer möchten angeblich nicht, dass jemand in ihrer Arbeit herumpfuscht, weiter fürchteten sie sich vor destruktivem Verhalten eines Teils der anderen Teilnehmer, es fände sich aber auch Misstrauen gegenüber den anderen Teilnehmern (Cosley 2004, Paquet 2003).⁵ Einiges spricht für die Richtigkeit dieser Einwände: In einer Anleitung zur Tätigkeit der Administratoren in Wikipedia selbst findet man beispielsweise einen Hinweis darauf, dass die Administratoren besonders kritisch auf die Änderungen die von „namenlosen“ oder erst seit kurzer Zeit beteiligten Teilnehmern durchgesehen werden sollten.

⁵ Unterstützung findet diese These durch die nun schon ältere Debatte in der Industriesoziologie zum Stolz auf die Arbeit, die beispielsweise mit dem Begriff des „doppelten Bezugs“ auf Arbeit (Kern & Schumann 1974) belegt wurde.

Folgt man diesen Theoretikern, kann die Prognose für das Zustandekommen eines Projektes wie Wikipedia praktisch nur negativ ausfallen. Auch Colemans Überlegungen zu dem Übereifer greifen in diesem Fall wohl daneben, denn zumindest in dem bei seiner Argumentation benutzten Beispiel handelt es sich um das Verhalten im Krieg. Trittbrettfahren birgt dort bekanntlich ein höheres Risiko als die Erfüllung der Norm. Selbst dort, wo bei Wikipedia soziale Netzwerke entstehen, erscheinen so weitreichende Sanktionsmöglichkeiten als völlig ausgeschlossen.

Jenseits dessen, was diese weitgehend anerkannten Theoretiker als Argumente benutzen, die im zu untersuchenden Fall aber offensichtlich kaum greifen, muss es also etwas geben, was die Einzelnen dazu bringt, sich an dem Projekt Wikipedia zu beteiligen. Hier wird eine Lücke in den Theorien zum kollektiven Handeln offensichtlich. Das Ziel der vorliegenden Untersuchung ist es, die vorhandenen Theorien zu ergänzen und ggf. zu revidieren.

2 Das Rätsel der Beteiligung

Warum es zur Beteiligung, zur Kooperation und zur Erstellung öffentlicher Güter kommt, kann als Rätsel angesehen werden. Im Zusammenhang mit Wikipedia wurde dies thematisiert (Cifollili 2003). Dieses Rätsel bleibt aber nicht auf Wikipedia beschränkt. Wenn wir andere Bereiche betrachten, in denen Engagement bei der Herstellung öffentlicher Güter bedeutsam ist, finden wir die gleichen offenen Fragen. Untersuchungen zu ehrenamtlichen Helfern zeigen, dass die Frage danach, was die helfenden Personen denn persönlich von ihrer Arbeit hätten, entrüftet zurückgewiesen wurde (Koch-Arzberger & Schumacher 1990: 68). Es konnte aus den Angaben der Helfer weder geschlossen werden, dass diese einen individuellen Vorteil daraus ziehen würden, noch ließ sich daraus ableiten, dass die Helfer für ihr Engagement eine Gegenleistung erwarteten. Im zitierten Beispiel handelte es sich um Helfer in einem Altenheim, die selbst zum größten Teil das Renteneintrittsalter überschritten hatten. Leider wurde in der Veröffentlichung die Möglichkeit der sich aus den Positionen der Helfer ergebenden Rollenverpflichtungen nicht untersucht.¹

In eine ähnliche Richtung gehen Befunde, dass in Umfragen die Bereitschaft zum ehrenamtlichen Engagement regelmäßig als sehr hoch beziffert wird. Eine Allensbach Umfrage von 1995 beziffert das Potential für ehrenamtliches Engagement auf bis zu 50% der Bevölkerung (zitiert nach Möltgen 2003). Aus dem Survey des Bundesministeriums für Frauen, Senioren, Familie und Jugend (Picot 2000a und b; Gensicke et al. 2006) geht hervor, dass sich jeder Dritte in Deutschland ehrenamtlich engagiert. Obgleich die Zahlen eindrucksvoll sind, kann man daraus zwei Schlüsse ziehen: Zum einen scheint es ein überschüssiges Potential zu geben, d.h. es sagen mehr Personen, sie würden sich gerne engagieren, als sie dies tatsächlich tun. Zum anderen, und das war das Erstaunlichste an der Befragung des Ministeriums, gibt es viel mehr Freiwillige, als man normalerweise vermutet. Die Engagierten machen offensichtlich nicht viel Aufhebens um ihre Arbeit, ja, man kann wahrscheinlich sogar sagen, dass diese Arbeit oft gar nicht als Arbeit wahrgenommen wird. Soweit Befragungen dies überhaupt deutlich machen können, zeigte sich, dass die Motivation zum freiwilligen Engagement in sehr starkem Maße damit zu tun hat, dass die „Tätigkeit Spaß macht“ und damit, dass man „mit sympathischen Menschen zusammen kommt“ (Picot 2000b: 160).

Ein weiterer wichtiger Punkt in der zitierten Befragung war es, eigene Kenntnisse und Erfahrungen zu erweitern. Obwohl man von den Ergebnissen der Befragungen darauf schließen kann, dass es ein Gemisch an Motivationen ist, welches die Menschen dazu bringt, sich freiwillig zu engagieren (Lehner 2003), so zeigt sich doch, dass Faktoren wie das Schließen von Freundschaften, Menschen treffen etc.

¹ Die Parallele zwischen einem ehrenamtlichen Engagement, wie es hier betrachtet wird, und dem Schreiben von Wikipedia ist auch aus Sicht zumindest einiger Aktivisten nicht von der Hand zu weisen (vergl. Möllenkamp 2007).

mit vorne bei den „Gewinnen“ rangieren, die Jugendliche von einem Auslandseinsatz mitbringen (Lehner 2003: 150). Wir wissen aus Methodenuntersuchungen einerseits und aus Fehlschlägen in der Marktforschung andererseits, dass Befragungen nach Motiven und Einstellungen eine heikle Angelegenheit sind, die oft keine korrekten Ergebnisse erbringen. Wir wissen auch, dass Menschen in Befragungen dazu neigen Motive zu „rationalisieren“. Das bedeutet, dass hauptsächlich solche Handlungsursachen genannt werden, die in das Selbstbild zum Zeitpunkt der Befragung passen und die für andere „rational“ nachvollziehbar sind, ohne den ganzen Kontext zu kennen. Andere „Motive“ sind nicht ohne weiteres explizierbar: sie sind oft den Befragten zu dem Zeitpunkt, an dem sie Auskunft geben, überhaupt nicht bewusst. Dies sind Hinweise darauf, dass das Handeln und seine motivationale Voraussetzung sich in konkreten sozialen Situationen ganz anders darstellt. Die bekannteste Untersuchung auf diesem Gebiet ist die klassische Studie von LaPière (1934), der zeigen konnte, dass Angaben dazu, wie man handeln würde, durch die soziale Situation überlagert werden und situativ ein ganz anderes Handeln hervorgerufen wird.

Bei der Betrachtung von Motivuntersuchungen sind also deutliche Fragezeichen angebracht. Dies trifft auch auf Untersuchungen zu, die näher an dem in diesem Buch behandelten Beispiel liegen. Untersuchungen etwa, die die Motive zur Beteiligung an der Produktion von freier Software betreffen. Hier kommt man mit Befragungen sehr häufig zu dem Ergebnis, dass die Teilnehmer die Programmierarbeit auf sich nehmen, um beispielsweise daran für sich selbst zu lernen (Lakhani & Hippel 2003; Lakhani & Wolf 2003). Hierzu wird im Laufe der Studie noch einiges zu sagen sein. Dies bedeutet, dass die Teilnehmer ein Motiv angeben, welches ihnen selbst Nutzen bringt. An dieser Stelle muss man fragen, ob die Rationalisierungen des individuellen Handelns nicht eine „ideologische“ Komponente haben. Wenn etwa behauptet wird, dass jeder nach dem maximalen Nutzen für sich selbst strebe, dann kann man daraus folgern, dass es für den Befragten notwendig ist, eine Antwort in diesem Sinne zu geben. Das, was eine Wikipedia-Aktivistin anekdotisch schilderte, dass sie gar nicht wüsste, warum sie so stark engagiert sei. Wikipedia mache „süchtig“. Solche Begründungen sind aber keine im Sinne der Ideologie des Eigennutzes legitimen Antworten. Zudem ist das Motiv der Beteiligung aus Eigennutz um Vorteile in beruflicher Hinsicht zu erlangen, aus unserer Sicht fragwürdig, da wir im Projekt mit einigen Aktivisten in Kontakt gekommen sind, die umgekehrt ihre Karriereplanung aufgrund ihres Engagements in Wikipedia offenbar zurückstellen.

Dabei können Rationalisierungen des eigenen Handelns durchaus wirklichkeitsmächtig werden. Wenn die Beteiligten daran glauben, wegen eines persönlichen Vorteils zu handeln, so mag dies zumindest in Teilen eine Ursache für ihr Verhalten in bestimmten Situationen sein. In unserer Studie wollen wir uns nicht in erster Linie auf Selbstauskünfte verlassen (in geringem Umfang greifen wir den-

noch auf diese zurück), wir „beobachten“ vor allem innerhalb des Wikipedia Systems manifest gewordene Handlungen. Dabei untersuchen wir auch die Struktur, innerhalb derer die Handlung stattfindet. Grundlage unseres Denkens ist vor allem, dass Handlungen mit einem Bezug zum positionalen System mit den zugehörigen Rollen erfolgt. Wie man sich dies vorstellen kann, wird im Folgenden geklärt.

An dieser Stelle kommt zunächst noch ein methodisches Argument ins Spiel: War früher, so René König, die Befragung der Königsweg (Liepelt 2008), ja oft sogar die einzige systematisch anwendbare Methode, so lässt sich durch die nebenbei anfallenden Daten im Internet auch die Forschung auf ganz neue Beine stellen. Wir haben Verhaltens- und Verbindungsdaten zur Verfügung. Das ist etwas, was es vor einigen Jahren praktisch noch gar nicht gab oder nur unter größten Mühen und dann auch nur in Teilen erschließbar war. In der Wikipedia-Datenbank stehen uns also nichtreaktive Daten zur Verfügung, die nicht nur die Artikelproduktion selbst betreffen, sondern auch die Auseinandersetzung um die Inhalte und die Entwicklung der Organisation. Zudem finden sich auch Informationen über die Vorlieben der Aktivisten und solche, aus denen hervorgeht, wer sich für gemeinsame Aktivitäten verabredete. Unsere Forschung orientiert sich an solchen Daten, die zwar ebenfalls Schwächen besitzen, ihr Vorteil ist aber, dass nicht etwa Willensbekundungen darin zum Ausdruck kommen, sondern reale Verhaltensweisen.

In der Literatur zu freiwilligen und ehrenamtlichen Tätigkeiten wird durchaus auf Anerkennungserwartungen sozial engagierter Menschen hingewiesen: „Für viele stellt bereits die Regelmäßigkeit des Kontaktes mit anderen einen bedeutsamen Punkt dar“ (Burmeister 2003: 31). Dabei mag Wertschätzung und Anerkennung „von außen“ eine oft genannte Forderung sein, die eigentliche „Motivation“ ist aber nach unserer Auffassung der sozialen Integration und Positionierung geschuldet, die sich zwangsläufig beim Aufeinandertreffen verschiedener Menschen einstellt.² Hierfür sprechen auch die Befragungsergebnisse des Freiwilligensurveys (Picot 2000b: 200). Danach hängt die Engagementbereitschaft sehr stark von der sozialen Integration, dem Eingebundensein in einen größeren Freundes- und Bekanntenkreis, der Verwurzelung am Wohnort und der Kirchenbindung ab. „Freiwilliges Engagement steht in einem bestimmten sozialen Kontext, und es sind die besser integrierten und höher ausgebildeten Befragten, die häufiger engagiert sind“ (Picot 2000b: 200). Die zuletzt zitierten Ergebnisse weisen darauf hin, dass soziale Integration eine wesentliche Rolle spielen mag, allerdings suchen gewöhnlicherweise solche Untersuchungen die Ursachen für das Engagement in individuellen Motiven oder in zu einer Person gehörenden Hintergrundvariablen (etwa Gensicke 2006). Auf aus der Position in der sozialen Situation sich ergebende Anforderun-

² In einer kleinen Studie (Befragung von 27 Aktivisten) behauptet Johnson (2007), dass sich das Hauptinteresse einer Beteiligung an Wikipedia aus persönlicher Befriedigung und der Identifikation mit den Werten von Wikipedia bestehe. Die Studie zeigt, dass auch Anerkennung durch Dank und das Interesse an einem Themengebiet eine Rolle spielen.

gen kann man aus Befragungsergebnissen kaum schließen. Hierfür ist diese Methode „blind“, da fast ausschließlich Individualmerkmale erfasst werden. Man könnte allerdings aufgrund der Ergebnisse vermuten, dass soziale Integration eine Rolle für das freiwillige Engagement spielt. Das würde bedeuten, dass sich in Zusammenhängen, in denen die Personen eingebunden sind, viel eher Gelegenheit ergibt, aus der dortigen Position heraus freiwillig tätig zu werden. Auch hieraus können wir den Schwerpunkt unserer Untersuchung begründen: Wir kümmern uns weniger um Individualmerkmale als um den sozialen Zusammenhang der Freiwilligenarbeit.

Bei dieser Argumentation, so mag ein Kritiker einwenden, wird jedoch nicht beachtet, dass, was in der Soziologie häufig als „soziale Integration“ bezeichnet wird, in starkem Maße beispielsweise auf den Berufsbereich bezogen ist. Neben dem Aspekt der sozialen Integration im Berufsbereich, der auf eine sinnvolle Tätigkeit im Räderwerk der Gesellschaft hinweist, sind es vor allem die Sozialkontakte, die hierbei von Bedeutung sind. Forschungen zu vielen Bereichen der computervermittelten Kommunikation haben gezeigt, dass auch dort sowohl die Übertragung von Emotionen, als auch eine soziale Integration möglich sind (Turkle 1995; Döring 2000).

Interpretieren die Menschen in der nicht über Computer vermittelten Kommunikation schon Kleinigkeiten der Äußerungen als bedeutsame Indikatoren für Beziehungen, so kann man davon ausgehen, dass die Aufmerksamkeit für solche Äußerungen in Online-Beziehungen noch wichtiger ist. Eine „Beobachtung“ von Handlungen im Internet kann also in dieser Hinsicht durchaus mit Beobachtungen in der Welt außerhalb des Internets verglichen werden. Der Wunsch des Forschers wäre es zwar, alle Bereiche des Lebens in die Untersuchung einzubeziehen, das ist jedoch nicht nur aus praktischen, sondern auch aus ethischen Gründen nicht vertretbar. Wenn etwa daran Kritik geübt wird, wenn sich ein Forscher bei der Untersuchung eines computervermittelten Kommunikationsraumes auf einen Einzelnen beschränkt und die dort konstruierten Beziehungen interpretiert, weil andere Bereiche bei der Untersuchung außen vor gelassen werden, dann würde man dem Kritiker zunächst einmal Recht geben (Carls 2004). Dass Beziehungen, die tatsächlich in einem anderen Kontext bestehen, nicht aber im beobachteten Sozialraum aufscheinen, mag durchaus sein. Diese „Geheimbeziehungen“ sind aber dann vor allem in den Geheimbünden bekannt – für diejenigen, denen die Beziehung unbekannt ist, wird diese im beobachteten Kontext nicht handlungsrelevant sein. Die Festlegung auf einen Kontext ist aber ein Problem mit dem jegliche Art von Beobachtung zu kämpfen hat. Die Forscher im Bank Wiring Room, konnten ebenfalls nicht systematisch die Beziehungen außerhalb des Arbeitsraumes aufzeichnen (Homans 1960).

Dass Beziehungen nicht direkt gemessen werden können, sondern nur über Indikatoren erschließbar sind, war eine Erkenntnis des Formalsoziologen Leopold von Wiese (1967). Wenn die Wissenschaft schon nicht in der Lage ist, Beziehungen

zu messen, wie mag es dann erst den „normalen“ Menschen ergehen. Klar sind auch diese darauf angewiesen, sich Informationen über die Beziehungen zwischen den anderen aufgrund von Indikatoren zu erschließen. Dies mag laienhaft, weil nicht systematisch geschehen, es passiert aber trotzdem und – auch hier werden Kleinigkeiten interpretiert. Man mag nur einmal die Ohren spitzen, wenn man mit Kolleginnen und Kollegen zum Mittagessen geht, welche Äußerungen, etwa von einem Vorgesetzten, sehr beziehungsreich interpretiert werden.

Ein weiteres Argument, was im Verlauf der Untersuchung eine wesentliche Rolle spielt, soll hinzugefügt werden. Wie wir sehen werden und wie in zahlreichen hauptsächlich von Sozialpsychologen durchgeführten Experimenten gezeigt wurde, regiert die Situation: Die dort vorhandenen und vorgenommenen Positionierungen erscheinen wichtiger, als langfristige ebenfalls in sozialen Situationen entstandene Identitäten. Die situative Identität, die sich in sozialen Gebilden zu Positionen verfestigt, erscheint danach für Handlung und Handlungspräferenz wesentlicher (White 1992).

3 Theoretische Grundlagen

3.1 Unser Modell

Um ein allgemeines theoretisches Modell entwickeln zu können, greifen wir auf einige bekannte Überlegungen zurück. Wir glauben, dass unser theoretischer Hintergrund dadurch klarer zu explizieren ist. Wir arbeiten angelehnt an die relationalistische Theorie von Harrison White (1992). Bevor wir diese Überlegungen entwickeln, stellen wir zunächst vor, wie und wo diese Überlegungen verankert sind.

Hierzu beginnen wir mit einem Exkurs in die Rational-Choice Theorie, nämlich zum Mikro-Makro Schema von James Coleman (1991).¹ James Coleman hat, wie alle methodologischen Individualisten das Problem, dass aus dem individuellen Handeln, auch wenn man es aggregiert, wie es die reine Lehre des methodologischen Individualismus besagt, nicht einfach das Aggregat entsteht. Margaret Thatcher wird oft als gläubige Anhängerin dieser Auffassung angeführt.² „And, you know, there’s no such thing as society“ (Thatcher 1987).³ Der Individualismus hat also das Problem, erklären zu müssen, warum Menschen miteinander kooperieren, obgleich der geschaffene Wert für den Einzelnen nicht die eigenen Investitionen überragt. Der methodologische Individualismus baut auf den Egoismus der Akteure (Schübler 1994). Das bedeutet aber, dass Kooperation aus dieser Perspektive im Prinzip nur erklärbar ist, wenn für den einzelnen Akteur mehr herauspringt, als er investiert.

Aggregate haben emergente Eigenschaften, die sich gerade nicht aus dem individuellen Handeln erklären lassen. Zurück zu Coleman, der versucht, solche gesellschaftlichen Zusammenhänge, also „Systeme“ aus dem Handeln der Akteure im System zu erklären. Ihm ist klar, dass auf der Systemebene nicht unbedingt das intendierte Ergebnis entsteht.

Dabei entspricht sein Denken ganz dem von Margret Thatcher, er geht davon aus, dass

„die Erklärung von Systemverhalten einzig und allein individuelle Handlungen und Einstellungen umfasst, die dann aggregiert werden. Die Interaktion zwischen Individuen wird so gesehen, dass sie neu entstehende emergente Phänomene auf der System-

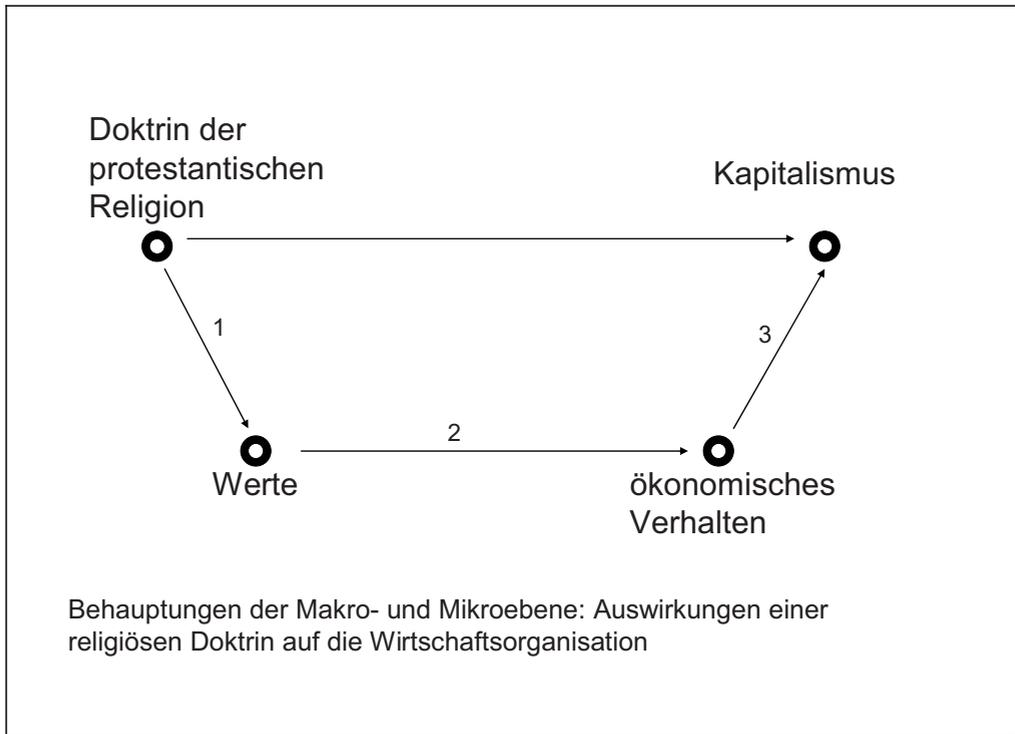
¹ Raub (2010) weist darauf hin, dass das Schema zuvor von McClelland (1961: 47) ausgearbeitet wurde.

² Zwar handelt es sich bei ihr nicht um eine Wissenschaftlerin, jedoch kann man annehmen, dass diese Überzeugung auch auf der Beratung von Wissenschaftlern beruhte.

³ Das gesamte Zitat lautet: [People constantly requesting government intervention] “are casting their problems at society. And, you know, there’s no such thing as society. There are individual men and women and there are families. And no government can do anything except through people, and people must look after themselves first. It is our duty to look after ourselves and then, also, to look after our neighbours.” <http://en.wikiquote.org/wiki/Thatcher> (01.11.06, 10:18)

ebene zur Folge hat, d.h. Phänomene, die von den Individuen weder beabsichtigt noch vorhergesehen worden sind“ (Coleman 1991: 6).

Abbildung 3.1: Coleman'sche Badewanne, Coleman (1991: 6)



Coleman versucht seine Theorie so sparsam wie möglich zu konstruieren. Er behauptet, dass Akteure nach einem einzigen Prinzip, das sie bewegt, agieren, nämlich, so zu handeln, dass die Befriedigung ihrer Interessen maximiert wird (Coleman 1991: 46) und

„beim sozialen Austausch zwischen zwei Personen, hängt eine Fortführung der Beziehung von den Anreizen ab, welche die Beziehung für beide abgibt. Eine zweite Gruppe von Beziehungen bedarf einer dritten Partei. Beispielsweise ist dies in Beziehungen innerhalb formaler Organisationen der Fall. Der Anreiz für die Beziehungen besteht im individuellen Interesse an der dritten Partei“⁴ Coleman (1991: 44).

⁴ In ganz ähnlicher Weise, wie hier Coleman und später auch wir, hat Boudon (1980: 121ff) ein Modell vorgestellt, welches Umwelt, Interdependenz- bzw. Interaktionssystem und Ausgänge/Output unterscheidet. Allerdings wird hierbei nicht, wie bei uns, zwischen Mikro- und Mesoebene unterschieden, sondern beides zusammen, Interaktionssystem und individuelles Verhalten, spielt sich in diesem Modell auf derselben Ebene ab.

Coleman erklärt sein theoretisches Credo am Beispiel von Webers protestantischer Ethik: Obgleich nicht die Etablierung des Kapitalismus intendiert war, führten die Doktrin der protestantischen Religion zu Werten, die im Verhalten der Einzelnen ihre Umsetzung fanden. Das in den Werten geforderte Verhalten führte dazu, dass die Menschen arbeitsam und sparsam waren und glaubten, in ökonomischem Erfolg ihre Ausgewähltheit von Gott erkennen zu können. Dieses Verhalten machte den Kapitalismus erst möglich.

Warum ist das Coleman-Schema in unserem relationalen Zusammenhang so wichtig? Bei Coleman handelt es sich um den Versuch der Erklärung von Makrophänomenen und der Dynamik auf dieser Ebene durch individuelles Verhalten. Unser Weg dagegen ist, dass wir das Verhalten der Beteiligten aufgrund ihrer Position innerhalb der Struktur der Teilnehmer erklären wollen. Wir wählen diesen relationalen Ansatz, bei dem das Handeln nicht aus den individuellen Präferenzen, einer Interessenmaximierung oder ähnlichem erklärt wird, sondern aus der Dynamik, die aus der Struktur der Beziehungen (strukturalistische Perspektive) entsteht. Die Struktur der Beziehungen, so die Annahme, lässt sich als Positionengefüge beschreiben. Die beteiligten Personen handeln den Positionen entsprechend. Diese den Positionen zugehörigen, typischen Handlungen bezeichnet man als Rollenhandlungen. Colemans Idee, Mikro- und Makroebene miteinander zu verbinden, halten wir für sehr interessant. Was aber bei Coleman fehlt, ist eine Erklärung für die Vermittlung der Handlungen jenseits des Rational Choice innerhalb der Sozialität. Coleman kennt nur das individuelle Abwägen vor jeder Handlung – und da er versucht, sich gegen kritische Argumente abzusichern, erklärt er sogar Dinge, die eigentlich damit gar nicht zu erklären sind. Etwa der immer wieder beobachtete Übereifer während Kriegseinsätzen. Coleman meint, für Übereifer dieser Art seien andere Anreize notwendig (Coleman 1991: 356): „erforderlich ist hier nämlich die *Motivation durch andere* bzw. positive Sanktionen, die die Mängel des ersten Anreizes überwiegen“ (Belohnungen, Anm. d. Autors). Coleman meint zwar, dass, um eine so starke Wirkung entfalten zu können, die Teilnehmer untereinander verbunden sein müssten, wie rational handelt aber ein Akteur, wenn er bereit ist, dafür sein Leben zu geben? Kann eine solche Handlung überhaupt rational sein? Welches wäre eine adäquate Belohnung für das Opfer des eigenen Lebens? Rational kann ein solches Handeln in keinem Fall sein. Man sieht dies an den Schwierigkeiten, wie man mit Selbstmordattentätern umgeht. Man kann dies so interpretieren, dass es viel stärkere Handlungsursachen geben muss, die jenseits des individuellen Kalküls das Handeln der Menschen bestimmen. Was käme außer einer Verankerung im Sozialen dafür in Frage (vielleicht abgesehen von psychischen Störungen)? Die Antwort muss nicht in einem groben Verweis auf das Kollektiv oder auf alte holistische Erklärungen liegen, man kann die Antwort auch in konkreten Relationen zu

den, die Handelnden umgebenden, Menschen suchen. Die Relationen sind, so unser Ansatz, in Positionen strukturiert.

Obgleich Coleman an dem Grundsatz des von uns in Frage gestellten Rational Choice festhält, kommt er mit seiner Mikro-Makro Verbindung unserer Argumentationskette doch recht nahe. Der fundamentale Unterschied in der Sichtweise ist, dass für uns Motivation und Sanktion im Beziehungsgefüge entstehen. Es gibt kein fixes Ziel, sondern die Präferenzen entstehen erst in der Auseinandersetzung mit Anderen. Durch diese Auseinandersetzung entsteht eine einigermaßen verlässliche Beziehungsstruktur. Sie verfügt im Wesentlichen über zwei Komponenten, nämlich soziale Integration auf der einen Seite und Wettbewerb auf der anderen. Hierzu hat Kreutz in einer gedanklichen Auseinandersetzung mit dem damals kurz zuvor verstorbenen Coleman argumentiert (Coleman & Kreutz 1997). Es geht aber noch weiter, denn nicht nur die Präferenzen bilden sich in Auseinandersetzung mit den Anderen heraus, es sind die Identitäten, die dort entstehen und die bewirken, dass die Menschen aufgrund der Mitgliedschaft (oder Ausschluss) in einer Gruppe und aufgrund ihrer Position handeln. Noch weiter, Identitäten sind flexibel und ändern sich mit den sozialen Kontexten. Hierdurch verändern sich auch die Antriebe für Handlungen und im konkreten Fall der Wikipedia die Beteiligungsmotive.

3.2 Motivation in Netzwerken

Wenn wir die Überlegungen zur Erstellung kollektiver Güter Revue passieren lassen, dann stellt sich die Frage, was eigentlich die Menschen in Netzwerken zu ihrem Handeln antreibt. Für die Erstellung kollektiver Güter scheint immer ein Netzwerk, also eine Beziehungsstruktur notwendig zu sein. Charles Kadushin (2002) hat dieser Frage einen Aufsatz in Social Networks gewidmet. Er behauptet, es gebe zwei unterschiedliche Modi der Motivation in sozialen Netzwerken, die immer zusammen gehörten: zum einen Sicherheit und Schutz und zum anderen eine mehr aktive Komponente, die mit „Agency“, also Konkurrenz und Entrepreneurship umschrieben werden kann. Beide können als Beweggründe für die Beteiligung an sozialen Netzwerken gelten.

Das was mit Sicherheit, Schutz und Vertrauen umschrieben wird, wurzelt, so die Sicht vieler Theoretiker, in den frühen Kindheitstagen in der Beziehung zur Mutter (resp. der Eltern und Geschwister). Eine psychoanalytische Begründung findet man hier häufig und nicht zufällig zitiert Kadushin in diesem Zusammenhang Freud und Greenberg. Die Begründung wurde aber auch von vielen Soziologen aufgenommen, nicht nur von Sozialpsychologen (z.B. Lorenzer 1981; Reziprozität bei Conrad & Streeck 1976, ähnlich auch von Hondrich 2002). Hier wird die Sicherheit, die der Säugling erfährt, als Urvertrauen (Spitz 1967) in Beziehungen

gedeutet. Hinsichtlich der Struktur von Beziehungen, die man in ihrer Gesamtheit als Netzwerkbeziehungen betrachten kann, die als Voraussetzung für die Sicherheit und Geborgenheit stehen, kommen eigentlich, so die Literatur, nur solche Beziehungen in Frage, die man mit Unterstützung in Verbindung bringt. Man bezeichnet diese als „social support“, „cohesion“ oder „embeddedness“ (Kadushin 2002). Vertrauen ist auf solche engen Strukturen angewiesen.

Auf der anderen Seite stehen Konkurrenz und unternehmerisches Verhalten, wie dies von Ronald Burt vielfach beschrieben wurde (Burt 1992). Auch dies sei ein angeborenes menschliches Verhalten, welches in der Psychoanalyse vor allem als Konkurrenz zum Vater, genannt Ödipuskomplex aufscheine (Kadushin 2002). Dies entstehe in Situationen, in denen die Netzwerke durch strukturelle Löcher gekennzeichnet sind. In einer Konkurrenzsituation sei die Kohäsion zwischen anderen ein Nachteil, denn Personen in engen Netzwerken verfügten alle über dieselben Informationen und die engen Beziehungen begrenzten die gegenseitige Konkurrenz. Das bedeutet, dass für keinen der Akteure ein Vorteil zu erreichen ist. Dieser wird erst dann möglich, wenn Personen die Abgeschlossenheit von engen „Gruppen“ im Netzwerk gegeneinander überwinden und damit die „strukturellen Löcher“ zu überbrücken vermögen (vergl. Kadushin 2002). Burt nun argumentiert, dass aus solchen Situationen, bei denen Gelegenheit ist, strukturelle Löcher zu überbrücken, nämlich dann, wenn die Zahl dieser Löcher im Netzwerk einer Person ansteigt, unternehmerisches Verhalten und das Anbahnen und das Aushandeln von Beziehungen zwischen anderen eine Strategie sei. Und wenn alle ein solches Verhalten zeigen würden, dann sei die Frage der Motivation obsolet (Burt 1992: 36; Kadushin 2002: 83).

Beide Komponenten der Motivation in Netzwerken, so Kadushin, stünden sich nicht unvereinbar gegenüber, sondern ergänzten einander. Die Menschen bräuchten die Sicherheit auf der einen Seite, damit sie auf der anderen Seite sich Konkurrent zueinander verhalten können. Hierzu gehört auch die Gegenüberstellung von „strong“ und „weak“ ties: beide sind notwendig und lassen sich nicht gegeneinander ausspielen.

Diesen Gedanken schließen wir uns gerne an. Allerdings sind wir nicht ganz mit der Fassung des Individuums in diesem Zusammenhang einverstanden. Die Argumentation von Kadushin ist ein gutes Beispiel dafür, wie auch Aktivisten der sozialen Netzwerkanalyse und -theorie dem methodologischen Individualismus aufsitzen. Bei Kadushin, wie vielen anderen, stellt das Beziehungsnetz vor allem eine Infrastruktur für individuelles Handeln dar. Unsere Argumentation ist genau umgekehrt – wenn Kadushin sagt, dass je nach Struktur der Netzwerke unterschiedliche Motive der Akteure vorliegen, dann sagen wir, dass durch die Auseinandersetzung mit anderen in der Struktur Positionen entstehen. Die aus dieser Position entstehenden Handlungsmuster und Sichtweisen scheinen dann als „Motive“ auf. Diese werden von uns aber nicht als individuelle Motive interpretiert

werden, sondern als Handlungen, die aus der Position resultieren. Das bedeutet, das Handlung und der motivationale Mix aus den beiden von Kadushin diskutierten Komponenten das Ergebnis der Auseinandersetzung mit den Anderen ist oder anders formuliert, dass der einzelne Akteur mit seiner Identität „sozial“ konstituiert ist und genau so betrachtet werden muss und nicht als Einzelkämpfer aus eigenen Motiven heraus. Unsere Betrachtung schließt Konkurrenz nicht aus, sie ist sogar explizit Bestandteil unserer Überlegungen. Konkurrenz findet nicht „irgendwo“ statt, sondern aufgrund der eingenommenen Position und dort vor allem mit solchen, die man als strukturell äquivalent wahrnimmt (White 1992). White sieht Konkurrenz (Pecking Order) sogar als eine im Hirn fest verdrahtete Grammatikstruktur allen Zusammenlebens an (White 1995).⁵ Egal welche Ursachen man annimmt, inhaltlich finden wir hier eine Übereinstimmung mit der Konkurrenzhypothese, die Kadushin aus der Psychoanalyse übernimmt. Dieser Wettbewerb wird freilich transformiert durch die Kultur und durch andere Ausdrucksweisen. Durch Zusammenarbeit und Spezialisierung wird er etwas abgemildert:

„Pecking orders factor into three species of social molecules, three *disciplines*, which in the next chapter are labeled *interfaces*, *arenas*, and *councils*. Each is characterized by a *valuation ordering*: *quality*, *purity*, and *prestige*, respectively“ (White 1992: 16).
(interfaces: Verbindung; arenas: Schauplatz; Councils: Gruppen, Rat).

Aber die unterschiedlichen Motivationen (soziale Integration und Wettbewerb) kommen sicherlich auch in ein und demselben Netzwerk zwischen denselben Personen vor – sie sind Bestandteil unterschiedlicher types of tie.

Es soll nicht abgestritten werden, dass es so etwas wie „individuelle“ Motive für Handlungen gibt. Diese resultieren unserer Ansicht nach aber aus der Lebensgeschichte und den dort vor allem sequenziell (oder auch gleichzeitig) eingenommenen unterschiedlichen Positionen. Bei dem, was bisher zur Sprache gekommen ist, handelt es sich im weitesten Sinne um Situationen, die aber im Gegensatz zum landläufigen Sprachgebrauch auch über einen gewissen Zeitraum Bestand haben können. Bei aus der Lebensgeschichte resultierenden Motiven dagegen ragen Netzwerkpositionen von einem Netzwerk in ein anderes über. Dies kann durch Überlappung geschehen, sodass beide Positionen in den verschiedenen Netzwerken einander möglicherweise beeinflussen oder es kann sich um Positionen handeln, die nacheinander eingenommen werden und die sich dann in (soziologisch weniger relevanten) psychischen Dispositionen oder (soziologisch relevanten) sozialen

⁵ “The pecking order of the vertebrate band transmutes into syntactic and other patterning in discourse that evolves into full-fledged language of speech. Initially, whether we are thinking of today’s children or yesteryear’s hunter-gatherer tribe, these situations are largely ecological and biophysical. Within such flow can evolve specializations in companionship and of production, variously of babies, food, and protection. Repetition would then induce specialized ties and their domains that get marked in discourse” (White 1995:4).

Erfahrungen niedergeschlagen haben. Beides kann die Stellung von Personen in Netzwerken beeinflussen; beides steht für von außen hineingetragene Motive. Diese müssen sich freilich in den sozialen Situationen erst bewähren – häufig mögen sie nicht durchzuhalten sein. Für eine Erklärung der Art und Weise, wie solche als individuell erscheinenden Haltungen in einem lebensgeschichtlichen Zusammenhang entstehen, kann man beispielsweise das Habituskonzept von Bourdieu (1982) heranziehen. Dies soll an dieser Stelle aber nicht vertieft werden, da wir hier eher den situativen Teil der Gesamterklärung betrachten. Zudem sind wir der Ansicht, dass die konkrete soziale Situation in den meisten Fällen solche sozialpsychologisch erklärbaren Dispositionen überragen.

Identitäten werden meist allein Personen zugeschrieben. Es finden sich aber auch einheitliche Sichtweisen von Personen, die beispielsweise zu einer bestimmten Gruppe gehören. Festinger et al. (1950) haben dies für den Zusammenhang zwischen Haltungen in Auseinandersetzung für Häuserblöcke auf einem Gelände mit Studentenwohnheimen gezeigt. Für eine chiliastische Bewegung konnten Festinger et al. (1956) feststellen, dass es durch wechselseitige soziale Bestätigung zu einem gemeinsamen Realitätsverlust kam. Auch Popitz (2006) argumentiert in diese Richtung. Man kann sagen, dass der „Realitätsverlust“ eine besonders ausgeprägte Form einer Gruppenidentität ist. Dies ist ein Hinweis darauf, dass nicht nur Personen, sondern auch Gruppen gemeinsame Identitäten aufweisen.

Dabei können die Identitäten wechseln, sie können in unterschiedlicher Weise aktualisiert werden und ermöglichen es daher, ein Stückchen Unabhängigkeit der großen Macht sozialer Beziehungen entgegenzusetzen. Solche Identitäten betreffen beispielsweise zugeschriebene Eigenschaften (etwa Geschlecht, Alter, Nationalität) oder anderes. Im Zusammenhang mit dieser Untersuchung besonders bedeutsam sind zum einen formale Positionen, in denen sich Identitäten ausbilden, zum anderen Identitäten, die aufgrund von erkennbaren Merkmalen (beispielsweise eine IP) entstehen. Solche Identitäten, die in Positionen entstehen, könnten teilweise mit Netzwerkanalyse aufgedeckt werden.

Eine Ursache, weshalb häufig immer noch an Personen als alleinigen Identitäten festgehalten wird, liegt darin, dass die Prägung von Identitäten nicht alleine in einem Beziehungsnetzwerk stattfindet. Wir alle sind Teil vieler Netzwerke, die in unterschiedlicher Intensität unsere Identität beeinflussen und vom einen in das andere Netz „hinüberwirken.“ Solche übergreifenden Beziehungen wurden von Simmel (1908) als sich überschneidende soziale Kreise beschrieben. Unser Handeln und unsere Begründungen für Handlungen sind in unterschiedlichen sozialen Kreisen nicht völlig gleich, sie sind dem jeweiligen Kontext angepasst und auf die unterschiedlichen „Anforderungen“ bezogen. Wir nehmen in den Lebensbereichen unterschiedliche Positionen ein, was bedeutet, dass wir mit den daraus entstehenden Anforderungen eines Lebensbereiches in einen Konflikt mit denen eines anderen Lebensbereiches geraten können.

In unserem Zusammenhang ist aber bedeutender, dass, folgen wir der Überlegung, dass die Identitäten sozial konstituiert sind, nicht jeder von jedem sozialen Netzwerk, in dem man über Beziehungen involviert ist, in gleicher Weise geprägt wird. Wie stark die Prägung durch ein Netzwerk von dem man Teil ist, wirken kann, ist von vielen Ursachen abhängig. Man spricht beispielsweise von „starken“ Persönlichkeiten, die über ein hohes Selbstbewusstsein verfügen und dadurch weniger leicht beeinflussbar seien als andere. Dieses Selbstbewusstsein mag von einem anderen Bereich herrühren – so etwas können wir aber in unserer Untersuchung nicht berücksichtigen. Wir müssen davon ausgehen, dass die Personen, mit denen wir es in unserem Zusammenhang zu tun haben, in dieser Beziehung zunächst einmal keine Unterschiede aufweisen.⁶ Da die Unterschiede nach unserem Modell in und durch die Beziehungen entstehen, benötigen wir eine Erklärung dafür, wie sehr die Identitäten von den Beziehungen geprägt sind. Wenn dem so ist, müssten diejenigen, die über eine stärkere Beziehung zum Projekt Wikipedia, bzw. zu anderen, die sich mit dem Projekt beschäftigen, verfügen, andere Handlungsmuster und differente Anschauungen entwickelt haben.

Damit kommen wir aber zurück zu Colemans Modell. Schon jetzt dürfte klar geworden sein, dass bei Coleman das Wichtigste fehlt – wir vermissen eine Instanz, die zwischen Makro und Mikro vermittelt. Wenn die Identitäten das Produkt der Positionen, denen man ausgesetzt ist, die man einnimmt, etc. ist, dann wird eine Vermittlungsinstanz benötigt, um die Beziehung zwischen den analytischen Ebenen erklären zu können. Mehr noch – diese Ebene ist nach unserer Auffassung die zentrale Ebene der Sozialität. Hier setzt die Tätigkeit des Soziologen an. Diese Vermittlung zwischen den Ebenen findet im positionalen Gefüge statt. Das positionale Gefüge kann auch als „Mesoebene“ zwischen Mikro und Makro gelegt werden.

Wir behalten die bestechende Einfachheit von Colemans Modell bei und ergänzen es um eine Mesoebene, die aus unserer Sicht und hierfür werden wir weitere Argumente anführen die eigentlich entscheidende Ebene der Sozialität ist. So gesehen gibt es kein präkonstituiertes Individuum mit von vornherein festgelegten Präferenzen. Das Individuum und seine Identität werden auf der Mesoebene entwickelt und dort bildet es die Handlungsmuster und die Anschauungen aus, die uns im täglichen Leben begegnen.

Unser Anspruch ist es, an dem von uns untersuchten Beispiel ähnlich wie es Homans (1968) versuchte, elementare Formierungsprinzipien von Sozialität zu formulieren und so weit es geht auch empirisch zu unterfüttern. Kooperation und die Frage wie diese entsteht, scheint gut geeignet zu sein, solche Prinzipien zu formulieren, denn es geht um die Erklärung einer Handlungsweise, die einerseits

⁶ Zum einen wissen wir nichts über die Unterschiede; zum anderen überlassen wir die Interpretation solcher Unterschiede gerne den Psychologen, denen diese Anschauung näher liegt und die zur Messung dieser Art von Differenzen Instrumente entwickelt haben.