

Norbert Seewald

Die Logik von Drohung und Vergeltung

Wie Akteure ihren
Sicherungsproblemen begegnen



Springer VS

Die Logik von Drohung und Vergeltung

Norbert Seewald

Die Logik von Drohung und Vergeltung

Wie Akteure ihren Sicherungs-
problemen begegnen

Norbert Seewald
Neubiberg, Deutschland

Dissertation Universität der Bundeswehr München, 2013

ISBN 978-3-658-04839-6

ISBN 978-3-658-04840-2 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-658-04840-2

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

Springer VS

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2014

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, 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.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer VS ist eine Marke von Springer DE. Springer DE ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media.
www.springer-vs.de

Mein Dank gilt:

Waltraud und Martin Seewald
Prof. Dr. Dr. Michael Schmid
Prof. Dr. Hans-Rolf Vetter

Inhalt

1	Vorbemerkung	9
2	Welche Interaktionsbedingungen den Akteuren Droh- und Vergeltungsnotwendigkeiten nahelegen können	11
2.1	Der Monopolisierungsgrad von Recht und Macht schafft die Rahmenbedingungen für Interaktionen	11
2.2	Wie Akteure versuchen, selbständig Vertrauen und Sicherheit herzustellen	19
2.3	Zwei unterschiedliche Interaktionshintergründe: Charakteristiken von Überlebens- und Geschäftsmodellen	27
3	Ziele und Charakter von Vergeltungshandlungen	29
3.1	Wie Akteure mit der Vergeltungshandlung die Kosten-Nutzen-Rechnungen ihrer Gegenüber beeinflussen	29
3.2	Besonderheiten und Bestimmungsmerkmale von Vergeltung	34
4	Die Rahmenbedingungen von Vergeltungsverhandlungen	38
4.1	Unvollständige Information und Deutungsunsicherheit prägen das Verhandlungsumfeld	39
4.2	Bedeutung, Merkmale und Probleme der Drohung	42
4.3	Zweifel überschatten jede Drohung: Das Unglaubwürdigkeitsdilemma	47
5	Die Steuerungselemente der Vergeltungshandlung	51
5.1	Der Einfluß von Emotionen	52
5.2	Der Einfluß von Reputationsaspekten	60
5.3	Selbstverpflichtungen als funktionalisierte Reputation	72
5.4	Der Wettbewerb der Bindungen: Brinkmanship und Feiglingsspiele	75
5.5	Automatationen: Handlungsunfähigkeit als Verhandlungsstärke	78
5.6	Im Mittelpunkt der Steuerungselemente steht die Kontrolle über die Handlung	81
6	Praktische Betrachtungen über die Logiken von Drohung und Vergeltung in unterschiedlichen Umwelten	84
6.1	Traditionelle und moderne Mafia	85
6.1.1	Umwelt und Geschichte traditioneller sizilianischer Mafia	87
6.1.2	Interaktionsbedingungen im traditionellen Mafamilieu	90
6.1.3	Steuerungselemente von Vergeltung im traditionellen Mafamilieu	108
6.1.4	Die moderne Mafia: Ein ähnliches System?	118
6.1.5	Gegenüberstellung und Zusammenfassung	141
6.2	Segmentäre Gesellschaften	145
6.2.1	Umwelt und Geschichte des prämodernen Montenegros	146
6.2.2	Interaktionsbedingungen im prämodernen Montenegro	148
6.2.3	Steuerungselemente von Vergeltung innerhalb segmentärer Gesellschaften	152
6.2.4	Friedensbewahrung und Friedenswiederherstellung	170
6.2.5	Ähnliches System: Korsika des 19. Jahrhunderts	178
6.2.6	Gegenüberstellung und Zusammenfassung	184
6.3	Der Kalte Krieg	188
6.3.1	Die Entstehungsgeschichte ab 1944	190
6.3.2	Interaktionsbedingungen der Hegemonialmächte	192
6.3.3	Die Besonderheiten von Drohungen im Kalten Krieg	200
6.3.4	Steuerungselemente von Vergeltung: Glaubwürdigkeit, Selbstverpflichtungen und Reputation	202
6.3.5	Friedensbewahrung	205
6.3.6	Besondere Situationen und Gedankenspiele im Kalten Krieg	214

6.3.7 Zusammenfassung und Ausblick.....	234
7 Die Logik von Drohung und Vergeltung.....	237
7.1 Wie Drohung und Vergeltung den Vorgaben der jeweiligen Systeme folgen.....	237
7.2 Der Weg von privater zu organisierter Vergeltung: Von Öffentlichkeitssteuerung zu Organisationsregulation.....	243
7.3 Die gesellschaftliche Bedeutung von Drohung und Vergeltung.....	258
8 Literaturverzeichnis.....	263

1 Vorbemerkung

Vergeltung ist ein häufiges Thema von Liedern, Dichtungen, Schauspielen und Geschichten in allen Zeiten. Diese Werke erzählen, wie Akteure die Konsequenzen ihres (Vergeltungs-) Handelns abwägen oder Konsequenzen für ihre vormalige Rache erwarten, wie sie sich für vielleicht in ferner Vergangenheit zurückliegendes Unrecht revanchieren – oder wie sie sich verlieben, während ihre fehdeführenden Familien den Logiken einer Vergeltungsspirale folgen. Vergeltungsaspekte bilden die Grundlage bedeutender literarischer und filmischer Werke, ob nun die Ilias, das Nibelungenlied, ‚Romeo und Julia‘, ‚Hamlet‘, ‚Don Juan‘/‚Don Giovanni‘, ‚Wilhelm Tell‘, ‚Michael Kohlhaas‘, ‚Tristan und Isolde‘, ‚Woyzeck‘/‚Wozzeck‘, ‚Spiel mir das Lied vom Tod‘ oder ‚Der Pate‘; doch nicht bloß in Geschichten, sondern gerade im Nichtfiktionalen lenken Droh- und Vergeltungsaspekte das Handeln von Akteuren und sind oftmals sogar ausschlaggebend für deren Schicksal oder gar für das Schicksal ganzer Völkergruppen.

Daß derjenige, welcher absichtlich Gutes oder Böses tut, eine Entlohnung dafür verdient, ist in weiten Kulturkreisen ein normativer Gedanke, auf welchem nicht nur die Pflicht zur Dankbarkeit¹, sondern auch der Glaube an die Unsterblichkeit der Seele beruht². Übt ein Akteur Vergeltung oder droht er damit, dann will er vormalis erfahrene Wohl- oder Übeltat an sein Gegenüber zurückgeben und wird im ersten Fall den Gefallen erwidern³, wohingegen seine Reaktion im zweiten Fall eine ‚Protestwahl‘ sein kann, ein bestimmter Zug beim ‚Mensch Ärgere Dich Nicht‘ oder eine scheinbar versehentliche Nichtweitergabe von wichtigen Informationen an den ungeliebten Kollegen – und einem zufriedenen ‚Das-hast-Du-nun-davon‘. Drohung und Vergeltung sind in allen gesellschaftlichen Schichten zu Hause und spielen im ganz alltäglichen Privat-, Gesellschafts- und Arbeitsleben eine Rolle; sie lassen sich auch dann finden, wenn ganze Akteursgruppen bis hin zu Staaten miteinander interagieren. In Verbindung mit ‚Vergeltung‘ steht auch der Begriff des Geldes; ein Tauschmittel, um ebendiese Gegenseitigkeit herstellen und alltägliche (Gebrauchs-) Werte austauschbar machen bzw. ‚entgelten‘ zu können – wobei wir allerdings feststellen werden, daß materielle Transaktionserwartungen allein das Vergeltungshandeln und das Verhalten aller beteiligten Akteure nicht erklären können.

¹ Nietzsche (1983), Abs. 138 über die ‚gute Rache‘.

² Wenngleich es offensichtlich scheint, daß Droh- und Vergeltungslogiken in religiösen und juristischen Zusammenhängen durchaus eine Rolle spielen, werden wir diesem Thema innerhalb der vorliegenden Betrachtung nicht weiter folgen.

³ Zu Sinn und Hintergründen des gegenseitigen Geschenketausches vgl. Aldridge (1916), Mauss (1954) und v. a. Coleman (1992), S. 231 f.

Es existieren zwar zahlreiche Betrachtungen zu vergeltungsbezogenen und vergeltungsnahen Themen⁴, jedoch beschränken sich diese entweder lediglich auf einzelne Systeme oder auf einzelne Bereiche der Handlungsentscheidung, hauptsächlich auf Besonderheiten von Verhandlungen und die Bedeutung von Normen. Das Ziel dieser Arbeit ist es daher, Vergeltungsaspekte als regulierendes Element in sozialen Ordnungen systemübergreifend herauszuarbeiten und deren Ursprung, Ziel, Bedeutung und Einfluß zu bestimmen. Wir werden feststellen, wie Akteure den Logiken von Drohung und Vergeltung entsprechen, um ihren vielfältigen Sicherungsproblemen begegnen zu können – und obwohl deren Wege hierzu in beinahe jeder Umwelt einzigartig sind, werden wir nach einer übergreifenden Systematik suchen. Um unser theoretisches Konstrukt an der Praxis messen zu können, betrachten wir vor diesem Hintergrund unterschiedliche Umwelten mit selbstverwaltenden Organisationsformen, in welchen Interaktionen nicht (oder kaum) fremdvermittelt stattfinden, denn dort lassen sich Vergeltungshandlungen relativ einfach isolieren. Insbesondere werden wir folgende Fragestellungen betrachten:

- Wie lassen sich Droh- und Vergeltungslogiken charakterisieren, und was ist deren Ziel? Welches ‚Problem‘ kann Vergeltung lösen?
- Wie beeinflussen Droh- und Vergeltungslogiken Interaktion und Interaktionsplanung?
- Warum und wozu ist Vergeltung in den entsprechenden Fällen notwendig, und wie ist der Zusammenhang zwischen Vergeltung und Vergeltungserwartungen?
- Warum vergelten Akteure in Erwartung eigener Kosten?
- In welchen Fällen vergelten Akteure und in welchen nicht, obwohl sie könnten; welche Steuerungselemente bestimmen, wann vergolten wird und wann nicht?
- Wie verlaufen Vergeltungshandlungen, und gibt es allgemeingültige (Ver-) Handlungsschemata?
- Inwieweit destabilisieren Droh- und Vergeltungslogiken ein System, oder sorgen diese gar für Sicherheit und Stabilität? Welche gesellschaftliche Bedeutung haben Droh- und Vergeltungsaspekte?

⁴ Zum Thema ‚Vergeltung‘ verfaßte ich 2003 meine Diplomarbeit.

2 Welche Interaktionsbedingungen den Akteuren Droh- und Vergeltungsnotwendigkeiten nahelegen können

Akteure drohen und vergelten aus bestimmten Gründen und unter bestimmten Bedingungen, wobei wir vermuten, daß sie damit versuchen, ihren Sicherungsproblemen zu begegnen. Wir fragen uns zunächst, welche Unsicherheiten überhaupt erst Sicherungsprobleme entstehen lassen und wie Akteure in unsicheren Systemen überhaupt interagieren und kooperieren können. Diese unsicheren Systeme können, wie wir in Kapitel 6 sehen werden, sehr unterschiedliche Formen haben, mit jeweils speziellen Anforderungen an die Akteure.

2.1 Der Monopolisierungsgrad von Recht und Macht schafft die Rahmenbedingungen für Interaktionen

Suchen wir nach übergreifenden Vergeltungsaspekten, dann müssen wir deren Vorkommen, Bedingungen und Äußerungsformen in unterschiedlichen Systemen betrachten; und so unterschiedlich einzelne Systeme sein können, so vielfältig sind deren Differenzierungsmöglichkeiten. Hierzu können wir unser Augenmerk auf den Verkehr (bspw. überregionale Kommunikation, Transit bis hin zu Beziehungen) oder auf die gesellschaftliche Evolution richten⁵ – doch für unsere Zwecke bietet es sich an, das Hauptaugenmerk auf die unterschiedlichen Organisationsgrade staatlicher Steuerungsinstanzen zu werfen, d. h. Unterschiede darin, wie ausgeprägt übergeordnete Monopolstellungen sind. Diese Machtorgane halten die unterschiedlichen Gruppen innerhalb der Bevölkerung mit ihren unterschiedlichen Interessen, Bedürfnissen und Voraussetzungen zusammen:

„A civilization is large, perhaps ethnically diversified, divided by its labours into specialized occupations and, by unequal interests in the means of power, divided into unequally privileged classes. All the cultural achievements of civilization depend on this magnitude and complexity of organization. Yet a society so large, heterogeneous, and internally divided cannot stand without special means of control and integration. (...) Government is to the social organism as the central nervous system is to the biological organism. (...) That which ‚keeps them all in awe‘ keeps the differentiated parts of civilization in collaborative order – not, as I say, by abolishing violence but by making it illegitimate.”⁶

In der Literatur werden die Begriffe ‚Institution‘ und ‚Organisation‘ unterschiedlich gehandhabt, daher klären wir zunächst die später verwendeten Begrifflichkeiten⁷.

⁵ Vgl. Lau (1981), v. a. S. 25 ff. und S. 31 ff.

⁶ Sahlins (1968), S. 6 – 7.

Etwas vereinfacht beschreibt auch Evans-Pritchard (1971), S. 5 dieses Merkmal von Staaten.

⁷ Ich halte mich an North (1990) und North/Wallis/Weingast (2009).

Institutionen, formelle wie informelle, beeinflussen die Systemökonomie: „Institutions affect the performance of the economy by their effect on the costs of exchange and production. Together with the technology employed, they determine the transaction and transformation (production) costs that make up total costs.”⁸ Institutionen, „the rules of the game“⁹ bringen dadurch Struktur in das alltägliche soziale Zusammenleben, daß sie die Wahlmöglichkeiten des Einzelnen definieren und begrenzen¹⁰, womit sie Webers Konventionen¹¹ recht nahe kommen. In formalisierter Form haben diese Gebilde Bezeichnungen oder Namen, erklärte, eindeutige Funktionen und Personal¹² – und wir nennen diese dann ‚Organisationen‘, wobei in diesen durchaus auch interne Dynamiken entstehen¹³, welche wir in dieser Untersuchung aber nicht weiter betrachten werden. Für unsere Belange ist es allerdings bedeutend, daß eine Organisation im Gegensatz zur Institution eine irgendwie geartete Steuerung hat, welche sie und ihre Handlungen koordiniert¹⁴. Für unsere Betrachtungen ist somit der Organisationsgrad einer übergeordneten Macht entscheidend; Institutionalisierungsgrade steuern zwar ebenfalls die Interaktion, spielen jedoch in diesem Zusammenhang keine Rolle.

Wie groß der Einfluß dieses Organisationsgrades auf die Interaktion ist, läßt sich am Beispiel eines Streiks in heutiger, westlicher Gesellschaft darstellen; „in einer Streiksituation drohen Gewerkschaften und Unternehmer, sich gegenseitig Schaden zuzufügen, sie setzen die Drohung in die Tat um und bemühen sich in dieser Zwangslage dann um eine Beilegung des Konfliktes. (...) Angesichts des beiderseits angerichteten Schadens wird man gewöhnlich einen Kompromiß schließen, ehe dauernde oder unverhältnismäßig schwere Verluste eintreten.“¹⁵ Die im Arbeitskampf eingesetzten Ressourcen können nun nicht mehr den Konfliktparteien zugute kommen – welche nun doppelt verlieren: Die im Streik verlorene Arbeitszeit bedeutet für die Unternehmer Produktionsausfall (analog können die Streikenden ausbleibende Lohnzahlungen erwarten), und zudem erreicht keine der beiden Seiten daher ihre ursprünglichen Ziele, als daß beide ihrer Gegenseite Zugeständnisse machen mußten, um den Konflikt zu beenden. Warum also sollten Beschäftigte und Arbeitgeber einander derart schaden, wenn die verschwendeten Ressourcen doch vielmehr dazu hätten verwendet werden können, den Unzufriedenheiten zu begegnen?

In diesem Arbeitskampf schließen sich die Interessen der Konfliktparteien gegenseitig aus; beide Seiten können ihren maximalen Nutzen nur auf Kosten des

⁸ North (1990), S. 5 – 6.

⁹ North (1990), S. 3.

¹⁰ Vgl. North (1990), S. 3 – 4.

¹¹ Vgl. Weber (1980), S. 18.

¹² Vgl. North (1990), S. 6: „Organizations include political bodies (political parties, the Senate, a city council, a regulatory agency), economic bodies (firms, trade unions, family farms, cooperatives), social bodies (churches, universities, vocational training centers).“

¹³ Vgl. North/Wallis/Weingast (2009), S. 15.

¹⁴ Vgl. North/Wallis/Weingast (2009), S. 15 – 16.

¹⁵ Kahn (1966), S. 40.

Gegenübers erreichen. Während der Unternehmer bspw. lange Arbeitszeiten und niedrige Akkordlöhne bevorzugt, lehnt dies die Gewerkschaft als Zusammenschluß der Arbeitnehmer ab und verlangt ihrerseits kurze Arbeitszeiten bei hohen Pauschal-löhnen. Wird die Situation nicht von strukturellen Gegebenheiten (bspw. starkem Arbeitsplatzüberfluß oder –mangel oder Gewerkschaftsverboten) übermäßig beein-flußt, dann müssen sich die Unternehmer mit den Gewerkschaften über die Arbeits- und Lohnbedingungen selbständig einigen. Dieser Einigungsprozeß ist nicht einfach: Da die Parteien nicht direkt voneinander abhängen, sondern nur auf lange Sicht aufeinander angewiesen sind, kann keine Partei ihrem Gegenüber die gewünschten Bedingungen diktieren. Entschlüsse beruhen auf gemeinsamen Einverständnissen und dem Vertrauen darauf, daß diese auch eingehalten werden, und ein Akteur hat nur wenige Möglichkeiten, sein Gegenüber zu einem bestimmten Verhalten zu drängen. Die einzigen gegenseitigen Beeinflussungsmöglichkeiten sind in diesem Streitfall die ohnehin regelmäßig stattfindenden Berührungspunkte und Interaktionswege: Seitens der Arbeitnehmer die Arbeitsleistung, seitens der Unter-nehmer die Zahlung von Lohn. Um das Gegenüber zum Einlenken zu drängen, können die Akteure in diesem System nur die jeweilige Zuwendung verweigern oder einschränken: Streik steht Ausschließungen gegenüber¹⁶, beides verbunden mit verminderten oder ausgesetzten Lohnzahlungen. In dieser Streiksituation haben die Parteien keine andere Wahl als mit kollektiv schädlichen Mitteln zu kämpfen. Gäbe es eine Möglichkeit, den Streit auf anderen Wegen zu umgehen oder zu lösen, sei es durch:

- A) eine oktroyierte Regelung arbeitsrechtlicher Fragen mit bspw. unveränder-lichen Lohnansprüchen, Arbeitszeiten, Kündigungsbedingungen oder zuge-teilten Arbeitsplätzen, oder durch
- B) oktroyierte Konfliktregeln und -begrenzungen, bspw. Streikverbote (wie u. a. bei Polizisten oder Soldaten),

dann hätten die Konfliktparteien keine oder nur stark eingeschränkte Möglichkeiten zu streik- bzw. aussperrungsbasierten Konfliktlösungen im Arbeitskampf – und/oder sähen hierin keine Notwendigkeit. Da es in unserem Fall aber Abstimmungsfrei-räume gibt, die genau diese und keine anderen Streitwerkzeuge ermöglichen und erfordern, sind nun Streik und Aussperrung diejenigen Mittel, welche die Parteien nutzen müssen, auch wenn sie wissen, daß es kollektiv schädliche Mittel sind¹⁷. Erst dann wird eine Partei einlenken, wenn Erfolg in ihren Augen unwahrscheinlich ist, oder wenn die Kosten des weitergeführten Arbeitskampfes die erwarteten Gewinne übersteigen würden.

Nehmen wir nun ein System an, in welchem nicht nur Ressourcenverteilung und Leistungsbereitstellung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern unvollständig geregelt ist, sondern zudem noch weitere Bestandteile alltäglicher geschäftlicher oder privater

¹⁶ Wir nehmen hier eine Art von Kündigungsschutzsystem bzw. eine gewisse Schwierigkeit an, neue Arbeitskräfte zu gewinnen, verbunden mit entsprechenden Kosten.

¹⁷ Raiffa (2002) analysiert Besonderheiten von Streiksituationen unter besonderer Berücksichtigung beidseitiger Kosten, Erwartungshaltungen und Fragen von ‚Fairneß‘, vgl. S. 152 ff.

Interaktion. Stellen wir uns also vor, daß ganze Geschäftsbereiche, bspw. der Handel mit Pferden oder mit Aktien (oder generell alle Verträge) nicht geschützt und überwacht seien; stellen wir uns vor, daß Wahlen und Mitspracherechte nicht durch Gesetze, sondern durch individuell revidierbare Übereinstimmungen begründet würden; und stellen wir uns vor, daß zwei Akteure Grundstücksstreitigkeiten nicht innerhalb bestimmter, enger und formalisierter Streitregeln führen müßten, sondern zur Lösung ihrer Auseinandersetzung die Konfliktbereiche ausweiten könnten, bspw. die Garage des Streitpartners zuparken (oder sprengen), dessen Fenster einwerfen, ihn körperlich bedrohen oder dessen Tochter entführen; dann würden ganz alltägliche Konflikte vollständig anders ausgetragen: Der Gang zum Gericht bspw. zur Lösung einer Urheberrechtsfrage wiche (der Drohung mit) einer Gewaltmaßnahme.

In diesem Sinne ist unser Streikbeispiel gewissermaßen zwar eine ‚Ressourcenverschwendung‘, jedoch ist diese bereits durch staatliche Vorgaben und Einschränkungen entschärft. Zwar müssen die Arbeitnehmer Ressourcen investieren, um sich organisieren und Streiks vorbereiten zu können – und Arbeitgeber müssen Ressourcen investieren, um diese Bemühungen der Arbeitnehmer zunichte zu machen¹⁸ – aber die Arbeitnehmer müssen sich nicht davor schützen, von Arbeitgebern mit Waffengewalt zur Arbeit gezwungen zu werden, und auch Arbeitgeber müssen nicht damit rechnen, daß ihre Familien von Arbeitnehmern als Geiseln genommen werden. In diesem Sinne beschränkt der Staat mit seiner legitimen Rechtsordnung¹⁹ die ‚Ressourcenverschwendung‘ auf ein für alle Seiten erträglicheres Maß.

Haben die Akteure jedoch größere Freiheiten, ihre Streitigkeiten auszutragen, dann kann der Konfliktgegner den Konfliktbereich gegebenenfalls dahingehend ausdehnen, daß er Sicherheitsansprüche zum weiteren Verhandlungsgegenstand macht – und dann würden diese Sicherheitsansprüche letztendlich unerfüllt bleiben. Zudem müssen die Akteure in diesem Fall sämtliche Fragen nach Rechten und deren Verteilung unter sich klären:

Wer darf wen anweisen, etwas zu tun oder zu lassen?

Wem steht welches Stimm- oder Rederecht bei Versammlungen und gemeinsamen Entscheidungen zu?

Wer darf über welche Güter (des anderen) verfügen, wer muß welche Güter abtreten?

Die Zuteilung von Rechten bedeutet allerdings nicht nur, diese bestimmten Akteuren zuzuerkennen, sondern – was weitaus konflikträchtiger ist – sie bringt die Notwendigkeit mit sich, diese Rechte anderen Akteuren eben nicht zu gewähren, d. h. sie an gewissen Ressourcen nicht teilhaben zu lassen.

¹⁸ Vgl. Weede (1986), S. 94.

¹⁹ Vgl. Weber (1980), S. 17 f., insbes. Aufzählung II: „b): Recht, wenn sie äußerlich garantiert ist durch die Chance [des] (physischen oder psychischen) Zwanges durch ein auf Erzwingung der Innehaltung oder Ahndung der Verletzung gerichtetes Handeln eines eigens darauf eingestellten Stabes von Menschen.“ (S. 17)

Wie handeln die Akteure nun diese Rechte unter sich aus – ohne offizielle, übergeordnete Instanz, welche ihnen dabei hilft? Diese Fragen lassen sich auf zwei Konfliktbereiche zurückführen, nämlich einerseits auf die Güterverteilung und andererseits auf den Statuswettbewerb zwischen den Akteuren. Obwohl sich die Ausgangspunkte dieser beiden Bereiche unterscheiden, beeinflussen sich doch deren jeweilige Auswirkungen gegenseitig; jeweils beide Bereiche berühren gleichzeitig sowohl die ökonomische als auch die soziale Positionierung (oder Lage) der Akteure. Da die soziale Stellung über die Verteilung von allgemeinen Rechten die ökonomische Position mittelbar beeinflussen kann und sich die ökonomische Stellung zwangsläufig auch auf die soziale auswirkt²⁰, finden wir ein Ressourcen- bzw. Rechtegeflecht als Basis der beiden Konfliktbereiche. Dieses Geflecht eröffnet Akteuren vielfältigere und günstigere – oder weniger und ungünstigere Handlungsoptionen verglichen mit ihren Interaktionspartnern, und es bestimmt dadurch deren ökonomisch-soziale Zukunft²¹:

- Wenn bei einer Interaktion dem Anschein nach ausschließlich das Geschäftliche im Vordergrund steht, sei es die Kontrolle über ein definiertes Gebiet oder darin stattfindende erwerbs- oder einkommensdienliche Transaktionen, dann bedeutet Erfolg wie Mißerfolg für den Akteur sehr wahrscheinlich, daß sich sein Status ändert.
- Wenn vordergründig Statusfragen die Handlungsentscheidung bestimmen, geben die Akteure auf lange Sicht damit auch Antworten auf Fragen der Güterverteilung. Der Akteur schützt seine Ehre oder die Ehre seiner Gruppe vor allem, um erfolgreich am allgemeinen Gesellschafts- und Geschäftsleben teilhaben zu können – und beispielsweise als zuverlässiger oder ehrlicher Geschäftspartner an lukrativen bzw. notwendigen Transaktionen beteiligt zu sein.

In unserem Beispiel des Arbeitskampfes klären Unternehmer und Gewerkschafter über die Mittel Aussperrung und Streik nicht nur offenstehende Fragen der Ressourcenverteilung, sondern sie begründen hiermit gleichzeitig soziale, machtpolitische Verhältnisse – und sie verändern oder konstituieren auf diesem Weg den Status quo für zukünftige Interaktionen.

Offizielle Übereinkommen und Verträge, Vorschriften und Konfliktregeln sind in unserem alltäglichen Umfeld verbindlich, und unabhängige Organisationen – Erzwingungsstäbe²² – setzen diese durch, indem sie nichtkonformes Verhalten bestrafen. Legen eigens hierfür geschaffene Organisationen die Rahmenbedingungen

²⁰ Die ökonomische Stellung muß sich jedoch nicht in der Anhäufung von Besitz zeigen, sie kann sich bspw. auch darin zeigen, daß ein Akteur besondere und zahlreiche Feierlichkeiten ausrichtet.

²¹ Wilsons Darstellung des korsischen Systems im Beispielteil gilt durchaus für alle Systeme: „But land and property were not (if they ever can be) simply an economic resource; they were a means to power and prestige.“ (Wilson (1988), S. 89)

²² Vgl. Weber (1980), S. 17 f.

von Interaktion explizit und im Vorhinein (und auf alleits anerkannt legitime Weise) fest und überwachen diese unbedingt und bis ins kleinste Detail, dann können wir von einem idealisierten, perfekten Modell staatlicher Herrschaft sprechen. Diese offiziellen, gemeinschaftlichen, den Akteuren vorangestellten und gleichzeitig unabhängigen Organisations-Geflechte²³ sind in diesem Fall unparteiisch und haben keine eigenen Belange, welche mit denjenigen der streitenden Akteure kollidieren oder von diesen abhängen könnten; daß sich die Konfliktgegner an die offiziellen Rahmenbedingungen der Konfliktaustragung halten, sei deren einziges Interesse.

Derartige Organisationen setzen ihren alleinigen Macht- bzw. Entscheidungsanspruch im Bedarfsfall mit legitimer, lizenzierter und monopolisierter Gewalt²⁴ durch – und um so ausgeprägter eine spezialisierte Monopolverwaltung, desto weniger ist für die einzelnen Akteure private Gewalt und deren Androhung ein unentbehrliches „Mittel der Produktion“²⁵. In vollständig geregelten Systemen gibt es keinen eigenständigen Ausgleich, keine private Vergeltung: Halten übergeordnete Instanzen das Rechtsprechungs-²⁶, und gleichzeitig das Gewaltmonopol²⁷, dann haben die Akteure weder Bedarf an einer (Wieder-) Herstellung von ‚Gerechtigkeit‘ oder Sicherheit, da bereits entsprechende Organisationen hierfür sorgen, noch haben sie die Möglichkeit, darüber hinausgehende Privatinteressen mit Hilfe von privater Gewalt oder deren Androhung durchzusetzen. Durch Gewaltandrohung und Gewaltanwendung stellen diese Organisationen „befriedete Räume“²⁸ her, um eine „Weitung des Gedankenraumes über den Augenblick hinaus“²⁹ zu ermöglichen;

„es ist eine wahre Vereinigung in einer Person und beruht auf dem Vertrage eines jeden mit einem jeden, wie wenn ein jeder zu einem jeden sagte: ‚Ich übergebe mein Recht, mich selbst zu beherrschen, diesem Menschen oder dieser Gesellschaft unter der Bedingung, daß du ebenfalls dein Recht über ihn oder ihr abtrittst.‘ Auf diese Weise werden alle einzelnen eine Person und heißen Staat oder Gemeinwesen. So entsteht der große Leviathan oder, wenn man lieber will, der sterbliche Gott, dem wir unter dem ewigen Gott allein Frieden und Schutz zu verdanken haben.“³⁰

²³ Vgl. Sahlins (1968), S. 6.

²⁴ Nach Elias (1995) einerseits im Sinne von Waffen und Steuern, dieses allein ist hierbei jedoch nicht ausreichend: Hinzu kommt das Monopol der Rechtsprechung und deren Durchsetzung.

²⁵ Elias (1995), Band 2, S. 206: „Für alle naturwirtschaftenden Kriegergesellschaften – und nicht nur für sie – ist das Schwert ein sehr naheliegendes, ein unentbehrliches Mittel zum Erwerb von Produktionsmitteln und die Gewaltandrohung ein unentbehrliches Mittel der Produktion. Erst wenn die Funktionsteilung sehr weit vorangetrieben ist, erst wenn sich als Resultat langer Kämpfe eine spezialisierte Monopolverwaltung herangebildet hat, die die Herrschaftsfunktion als gesellschaftliches Eigentum verwaltet, erst wenn ein zentralisiertes und öffentliches Gewaltmonopol über größere Gebiete hin besteht, erst dann können sich Konkurrenzkämpfe um Konsumtions- und Produktionsmittel unter weitgehender Ausschaltung von körperlicher Gewaltanwendung vollziehen, und dann erst existiert im reinen Sinne die Art von Wirtschaft, die wir ‚Wirtschaft‘, dann erst die Art des Konkurrenzkampfes, die wir ‚Konkurrenz‘ zu nennen gewohnt sind.“

²⁶ Beispielsweise das Recht, für Ausgleich bei Vergehen zu sorgen oder das Recht zu bestimmen, wer an welcher Stelle bauen darf – oder das Recht, den Abstimmungsmodus zu bestimmen, um genau diese Frage beantworten zu können.

²⁷ Dies enthält zum einen die Rechtsdurchsetzungsfähigkeit, und zum anderen macht es das den Akteuren unmöglich, einer staatlichen Lösung zuvorzukommen.

²⁸ Elias (1995), Band 2, S. 320: „Wenn sich ein Gewaltmonopol bildet, entstehen befriedete Räume, gesellschaftliche Felder, die von Gewalttaten normalerweise frei sind.“

²⁹ Elias (1995), Band 2, S. 322.

³⁰ Hobbes (2006), S. 153.

Ein machtvolleres, unabhängiges System gleicht im Idealfall regelwidriges Verhalten automatisch, unbedingt und (möglichst) unverzüglich aus. Darüber hinaus drängt die Erwartung, daß in bestimmten Fällen offizielle Ausgleichs- bzw. Bestrafungsinstanzen einschreiten würden, die Akteure dazu, von derartigen Eigeninitiativen abzusehen.

Der Organisationsgrad übergeordneter Macht bestimmt somit weitgehend die Rahmenbedingungen der Konflikte, und dessen Bedeutung geht so weit, daß Rapoport diesen in direkter Verbindung mit unterschiedlichen Konfliktklassen sieht:

„Zunächst muß zwischen exogenen und endogenen, d. h. zwischen draußen und drinnen entstehenden Konflikten unterschieden werden. Endogene Konflikte sind solche, bei denen die miteinander in Konflikt stehenden Systeme Teile eines größeren Systems sind, das seine eigenen Mechanismen besitzt, um einen Gleichgewichtszustand aufrechtzuerhalten, zu dem besondere Mechanismen zur Bewältigung oder Lösung von Konflikten zwischen den Subsystemen untergeordneten Systeme gehören könnten. Wenn also zwei Bürger eines Staates einen Konflikt miteinander haben, hat der Staat (das größere System) gewöhnlich Mittel und Wege zu seiner Verfügung, um zu verhindern, daß der Konflikt bestimmte Grenzen überschreitet (etwa Zuflucht zu Gewalttätigkeit) und außerdem Institutionen zur Lösung des Konflikts (Gerichte usw.). Wenn andererseits zwei Staaten miteinander in Konflikt stehen, wird es vielleicht kein Supersystem geben, um eine Kontrolle auszuüben oder den Konflikt beizulegen. In diesem Falle sprechen wir von einem exogenen Konflikt.“³¹

Sahlins (1968) beschreibt die besondere Beschränkung endogener Konflikte als Herstellung eines grundlegenden Interaktionsumfeldes – als ‚Frieden‘:

„The right to control force has precipitated out of society at large to rest exclusively with government. No one in general has leave to proceed by force; only the government in particular has leave to decree the rules of social order and to enforce them – thus Peace is an internal condition of the system as constituted.“³²

Ist private Vergeltung innerhalb dieser Systeme eine Handlungsmöglichkeit und somit auch Gewalt (und in diesem Zuge Vergeltungspotential) notwendiges Werkzeug der sozialen und ökonomischen Konkurrenzkämpfe – und ist nicht für einen organisierten Ausgleich gesorgt, dann nimmt der Staat entsprechende Monopolstellungen nicht wahr, oder aber eine übergeordnete Macht existiert erst gar nicht. In diesem Fall zentralisieren übergeordnete Organisationen weder Macht noch Recht, und Rechtsprechung und (der Zwang zum Bereithalten von) Gewaltpotential verbleibt bei den Akteuren. Dann finden diese keine vorgegebenen Handlungsgrenzen; in einem mehr oder weniger begrenzten rechtsfreien Raum handeln die Akteure nun herrschaftslos³³. Allerdings kann es trotz eines starken allgemeinen Organisationsgrades durchaus Umfeld geben, 1) in welchen Gruppen von Akteuren

³¹ Rapoport (1974), S. 216.

³² Sahlins (1968), S. 6.

Im Folgenden führt Sahlins aus: „More analytically, a state or civilized society is one in which: (1) there is an official public authority, a set of offices of the society at large conferring governance over the society at large; (2) ‚society at large,‘ the domain of this governing authority, is territorially defined and subdivided; (3) the ruling authority monopolizes sovereignty – no other person or assembly can rightly command power (or force) except by sovereign delegation, leave, or consent; (4) all persons and groups within the territory are *as such* – by virtue of residence in the domain – subject to the sovereign, to its jurisdiction and coercion.“ (S. 6, Hervorhebung durch den Autor)

³³ Vgl. Coleman (1991), Band 1, S. 186 ff.

bestimmte Regulierungen nicht anerkennen und den entsprechenden Instanzen die Monopole in bestimmten Bereichen zu entziehen versuchen, oder aber Umfelder, 2) in welchen diese Organe gegenüber bestimmten Akteuren ihren Monopolanspruch nicht durchzusetzen vermögen oder vielleicht auch gar nicht durchsetzen wollen. Es kann daher durchaus vorkommen, daß auch innerhalb eines ansonsten streng geregelten Systems Freiräume bleiben, in welchen die oben erwähnte Herrschaftslosigkeit weiterbesteht.

Bereits Hobbes (2006) betrachtet herrschaftslose Verhältnisse: Ohne übergeordnete Kontrolle, also „ohne eine einschränkende Macht“, wüte „ein Krieg aller gegen alle.“³⁴ Denn wäre keine das Gleichgewicht erhaltende Macht vorhanden, würde ein Akteur „jeden Beweis einer Geringschätzung nach Möglichkeit, wenn nämlich keine allgemeine Macht da ist, die jeden Tötschlag zu hindern vermag, rächen und bei andern durch dieses Beispiel der Rache eine höhere Achtung gegen sich zu erzwingen.“³⁵ Diese ständige Gefahr und die Furcht vor dem Anderen habe nur eine Lösung: Die Akteure könnten „sich nicht besser sichern, als dadurch, daß einer dem andern zuvorkommt oder so lange fortfährt, durch List und Gewalt sich alle anderen zu unterwerfen, als noch andere da sind, vor denen er sich zu fürchten hat.“³⁶ Getrieben von der Furcht, Schaden zu erleiden, trachte jeder, dem Gegenüber zuvorzukommen – bzw. sich dadurch einen Vorteil zu verschaffen, daß er seinen Gegner durch eine Initiative überrascht; ein anderes Mittel, sich Leben und Freiheit sichern zu können, gebe es nicht. Diese Spirale, einmal in Gang gesetzt und nicht durch eine übergeordnete Macht unterbrochen, bewirke, so Hobbes (1965), nichts als „(...) a perpetuall and restlesse desire of Power after power, that ceaseth onely in Death.“³⁷ So pessimistisch, wie Hobbes die Konsequenzen unregelter Interaktionsverhältnisse sieht, zeigen sich diese in Wirklichkeit jedoch nicht. Auch wenn es einigen Systemen an übergeordneter Koordination, an effektiven, (regel-) oktroyierenden Instanzen eines Herrschaftsapparates mangelt, finden durchaus langfristige Interaktionen, sogar Kooperationen statt. Ohne direkten äußeren Zwang können kriminelle Vereinigungen nebeneinander existieren, ohne ausschließlich an der endgültigen Verdrängung des Nachbarn zu arbeiten, können kriegerische Clans nebeneinander wohnen und arbeiten, Feste feiern, streiten und Konflikte in den meisten Fällen wieder beilegen – und ohne oktroyiertem Zwang zu unterliegen, können zwei bis an die Zähne bewaffnete, ideologisch entgegengesetzte Staaten über vierzig Jahre lang jede direkte, offene Konfrontation vermeiden.

Voneinander abhängige, aber nicht notwendigerweise befreundete Akteure bzw. Gruppen von Akteuren schaffen selbständig bestimmte Verhaltensregeln und/oder manipulieren relevante Handlungsumstände, um den vielfältigen Gefahren wechselseitiger Gewaltanwendung entgegenzutreten bzw. den Problemen eines Regelungs-, also Machtvakuum, begegnen zu können.

³⁴ Hobbes (2006), S. 115.

³⁵ Hobbes (2006), S. 115.

³⁶ Hobbes (2006), S. 114.

³⁷ Hobbes (1965), S. 75.

2.2 Wie Akteure versuchen, selbständig Vertrauen und Sicherheit herzustellen³⁸

Stabile Umwelten mit erfolgreicher und fortdauernder Interaktion brauchen wiederholte Spiele³⁹: eine Interaktion muß die nächste bedingen, und die Erwartung nachfolgender Interaktionen beeinflusst die gegenwärtige. Für den Fall, daß wiederholte Spiele nicht extern kontrolliert verlaufen, sind trotz (oder gerade wegen) des beschriebenen Koordinationsvakuums zwei Aspekte zu deren Erfolg notwendig, nämlich einerseits Vertrauen in die Kooperation des Gegenübers (ökonomische Sicherheit) und andererseits Vertrauen in die physische Unversehrtheit.

A. Vertrauen in die Kooperation des Gegenübers: Ökonomische Sicherheit⁴⁰

Sind die Entscheidungsmöglichkeiten des Gegenübers grenzenlos, oder hat dieser nur sehr vage oder weitgefaßte Schranken, dann kann man sich dessen Verlässlichkeit und Vertragstreue nicht sicher sein. Soll Akteur A seinem Gegenüber glauben, wenn B ihm verspricht, seine Einflußgebiete zu respektieren – aber im Betrugsfall keine übergeordnete Instanz für A eintreten würde⁴¹? Wenn es für beide Seiten die gewinnbringendere Handlungsmöglichkeit ist, ihr Gegenüber zu verraten und zu betrügen – und wählen auch beide Seiten diese Option – dann können unter Umständen die höchstmöglichen gemeinsamen Auszahlungen nicht erreicht werden⁴². Die Akteure befinden sich nun in einem Prisoners' Dilemma:

„By far the most cited simple game is the social trap, where each player has a dominant strategy but the pair of such strategy leads to miserable payoffs to each. Two naive or ‚irrational‘ players fare much better than two ‚rational‘ ones.“⁴³

Wenn Akteure also dann eine höhere individuelle Auszahlung erreichen, wenn sie betrügen statt zu kooperieren, dann haben beide einen starken Anreiz, ebendiese Option zu wählen, wobei sie aber den Gewinn verpassen, welchen sie nur durch beidseitiger, gleichzeitiger Kooperation erreichen können:

Auszahlungen	<i>A: Kooperation</i>	<i>A: keine Kooperation</i>
<i>B: Kooperation</i>	Akteur A: +10 Akteur B: +10	Akteur A: +15 Akteur B: 0
<i>B: keine Kooperation</i>	Akteur A: 0 Akteur B: +15	Akteur A: +1 Akteur A: +1

Wenn alle Akteure nach diesem Muster handeln, wird irgendwann niemand mehr mit irgendwem kooperieren, da jeder stets einen Betrug der anderen Seite erwarten muß. Natürlich kann eine derartige Gesellschaft nicht dauerhaft existieren, denn um

³⁸ Vgl. Hayek (1981), S. 19, Nisbett/Cohen (1996), S. 7.

³⁹ Vgl. Raiffa (2002), Kapitel 16, insbes. S. 301; vgl. Aumann (2005), S. 352.

⁴⁰ Zur Betrachtung von Kooperation in ungerelagten Situationen unterschiedlicher Gruppen von Akteuren vgl. insbes. Axelrod (1987), aber auch Raiffa (2002), Game 8.

⁴¹ Frank (1992) betrachtet u.a. das Kommunikationsproblem bei Vertrauensfragen (S. 36 ff.)

⁴² Vgl. Maurer/Schmid (2010), S. 287.

⁴³ Raiffa (2002), S. 79.

ökonomischen und/oder gesellschaftlichen Bedürfnissen und Anforderungen nachzukommen, müssen die Akteure irgendwie gewinnbringend interagieren können, und dafür muß es Handlungs-, also auch Konfliktrichtlinien, d. h. Beschränkungen geben. Dieser Argumentation folgt auch Rapoport (1974): „Da die Menschen in kooperativen Gruppen leben, und die Kooperation durch übermäßige endogene Konflikte zerbrochen wird, läßt sich die Existenz von kooperativen Gruppen überhaupt nur dadurch erklären, daß bestimmte Begrenzungen der Konflikte innerhalb der Gruppe gesetzt und tatsächlich verinnerlicht worden sind.“⁴⁴ Obwohl seine Betrachtung nur die kriminelle Welt umfaßt, läßt sich Gambettas (1994) Feststellung verallgemeinern: „Es ist wohl auf der ganzen Welt so: Ohne Vertrauen läßt sich Zusammenarbeit nicht einpendeln.“⁴⁵

Soll unter den beschriebenen Umständen überhaupt Kooperation möglich sein, in unserem Fall das Feld links oben, müssen die Akteure ein gewisses Maß an Vertrauen in das Gegenüber setzen. Wenn Verträge unmöglich sind, sei es bei schwer kontrollierbaren Geschäftsbedingungen oder wenn sich die Konsequenzen erst weit in der Zukunft zeigen, dann müssen Vertrauensaspekte an deren Stelle treten⁴⁶. Dieses Vertrauen im Sinne einer positiven Handlungserwartung bzw. Vorab-Investition kommt besonders bei den Situationen zum Tragen, bei welchen der Akteur *nach* seinem Gegenüber oder gleichzeitig mit diesem seine eigene Handlung wählt. Beide Akteure müssen ihrem Gegenüber vermitteln, daß sie nicht die kurzfristig günstigste Option wählen werden. Ob das Gegenüber nun seinerseits kooperiert, hängt in diesem Zusammenhang⁴⁷ von seiner Risikoerwartung ab, so Coleman (1991): „Normalerweise wird bei der Entscheidung für oder gegen die Beteiligung an der Handlung das Risiko mit einkalkuliert. Dies läßt sich allgemein unter den Begriff des ‚Vertrauens‘ fassen. Situationen, in denen Vertrauen eine Rolle spielt, bilden eine Untergruppe der Situationen, die ein gewisses Risiko beinhalten. Es sind Situationen, in denen das Risiko, das man eingeht, von der Leistung eines anderen Akteurs abhängt.“⁴⁸

Mißtraut Akteur A seinem Gegenüber allerdings, und hält er es für wahrscheinlich, daß Akteur B unter Umständen nicht kooperieren könnte, dann wird A das Risiko eventuell vermeiden wollen und seinerseits nicht kooperieren. Vergibt kein Akteur Vertrauen an sein Gegenüber, dann werden, wie oben festgestellt, die notwendigen gemeinsamen Gewinne unmöglich, und dieser Tatsache sind sich beide Akteure bewußt. Zwei hauptsächliche Merkmale bestimmen die Umgebung, in welcher Vertrauen vergeben oder verweigert wird:

⁴⁴ Rapoport (1974), S. 277.

⁴⁵ Gambetta (1994), S. 306.

⁴⁶ Vgl. z. B. das Eheproblem bei Frank (1992), S. 54 ff.

⁴⁷ Andere, evtl. eigenartige Aspekte lassen wir an dieser Stelle beiseite.

⁴⁸ Coleman (1991), Band 1, S. 115, vgl. auch mit dem Abschnitt „Vertrauensvergabe“, S. 123 ff.

- Keine Seite hat vollständiges Wissen über ihr Gegenüber, die Akteure können tatsächliche Absichten nur erahnen. Aufgrund von eigenen Erfahrungen oder bestimmten ‚sicheren‘ Informationen über das Gegenüber B stellt Akteur A Vermutungen über dessen zukünftiges Handeln an. A versieht die möglichen Handlungsoptionen mit jeweils vermuteten Wahrscheinlichkeiten, und er gestaltet sein Verhalten anhand dieser Vermutungen. Da es aufgrund der unvollständigen Information keine abschließende Sicherheit geben kann, gehen also Wahrscheinlichkeiten für Kooperation und Nicht-Kooperation in die Kosten-Nutzen-Rechnungen der Akteure ein. Der rationale Akteur verfährt nach dem Prinzip der Nutzenmaximierung unter Risiko⁴⁹ und setzt die Risikofaktoren ins Verhältnis zum jeweils möglichen Nutzen und erwarteten Gefahren. Diese Faktoren entspringen Zusammenhängen, Abhängigkeiten, Interpretationen und/oder Historien in unterschiedlichen Ebenen, und diese können auf beiden Seiten unterschiedliche Schlüsse zulassen.
- Vertrauensvergaben und die zugehörigen Handlungen und Reaktionen verlaufen asynchron. Hierzwischen liegt eine gewisse Zeitspanne, insofern muß gebrochenes Vertrauen also nicht sofort erkennbar sein; jede Reaktion kann nur verzögert erfolgen⁵⁰.

Wenn A nun davon ausgeht, daß B ihn nicht betrügen wird, wenn A glaubt, daß aus B's Sicht dessen sekundäre Kosten (die Folgekosten) eines Vertragsbruches diejenigen eines kurzfristigen Gewinns übersteigen würden, dann wird A kooperieren. Geht A hingegen davon aus, daß B nicht kooperieren wird, kann A entweder seinerseits nicht kooperieren – oder versuchen, die in der Zukunft liegenden Kosten seines Gegenübers zu beeinflussen.

In diesen unvollständig geregelten Systemen voller ungesicherter und risikoreicher Situationen zwingt keine unabhängige Gerechtigkeitsinstanz die Akteure, ihre gegebenen Versprechen und geschlossenen Verträge auch tatsächlich einzuhalten, vielmehr werden alle Ausfechtungen von Status- und Güterfragen nicht von unabhängigen, externen Regelungsinstanzen beaufsichtigt und geschützt; in diesen Systemen findet sich keine Herrschaftslösung von Konflikten. Daher müssen die Akteure entweder Vertrauen unter ungesicherten Umständen vergeben oder auf Kooperation verzichten, doch letzteres können sie nicht unbegrenzt. Erfolgreiches, langfristiges Zusammenleben basiert auf Kooperation, und somit auf regelmäßiger Vertrauensvergabe, d. h. auf der generellen Erwartung, daß dieses Vertrauen nicht gebrochen, sondern Verträge eingehalten werden. Dieses Vertrauen ist nicht bloß auf einzelne Interaktionen beschränkt, sondern es bezieht sich auf die gesamte Situation: Auf die Versprechen des Gegenübers – und darauf, daß die eigenen Drohungen ausreichen, das Gegenüber zur Kooperation zu bewegen bzw. von Nicht-Kooperation abzuhalten:

⁴⁹ Zur Entscheidungsfindung in Vertrauenssituationen vgl. Coleman (1991), Band 1, S. 125.

⁵⁰ Vgl. Coleman (1991), Band 1, S. 115.

„Fear of punishment deters cheating. This belief, widespread in the underworld, underpins all legal systems. If one can ensure that the threat of punishment is credible, would-be offenders think twice. In interpersonal exchange, the threat of punishment can alter a trustee's payoffs in such a way as to make it in the trustee's interest to behave, whether or not he is of good character. His interest becomes incompatible with cheating not because he will benefit by behaving well but because he will suffer by behaving badly. (...) The threat of violence makes trustworthiness irrelevant.”⁵¹

Dombois (1997)⁵² weist darauf hin, daß Gewalt nicht der einzige mögliche und nötige Weg sein kann, Vertrauen herzustellen; es sei nur einer von vielen, um den Schatten der Zukunft weit genug in die Gegenwart hineinreichen zu lassen, wie auch Axelrod (1987) formuliert:

„Kooperation muß auf Gegenseitigkeit beruhen, und der Schatten der Zukunft muß groß genug sein, um diese Gegenseitigkeit stabilisieren zu können. (...) Soll sich Kooperation als stabil erweisen, dann muß der Schatten der Zukunft hinreichend groß sein. Das bedeutet, daß das Gewicht der nächsten Begegnung zweier Individuen groß genug sein muß, um Defektion für den Fall zu einer unprofitablen Strategie zu machen, daß der andere Spieler provozierbar ist.“⁵³

B. Vertrauen in die physische Unversehrtheit

Das Kooperationsproblem endet, wie wir beobachtet haben, nicht bei einzelnen Interaktionen, sondern bezieht sich auf die ‚Haltung‘, d. h. das Interaktionsgebaren des Akteurs, und formt also die gesamte Interaktionsumwelt. Zum gegenseitigen Vertrauen in die jeweilige Kooperation des Gegenübers kommt damit noch eine zweite Bedingung, soll Interaktion erfolgreich und wiederholt stattfinden: Die Akteure müssen sich zukünftiger Unversehrtheit bei alltäglicher Interaktion sicher sein können und nicht zu jeder Zeit um ihre physische Existenz fürchten müssen. Damit sich die Akteure in ihren Interaktionsgeflechten sicher fühlen können, benötigt die Situation ein gewisses Maß an Stabilität und Ordnung – „If security implies anything, it implies a minimal measure of order and stability.“⁵⁴

Stellen wir uns vor, daß Akteur B in einer Reihe von Spielen mit A ein unangekündigtes letztes Spiel plant, in welchem B alles gewinnen und A alles verlieren soll. Fehlt nun diese „minimal measure of order and stability“⁵⁵, dann könnte B in diesem Fall seinem Gegenüber alle Möglichkeiten nehmen, weiterhin mitspielen zu können – oder ihn schlichtweg vernichten⁵⁶, was dieses letzte Spiel einer Reihe von Spielen also zum Einfachspiel (Single-Shot-Game) macht. Sind sich beide Akteure dieser Situation bewußt und gibt es für sie nur eine einmalige Möglichkeit zu handeln, dann ist also auch die Wahl der Strategie einmalig und eine nachträgliche Anpassung unmöglich. Jede vorausgehende Kooperation verliert angesichts dieser Situation ihren Auszahlungswert, denn warum sollte A in den Spielen 1 bis 10 kooperieren, wenn er damit rechnen müßte, irgendwann dann doch alles zu verlieren?

⁵¹ Gambetta (2009), S. 33, vgl. auch Frank (1992), S. 36.

⁵² Vgl. Dombois (1997), S. 140 ff.

⁵³ Axelrod (1987), S. 156.

⁵⁴ McNamara (1968), S. 149.

⁵⁵ McNamara (1968), S. 149.

⁵⁶ Weede bezeichnet das im Folgenden skizzierte Sicherheitsdilemma als eine der hauptsächlichen Kriegsursachen im 20. Jahrhundert (Weede (1975), S. 56).

Betrachten wir die von Schelling (1980) anschaulich beschriebene Situation zwischen Einbrecher und Hausbesitzer, die sich in einem Sicherheitsdilemma befinden:

„If I go downstairs to investigate a noise at night, with a gun in my hand, and find myself face to face with a burglar who has a gun his hand, there is danger of an outcome that neither of us desires.”⁵⁷

Niemand hat in dieser Situation Interesse daran, den anderen zu erschießen – doch befinden sie sich in einer Lage, die eben das beiden Seiten nahelegt. Auch wenn der Einbrecher A am liebsten einfach gehen und auch der Hausbesitzer B ein einfaches Verschwinden desselben begrüßen würde, ist es nicht unwahrscheinlich, daß B denkt, daß A schießen will – und aus Selbstschutz zuerst schießt:

„Worse, there is danger that he may think that I think he wants to shoot. Or he may think that I think he thinks I want to shoot. And so on.”⁵⁸

In diesem Fall ist die Situation so lange stabil, als der Akteur (seiner Meinung nach) ausreichende Informationen über sein Gegenüber und dessen gute Absichten hat – oder so lange zumindest keine Zweifel an dessen guten Absichten bestehen. Gibt es allerdings den kleinsten Anlaß hierzu, existiert auch nur der geringste Grund für einen Akteur zu vermuten, der andere könnte die Gunst der Stunde nutzen, dann muß er aus Selbstschutz sofort handeln. Der Anlaß zu dieser Vermutung selbst ist unbedeutend, es zählt allein, daß dieser dazu führen kann, die Aufrichtigkeit des Gegenübers in Frage zu stellen – bzw. darüber nachzudenken, daß der andere darüber nachdenken könnte, in welcher Situation er sich befindet und so weiter. Diese beidseitigen Zweifel an den Motiven des jeweiligen Gegenübers begründen präventives Handeln: „He thinks we think he thinks we think (...) he thinks we think he'll attack; so he thinks we shall; so he will; so we must.”⁵⁹ Nervositätsaspekte verhalten sich nach dem gleichen Schema und verstärken die ohnehin schon bestehenden Instabilitäten noch weiter, womit sie präventive Handlungen forcieren; anders ausgedrückt machen es Nervositätsaspekte noch unrentabler, auf präventives Handeln zu verzichten.

„Suppose that my nervousness depends on how frightened I am, and my fright depends on how likely I think that he may shoot me (...) He sees my nervousness and gets nervous himself; that scares me more, and I am more likely to shoot.”⁶⁰

Für beide Akteure ist es in dieser Situation die bessere individuelle Handlungsoption, dem jeweiligen Gegenüber zuvorzukommen. Akteur A muß sein Gegenüber erschießen⁶¹, um sich selber zu schützen, und dieser Schutz wird unter den gegebenen Umständen in unserem Beispiel darin bestehen müssen, dem Schuß (d. h. der Schutzstrategie) seines Gegenübers zuvorzukommen. In dieser Situation existieren keine Instanzen oder zwangsläufige Mechanismen, welche ein Erschießen verhindern oder unnötig machen und das Spiel damit über den Augenblick hinaus verlängern können. Die Besonderheiten von Einfachspielen begründen ein

⁵⁷ Schelling (1980), S. 207.

⁵⁸ Schelling (1980), S. 207, vgl. Snyder (1961), S. 104.

⁵⁹ Schelling (1980), S. 207.

⁶⁰ Schelling (1980), S. 218 – 219.

⁶¹ Oder aus welchen Gründen auch immer nachhaltig und erkennbar ‚außer Gefecht‘ setzt – wodurch sich das Spiel entsprechend kompliziert.

Sicherheitsdilemma, und wenn es den Akteuren nicht gelingt, diesem zu begegnen, dann ist eine Vertrauensvergabe von vornherein unmöglich und erfolgreiche Interaktionen in dieser Umwelt – und damit auch die Existenz dieser Umwelt selber – undenkbar. Dann wird der momentan Starke immer den Anreiz haben, seine Stärke dem Schwachen gegenüber auszuspielen; der Schwache wird deshalb immer versuchen müssen, dem Starken zuvorzukommen⁶², auch wenn dieser seine Stärke noch nicht einsetzt – oder gerade erst im Begriff ist, diese Stärke zu entwickeln. Da beide Parteien diese Strategien des jeweiligen Gegenübers für möglich und wahrscheinlich halten, müssen sie am besten jetzt sofort handeln – wenn es dazu nicht schon längst zu spät ist.

In Systemen mit dauerhafter, erfolgreicher Interaktion ist das Einfachspiel der Ausnahmefall, und das muß es auch sein, da andernfalls erfolgreiche Interaktionsreihen unmöglich wären. Dauerhafte Umwelten benötigen dauerhaft erfolgreiche Interaktionen, wie es North (1990) sehr vorsichtig ausdrückt: „Cooperation is difficult to sustain when the game is not repeated (or there is an end game), when information on the other players is lacking, and when there are large numbers of players.“⁶³ Hat ein Akteur allerdings (nicht-endgültige) Reaktionsmöglichkeiten, dann ist im Gegensatz zum Einfachspiel eine Verlängerung des Spiels über den Augenblick hinaus möglich⁶⁴. Wenn sich nämlich A und B gegenüberstehen und B weiß, daß er A zwar töten könnte, jedoch automatisch selber unerträglichen Schaden nehmen würde, was wiederum A bekannt ist, wird A seinem Gegenüber nicht mehr zuvorkommen müssen⁶⁵. An der Tatsache, daß Akteur B sein Gegenüber A im Einbrecherdilemma töten kann (und A hiervon weiß), ändert sich dann zwar nichts – an seiner selbstschutzbegründeten Motivation dazu sehr wohl. Wenn diese Gegenseitigkeit bekannt ist, steht kein Akteur mehr unter Zugzwang, was einen großen Teil der Instabilität aus der Situation nimmt: „If both sides have weapons that need not go first to avoid their own destruction, so that neither side can gain great

⁶² Vgl. Fromm (1990), S. 195.

⁶³ North (1990), S. 12.

⁶⁴ Eine Verlängerung erfordert, daß sich die Akteure der fortgesetzten Handlung nicht ohne weiteres entziehen können. Die in einigen Systemen bestehende Möglichkeit der Flucht ist ein Sonderfall, da der Akteur hierdurch sein gesamtes soziales Leben innerhalb des aktuellen Systems beendet. Mit der Flucht ist ein Komplettausstieg aus allen bestehenden Bindungen verbunden einschließlich des Verlustes sämtlichen Sozialkapitals. Für einen Mafioso kann Flucht die einzige Möglichkeit sein, sein Leben zu retten, und ein Mitglied eines Clans kann eventuell zu ehemaligen Gegnern vor dorfinterner Blutrache fliehen – und die Aussteiger können an einem anderen Ort einen Neuanfang versuchen, wenn auch oft unter stark erschwerten Bedingungen. Nur größere Einheiten, wie ganze Großfamilien, Clans oder gar Länder haben diese Exitoption nicht.

⁶⁵ Rupiaper (2005) erläutert: Wenn zwei Parteien A und B jeweils ein Schwert haben, muß dasjenige von Partei A die Fähigkeit haben, die Rüstung des Gegenübers zu durchdringen, und das muß vor allem dann geschehen, nachdem das Schwert desselben durch die eigene Rüstung gegangen ist (vgl. Rupiaper, in: Filippovych/Uhl (Hrsg.) (2005), S. 123).

Es fällt auf, daß bei Staatenkonflikten selten die tatsächlichen Entscheidungsträger bedroht werden, sondern fast ausschließlich deren Potentiale: Die Bedrohung richtet sich entweder gegen militärische Kapazitäten oder Zentren des zivilen/wirtschaftlichen/industriellen Lebens – aber kaum direkt und ausdrücklich gegen die politische Führung (vgl. Kahn (1984), S. 40 ff.).

advantage in jumping the gun and each is aware that the other cannot, it will be a good deal harder to get a war started. Both sides can afford the rule: When in doubt, wait.”⁶⁶ Um seinem Gegenüber B und dessen potentiellen Gewaltmöglichkeiten zu begegnen, behält sich A also vor, mit Vergeltung (Gegengewalt) reagieren zu können, d. h. so empfundene Nicht-Kooperationen und Bedrohungen ausgleichen und an den Verursacher B zurückgeben zu können; auf diesem Weg kann es A gelingen, diese Bedrohungen (mittelbar) abzuwenden.

Doch wie erreicht er diesen Zugewinn an Stabilität? Da Akteur A eventuell außerstande sein könnte, B entsprechende Konsequenzen zukommen zu lassen, schließt er sich mit A(2) und A(3) zusammen, welche gegebenenfalls an dessen Stelle handeln werden. Diese Familien, Clans, Gruppen oder Verbündete sollen dafür sorgen, daß mit der Verlängerung des Spiels die Kosten für das Gegenüber in die Höhe getrieben werden können bzw. für einen Ausgleich gesorgt werden kann – über die Vernichtung eines einzelnen Akteurs hinaus. Zusammenschlüsse in Gruppen wirken jedoch nicht allein durch ihren Abschreckungseffekt nach außen, sondern ihre Wirkung erstreckt sich gleichwohl nach innen. Gruppenhandeln ist erheblich berechenbarer als Handeln einzelner Akteure, so Coleman (1991): „In früheren Gesellschaften gab es (...) eine auf der Familie basierende Schiefe. Personen setzten eher Vertrauen in Familien als in Individuen, und weil Familien die Verantwortung über Handlungen ihrer Mitglieder übernahmen, umfaßte das Vertrauen in diese Familien alle ihre Mitglieder.“⁶⁷ Nicht bloß sorgen also Gruppen für eine Fortdauer des Spiels, sie regulieren zudem dadurch das Verhalten ihrer Mitglieder, daß sie bestimmte Fehlritte sanktionieren, bspw. ein Verhalten, das allgemeinem Empfinden nach übertrieben oder unverhältnismäßig ist.

Die Art der Bänder, welche die Gruppe zusammenhalten, kann sich von System zu System unterscheiden: Während die Nachkommenslinie des Familienvaters – selten auch der Mutter – die Gruppenzusammensetzung bei Stammesgesellschaften diktiert, handelt es sich bei sogenannten ‚Familien‘ im Milieu der Mafia nicht unbedingt um originäre Blutsverwandtschaften, doch die Aspiranten überwinden diese Barriere im symbolischen Blutvergießen, oder gar mit einem tatsächlichen ‚Tausch von Blut‘. Schließen sich hingegen Staaten zusammen, spielt nichts hiervon eine unbedingte Rolle: Die Bande der Gruppen können aus reinem Zwang bestehen oder aus ähnlichen politisch-ideologischen Haltungen, eventuell kombiniert mit der Furcht vor Vertretern gegenteiliger Auffassungen – doch sie müssen es nicht. Die Gruppenmitglieder haben klare und homogene Gedankenstrukturen, es existieren zumeist strenge Dualismen⁶⁸. Die schwarz-weißen Eigen- und Fremddefinitionen der Gruppen bedeuten, daß derjenige gegen eine Gruppe ist, der sich nicht auf ihre Seite stellt – und diese Art von Moral⁶⁹ begünstigt und erzeugt loyales und gruppen-

⁶⁶ Schelling (1971), S. 246. ‚Waffen‘ können wir hier auch als allgemeine Wehrhaftigkeitsdimensionen ansehen.

⁶⁷ Coleman (1991), Band 1, S. 238, vgl. S. 238 – 239.

⁶⁸ Vgl. Waldmann (2000), S. 7.

⁶⁹ Zum Gruppenzusammenhalt durch Normen und Moral vgl. Maurer/Schmid (2010), Abschnitt 8.4.

dienliches Handeln. Vertrauen und Solidarität innerhalb der eigenen Gruppe stehen Mißtrauen und Feindschaft dem Nachbarn gegenüber, und dieser erscheint bisweilen gar als ‚Reich des Bösen‘:

„So, I urge you to speak out against those who would place the United States in a position of military and moral inferiority. (...) So, in your discussions of the nuclear freeze proposals, I urge you to beware the temptation of pride – the temptation of blithely declaring yourselves above it all and label both sides equally at fault, to ignore the facts of history and the aggressive impulses of an evil empire, to simply call the arms race a giant misunderstanding and thereby remove yourself from the struggle between right and wrong and good and evil.“⁷⁰

Mauss (1954) beschreibt die absolute Kompromißlosigkeit bei primitiven Gesellschaften innerhalb der eigenen Gruppe (oder bei der Festigung einer neuen Gruppe), deren Prinzip sich jedoch auch auf andere Gruppenbildungen in den betrachteten unsicheren Systemen übertragen läßt: „In these primitive and archaic societies there is no middle path. There is either complete trust or mistrust. One lays down one’s arms, renounces magic and gives everything away, from casual hospitality to one’s daughter or one’s property.“⁷¹

Die allseits erwartete Fortdauer einer Beziehung weit in die Zukunft hinein (also die glaubwürdige Androhung eines nachträglichen Ausgleiches) macht es den Akteuren möglich, innerhalb einer von Vertrauens- bzw. Sicherheitsdilemmata geprägten Situationen die höchstmöglichen gemeinsamen Auszahlungen zu erreichen. Bei seinen Betrachtungen zum Prisoners’ Dilemma stellt Raiffa (2002) fest: „When this social dilemma game is repeated a number of times, sophisticated players can achieve jointly desirable results by tacitly cooperating over time though each can achieve a better payoff in the short run by defecting at a given trial. They develop an operational trust for fear that any deviation will be punished in succeeding rounds.“⁷² Maurer/Schmid (2010) führen das Verhältnis der Akteure in wiederholten Interaktionen aus und beschreiben, wie sich mit steigender Wiederholungszahl der Interaktionen die Kooperationserwartungen der Akteure verändern:

„Je öfter sich die Kooperationsinteressen treffen, desto komplexere Kombinationen aus defektierenden bzw. kooperativen Handlungen können im Prinzip entstehen. So können die Akteure bereits bei nur wenigen Wiederholungen ihrer Kontakte, die zufällig erfolgreiche Kooperationen herbeigeführt haben, die Hoffnung hegen, auf ein Kooperationsangebot auch weiterhin eine positive Antwort zu erhalten. Diese Hoffnungen müssen sich nicht erfüllen – solange aber die Aussicht besteht, die Kooperationsbeziehung auch für den Fall weiterführen zu können, dass ein Kooperationsangebot einmal ohne Erwiderung bleibt, eröffnet jede weitere Kooperationsrunde einem im Grundsatz kooperationsbereiten Akteur die zusätzliche Chance, auf unkooperative Übergriffe mit gleicher Münze zu antworten und damit zu signalisieren, dass er mit dem zurückliegenden Verhalten seines Partners nicht einverstanden ist; oder aber er wählt trotz dessen offensichtlicher Widerborstigkeit – vielleicht auch nur gelegentlich – eine kooperative Antwort, um damit seinem Interesse Ausdruck zu verleihen, die Beziehung gleichwohl weiterzuführen, oder anderes mehr.“⁷³

⁷⁰ Präsident Reagan in der Rede vor der ‚National Association of Evangelicals‘ am 08.03.1983.

⁷¹ Mauss (1954), S. 79.

⁷² Raiffa (2002), S. 79 – 80, vgl. Schweizer (1999), S. 169 – 170 und Abschnitt V.2.2 „Das wiederholte Spiel“, vgl. Maurer/Schmid (2010), Kapitel 8.3.1. „Spontane Lösungen durch wiederholte Interaktionen“.

⁷³ Maurer/Schmid (2010), S. 303.

Können wir aber nicht von dieser Fortdauer sprechen und ist die erwartete Wiederholungszahl der Spiele endlich, dann werden erfolgreiche Interaktionen mit hohen gemeinsamen Auszahlungen unwahrscheinlich. Die Androhung ausgleichender Gewalt wird dann nicht für dauerhafte Abschreckung sorgen und demzufolge die Interaktion nicht dauerhaft beeinflussen können, denn die Akteure werden nun versuchen, in letzter Sekunde kurzfristige Gewinne zu erzielen und der drohenden Vergeltung (oder der Vergeltungs-Prävention) wiederum durch Präventivmaßnahmen zu entgehen. Erst, wenn es den Akteuren gelingt, die Endlichkeit der Spiele abzuwenden, und nur dann, wenn sie davon überzeugt sind, das gemeinsame Schicksal mitgestalten zu können, kann Vertrauen in die Situation und die darin stattfindenden Interaktionen vergeben werden. Vertrauen kann nur in Interaktionsreihen eine Rolle spielen bzw. erst ab einer bestimmten Wiederholungszahl der Interaktionen – und ist Vergeltung möglich, dann ist die Mindestzahl hierfür erreicht: „Im Fluß der Zeit ist die Rache ein Element der Dauer. (...) Sie will fortfahren, wo die Toten es nicht mehr können.“⁷⁴

2.3 Zwei unterschiedliche Interaktionshintergründe: Charakteristiken von Überlebens- und Geschäftsmodellen

Jede Art von materiellem Vermögen wirkt sich auf den Status des Besitzers aus, und ist der Status eines Akteurs niedrig, dann ist zumeist auch sein materielles Vermögen⁷⁵ nicht groß. Statuserhalt auf der einen und Erwerbssicherung auf der anderen Seite beeinflussen einander, und beide bestimmen das Handeln der Akteure, wie schon Hobbes (2006) feststellt: „Sooft daher zwei ein und dasselbe wünschen, so wird einer des andern Feind, und um das gesetzte Ziel, welches mit der Selbsterhaltung immer verbunden ist, zu erreichen, werden beide danach trachten, sich den andern entweder unterwürfig zu machen oder ihn zu töten.“⁷⁶ Eine Seite überwiegt jedoch, weswegen wir zwischen zwei grundsätzlichen Modellen unterscheiden können.

Befinden sich die Akteure in *Überlebensmodellen*, dann leben sie (unfreiwillig) in instabilen und unregelmäßigen Umwelten, worin sie unablässig ihr Überleben sichern müssen; jeder Akteur findet sich, so Klima (1970), „involved in a ‚high-risk‘ game of life in which he is pitted against an uncompromising environment and fellow competitors.“⁷⁷ Sahlins (1968) lehnt seine Charakterisierung von Überlebensmodellen an den von Hobbes so genannten Naturzustand an: „In its broadest terms the contrast between tribe and civilization is between War and Peace. A civilization is a

⁷⁴ Sofsky (2002), S. 188.

⁷⁵ Dieses ‚Vermögen‘ muß sich nicht zwangsläufig in Anhäufungen von Reichtümern äußern; ‚Vermögen‘ kann auch bedeuten, aufgrund seiner Produktivität Feste auszurichten.

⁷⁶ Hobbes (2006), S. 114.

⁷⁷ Klimas Darstellung des Umfeldes eines afrikanischen Nomadenstammes (Klima (1970), S. 17) nehmen wir hier beispielhaft für das gesamte Modell.

society specially constituted to maintain ‚law and order‘ (...). Lacking these institutional means and guarantees, tribesmen live in a condition of War (...)”⁷⁸. Auch wenn die Akteure alltägliche Konflikte oder gar Fehden in einem gewissem Rahmen halten können, herrscht kein gewaltloser, stabiler Friede. Statt dessen finden wir „a general disposition and right to fight, if necessary“⁷⁹, denn die Akteure müssen sich vor jeder Bedrohung selber schützen können. Dieser Schutz kann nicht allein reine Prävention bedeuten, d. h. auf die vorgängige Demonstration von Gewaltbereitschaft, sondern zudem müssen eventuelle Vergeltungsreaktionen auch nachträglich möglich sein. Private Vergeltung und Vergeltungsdrohungen innerhalb von *Geschäftsmodellen* sind in legalen Umwelten wie bei Banken, Firmen und Versicherungen zwar nicht selten, doch ist es nur sehr schwer möglich, Untersuchungen in diesem Milieu anzustellen. In diesen Zusammenhängen ist (sichtbare) Vergeltung Sache von Gerichten. Beobachtbare Äußerungsformen privater Selbsthilfe erschöpfen sich oftmals in einem bloßen Wechsel des Interaktionspartners: „Unser Kunde hätte übers Wochenende 20000 Pfund verloren und wir wahrscheinlich einen guten Kunden. (...) Wenn wir so arbeiten würden, dann wären wir in zwei Jahren nicht mehr im Geschäft.“⁸⁰ Geschäftsmodelle finden sich jedoch nicht nur in legalen Bereichen, sondern auch in nichtlegalen Betätigungsfeldern krimineller Vereinigungen, seien es Waffenschmuggler, Menschenhändler oder Drogenkartelle. In beiden Fällen handelt es sich um gewinnorientierte Organisationen, allerdings lassen sich Vergeltungsaspekte bei illegalen Handlungsumfeldern sehr viel einfacher und deutlicher darstellen.

Der hauptsächliche Unterschied zwischen diesen Modellen besteht in den Bedingungen, unter welchen Interaktionen stattfinden. Während Akteure ihre Handlungsumgebung in Überlebensmodellen nicht frei wählen können, steigen Mitglieder von Verbrechergesellschaften freiwillig in illegale Geschäfte ein. Gewalt, also auch Vergeltung, dient in diesem Bereich weiteren Zwecken, als ausschließlich das Überleben zu sichern: Die Akteure vergelten ‚freiwillig‘, um ein Geschäft weiterführen zu können, welches sie nicht zwingend betreiben müssen. Zum langfristigen Geschäftserfolg gehört zudem, daß sie ihr Geschäft und ihre Gesellschaft gegen dasjenige System abschirmen müssen, in welchem sie sich befinden (und welches sie mitunter parasitär ausnutzen), wobei auch diese Abschirmung auf Gewalt in Form von Vergeltung fußt. Die Absichten der Vergeltungsmaßnahmen sind bei beiden Szenarien ähnlich, haben die Akteure doch immer das Ziel, notwendiges Vertrauen zu begründen und Sicherheit im Sinne von Stabilität herzustellen – und nirgends läßt sich dieses Resultat so deutlich betrachten, wie in nicht vollständig geregelten Umwelten.

⁷⁸ Sahlins (1968), S. 5. Obwohl sich Sahlins auf Stammesgesellschaften bezieht, lassen sich seine Schlüsse auch auf überstaatliche Konflikte beziehen (vgl. S. 5).

⁷⁹ Sahlins (1968), S. 5.

⁸⁰ Wechsberg (1969), S. 28 – 29.