



## Lexikon der verhaltenswissenschaftlichen Betriebswirtschaftslehre

### Rechtliche und soziale Normen

1. Begriff.....	1
2. Beispiele.....	3
3. Eine ausgewählte Studie.....	3
4. Zusammenhänge.....	5
5. Erklärungsansätze.....	5
6. Praktische Folgerungen.....	9
7. Würdigung.....	9
8. Literatur.....	10
9. Autor.....	10

#### 1. Begriff

Der Begriff Norm lässt sich vom lateinischen Begriff „norma“ herleiten und bedeutet Winkelmaß, Richtschnur oder Regel (vgl. Schäfers 2000, S. 30). Gemäß der in der Soziologie herrschenden Meinung bietet es sich an, rechtliche Normen als Segment der sozialen Normen zu definieren. „Recht ist eine soziale Institution und ist Teil der sozialen Kontrolle. Es basiert auf der sozialen Norm.“ (Weis 2001, S. 279)

„Soziale Normen legen fest, was in spezifischen und sich wiederholenden Situationen geboten oder verboten ist und können als Spezifikationen allgemeiner soziokultureller Wertvorstellungen aufgefasst werden, die für die sozialen Normen die Legitimationsgrundlage bilden.“ (Peuckert 2001, S.255)

Die Internalisierung sozialer Normen erfolgt im Rahmen eines Prozesses der Sozialisation, in dem der Mensch „in die ihn umgebende Gesellschaft und Kultur hineinwächst und zu einem gesellschaftlich handlungsfähigen Subjekt wird.“ (Peuckert 2001, S.321). Wenn „das handelnde Individuum die Norm in sich trägt und seine eigenen Handlungen selbst mit Sanktionen belegt, spricht man davon, dass die Norm internalisiert ist.“ (Coleman 1991, S. 314).

Der Mensch als an Instinkten armes Wesen wird durch soziale Normen bei der Entscheidung für eine der sozialen Situation angemessene Handlung entlastet, wobei die sozialen Normen den Bezugspunkt für die Bestimmung konformen Verhaltens (◊ Übereinstimmung mit der Norm) einerseits und abweichenden Verhaltens (◊ Abweichung von der Norm) andererseits bilden.



Wesentliche Bestandteile einer sozialen Norm sind:

- a) Ein Absender von Verhaltensforderungen (Norm-Sender)
- b) Ein Empfänger von Verhaltensforderungen (Norm-Empfänger)
- c) Eine normierte Situation
- d) Sanktionen nach einem abweichenden Verhalten
- e) Sanktionssubjekte, welche die Sanktionen ausführen (vgl. Peuckert 2001, S. 256)

Mit dem Wirkungsgrad einer sozialen Norm wird das Ausmaß bezeichnet, in dem Normen befolgt bzw. nicht befolgt werden, wobei Abweichungen nach Emile Durkheim ein integrierender Bestandteil einer nicht-pathologischen Gesellschaft sind. Bei kollektiver Befolgung sozialer Normen und somit kollektivem konformem Verhalten gäbe es in Ermangelung von Abweichungen auch keine sozialen Normen mehr, da erst abweichendes Verhalten die Gültigkeit sozialer Normen in Erinnerung ruft (vgl. Peuckert 2001, S. 256).

Emile Durkheim bezeichnet mit dem Begriff Anomie eine „gesamtgesellschaftliche Situation, in welcher herrschende Normen auf breiter Front ins Wanken geraten, bestehende Werte und Orientierungen an Verbindlichkeit verlieren, die Gruppenmoral eine starke Erschütterung erfährt und die soziale Kontrolle weitgehend unterminiert wird.“ (Kandil 2001, S.16).

Eine Klassifizierung sozialer Normen kann anhand der Allgemeinheit ihres Geltungsanspruches (allgemeine / Partikularnormen), nach dem Grad ihrer Institutionalisierung (formelle / informelle Normen), nach ihrer Verwirklichung (Idealnormen / praktische Normen), nach ihrer Herkunft (profane / religiöse Normen) sowie nach dem Grad ihrer Verbindlichkeit / Sanktionsstärke (Kann-, Soll- und Muss-Normen) erfolgen (vgl. Peuckert 2001, S. 256).

Betrachtet man, wie oben bereits definiert, rechtliche Normen als Segment der sozialen Normen, bietet sich eine Darstellung anhand des Kriteriums der Sanktionsstärke an:

Kann-Normen finden Ausdruck in Gewohnheiten, welche die am wenigsten zwingenden Verhaltensmuster darstellen. Sie entstehen durch einen Prozess der Gewöhnung. Es handelt sich um regelmäßige, gleichartige und selbstverständlich auftretende Handlungs- und Verhaltensweisen in bestimmten sozialen Situationen.

Sitten sind typische Beispiele für Soll-Normen. Es handelt sich um Verhaltensweisen, die zwar nicht strafrechtlich abgesichert sind, deren Einhaltung aber durch die „öffentliche Meinung“ gefordert wird und bei denen im Fall von Normverletzungen faktisch „jedermann“ Sanktionen verhängen kann.

Rechtliche Normen sind Muss-Normen. Die Einhaltung rechtlicher Normen wird von einer staatlichen Sanktionsinstanz mit spezifischen Zwangsmitteln garantiert. Rechtsnormen gelten unabhängig von einer Zustimmung durch den Adressaten. Die Entwicklung zur modernen Industriegesellschaft und die damit verbundene Rationalisierung immer umfassenderer Lebensbereiche führte zu einer zunehmenden Normierung des sozialen Handelns durch rechtliche Vorschriften bei gleichzeitigem Zurückweichen überkommener Sitten und Bräuche (vgl. Peuckert 2001, S.256-257).



## 2. Beispiele

Beispiele aus dem organisationalen Kontext der betrieblichen Unternehmung lassen sich am besten anhand der in der Definition angewandten Klassifizierung gemäß der Verbindlichkeit bzw. Sanktionsstärke darstellen:

So ist die Verpflichtung desjenigen in einer Bürogemeinschaft, welcher den letzten Kaffee getrunken hat, eine neue Kanne zuzubereiten, als Kann-Norm zu verstehen. Es handelt sich hier um eine regelmäßige und durch den Gewöhnungsprozess selbstverständlich gewordene Tätigkeit, deren Unterbleiben im Regelfall nur leichte Sanktionen durch andere Mitglieder der Gemeinschaft nach sich ziehen wird.

Die in einem Unternehmen übliche bzw. als angemessen betrachtete Kleidung ist hingegen vornehmlich als Soll-Norm zu verstehen. Die Norm, zu bestimmten Anlässen bestimmte Kleidung zu tragen, ist zwar nur im Ausnahmefall (beispielsweise in einer Betriebsvereinbarung) im Rahmen einer rechtlichen Norm festgehalten, ein normgerechtes Verhalten wird jedoch auch ohne rechtliche Grundlage eingefordert. Ein Verstoß gegen die Sitte der Kleiderordnung kann von jedem Organisationsmitglied, abhängig von der Stärke des Abweichens sowie vom Status des Sanktionierenden im Vergleich zum Sanktionierten, sanktioniert werden.

Das Beispiel der Kleidung am Arbeitsplatz zeigt deutlich, dass in verschiedenen Organisationen stark differierende Auffassungen bezüglich der Normierung eines Verhaltens bestehen:

Legt die Betriebsvereinbarung des Hotels Intercontinental Frankfurt detailliert fest, dass weibliche Angestellte „nicht mehr als einen Ring pro Ohr, jedoch keine Hänger oder Kreolen“ (Betriebsvereinbarung „Dienstkleidung und äußeres Erscheinungsbild“, 2003) tragen dürfen, so ist in vielen Unternehmen die Arbeitskleidung weder formell noch informell geregelt. Eine einheitliche Klassifizierung der sozialen Norm anhand der Verbindlichkeit ist hier nur für den personellen Geltungsbereich der jeweiligen Organisation zulässig.

Das Verbot, Eigentum des Arbeitgebers privat zu nutzen oder auch nachhaltig zu entwenden, ist als Muss-Norm einzustufen. Neben der staatlichen Sanktionsinstanz, welche über Gesetze gegen diese Form des Diebstahls vorgeht, wird dieser Tatbestand durch weitere Instanzen (Tarifvertrag, Betriebsvereinbarung, Arbeitsvertrag) normiert. Diese Normen gelten unabhängig von der Zustimmung durch den Adressaten.

In der Praxis kann es zu einem Normkonflikt zwischen Kann-, Soll- und Muss-Normen kommen: Ist der Diebstahl von geringwertigen Büroartikeln rechtlich durch verschiedene Norm-Sender sanktioniert, so kann parallel eine Kann-Norm bestehen, welche dem Norm-Empfänger über das Entstehen einer kollektiven Gewohnheit, verbunden mit der Tolerierung durch die Gemeinschaft, einen Diebstahl erlaubt. Hier setzt sich eine Gruppe von Individuen über rechtliche Normen zugunsten sozialer Kann-Normen hinweg. Gemäß Coleman kann eine Norm „durchaus in Abwesenheit eines gesetzlich definierten Rechts existieren oder auch in Opposition zu einem gesetzlich definierten, wie es der Fall ist, wenn eine Norm sich in Konflikt mit dem Gesetz befindet.“ (Coleman 1991, S.314).

## 3. Eine ausgewählte Studie

Die Studie „Soziale Arbeitsnorm und Arbeitslosigkeit in der Schweiz“, im Jahr 2001 durchgeführt durch Alois Stutzer und Rafael Lalive vom Institut für Empirische Wirtschaftsforschung der Universität Zürich, belegt, dass ein empirisch relevanter Zusammenhang zwischen der sozialen Norm, vom eigenen Einkommen zu



leben und der Bereitschaft Stellensuchender, eine bezahlte Arbeit anzunehmen, existiert. Die soziale Norm der hohen Arbeitsmoral wird definiert als „die Norm, zu arbeiten und nicht auf Kosten der Allgemeinheit zu leben“ (Stutzer / Lalive 2001, S. 293).

Das Normverständnis der Autoren basiert auf der Definition von Fehr / Gächter, wonach eine soziale Norm gesehen wird als „eine Regularität im Verhalten, die auf einer gesellschaftlichen Vorstellung beruht, wie man sich verhalten sollte, wobei das geforderte Verhalten über informelle Sanktionen durchgesetzt wird.“ (Stutzer / Lalive 2001, S. 293).

Im Mittelpunkt der Arbeit steht der Einfluss der beschriebenen sozialen Norm auf die individuelle Arbeitslosendauer und somit auf das Verhalten offiziell gemeldeter Arbeitsloser.

Elementare Voraussetzung für die Untersuchung eines Zusammenhanges zwischen Norm und Verhalten ist, dass man ein Mass für die Ausprägung der sozialen Norm findet. Die Verfasser der Studie wählen als Indikator für die Stärke der sozialen Arbeitsnorm das Resultat einer Volksabstimmung, die am 22.09.1997 in den 2.895 Gemeinden der Schweiz durchgeführt wurde.

Hintergrund ist die Anfang der 1990er Jahre stark gestiegene Arbeitslosigkeit in der Schweiz, welche zu einem großen Defizit in der Schweizer Arbeitslosenkasse führte.

Das oben genannte Referendum, initiiert von mehreren Gewerkschaften sowie dem Schweizerischen Arbeitslosenverein, richtete sich gegen den Bundesbeschluss der Regierung, als Reaktion auf das Defizit die Höhe der Arbeitslosenunterstützung (Tagegeldsätze) um 3% (für Bezieher hoher Einkommen) bzw. 1% (für Bezieher niedriger Einkommen) zu senken. 50,8% der Teilnehmer am Referendum votierten für die Rücknahme dieser Kürzungen, wobei die Ergebnisse zwischen den einzelnen Gemeinden stark variierten. Auch zwischen regional nah beieinander liegenden Gemeinden waren starke Unterschiede erkennbar.

Die Entscheidung, das Resultat der Abstimmung über die Arbeitslosentagegelder weiteren denkbaren direkten Maßstäben für die soziale Arbeitsnorm wie etwa Umfragen unter der Bevölkerung vorzuziehen, begründen Lalive/Stutzer mit folgenden Argumenten:

1. Durch die Höhe der Fallzahl steht für jede Gemeinde ein Mass für die Ausprägung der sozialen Norm zur Verfügung.
2. Bei einer Abstimmung treffen Bürger aufgrund der gesellschaftlichen Konsequenzen eine überlegtere Entscheidung als bei einer Umfrage.
3. In den Monaten vor der Abstimmung wurde in der Schweiz eine hitzige öffentliche Debatte über die Bedeutung von Arbeit in der Gesellschaft geführt, welche den finanziellen Aspekt zugunsten des gesellschaftspolitisch-moralischen Aspektes der Abstimmung in den Hintergrund drängte.
4. Eine Wähler-Umfrage (VOX-Analyse), die direkt nach der Abstimmung die Gründe für eine Befürwortung bzw. Ablehnung einer Kürzung der Tagegelder erfragte, führte zu dem Ergebnis, dass normative Überlegungen starken Einfluss auf das Abstimmungsverhalten hatten (vgl. Stutzer / Lalive 2001, S. 295-298).

Werte aus Umfragen wurden bei der Analyse des Zusammenhanges zwischen Norm und Verhalten allerdings nicht vollkommen ausser acht gelassen: Ein Konsistenztest zwischen Abstimmungsergebnis und Mikrozensus Familie (1995) brachte hervor, dass es eine statistisch signifikante positive Korrelation



zwischen einer die Rücknahme der Kürzung ablehnenden Haltung und der Zustimmung zur Aussage „Wer nicht in der Lage ist, seinen Lebensunterhalt selbst zu verdienen, ist unnütz“ gibt (vgl. Stutzer / Lalive 2001, S. 297).

Als zentrales Resultat der Studie ist zu sehen, dass die soziale Norm, nicht auf Kosten der Allgemeinheit zu leben, die Arbeitslosendauer substantiell verkürzt: Eine durchschnittliche Person ist rund 9,7 Tage weniger lange arbeitslos, wenn sie in einer Gemeinde wohnt, wo die soziale Norm eine Standardabweichung (11,7%) stärker ist als im Schweizer Mittel.

Dass dieser Effekt auf sozialer Interaktion beruht, ist dadurch erwiesen, dass alternative Erklärungen (korrelierte oder Kontext abhängige Interaktion) ausgeschlossen werden konnten.

Erklärende Variable für den Zusammenhang zwischen sozialer Arbeitsnorm und Verhalten im Falle der Arbeitslosigkeit ist der soziale Druck. Über die empirische Erhebung der subjektiv wahrgenommenen Lebenszufriedenheit bei Arbeitslosen kam man zu dem Resultat, dass die Lebenszufriedenheit Stellensuchender im Vergleich zu Beschäftigten um 17 Prozentpunkte tiefer ist, wenn das Abstimmungsmass um eine Standardabweichung erhöht wird (vgl. Stutzer / Lalive 2001, S. 300-303).

#### **4. Zusammenhänge**

Die oben genannte Studie macht offensichtlich, dass ein empirisch belegbarer und somit für die Sozialforschung relevanter Zusammenhang zwischen der in einer sozialen Gruppe im Sozialisationsprozess internalisierten sozialen Norm und dem Verhalten eines Individuums besteht.

Ebenso zeigt die Studie von Stutzer / Lalive jedoch, dass eine soziale Norm niemals als autarke Einflussgröße auf das menschliche Verhalten gesehen werden darf. Am Beispiel des schweizerischen Arbeitsmarktes wird ersichtlich, dass eine soziale Norm wie die von den Forschern untersuchte Arbeitsmoral zwar ein Faktor für das Verhalten eines Arbeitssuchenden ist. Um Richtung und Stärke des Wirkungszusammenhanges zwischen Norm und Verhalten deutlich zu machen, müssen zudem Richtung und Stärke weiterer Einflussfaktoren wie die des Angebot-Nachfrage-Verhältnisses auf dem Arbeitsmarkt, das Pendlerverhalten zwischen den einzelnen Gemeinden sowie die Bereitstellung von Informationen über freie Stellen untersucht werden (vgl. Stutzer / Lalive 2001, S. 301 ff.).

Die Wirkung einer sozialen Norm kann nur dann in einem Zusammenhang zum Verhalten eines Individuums betrachtet werden, wenn sichergestellt ist, dass es einen relevanten Kontakt zwischen Norm-Sender und Individuum gibt bzw. gab. Der Absender von Verhaltensanforderungen, in der Studie Individuen der jeweiligen Gemeinde mit einer starken Normausprägung, muss einen Wirkungszusammenhang zum Individuum und in letzter Konsequenz zu dessen Handlung herstellen. Neben dem dargestellten Zusammenhang zwischen sozialer Norm und Handlung eines Individuums, muss das Entstehen einer sozialen, aber auch einer rechtlichen Norm betrachtet werden. Im Zusammenspiel zwischen Norm und individuellem Handeln kommt dem Normbildungsprozess ein ebenso entscheidender Wert zu wie dem Einfluss der entstandenen Norm auf das Verhalten eines Individuums.

#### **5. Erklärungsansätze**

Wie in den Gliederungspunkten 3 und 4 bereits erläutert, ist ein empirisch relevanter Zusammenhang zwischen sozialen sowie rechtlichen Normen und dem Verhalten eines Individuums belegbar. Ein Ansatz zur



Erklärung dieses Zusammenhanges ist der Rational-Choice-Ansatz, dessen Hauptvertreter im Rahmen der soziologischen Forschung James S. Coleman ist.

Die Theorie des rationalen Handelns nach Coleman basiert auf drei theoretischen Kernannahmen sowie einer methodologischen Annahme:

Die drei handlungstheoretischen Kernannahmen lauten wie folgt:

- 1) Handeln wird durch individuelle Präferenzen, d.h. Ziele, Wünsche oder Bedürfnisse bedingt (Präferenz-Annahme)
- 2) Handlungen werden durch subjektive sowie objektive Restriktionen und Möglichkeiten bedingt (Annahme der Handlungsrestriktionen)
- 3) Akteure versuchen, ihre Ziele unter Berücksichtigung von Handlungsrestriktionen in höchstmöglichem Ausmaß zu realisieren (Annahme der Nutzenmaximierung) (vgl. Lüdemann 2000, S.87-88).

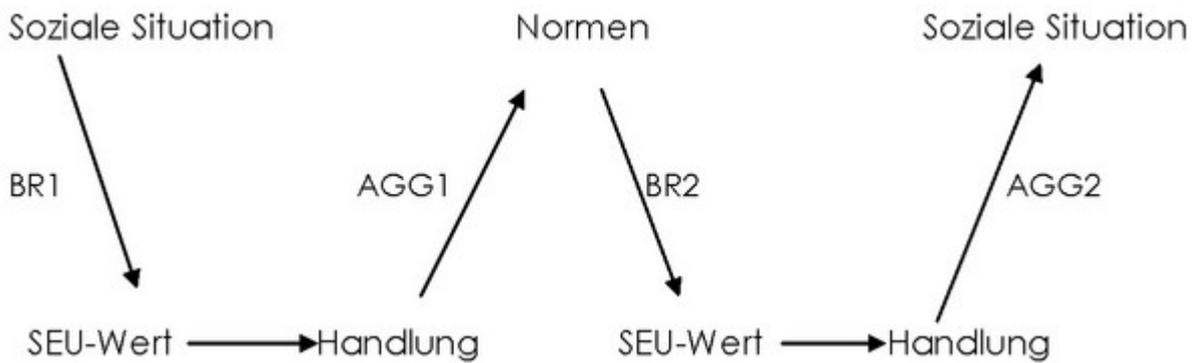
Soziale und rechtliche Normen sowie die damit in Verbindung stehenden Sanktionen sind in diesem Modell als Handlungsrestriktionen zu betrachten. Das Verhalten auf der Mikro-Ebene handelnder Akteure wird von Coleman von der SEU-Theorie, einer individualistischen Handlungstheorie, erklärt. SEU steht hier für „Subjective Expected Utility“. Diese Theorie ist auch als „Wert-Erwartungs-Theorie“ bzw. „Theory of Purposive Action“ bekannt.

Die SEU-Theorie fasst die drei theoretischen Kernannahmen in einer Theorie zusammen. Gemäß der SEU-Theorie wird von einem Akteur, der mehrere Handlungsalternativen zur Verfügung hat, die Handlungsalternative mit dem höchsten SEU-Wert gewählt. Im Falle einer rechtlichen oder sozialen Norm steht der Akteur also vor der Entscheidung, diese Norm zu verletzen oder aber die Norm zu befolgen. Ein anderer Akteur steht wiederum vor der Entscheidung, eine Sanktion zu verhängen oder dies zu unterlassen (vgl. Lüdemann 2000, S. 88).

Der SEU-Wert einer Handlungsalternative ergibt sich aus den subjektiven Auftrittswahrscheinlichkeiten und den Bewertungen (Nutzen bzw. Kosten) der verschiedenen Handlungsfolgen dieser Handlungsalternative. Diese werden miteinander verrechnet, indem aus der Bewertung und der subjektiven Wahrscheinlichkeit jeder einzelnen Handlungsfolge das Produkt gebildet wird. Die Summe dieser Produkte entspricht dann dem SEU-Wert dieser Handlungsalternative. „Gemäß der SEU-Theorie wird dann diejenige Handlungsalternative ausgewählt, welche den maximalen SEU-Wert besitzt.“ (vgl. Ebenda, S. 88).

Zu den drei handlungstheoretischen kommt folgende methodologische Annahme: Soziale Phänome lassen sich durch das Handeln individueller Akteure im sozialen Kontext erklären. Elementar bei diesem Erklärungsansatz ist, dass er die Erkenntnis Colemans voraussetzt, dass „eine Norm die Eigenschaft eines sozialen Systems ist, nicht die eines Akteurs in diesem System.“ (Coleman 1991, S.311).

Die Wirkungszusammenhänge verdeutlicht Colemans Mikro-Makro-Modell:



*BR: Brückenannahme*

*AGG: Aggregationsrelation*

*SEU-Wert: Erwartung \* Nutzen der Folgen einer Handlungsalternative (Lüdemann 2000, S. 89)*

Abbildung 1: Das Mikro-Makro-Modell von Coleman

In seinem Modell unterscheidet Coleman zwischen zwei Ebenen: Die obere Makro-Ebene beinhaltet die Merkmale der sozialen Situation oder des sozialen Systems, die untere Mikro-Ebene bezieht sich auf kognitive Merkmale (SEU-Werte) und Handlungen individueller Akteure. Zurückzuführen ist das Mikro-Makro-Modell auf den Grundzusammenhang zwischen Handlung, Norm und Sanktion, wie ihn Coleman im Modell „Beziehungen zwischen Mikro- und Makroebene bei der Entstehung einer Norm“ darstellt.

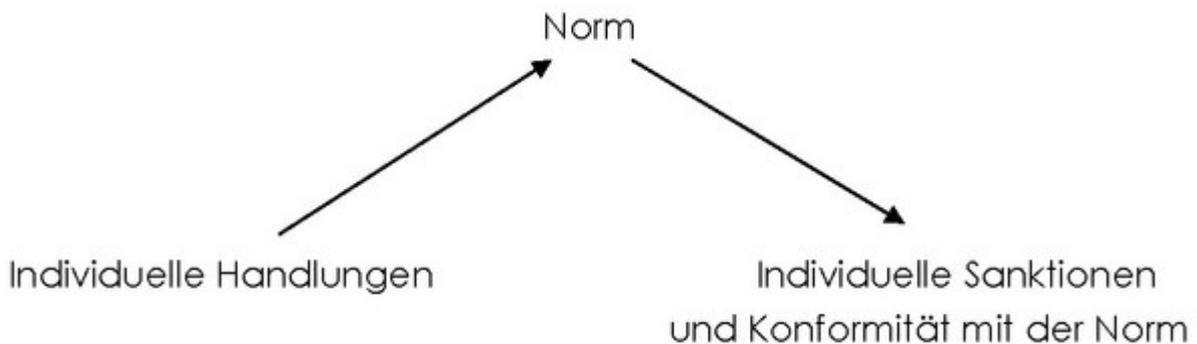


Abbildung 2: Grundzusammenhang gem. Coleman (Coleman 1991, S. 315)

Das Mikro-Makro-Modell besteht aus drei separaten Schritten bzw. „Logiken“: Die Logik der Situation, der Selektion und die der Aggregation.

Im ersten Schritt geht es um die zutreffende Rekonstruktion der sozialen Situation. Dem Akteur wird hier nicht unterstellt, dass er die objektive Entdeckungs-, Verfolgungs- oder Sanktionswahrscheinlichkeit korrekt einschätzt. Vollständige Information ist explizit nicht Teil des Modells. Es geht vielmehr um die Verknüpfung



(im Modell: BR=Brückenannahme) der Makro-ebene der sozialen Situation mit der Mikro-Ebene des Akteurs. In diesem ersten Schritt muss herausgearbeitet werden, welche Bedingungen und objektiven Handlungsrestruktionen in der sozialen Situation vorliegen, welche Handlungsalternativen der Akteur wahrnimmt und welche Erwartungen und Bewertungen von Handlungsfolgen die Akteure aufgrund dieser Bedingungen und Restriktionen haben (vgl. Lüdemann 2000, S. 90 ff.).

Ziel des ersten Schrittes der Rekonstruktion der sozialen Situation ist es, zutreffende Brückenannahmen über die Wirkung der Variablen der Makro-Ebene auf die SEU-Werte der Mikro-Ebene zu formulieren.

Der zweite Schritt des Modells (Logik der Selektion) besteht in der Erklärung individueller Handlungen aufgrund der SEU-Theorie, er verbindet zwei Elemente der Mikro-Ebene: Akteur und Handlung. Der Akteur vollzieht die Selektion einer bestimmten Handlungsalternative aufgrund der subjektiven Erwartungen und Bewertungen (SEU-Werte) von Handlungsfolgen.

Der dritte Schritt der Aggregation bezieht sich auf den Schritt von der Mikro-Ebene individueller Handlungen zur Makro-Ebene kollektiver aggregierter Folgen. Die Aggregation kann hier neben der Addition von Einzelhandlungen aus unterschiedlichen Transformationsregeln bestehen (vgl. Lüdemann 2000, S. 89).

Zusammengefasst kann festgestellt werden, dass „Normen Konstruktionen der Makroebene sind, die auf zielgerichteten Handlungen auf der Mikroebene basieren, jedoch unter bestimmten Bedingungen mittels eines Überganges von der Mikro- zur Makroebene entstehen.“ (Coleman 1991, S. 315).

Soziale und rechtliche Normen sind nach Coleman's Modell demnach keine Eigenschaften individueller Akteure, sondern Eigenschaften des sozialen Systems, die einerseits das Produkt aggregierter individueller Handlungen sind, andererseits aber auch einen kausalen Effekt auf individuelle Akteure ausüben.

Das Mikro-Makro-Modell ist sowohl horizontal als auch vertikal zu erweitern. Eine horizontale Erweiterung liegt vor, wenn man das Modell durch das Hintereinanderschalten mehrerer Mikro-Makro-Modelle dynamisiert, so dass sich die Struktur eines sozialen Prozesses über die Zeit hinweg modellieren lässt (vgl. Lüdemann 2000, S. 89-90). Das Mikro-Makro-Modell, dargestellt in Abbildung 1, ist hier bereits als horizontale Erweiterung der in Abbildung 2 aufgezeigten Grundzusammenhänge zu sehen.

Eine vertikale Differenzierung des Mikro-Makro-Modells ist durch die Einführung zusätzlicher Meso-Ebenen, welche zwischen Mikro- und Makroebene angesiedelt sind, möglich. Beispiele für solche Zwischenebenen sind Gruppen, Organisationen, Gemeinden oder Städte (vgl. Lüdemann 2000, S. 91).

Dass der Einfluss sozialer und rechtlicher Normen auf das Verhalten eines Individuums mit dem Rational-Choice-Modell zu erklären ist, vermögen auch zwei oft verwandte Kritikpunkte nicht zu widerlegen.

Zum einen bildet das Modell keine exogenen Randbedingungen wie z.B. singuläre historische Ereignisse ab. Diese sind jedoch problemlos, entweder als Moderatorvariable einer Brückenannahme oder als eigenständiger Einflussfaktor auf den SEU-Wert bzw. die individuelle Handlung, in das Modell zu integrieren.

Zum anderen gibt es den Einwand, dass ein Rational-Choice-Modell in jenen Fällen nicht anwendbar ist, in denen internalisierte Normen ohne externe Sanktionserwartung soziale Normen ersetzen. Indem Coleman intrinsische Belohnungen und Bestrafungen ebenfalls mit Kosten bzw. Nutzen belegt, lassen sich über Faktoren wie Gewissen und Selbstwertgefühl auch Handlungsentscheidungen zum Blut- oder Organspenden erklären. (siehe auch Gliederungspunkt 1: Internalisierung gem. Coleman)



## 6. Praktische Folgerungen

Die oben beschriebene Studie sowie der im Gliederungspunkt 5 erklärte Wirkungszusammenhang zwischen sozialen bzw. rechtlichen Normen und dem individuellen Verhalten eines Akteurs lassen Handlungsansätze für die Praxis erkennen.

Es ist zum einen möglich, die spezifische Ausprägung einer sozialen bzw. rechtlichen Norm in einer sozialen Gruppe zu messen. Zu wissen, wie relevant eine soziale Norm in einer Organisation ist, ermöglicht es, über die Beeinflussung dieser Relevanz neue Bewertungsmöglichkeiten für eine Handlungsalternative zu schaffen. Der Akteur, welcher sich in einer sozialen Situation befindet, muss sich für eine Handlungsalternative entscheiden. Diese Entscheidung ist durch ein gezieltes Beeinflussen bzw. „Steuern“ der Normausprägung innerhalb der Gruppe der Organisationsmitglieder ebenfalls beeinflussbar.

Der Ansatzpunkt für die personalwirtschaftliche Praxis liegt insbesondere in der Phase des Abwägungsprozesses, in der über die subjektive Bewertung der verschiedenen Handlungskonsequenzen der jeweiligen Handlungsalternativen ausgewählt wird.

Zu unterscheiden ist hier insbesondere zwischen sozialen und rechtlichen Normen bzw. zwischen den anhand der Sanktionsstärke zu unterscheidenden Norm-Klassen: Da die Sanktionsstärke von der Kann- über die Soll- bis zur Muss-Norm stetig ansteigt, steigt proportional zur möglichen Sanktionsstärke (bei angenommener gleich bleibender Sanktionswahrscheinlichkeit) der Nutzen, den der zwischen den Handlungsalternativen auswählende Akteur aus einem normgerechten Verhalten ziehen kann.

Dieser Nutzen bzw. diese Kostenersparnis kann der praktische Ansatzpunkt für denjenigen bzw. die Instanz sein, welche (in der Regel durch gegebene Machtverhältnisse innerhalb der Organisation, in welcher die soziale Norm ihre Wirkung entfaltet) über praktische Maßnahmen die Relevanz der Norm in der Gruppe und somit die Sanktionswahrscheinlichkeit beeinflussen kann.

## 7. Würdigung

Betrachtet man die öffentliche wie wissenschaftliche Diskussion und als Ausdruck davon die Anzahl der Studien, welche die Erklärung menschlichen Verhaltens als Ziel nennen, fällt auf, dass soziale Normen als Erklärungsmodell für das individuelle Verhalten nicht sonderlich populär sind. Es kommt hinzu, dass „ein Großteil soziologischer Theorie soziale Normen als gegeben annimmt, ohne die Frage zu stellen, wie und warum Normen entstehen“ (Coleman 1991, S.311).

Eine Untersuchung des Zusammenhangs zwischen sozialen Normen in einer Gesellschaft bzw. in einer Gruppe von Individuen und dem Verhalten des einzelnen Individuums, welche den Normbildungsprozess außer Acht läßt, bleibt für die Erklärung sozialer Handlungen zumindest erweiterbar.

Zu differenzieren ist hier allerdings zwischen sozialen Normen allgemein und rechtlichen Normen im besonderen. Rechtliche Normen finden bei der wissenschaftlichen Kausalitätsherleitung deutlich stärkeren Anklang als mit weniger starken Sanktionserwartungen belegte Formen der sozialen Norm. Ein wichtiger Grund für diese Erscheinung ist sicherlich, dass sich der Zusammenhang zwischen rechtlicher Norm und individuellem Verhalten wesentlich eindeutiger und somit leichter empirisch signifikant darstellen lässt als jener zwischen beispielsweise einer nur schwach ausgeprägten Kann-Norm und eben diesem Verhalten. Gerade weil eine soziale Norm niemals ausschließlich das Verhalten in einer Organisation bestimmt und obwohl der Nachweis eines Wirkungszusammenhangs einen nicht unerheblichen wissenschaftlichen



Mehraufwand gegenüber der Erforschung rechtlicher Normauswirkungen erfordert, ist jede weitere Studie zu dieser Thematik zu begrüßen.

## **8. Literatur**

Bohner, G. 2001: Einstellungen, in: Stroebe, W./Jonas, K./Hewstone, M. (Hrsg.): Sozialpsychologie: Eine Einführung, 4. Auflage, Berlin u.a., S. 265-315

Coleman, J.S. 1986: Social Theory, Social Research and a Theory of Action. *American Journal of Sociology* 91: 1309-1335

Coleman, J.S. 1991: Grundlagen der Sozialtheorie, Bd.1: Handlungen und Handlungssysteme, München

Fehr, E. und S. Gächter 2000: Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity, in: *Journal of Economic Perspectives*, 14, S. 159-181

Korte, H., Schäfers, B. (Hrsg.) 2000: Einführung in die Geschichte der Soziologie, 6. Auflage, Opladen

Korte, H., Schäfers, B. (Hrsg.) 2000: Einführung in Hauptbegriffe der Soziologie, 5. Auflage, Opladen

Lüdemann, C. 2000: Normen, Sanktionen und soziale Kontrolle in der Theorie rationalen Handelns von James S. Coleman, in: Peters, H.(Hrsg.) 2000: Soziale Kontrolle, Opladen, Oldenburg

Martin, A. (Hrsg.) 2003: Organizational Behaviour – Verhalten in Organisationen, Stuttgart (Kohlhammer)

Schäfers, B. (Hrsg.) 2001: Grundbegriffe der Soziologie, 7. Auflage, Opladen

Schanz, G. 1978: Verhalten in Wirtschaftsorganisationen, 2. Auflage, Vahlen, München

Scholl-Schaaf, M. 1975: Werthaltung und Wertsystem, Bonn

Stutzer, A. / Lalive, R. 2001: Soziale Arbeitsnorm und Arbeitslosigkeit in der Schweiz, Zürich, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Vol. 138 (3), 2002

Treibel, A., Korte, H., Schäfers, B. (Hrsg.) 2000: Einführung in soziologische Theorien der Gegenwart, 5. Auflage, Opladen

## **9. Autor**

Christian Lundt