

Thema: „Soziale Normen“

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	1
2. Was sind soziale Normen?	2
2.1. Begriffsklärung	3
2.2. Arten von sozialen Normen	4
2.3. Funktion und Wirkung sozialer Normen	7
3. Wie entstehen soziale Normen?	8
3.1. Soziologischer Ansatz	8
3.2. Sozialpsychologischer Ansatz	11
3.3. Evolutionärer Ansatz	15
4. Können soziale Normen sich ändern?	19
4.1. Anpassung	19
4.2. Widerstand	20
4.3 Wertewandel	21
4.4. Normdistanz	22
5. Schlußbetrachtung	23

Literaturverzeichnis

1. Einleitung

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich intensiv mit dem Thema „Soziale Normen“. Dabei sollen in drei Abschnitten die wichtigsten Fragen zu diesem Thema behandeln, die da wären:

1. Was sind soziale Normen?
2. Wie entstehen soziale Normen?
3. Können sich soziale Normen ändern?

Innerhalb dieser Abschnitte soll versucht werden, in einzelnen Teilschritten die jeweilige Frage hinreichend zu beantworten. So befaßt sich beispielsweise der erste Abschnitt mit einem Versuch der Begriffsklärung „sozialer Normen“. Danach fällt der Blick auf die verschiedenen Arten von sozialen Normen, um schließlich deren Funktion und Wirkung zu verdeutlichen.

Der zweite Abschnitt beschäftigt sich mit einer sehr strittigen soziologischen Frage, die auch anderen Sozialwissenschaften Kopfzerbrechen bereitet: Wie entstehen soziale Normen eigentlich? Zu dieser Frage existieren sehr viele Theorien, wozu jedoch nur wenige eine gute Erklärung bieten können. Deshalb sollen hier drei unterschiedliche Ansätze vorgestellt werden, um sich ein Bild zu machen, wie die Normentstehung im wirklichen Leben tatsächlich vor sich gehen könnte.

Der dritte und letzte Abschnitt befaßt sich schließlich mit der Frage, ob sich soziale Normen ändern können. Auch hier soll die Beantwortung der Frage wieder schrittweise erfolgen. Zu Beginn wird erklärt, wie die Anpassung von Normen von statten geht. Danach werden Punkte deutlich gemacht, die Widerstand bei der Veränderung hervorrufen können. Darauf folgend soll gezeigt werden, wie ein Wertewandel vor sich gehen kann. Doch abschließend soll noch verdeutlicht werden, was passiert, wenn eine gewisse Normdistanz existiert.

In der abschließenden Betrachtung soll das Resümee zeigen, ob die vorliegende Arbeit die eingehend gestellten Fragen hinreichend beantwortet werden können.

2. Was sind soziale Normen?

Normen gibt es in jeder Gesellschaft. Bedeutung erlangt der Begriff „Norm“ vor allem dann, wenn davon die Rede ist, welche Normen für wen gelten, in welcher Weise jeweils die Geltung von Normen durchgesetzt wird, und wie sich ein Normenwandel vollzieht. Auch allgemeinere Betrachtungen zu Normen überhaupt sind für Soziologen von Interesse, wenn sich über die anthropologischen Grundlagen des Faches Gedanken gemacht werden: Denn nur Menschen verfügen über Normen. Das tierische Sozialverhalten ist auf andere Weise geregelt.

Man schwatzt vom Wert- und Normgefüge
und tut der äußeren Form genüge.

Normen haben in jeder menschlichen Gesellschaft eine sehr zentrale Bedeutung. Sie dienen aber nicht nur zur Realisierung bestimmter wünschenswerter Zustände, vielmehr tragen sie überhaupt dazu bei, dem menschlichen Handeln eine gewisse Regelmäßigkeit zu geben. Damit wird es für andere Menschen erwartbar und kalkulierbar. Wenn wir uns nicht bis zu einem gewissen Grad darauf verlassen könnten, wie andere Menschen ihrerseits handeln, könnten wir selbst weder zügig noch konsistent handeln. H. Popitz erwägt, wie es in einer Gesellschaft zugehe, in der alle Menschen immer erst dann sinnvoll handeln könnten, wenn irgendein anderer Mensch durch sein tatsächliches Handeln hierfür die Voraussetzung geschaffen habe, in einer Gesellschaft also, in der wir uns mit unserem Tun nicht auf eine Antizipation zukünftigen Handelns anderer einstellen könnten: „Das wäre eine schlangestehende Gesellschaft. Agiert wird jeweils nur am Kopf der Schlange. ... Offensichtlich wäre dies eine außerordentlich langsame Gesellschaft.“ (s. Popitz, 1980, S. 2).

Aber solche Erwartbarkeiten, ohne die ein Zusammenleben von Menschen in der Tat nicht vorstellbar ist, entstehen nicht nur durch das Walten von Normen, sondern auch durch physische Determinanten, Gewohnheiten, Bräuche und dauerhafte und daher einschätzbare Interessenlagen und Machtverhältnisse (vgl. Bahrtdt, 1990, S. 48/49).

2.1. Begriffsklärung

Der Begriff „Norm“ kommt aus dem Lateinischen und bedeutet: Winkelmaß, Richtschnur, Regel. Wir finden Normen in:

- der Ethik als „Standards“ des Sozialverhaltens
- der Ästhetik und Logik
- der Technik (DIN-Normen) und
- der Alltagspragmatik.

Wenn Normen sagen, wie etwas beschaffen sein sollte, handelt es sich um „normative Urteile“, im Gegensatz zu Tatsachenurteilen. Was einer Norm entspricht, ist normal, was ihr widerspricht abnormal oder anormal (vgl. Korte/ Schäfers, 1992, S. 25).

Für den sozialen Bereich bzw. das soziale Handeln können Normen definiert werden als: „mehr oder weniger verbindliche, allgemein geltende Vorschriften für menschliches Verhalten“ (s. Schäfers, 1986, S. 217). Normen legen also fest, was in spezifischen und sich wiederholenden Situationen geboten oder verboten ist. Sie können damit als Spezifikation allgemeiner soziokultureller Wertvorstellungen aufgefaßt werden. Sie werden im Sozialisationsprozeß internalisiert und durch Sanktionen abgesichert (vgl. Schäfers, 1986, S. 217).

Wenn man Normen als Standards, Regeln oder Vorschriften versteht, verbindet man sie mit der geäußerten Erwartung, daß etwas der Fall sein soll bzw. muß oder nicht der Fall sein soll bzw. muß. In dieser Hinsicht stellt sich eine zentrale Frage: Unter welchen Bedingungen treten Erwartungsäußerungen auf?

1. Erwartungen würde man nicht als Normen bezeichnen, wenn keine andere Person weiß, daß jemand eine Erwartung akzeptiert. Wenn in der Literatur von Normen im Sinne von Verhaltensvorschriften gesprochen wird, dann scheint man implizit solche Vorschriften zu meinen, die auch geäußert werden. Ein Argument hierfür könnte lauten: Vor allem geäußerte Normen haben gesellschaftliche Konsequenzen. Somit ist auch deren Erklärung von Interesse.
2. Wenn man fragt, was erwartet wird, kann die Antwort unterschiedlich ausfallen. Denn prinzipiell können sich Normen auf Verhalten (d.h. intersubjektiv beobachtbare Handlungen), aber auch auf Motive oder Kognitionen beziehen. Es scheint jedoch, daß die in der Literatur in Betracht gezogenen Normen sich normalerweise auf Verhalten beziehen.
3. Beschäftigt man sich schließlich damit, wer der „Träger“ einer Norm ist - d.h. wem die Eigenschaft zugeschrieben wird, eine Norm zu äußern - gibt es zwei Möglichkeiten. In der Literatur werden Normen sowohl Individuen als auch Kollektiven zugeschrieben. So spricht man von Normen einer Gesellschaft oder davon, daß eine Regierung bzw. ein Parlament eine Verordnung oder ein Gesetz erläßt. Man sagt aber auch, daß bestimmte Individuen Normen äußern.

(vgl. Opp, 1983, S. 4/5).

2.2. Arten von Normen

Soziologen interessiert nicht nur die grundsätzliche Bedeutung sozialer Normen für menschliches Handeln, sondern auch die Art und Weise, wie Handeln normiert wird. Die Regelung sozialer Beziehungen erschöpft sich beispielsweise nicht in Rechtsnormen. Das zu sehen, ist für soziale Berufe wichtig, die mit sozialen Gruppen arbeiten bzw. einzelne Gruppenmitglieder fürsorglich oder sozialpädagogisch betreuen. Als Agenten ihrer Organisation handeln sie im allgemeinen im staatlichen Auftrag gemäß rechtlich fixierten Vorschriften. Andere Normen kommen zusätzlich ins Spiel, die sich aus der Zugehörigkeit etwa zu einem weltanschaulichen Wohlfahrtsverband oder zu anderen privaten Gruppen ergeben. Zu beachten sind auch Zielvorstellungen der Klienten, die ja ihrerseits in Eigengruppen mit gruppenspezifischen Normen eingebunden sind. Schließlich können die Rechtsnormen fraglich werden. Kurz gesagt: das ganze Geflecht sozialer Gruppen, denen man angehört, wirkt in die praktische Arbeit mit hinein. Bei widersprüchlichen Erwartungen kommt es hier zu Normenkonflikten.

Möglichkeiten der Unterscheidung von sozialen Normen:

1. Eine erste Unterscheidung erfolgt nach dem **Grad des Bewußtseins**, mit dem Vorschriften befolgt werden. Bei Gepflogenheiten, Gewohnheiten oder *Bräuchen* tut man bestimmte Dinge einfach. So ißt man beispielsweise um zwölf Uhr und nicht um dreizehn Uhr Mittag, rührt den Zucker im Kaffee mit dem Löffel und nicht mit der Gabel um, grüßt Bekannte und ohrfeigt sie nicht. Es sind Selbstverständlichkeiten, über die nicht weiter nachgedacht, nach deren Sinn nicht eigens gefragt wird. Darauf angesprochen, warum man so handelt, reagiert man, wenn überhaupt, leicht verblüfft: Es war eben schon immer so. Als *Sitte* gelten solche Vorschriften, die Handeln gebieten, das bewußter geschieht und mit dem sich die Vorstellung irgendeines Sinns verbindet. Man begrüßt den Vorgesetzten, weil er Achtung verdient; man tut Gutes, weil Gott die Armen besonders liebt. Es ist also nicht bloß tatsächliche Übung aufgrund unreflektierter Übereinkunft, sondern zumindest ansatzweise überlegtes Tun. Hier handelt es sich ebenfalls um Selbstverständlichkeiten, aber das Handeln ist begründbar. Auf den Sinn hin angesprochen, ist man um eine Antwort nicht verlegen. Als *Recht* oder *Gesetz* gelten solche Vorschriften, die von Menschen hinsichtlich bestimmter Zwecke bewußt ausgearbeitet und meist schriftlich formuliert wurden und deren Beachtung in voller Kenntnis ihres zweckhaften Charakters geschieht. Man erkennt die Zweckhaftigkeit von Verkehrsregeln, um geordnete Beziehungen zwischen den Verkehrsteilnehmern herzustellen. Man sieht den Sinn von Vorschriften, um hilflose Kinder vor Elternwillkür zu schützen. Man begreift gesetzliche Versicherungen, um für Fälle von Not und Krankheit vorzusorgen. Solche Vorschriften können ebenfalls als Selbstverständlichkeiten gelten, die Begründung entsprechender Handlungen ist jedoch im Prinzip umfassend, detailliert, primär bewußtseinsmäßig gesteuert.

2. Eine zweite Unterscheidung sozialer Normen bezieht sich auf die **Zahl der betroffenen Menschen**. Innerhalb einer Gesamtgesellschaft gibt es ein sozusagen quantitativ abgestuftes System von Vorschriften. Die meisten Verkehrsvorschriften richten sich an alle Mitglieder der Gesellschaft. Andere Rechtsvorschriften gelten nur einzelne Gruppen, wie zum Beispiel das Beamtenrecht. Die Bearbeitung von Anträgen auf Sozialhilfe obliegt nur Angehörigen bestimmter Berufsgruppen. In dieser Gegend geht man regelmäßig sonntags zur Kirche, in einer anderen dressiert man an diesem Tag lieber Hunde. Dort sagt man Grüßgott, hier begrüßt man sich mit einem flüchtigen Kopfnicken. Als Brauch und Sitte bezeichnete Vorschriften können alle Mitglieder einer Gesellschaft betreffen, müssen sie aber nicht. Schon aus der quantitativen Begrenzung zahlreicher Normen innerhalb einer Gesellschaft können Spannungen und Konflikte entstehen. Die Menschen müssen schließlich zusammen handeln können, auch wenn sie unterschiedlichen sozialen Gruppen angehören. Es ist deshalb ein Satz von Normen erforderlich, die den unerlässlich notwendigen Austausch sozialer Beziehungen jenseits sonstiger Gruppenzugehörigkeiten ermöglichen und regeln. Das System funktioniert nur dann, wenn beispielsweise die bloß ausschnittshaften sozialen Beziehungen in größeren sozialen Gruppen den weiterreichenden Überzeugungen innerhalb einer kleineren Gruppe nicht völlig widersprechen. Andernfalls ist die Bildung von Subkulturen bzw. Konter-Gesellschaften wahrscheinlich, und verschiedene Gruppen stehen sich dann unter Umständen grundsätzlich feindselig gegenüber.

3. Eine dritte Unterscheidung sozialer Normen erfolgt nach dem **Grad der Ausdrücklichkeit**, mit dem Handeln geboten wird. Im alltäglichen Leben tut man allein oder zusammen mit anderen Menschen oft etwas, was eventuell genauso gut unterlassen oder anders gemacht werden könnte. So ist man bei uns nicht unbedingt verpflichtet, zu Mittag zu essen oder das um zwölf zu tun. Gemeint sind *Kann-Vorschriften* und damit Handlungsweisen, zu denen man nicht nachhaltig aufgefordert wird. Der Sozialarbeiter kann zusätzlich seine ganze Freizeit den Klienten widmen. Das schreibt ihm seine Organisation jedoch nicht eigens vor. Klienten, Kollegen und Vorgesetzte erkennen dieses Verhalten vielleicht besonders an. Wer aber seine Freizeit für sich nutzt, gilt deshalb doch nicht als pflichtvergessen und verantwortungslos. Der totale Einsatz für die Klienten könnte allerdings von einer anderen Eigengruppe des Sozialarbeiters gefordert werden. Dann handelt es sich eventuell um eine *Soll-Vorschrift*. Solche Normen gibt es übrigens auch im Recht. Gemeint ist hier nicht das *ius dispositivum* vor allem im materiellen Zivilrecht/ Privatrecht - im Unterschied zum *ius stricticum* insbesondere im formellen und öffentlichen Recht. Gedacht ist vielmehr an eine *Soll-Vorschrift* wie z.B. im Bauverwaltungsrecht, wonach eine Baufirma die DIN-Vorschrift hinsichtlich leichter Trennwände beachten soll. Tut sie es nicht und treten später irgendwelche Schäden auf, die nach Meinung des klagenden Bauherrn in ursächlichem Zusammenhang mit der Nichtbeachtung der DIN-Vorschrift bestehen, dann kann die Baufirma gegebenenfalls mit Erfolg nachweisen, daß die eingetretenen Schäden anders verursacht sind. Gelingt ihr dieser Nachweis nicht und erkennt das Gericht die Klage des Bauherrn für rechtens an, dann wird die Baufirma ersatzpflichtig. Immerhin: solange nicht passiert, hat die Nichtbeachtung der *Soll-Vorschrift* keinerlei Konsequenzen. Bleibt dagegen eine Bauordnungsvorschrift unbeachtet, dann greift die Baupolizei auch dann ein, wenn die Nichtbeachtung der Bauvorschrift keinerlei negative Auswirkungen hat. Solch eine Norm gilt als *Muß-Vorschrift*. Den zuständigen Mitarbeitern eines Sozialamtes ist gesetzlich zwingend vorgeschrieben, einen ihnen zugeleiteten Antrag auf Gewährung von Sozialhilfe zu bearbeiten.

Der Staatsanwalt muß von sich aus aktiv werden, wenn ihm eine strafbare Handlung bekannt wird. Dem Jugendleiter ist eindeutig verboten, die von ihm betreuten Minderjährigen zu verführen. Der Autofahrer muß grundsätzlich bei Rot anhalten. Mit Muß-Vorschriften sind im allgemeinen die Rechtsvorschriften gemeint. Bestimmte Handlungen sind zwingend vorgeschrieben, in der Regel schriftlich fixiert und Bestandteile eines umfassenden Systems formal und inhaltlich aufeinander bezogener Sätze. Ein eigens eingerichteter „Erzwingungsstab“ (Max Weber) wacht über die Einhaltung der Normen, schreitet bei Zuwiderhandlungen ein und verhängt negative Sanktionen in Form von Strafen.

Solche Unterscheidungen bzw. Klassifikationen von sozialen Normen haben durchaus Erkenntniswert. Die Grenzen zeigen sich jedoch schnell bei der Untersuchung der komplexen sozialen Wirklichkeit. Ein Problem betrifft die Geltung sozialer Normen. Von der Geltung kann man eigentlich nur dann sprechen, „wenn ein Abweichen von solchen erwarteten Regelmäßigkeiten Sanktionen gegen die Abweichler auslöst, etwa demonstrative Mißbilligung, Repressalien, Diskriminierung, Strafen“ (s. Popitz, 1980, S. 2). Unter den als Brauch, Sitte, Recht, Kann-, Soll- und Muß-Vorschriften bezeichneten sozialen Normen mag es nun Handlungsweisen geben, die als Überlieferungen zwar noch gewußt werden, die aber dennoch eigentlich bedeutungslos geworden sind. Das gilt auch für Rechtsnormen dann, wenn der Erzwingungsstab nicht mehr auf Einhaltung schriftlich fixierter Vorschriften drängt.

Einzelne Menschen können natürlich solche ansonsten bedeutungslos gewordenen sozialen Normen dennoch für sich akzeptieren und bei einem Zuwiderhandeln ein schlechtes Gewissen verspüren und sich selbst strafen. Handelt es sich nur um einen einzigen Menschen, wäre das aus soziologischer Sicht uninteressant. Empfänden und handelten aber mehrere Menschen so, wüßten sie voneinander, beichteten sie ihre Verfehlungen und erkannten sie gegenseitig verhängte Sanktionen an wie z.B. Fasten, dann hätte man es selbstverständlich mit Normen zu tun (vgl. Bellebaum, 1991, S. 41- 44).

2.3. Funktion und Wirkung sozialer Normen

Die Funktion sozialer Normen wird darin gesehen, daß sie:

- Verankerungspunkte der Orientierung bieten,
- die Koordination des Verhaltens gewährleisten,
- die Stabilisierung von Verhaltenserwartungen begünstigen und
- dadurch die Berechenbarkeit des Verhaltens liefern.

Jedoch ist der Hinweis auf die bedeutsame Funktion und die Zweckmäßigkeit der Normen noch kein Nachweis für die Entstehung sozialer Normen.

Eine Theorie sozialer Normen hat sich aber nicht nur mit der Frage ihrer Entstehung zu befassen. Sondern darüber hinausgehend muß sie sich auch mit der Wirkung sozialer Normen auf das Verhalten der Gesellschaftsmitglieder beschäftigen. Es geht in diesem Fall also um die Frage, in welcher Weise soziale Normen auf das Verhalten einwirken, oder anders: warum Menschen sich mehr oder weniger normgerecht (konform) verhalten. In mikrosoziologischen Zusammenhang gebracht, lautet die Frage dann: Weshalb neigen Menschen in Gruppen zur Konformität zur Gruppennorm? Zum anderen beschäftigen wir uns noch mit dem Problem, weshalb sich Menschen (mehr oder weniger) rollenkonform verhalten. Denn Rollen stellen ja auch Normen dar, die sich an Träger sozialer Normen richten.

Im makrosozialen Zusammenhang hat zumindest seit Durkheim immer wieder der Gedanke eine Rolle gespielt, daß soziale Normen als „reale Tatsachen“ verstanden werden müssen, die auf den Einzelnen im Sinne externer Kontrolle einen gewissen Zwang ausüben. Diese Vorstellung, die Durkheim wahrscheinlich zu sehr in die Form eines Gegensatzes von Individuum und Gesellschaft kleidete übersieht, daß ein erheblicher Teil der Verhaltensnormen bereits in frühkindlichen Phasen der Sozialisation verinnerlicht wird und damit zum Bestandteil der Person wird. Ob und in welchem Ausmaß internalisiert wird, hängt mit bestimmten Verstärkungsfolgen zusammen. Je mehr soziale Normen internalisiert sind, desto überflüssiger werden externe Kontrollen, die die Einhaltung eben dieser Norm gewährleisten. Man kann sich dies so vorstellen, daß neben der Norm auch die Kontrollinstanz verinnerlicht wird: durch den Vorgang der Internalisierung ist der „Sanktionsherr“ (gleichsam als Über-Ich) ins Innere der Person verlagert worden und wirkt sodann - statt von außen als externe Variable - aus dem Inneren des Individuums selbst (z.B. als Gewissen, als Schuldgefühl). Auf dem Wege der Habitualisierung kann das Befolgen der Norm zur Selbstverständlichkeit, zur bloßen Gewohnheit werden, die ein quasi-natürliches Verhalten ausdrückt. Wie Homans (1986) hervorhebt, kann damit auch das Befolgen der Norm belohnenden Charakter annehmen, so daß wir uns von der Vorstellung des Zwanges immer weiter entfernen.

Werden Normen jedoch nicht auf dem Weg der Internalisierung oder der Gewohnheitsbildung wirksam, so ist die Durchsetzung der Norm lediglich durch äußere Sanktionen möglich. Wenn es zum Beispiel einer Mehrzahl von Personen noch nicht in „Fleisch und Blut“ übergegangen ist, sich beim Autofahren anzuschallen, dann müssen äußere Sanktionsmittel (z.B. Bußgeld) angewandt werden. Solche Sanktionen variieren über eine ganze Skala möglicher Handlungen, von der Todesstrafe für Mord bis hin zu einem mißbilligenden Blick des Lehrers gegenüber einem schwätzenden Schüler. Im allgemeinen gilt: Je wichtiger die Einhaltung einer Norm für die Gesellschaft ist, desto strikter wird die Sanktion sein und desto expliziter ist das Kontrollsystem institutionalisiert (z.B. durch Satzungen, durch Gesetze etc.) (vgl. Wiswede, 1991, S. 250-253).

3. Wie entstehen soziale Normen?

3.1. Soziologischer Ansatz

In der soziologischen Literatur über soziale Normen wird zwar die Frage nach ihrer Entstehung als wichtig betrachtet. Ausformulierte Theorien, die diese Frage hinreichend beantworten, sind jedoch sehr selten. Eine der wenigen Erklärungsversuche von „Werten“, zu deren Prüfung ein umfangreiches empirisches Material präsentiert wird, ist die Theorie von Ronald Inglehart. Es lohnt sich deshalb, diese Theorie hier vorzustellen, was im folgenden geschieht.

Auch Norbert Elias unternahm in seinem Buch „Der Prozeß der Zivilisation“ einen umfassenden Versuch, die Entwicklung einer Vielzahl von Normen und anderer Sachverhalte zu erklären. Die Schrift von Elias hat in den letzten Jahren verstärkte Aufmerksamkeit erfahren, allerdings meistens nicht in der Weise, daß sie kritisch diskutiert und weiterentwickelt wurde. Deshalb beschränke ich mich in meinen Ausführungen über einen soziologischen Ansatz auf die Theorie von Ronald Inglehart.

Die Entstehung materialistischer und postmaterialistischer Werte (Roland Inglehart)

Fragen wir uns zunächst, welche Sachverhalte Inglehart zu erklären versucht. Diese Frage ist leicht zu beantworten, da Inglehart ein Meßinstrument entwickelt hat, das heißt die zu erklärenden Sachverhalte relativ präzise definiert hat. In einer Reihe von Umfragen hat er das Ausmaß materialistischer bzw. postmaterialistischer Wertorientierung in der Weise ermittelt, daß er die Befragten eine Reihe von Zielen ordnen ließ. Der hier interessante Teil des Fragebogens begann so: „In der Politik ist es nicht möglich, alles zu bekommen, was man wünscht. Auf dieser Karte sind mehrere Ziele aufgelistet. Wenn Sie zwischen diesen wählen müßten: Welches wäre Ihre *erste* Wahl? Welches wäre Ihre *zweite* Wahl? Welches wäre Ihre *dritte* Wahl?“

Dann wurde den Befragten eine zweite Gruppe von acht Zielen vorgegeben. Von diesen sollten sie zunächst die drei wichtigsten Ziele auswählen und diese dann wiederum nach ihrer Wichtigkeit ordnen. Von den übriggebliebenen Zielen sollten die Befragten dann die drei am *wenigsten* wichtigen Ziele auswählen und wiederum nach ihrer Priorität in eine Rangfolge bringen.

Wenn jemand eine relativ hohe Priorität den folgenden Zielen zuordnete, wurde er als relativ *materialistisch* eingestuft:

- * die Ordnung im Land sichern;
- * Kampf gegen Preissteigerung;
- * eine hohe Rate ökonomischen Wachstums erhalten;
- * sicherstellen, daß dieses Land eine starke Verteidigungskraft hat;
- * eine stabile Wirtschaft erhalten;
- * gegen das Verbrechen kämpfen.

Als relativ *postmaterialistisch* wurde jemand bezeichnet, wenn er folgende Ziele als relativ wichtig betrachtete:

- * den Bürgern mehr Möglichkeiten der Mitbestimmung bei Entscheidungen der Regierung geben;
- * Freiheit der Meinungsäußerung schützen;
- * den Bürgern mehr Mitbestimmung am Arbeitsplatz und allgemein bei politischen Entscheidungen geben;
- * eine freundlichere, weniger unpersönliche Gesellschaft anstreben;
- * eine Gesellschaft anstreben, in der Ideen wichtiger sind als Geld.

„Materialistische“ bzw. „postmaterialistische“ Wertorientierung sind also zwei Extreme einer Skala: Je mehr materialistischen (postmaterialistischen) Zielen jemand die höchste Priorität zuordnet, als desto materialistischer (postmaterialistischer) wird er eingestuft (vgl. Opp, 1983, S. 133-135).

Inglehart geht dann davon aus, daß in westlichen Gesellschaften ein Wertewandel stattgefunden hat und stattfindet: In postindustriellen Gesellschaften werden postmaterialistische Werte in höherem Maße akzeptiert als in industriellen Gesellschaften. Diese Veränderung der Wertvorstellungen in Gesellschaften, aber auch in einzelnen Gruppen, erklärt Inglehart durch zwei Hypothesen:

1. „... people tend to place a high priority on whatever needs are in short supply“ (s. Inglehart, 1977, S. 22).
2. „... people tend to retain a given set of value priorities throughout adult life, once it has been established in their formative years“ (s. Inglehart, 1977, S. 23).

Hypothese 1 läßt vermuten, daß Inglehart die marginale Nutzenhypothese akzeptiert. Deshalb kann man seine erste Hypothese auch explizit so formulieren:

Je größer die Menge des Gutes ist, das man konsumiert hat, desto geringer ist der *zusätzliche* Nutzen jeder weiteren Einheit eines Gutes.

Bezogen auf materialistische Güter würde aus dieser Hypothese folgen: Je mehr materialistische Güter (z.B. Ordnung, Preisstabilität etc.) einem Individuum zur Verfügung stehen, desto geringer ist der Nutzen jeder weiteren Einheit dieser Güter. Entsprechendes gilt für postmaterialistische Güter.

Ingleharts Ausführungen legen aber die Vermutung nahe, daß seine erste Hypothese auch anders gemeint sein könnte oder daß er neben der genannten Hypothese eine weitere Annahme macht. Wenn er schreibt, daß jemand knappen Gütern eine hohe Priorität zuordnet, dann könnte dies auch bedeuten:

Je größer die Menge eines Gutes ist, die man konsumiert hat, desto geringer ist der absolute Nutzen, das heißt der Gesamtnutzen, eines Gutes.

Wenn somit jemand in hohem Maße materialistische Güter konsumiert, wenn er also z.B. in einer Gesellschaft lebt, in der in hohem Maße Ordnung, wirtschaftliche Stabilität usw. herrscht, dann ist das Ausmaß des Nutzens, der diesen Gütern zugeordnet wird, relativ gering.

In seiner zweiten Hypothese verwendet Inglehart den Ausdruck „formative years“. Darunter versteht er Kindheit und Jugend, ohne jedoch festzulegen, welche Altersperiode er genau meint. Deshalb kann man diese zweite Hypothese genauer so formulieren:

Wenn in der Kindheit oder Jugend bestimmte Wertorientierungen erworben werden, dann bleiben diese Wertorientierungen eher bestehen als wenn sie im Erwachsenenalter erworben werden.

In den Schriften Ingleharts spielt noch eine dritte Hypothese eine wichtige Rolle, die ebenfalls eine Schlüsselfunktion bei der Erklärung des Wertwandels besitzt. Inglehart will noch eine Hypothese formulieren, die mehr leistet als die beiden genannten. Eine solche Theorie findet er bei Abraham Maslow. Danach werden physiologische Bedürfnisse zuerst realisiert, d.h. sie haben höchste Priorität. Es folgt das Bedürfnis nach Sicherheit. Beide Bedürfnisse haben fast gleiche Priorität. Aus Ingleharts Schriften ist unschwer zu erkennen, daß die erwähnten Bedürfnisse die Bildung der Materialismus-/ Postmaterialismus-Skala angeregt haben: Materialistische Werte sind Bedürfnisse nach ökonomischen Gütern und nach Sicherheit, während postmaterialistische Werte Bedürfnisse etwa nach Mitbestimmung, Freiheit der Meinungsäußerung etc. sind. Diese Überlegungen Ingleharts können wie folgt zusammengefaßt werden:

Wenn physiologische und Sicherheitsbedürfnisse nicht erfüllt werden, haben diese erste Priorität. Es folgen andere, nicht-materielle Bedürfnisse.

Zusammenfassend kann man sagen: Inglehart erklärt mit den hier behandelten Hypothesen die Veränderung von Werten im genannten Sinn. Es wird also nicht das Verhalten erklärt. Die relevanten Variablen zur Erklärung von Wertveränderungen sind die von einem Gut konsumierte Menge und das Alter, in dem es konsumiert wird (vgl. Opp, 1983, S. 133-149).

3.2. Sozialpsychologischer Ansatz

Sucht man in der sozialpsychologischen Literatur nach Schriften, in denen soziale Normen erklärt werden, stößt man zunächst auf Arbeiten von Muzafer Sherif. Während Sherif eine Reihe von Experimenten durchgeführt und daran einige generelle theoretische Überlegungen angeschlossen hat, liegt der Schwerpunkt des ebenfalls sehr häufig zitierten Beitrages von J. Thibaut und H. Kelly (1959) in der Formulierung theoretischer Aussagen zur Normentstehung. Deshalb wird in dieser Arbeit auch nur der letztgenannte Ansatz vorgestellt.

Normen als Mittel zur Neutralisierung persönlichen Einflusses (Thibaut & Kelly)

Thibaut und Kelly formulieren ihre Überlegungen für Dyaden, d.h. für Gruppen, die aus zwei Personen bestehen. Die Autoren illustrieren ihre Hypothesen an einem Beispiel, das eine Variante des aus der Spieltheorie bekannten Spiels „Kampf der Geschlechter“ ist. Die Situation ist folgende: Eine Frau (F) und ihr Ehemann (M) haben unterschiedliche Vorstellungen darüber, wie sie ihre Freizeit verbringen möchten. Es kommen für jeden zwei Alternativen in Betracht: Entweder geht jeder zum Tanzen oder ins Kino. Eine solche Situation kann man in einer Matrix darstellen:

Abbildung 1: Einige mögliche Ergebnisse (Nutzen) einer Dyade bei jeweils zwei Handlungsalternativen der Mitglieder

Matrix A	Tanzen (F)	Kino (F)
Tanzen (M)	1,4	1,1
Kino (M)	1,1	4,1

Matrix B	Tanzen (F)	Kino (F)
Tanzen (M)	4,4	1,3
Kino (M)	4,1	3,2

Matrix C	Tanzen (F)	Kino (F)
Tanzen (M)	1,2	3,5
Kino (M)	4,1	4,3

Matrix D	Tanzen (F)	Kino (F)
Tanzen (M)	2,7	1,2
Kino (M)	3,6	4,3

Quelle: Opp, 1983, S. 191.

In der ersten Spalte und in der ersten Zeile von Matrix A sind jeweils zwei Alternativen zu sehen. In den Feldern der Matrix steht zuerst die Zahl, die den Nutzen für den Mann (M) ausdrückt, wenn Mann und Frau die entsprechenden Handlungsalternativen ausführt. Die zweite Zahl bezeichnet den Nutzen für die Frau (F), wenn die betreffenden Handlungen ausgeführt werden. Wenn z.B. beide gemeinsam zum Tanzen gehen, entsteht für den Mann ein Nutzen von 1, für die Frau ein Nutzen von 4. Wenn umgekehrt beide ins Kino gehen, ist der Nutzen für den Mann 4, für die Frau dagegen 1. Gehen beide getrennt zum Tanzen oder ins Kino, entsteht für jeden nur ein Nutzen von 1. Die Frau würde es also vorziehen, zusammen mit ihrem Mann zum Tanzen zu gehen, während es der Mann am liebsten sähe, wenn seine Frau mit ins Kino geht. In Matrix A ist das höchste Ergebnis für den Mann und auch für die Frau demnach ein Nutzen von 4. Es ist nicht möglich, daß jeder einen Nutzen von 4 erreicht, wenn sie nur ein einziges Mal eine der möglichen Handlungen ausführen. Anders ist die Situation in Matrix B: Sowohl für den Mann als auch für die Frau ist der höchste Nutzen, den jeder erreichen kann, 4. Wenn beide Tanzen gehen, erreicht jeder diesen Nutzen. Hier können also beide ihr bestes Ergebnis zur gleichen Zeit erreichen. In Matrix C ist dies wiederum nicht möglich: Für den Mann ist der höchste Nutzen 4, für die Frau dagegen 5. Bei einem einzigen „Durchgang“ kann dieser Nutzen nicht erzielt werden.

Wenden wir uns Matrix A zu. Was wird in dieser Situation geschehen? Zunächst könnte jeder versuchen, die Handlung auszuführen, die ihm den höchsten Nutzen bringt. Folgender Dialog wäre denkbar:

M: *„Ich möchte ins Kino gehen. Kommst Du mit?“*

F: *„Du weißt, daß ich lieber tanze und keine Lust habe ins Kino zu gehen. Wollen wir nicht lieber tanzen gehen?“*

Gemäß unserer kulturellen Stereotypen wird man erwarten, daß die Frau nachgibt. Dem Mann könnte es z.B. gelingen, glaubhaft zu machen, daß er auf jeden Fall ins Kino geht, unabhängig davon, ob ihn seine Frau begleitet oder nicht. Wenn die Frau davon ausgeht, daß ihr Mann ins Kino geht, dann besteht für die kein Unterschied, ob sie ihren Mann begleitet oder allein zum Tanzen geht: In beiden Fällen ist ihr Nutzen gleich. Der Mann kann also einfach davon ausgehen, daß seine Frau ihn immer begleitet. Der Mann könnte jedoch zunächst einmal die genannte Strategie, sich auf eine Alternative festzulegen, ausprobieren. Wenn jedoch die Frau weiß, daß es für ihren Mann wenig attraktiv ist, allein ins Kino zu gehen, wird sie seiner „Drohung“ kaum glauben. In diesem speziellen Fall ist folgendes denkbar: Entweder der Mann oder die Frau schlagen eine **Regelung**, d.h. eine **Norm** der Art vor, daß man abwechselnd ins Kino und zum Tanzen geht. In diesem Fall würde zwar jeder einmal auf die Alternative verzichten, die für ihn am attraktivsten ist. Andererseits wird jedoch langfristig für jeden der Nutzen am höchsten sein: Wenn beide gemeinsam einmal zum Tanzen und dann beim nächsten Mal ins Kino gehen, entsteht beiden insgesamt ein Nutzen von 5, d.h. jedem pro „Spiel“ ein Nutzen von 2,5. Wenn jeder allein geht, entsteht pro Person insgesamt nur ein Nutzen von 2.

Aber welche Konsequenzen hat es für den Mann, wenn die Frau willkürlich die Ergebnisse ihres Mannes beeinflussen kann? Wenn die Frau in unvorhergesehener Weise **Macht** ausübt, dann wird es vorkommen, daß der Mann falsche Angaben darüber trifft, wie seine Frau handeln wird und somit eine Einbuße seines Nutzens erleiden. Aber selbst wenn der Mann keine „falsche“ Entscheidung trifft, wird allein die Möglichkeit, daß der Mann eine für ihn ungünstige Entscheidung trifft, für ihn kostspielig sein. D.h. die Unsicherheit selbst ist kostspielig.

Nehmen wir einmal an, der Mann sei weniger mächtig als die Frau, d.h. der Mann könne in geringerem Maße die Ergebnisse seiner Frau beeinflussen als die Frau die Ergebnisse ihres Mannes. Für die Frau, die mächtigere Person, würde es ebenfalls negative Konsequenzen haben, wenn sie ihre Macht willkürlich ausübt. Die Frau muß befürchten, ihren Einfluß ganz oder teilweise zu verlieren.

In dem genannten Beispiel hätte eine Regelung einen weiteren Vorteil: Man erspart es sich, immer wieder festlegen zu müssen, was getan werden soll. D.h. eine Regelung würde dazu führen, daß Verhandlungskosten gespart werden. **Eine Regelung, die von beiden Partnern akzeptiert wird und die Möglichkeit der willkürlichen Machtausübung einschränkt, ist also für beide vorteilhaft.** Dies ist die zentrale These von Thibaut & Kelly. Sie gilt sowohl für Dyaden, in denen beide gleich viel Macht haben als auch für Dyaden, in denen die Macht ungleich verteilt ist. Thibaut & Kelly behaupten in ihre zentralen These, daß unter den genannten Bedingungen Normen für die Akteure vorteilhaft sind. Das bedeutet sie haben positive „funktionale Werte“ für die Gruppe. Wenn Normen vorteilhaft sind, heißt das aber nicht, daß sie entstehen. **Nur wenn die Existenz von Normen für eine Gruppe vorteilhafter ist als das Nicht-Bestehen von Normen, dann entstehen Normen.**

Die bisherige Darstellung mag den Eindruck erwecken, daß Normen immer nur durch Verhandlung entstehen. Die Autoren Thibaut & Kelly weisen jedoch ausdrücklich darauf hin, daß Normen auch durch Versuch und Irrtum, d.h. evolutionär, entstehen können.

Welcher Art sind die Normen die dann entstehen? Thibaut & Kelly führen hierzu aus, daß oft bereits bestehende soziale Regelungen in konkreten Situationen angewendet werden. Bezogen auf das genannte Beispiel wird man etwa eine Regelung, nach der das Ehepaar abwechselnd zweimal ins Kino und einmal zum Tanzen geht, als „unfair“ bzw. „ungerecht“ empfinden. Thibaut & Kelly definieren eine „Norm“ als Verhaltensregel, die , zumindest in gewissem Maße, von beiden Mitgliedern einer Dyade akzeptiert wird. Normen sind jedoch oft mit Sanktionen verbunden, wenn sie nicht befolgt werden. Welche Sanktionen treten dann auf? Die Autoren skizzieren zunächst einige Bedingungen, daß Normen internalisiert werden: Wenn in der Vergangenheit Konformität mit Normen in relativ hohem Maße belohnt wurde, dann wird eine Abweichung von bestehenden Normen für eine Person kostspielig sein. Wenn Normen für die Dyade relativ positive Wirkungen haben, trägt auch diese zu einer Internalisierung bei. Wenn also Konformität mit getroffenen Regelungen intrinsisch belohnend ist, dann werden Abweichungen selten vorkommen. Wenn solche Abweichungen aber doch einmal vorkommen sollten, dann wird die benachteiligte Person zu Beginn an die Regel erinnern und ihren Einfluß zur Durchsetzung der Regel geltend machen. Die Person, die von der Regel abweicht, wird Schuldgefühle haben, d.h. eine gewisse Verpflichtung fühlen, die Regel zu befolgen.

Da die Darstellung der Hypothesen von Thibaut & Kelly oft nicht eindeutig gewesen ist, war es notwendig, sie in bestimmter Weise zu präzisieren. Die Zusammenfassung des Modells in Abbildung 2 ist also als eine Explikation (Präzisierung) zu verstehen (vgl. Opp, 1983, S. 190-204).

Abbildung 2: Explikation des Modells von Thibaut & Kelly

Generelle Hypothese: Personen versuchen, ihren Nutzen zu maximieren.

- Annahmen:**
- (1) Es besteht eine Gruppe mit zwei Mitgliedern, Mann und Frau (d.h. eine Dyade).
 - (2) Beide Mitglieder können ihr maximales Ergebnis nicht zur gleichen Zeit erreichen. (Die Ergebnisse, die die Mitglieder erreichen, wenn sie die ihnen offenstehenden Handlungsmöglichkeiten wählen, seien in einer Ergebnismatrix dargestellt.)
 - (3) Der Mann hat Macht über die Frau und / oder die Frau hat Macht über den Mann.
 - (4) Mann und Frau können ihre Macht willkürlich ausüben.
 - (5) Mann und Frau können nicht voraussehen, wie der andere seine Macht ausübt (d.h. was der andere tut).
 - (6) Wenn Mann und Frau nicht voraussehen können, was der andere tut, werden sie Nutzeneinbußen erleiden.
 - (7) Die Möglichkeit Nutzeneinbußen zu erleiden, ist kostspielig (d.h. Unsicherheit ist mit Kosten verbunden).
 - (8) Bei willkürlicher Machtausübung wird jeder Zeit zur Beobachtung des anderen aufwenden, da er befürchtet, Einfluß zu verlieren. Dieser Zeitaufwand ist kostspielig.
 - (9) Die Möglichkeit willkürlicher Machtausübung führt dazu, daß Zeit aufgewendet wird, um festzulegen, wie im Einzelfall die Macht ausgeübt wird. D.h. es entstehen Verhandlungskosten.
 - (10) Wenn die vorangegangenen Annahmen erfüllt sind, dann existiert eine Norm, die die genannten Kosten am ehesten mindert und den Nutzen aus der Ergebnis-Matrix am ehesten maximiert.

Konsequenz: Die genannte Norm wird entstehen.

Quelle: Opp, 1983, S. 195.

3.3. Evolutionärer Ansatz

Wenn die Normen, mit denen sich hier befaßt wird, schrittweise in einem Prozeß von Versuch und Irrtum entstehen, dann tritt die Frage auf, welches der erste Schritt eines solchen Prozesses ist. Im Alltagsleben kann man oft beobachten, daß in einer bestimmten Situation ein Verhalten wiederholt von Mitgliedern einer Gruppe ausgeführt wird. Nach einiger Zeit wird erwartet, daß das Verhalten in der betreffenden Situation ausgeführt werden soll. D.h. wenn ein Mitglied von der Verhaltensregelmäßigkeit abweicht oder wenn ein neues Mitglied in die Situation kommt, tritt eine verbale Reaktion der Art auf, daß „man“ sich in bestimmter Weise zu verhalten hat. Unter bestimmten Bedingungen erwirbt man sogar ein Recht (Gewohnheitsrecht), das gerichtlich durchgesetzt werden kann. Dies gilt etwa, wenn man einen Weg durch ein Grundstück wiederholt benutzt. **Ein erster Schritt in der evolutionären Entstehung von Normen ist also oft ein Verhalten, das regelmäßig in einer bestimmten Situation ausgeführt wird.**

Es stellt sich aber nun die Frage, ob jede Verhaltensregelmäßigkeit zu einer Norm wird. Diese Frage ist sicherlich zu verneinen. Wenn z.B. die Bewohner eines Stadtviertels regelmäßig öffentliche Verkehrsmittel benutzen oder wenn Mitglieder einer Gruppe regelmäßig bestimmten Freizeitbeschäftigungen nachgehen, dann brauchen diese Aktivitäten keineswegs normiert zu sein. Auch in einer Situation des Gefangenendilemmas, in der das für alle ungünstigste Ergebnis eintritt, liegt eine Verhaltensregelmäßigkeit vor, wenn es wiederholt auftritt. Und trotzdem wird die betreffende Verhaltensregelmäßigkeit wohl kaum normiert werden.

Wenn es Verhaltensregelmäßigkeiten gibt, die regelmäßig auftreten, für die sich jedoch keine Normen entwickeln, ist folgende Frage sinnvoll: Unter welchen Bedingungen führen Verhaltensregelmäßigkeiten zu Normen? Doch eigentlich muß man in diesem Punkt bereits etwas früher beginnen und fragen: Unter welchen Bedingungen entstehen erst einmal Verhaltensregelmäßigkeiten? Im folgenden werden zunächst zwei Arten von Situationen charakterisiert, die zu Verhaltensregelmäßigkeiten in großen Gruppen führen: „direkte“ Belohnung und Imitation.

a.) „Direkte“ Belohnung

Man kann eine große Gruppe wie eine Gesellschaft in kleinere Einheiten zerlegen, die im Extremfall aus einzelnen Personen oder aus großen Subgruppen bestehen können. Jede dieser Einheiten könnte sich in derselben Situation befinden und ähnliche Präferenzen aufweisen. D.h. für jede Einheit könnten dieselben Handlungen einen höheren Nettonutzen als andere Handlungen haben. So mag es für jede Person am nützlichsten sein, bei Regen den Schirm zu öffnen. Alle Eltern könnten dieselben Verhaltensweisen ihrer Kinder belohnen, so daß bei den Kindern die gleichen Verhaltensweisen in bestimmten Situationen auftreten würden.

In großen Gruppen treten also Verhaltensregelmäßigkeiten auf, wenn die isolierten Teilgruppen in Situationen kommen, in denen ähnliche Verhaltensmuster mit relativ hohem Nutzen und relativ geringen Kosten verbunden sind. Es braucht dabei keine Kommunikation zwischen den Mitgliedern zu bestehen.

b.) Imitation (Lernen am Modell)

Im vorangegangenen Abschnitt wurde gezeigt, daß Verhaltensregelmäßigkeiten entstehen, wenn sie sozusagen „direkt“ belohnt werden. Ein großer Teil des Verhaltens wird jedoch anders gelernt: Es geschieht oft, daß ein Beobachter ein Modell (d.h. eine andere Person, die beobachtet wird) wahrnimmt, das bestimmte Verhaltensweisen in einer bestimmten Situation ausführt und das in hohem Maße belohnt wird. Wenn der Beobachter erwartet, daß er in derselben Situation ebenfalls relativ hohe Belohnungen erhält, wenn er sich ähnlich verhält, dann wird er in der betreffenden Situation das belohnte Verhalten des Modells ausführen. Vermutlich steigt in einer solchen Situation die subjektive Wahrscheinlichkeit bei dem Beobachter, daß die beim Modell belohnten Handlungen auch bei ihm die entsprechenden Belohnungen zur Folge haben. Wir können die genannte Hypothese kurz so formulieren: **Erfolgreiche Modelle werden nachgeahmt.** Dabei muß man voraussetzen, daß die Präferenzen bei den Modellen und den Beobachten ähnlich sind (vgl. Opp, 1983, S. 205-228).

Es wurde gezeigt, daß Verhaltensregelmäßigkeiten (d.h. Verhalten, das in bestimmten Situationen regelmäßig von den Mitgliedern einer Gruppe ausgeführt wird) erstens entsteht, wenn die betreffenden Verhaltensweisen direkt belohnt werden. Wenn solche Belohnungen nicht auftreten, kann ein Verhalten trotzdem regelmäßig auftreten, wenn nämlich Modelle imitiert werden. Beide Bedingungskonstellationen können zwar gemeinsam auftreten; jede Bedingungskonstellation ist jedoch hinreichend für die Entstehung von Verhaltensregelmäßigkeiten. Weiterhin existieren sozialer Strukturen (Kommunikationsstruktur und Kohäsion einer Gruppe), die das Auftreten regelmäßigen Verhaltens begünstigen. Diese Strukturen sind entweder Restriktionen oder sie beeinflussen Präferenzen. Wenden wir uns nun dem nächsten Schritt im Prozeß der evolutionären Normentstehung zu. Nehmen wir an, eine Verhaltensregelmäßigkeit sei entstanden. Unter bestimmten Bedingungen ist der nächste Schritt die Bildung von Präferenzen für die Verhaltensregelmäßigkeit. Solche Präferenzen bilden sich bei einer relativ hohen Gruppenkohäsion, aber auch wenn andere Bedingungen vorliegen: Wenn eine Verhaltensregelmäßigkeit mit relativ vielen positiven und relativ wenigen negativen Konsequenzen verbunden ist, dann wird sich eine relativ intensive Präferenz für das betreffende Verhalten bilden. Anders ausgedrückt: **Je höher der Nettonutzen einer Verhaltensregelmäßigkeit ist, verglichen mit dem Nettonutzen anderer Verhaltensweisen, desto größer ist der intrinsische Belohnungswert für das betreffende Verhalten.** Wenn also ein Verhalten in hohem Maß „direkt“ belohnt wird, wenn darüber hinaus die Imitation des betreffenden Verhaltens mit hohem Nutzen verbunden ist, wenn schließlich die genannten Strukturen Möglichkeiten für die Verbreitung des Verhaltens bieten und weitere Anreize für die Bildung von Präferenzen darstellen, entwickeln sich relativ starke Präferenzen für eine Verhaltensregelmäßigkeit. „Direkte“ Belohnung etc. haben also einen direkten kausalen Effekt sowohl auf die Ausführung von Verhaltensregelmäßigkeiten als auch auf die Bildung von Präferenzen für diese Verhaltensweisen. Die Ausführung der Verhaltensweisen selbst ist eine notwendige Bedingung für die Entstehung von Präferenzen, da ohne die Ausführung die betreffenden Belohnungen nicht auftreten würden.

Der nächste Schritt im Prozeß der evolutionären Normentstehung ist das Auftreten von normativen Äußerungen, d.h. die Äußerung von Sätzen wie „man soll das tun“ bzw. „man soll dies nicht tun“. Hier soll mittels der Nutzentheorie erklärt werden, unter welchen Bedingungen derartige Äußerungen zu erwarten sind.

Angenommen eine Person rechnet damit, daß andere sich irregulär, d.h. abweichend von der Verhaltensregelmäßigkeit, verhalten. Eine erste Bedingung dafür, daß Sätze wie „man soll dies nicht tun“ geäußert werden, ist, daß derartige Äußerungen als eine Handlungsalternative wahrgenommen werden. Diese Bedingung dürfte normalerweise erfüllt sein. Äußerungen der genannten Art erfordern die geringsten Ressourcen, um jemanden darüber zu informieren, daß man bestimmte Handlungen nicht wünscht oder jemandem bestimmte Restriktionen auferlegen möchte. Außerdem dürften verbale Äußerungen der genannten Art von allen Mitgliedern einer Kultur gelernt worden sein. Nehmen wir weiter an, eine Person habe eine Präferenz für ein bestimmtes Verhalten entwickelt und sie glaube, daß eine normative Äußerung dazu führt, daß andere nicht von der Verhaltensregelmäßigkeit abweichen. Wenn allein diese Konsequenz auftritt, wäre dies für die Person belohnend? Zu vermuten wäre folgendes: **Je intensiver die Präferenz für ein Verhalten ist, desto größer sind die Kosten, wenn sich andere irregulär verhalten.**

Es gibt sicherlich viele Verhaltensregelmäßigkeiten, deren Nicht-Beachtung als kostspielig empfunden wird. Wenn z.B. nachts Lärm verursacht wird oder wenn ein Zug nicht fahrplanmäßig ankommt, dann ist dies kostspielig. Dies gilt auch für „ungewöhnliche“ Kleidung. Gibt es auch Beispiele dafür, daß sich bestimmte Präferenzen entwickelt haben, daß es aber Personen gleichgültig ist, wenn andere von den Verhaltensregelmäßigkeiten abweichen, oder daß Personen dies sogar positiv bewerten? Betrachtet man den Gebrauch von Schirmen, wenn es regnet. Sogar in diesem Fall vermutet man, daß jeder, der selbst in hohem Maß den Gebrauch von Regenschirmen befürwortet, es auch am liebsten hat, wenn andere sich ebenso verhalten. Dies ist insbesondere dann plausibel, wenn es eine Präferenz gibt, korrekt vorauszusagen, was andere tun, d.h. wenn die Enttäuschung kognitiver Erwartungen kostspielig ist. Entsprechend läßt sich vermuten, daß eine positive Korrelation besteht zwischen dem Ausmaß der Präferenz und dem Grad, in dem die Abweichung von diesem Verhalten durch andere kostspielig ist.

Es wurde gesagt, daß die Kosten irregulären Verhaltens anderer durch die Präferenz für das betreffende Verhalten beeinflußt werden. Diese Kosten sind weiter um so höher, je höher die Belohnungen sind, die mit dem regulären Verhalten verbunden sind, je höher also die „direkten“ Belohnungen etc. sind. Auf diese verzichtet man ja, wenn andere von der Verhaltensregelmäßigkeit abweichen. Es wurde bereits angedeutet, daß für die Äußerung normativer Aussagen auch das Ausmaß von Bedeutung ist, in dem Personen glauben, das Verhalten anderer beeinflussen zu können, d.h. andere von irregulärem Verhalten abzubringen. Ob normative Äußerungen auftreten, hängt weiter davon ab, inwieweit kostspielige Reaktionen der Normempfänger erwartet werden. Diese Reaktionen reichen von dem Bestreiten der Legitimität einer Forderung bis zur Anwendung physischer Gewalt. Schließlich kann vermutet werden, daß es oft intrinsisch belohnend ist, bei „Abweichungen“ anderer zu äußern, daß das betreffende Verhalten nicht „richtig“ ist. Es scheint geradezu eine **Norm** der Art zu bestehen, **daß man sich Abweichungen „nicht gefallen lassen“ soll.** Diese Norm ist um so allgemeiner akzeptiert, je ernsthafter die Abweichung eingeschätzt wird. Genauer gesagt: Je höher der Nutzen regulärem im Vergleich zu irregulärem Verhalten, desto größer ist der intrinsische Belohnungswert normativer Äußerungen. Derartige Äußerungen werden nicht nur an diejenigen gerichtet, die sich irregulär verhalten. Im Alltagsleben sind alle Arten ungewöhnlicher Ereignisse Gegenstand der Konversation. Je kostspieliger die Ereignisse sind, desto eher werden sie diskutiert. Dies führt dazu, daß viele oder die meisten Mitglieder einer Gruppe Verhaltensregelmäßigkeiten zum ersten Mal registrieren.

Das hier beschriebene Modell beschreibt somit folgenden Prozeß: **Nicht die Verhaltensregelmäßigkeit selbst verursacht Externalitäten, sondern Abweichungen von der Verhaltensregelmäßigkeit führen zu externen Effekten. Unter bestimmten Bedingungen entwickeln sich Normen zur Eliminierung bzw. Regulierung der irregulären Verhaltensweisen.** Auch in diesem Modell sind also Externalitäten für die Normentstehung von Bedeutung (vgl. Opp, 1983, S. 205-228).

Man begnügt sich oft nicht damit, lediglich zum Ausdruck zu bringen, daß dies oder jenes der Fall sein soll. Es wird darüber hinaus versucht, Normen durchzusetzen, d.h. es werden Ressourcen eingesetzt, um die Konformität mit den Normen zu sichern.

Im folgenden sollen einige Variablen skizziert werden, die für die Art der Aktivitäten, die zur Durchsetzung unternommen werden, von besonderer Bedeutung sind. Es wird wieder davon ausgegangen, daß irreguläres Verhalten erwartet wird. Die bloße Äußerung einer Norm gegenüber einem potentiellen „Abweichler“ von der Norm oder gegenüber jemandem, der bereits eine Norm gebrochen hat, ist sicherlich zunächst die kostengünstigste Reaktion. Man wird am wenigsten mit Gegenreaktionen rechnen und man spart Ressourcen für weitergehende Reaktionen. Angenommen, eine bloße Normäußerung wird nicht als erfolgreich betrachtet. Ob darüber hinaus irgendeine weitergehende Reaktion (z.B. eine Mißbilligung oder die Androhung körperlicher Gewalt) auftritt oder nicht, hängt erstens davon ab, wie hoch der Einfluß auf die Herstellung des Status quo betrachtet wird. Wenn jemand glaubt, daß er einen Normbrecher durch bestimmte Reaktionen sowieso nicht von weiteren Normbrüchen abhalten kann, wird er auch nichts unternehmen. Wenn ein Individuum glaubt, durch den Einsatz von Ressourcen die Herstellung (oder Wiederherstellung) des Status quo beeinflussen zu können, wird es um so eher Vorkehrungen zur Normdurchsetzung treffen, je positiver es reguläres im Vergleich zu irregulärem Verhalten bewertet. Wenn es also einem Individuum relativ viel wert ist, daß andere sich entsprechend einer Verhaltensregelmäßigkeit verhalten, dann ist der Anreiz relativ groß, nicht nur eine Norm zu äußern, sondern weitergehende Aktivitäten auszuführen.

Die Art der Reaktion auf tatsächliche oder erwartete Normbrüche wird in hohem Maße eingeschränkt sowohl durch internalisierte Normen als auch durch Reaktionen anderer, wenn auf einen Normbruch „unangemessen“ reagiert wird. Wenn z.B. ein Nachbar Lärm verursacht, wird man ihn deswegen nicht umbringen. Generell läßt sich vermuten, daß eine empirische Beziehung folgender Art besteht: **Je größer die negativen Externalitäten sind, die durch einen Normbruch verursacht werden, desto größer sind auch die negativen Externalitäten, die dem Normbrecher auferlegt werden dürfen.** Diese Hypothese wird bestätigt durch Gesetze, nach denen die Reaktionen auf Normbrüche „angemessen“ sein müssen, d.h. die „Verhältnismäßigkeit der Mittel“ muß gewahrt bleiben. Das gilt etwa bei Notwehr oder bei Polizeieinsätzen. Aber auch im Alltagsleben gibt es Regelungen für abgestufte Reaktionen je nach der „Schwere“ des Normbruchs. Die Wahl von Reaktionen auf Normbrüche ist also u.a. durch kulturelle Restriktionen bedingt. Aber selbst wenn Vorkehrungen zur Durchsetzung von Normen in den Rahmen der kulturell vorgegebenen Möglichkeiten fallen, werden sie häufig nicht auftreten, da die Kosten der Normdurchsetzung relativ hoch sind. Zu diesen Kosten gehören insbesondere befürchtete Gegenreaktionen der Normbrecher, aber auch materielle und zeitliche Ressourcen.

Bei den Vorkehrungen zur Normdurchsetzung denkt man normalerweise an negative Sanktionen formeller oder informeller Art oder an den Einsatz von Ressourcen zur Verhinderung von Normbrüchen. Eine wichtige Reaktion auf erwartete oder erfolgte Normbrüche ist das Vorbringen von Rechtfertigungen für die Existenz einer Norm. Man pflegt dabei auf „höhere“ Normen zu verweisen, die der Normbrecher vermutlich akzeptiert und aus denen folgt, daß die gebrochene Norm akzeptiert werden müßte. Darüber hinaus pflegt man darauf hinzuweisen, welche Vorteile der Bestand einer Norm für den Normbrecher selbst und auch für andere hat. **In je höherem Grade solche Rechtfertigungen generell akzeptiert werden, desto größer sind die Kosten der Abweichung von einer Norm für den Normbrecher.**

In Gesellschaften sind nicht nur Rechtfertigungen für Normen verbreitet, sondern auch Rationalisierung für Normbrüche. So mag ein Versicherungsbetrug dadurch gerechtfertigt werden, daß im Grunde niemand geschädigt wird. Der Einbruch im Haus eines unbeliebten Politikers mag dadurch gerechtfertigt werden, daß der Politiker selbst soviel Schaden anrichtet, daß er es verdient, wenn er selbst Schaden erleidet. Allgemeiner ausgedrückt: **Je verbreiteter solche Rationalisierungen sind, desto geringer sind die Kosten der Abweichung.** Entsprechend werden Appelle in Form von Rechtfertigungen für die Gültigkeit von Normen wenig Erfolg haben (vgl. Opp, 1983, S. 205-228) .

4. Können soziale Normen sich ändern?

4.1. Anpassung

Dem Wandel von Einstellungen und Verhalten wird dadurch Rechnung getragen, daß man beispielsweise Gesetze ändert und sich so der veränderten Lage anpaßt. Das wirkliche Verhalten von Menschen (das Faktische) ist also in solchen Fällen stärker, als es die überlieferten Normen sind.

Was den Wandel von Normen und Werten angeht, so lautet eine grundsätzliche These: „Die normschaffende und normwandelnde Kraft des Faktischen ist als empirisches Phänomen unbestreitbar“ (s. Morel, 1975, S. 263). Demnach wandeln sich überlieferte Normen und es entstehen neue Normen.

Was den **Wandel überlieferter Normen** betrifft, so kann erstens gemeint sein, daß eine Norm sich ändert, oder zweitens, daß eine Norm außer Kraft gesetzt wird.

Vor allem in pluralistischen Gesellschaften ist damit zu rechnen, daß die Änderung von Rechtsnormen wegen veränderten Verhaltens keineswegs allgemein anerkannt ist. Erwähnt sei die rechtlich erleichterte Abtreibung, die von (offiziellen Vertretern) der katholischen Kirche bislang nicht hingenommen werden kann. Der Geltungsgrad einer nichtstaatlichen Norm ist in diesem Fall nach wie vor hoch, die Sanktionsbereitschaft liegt vor, die Sanktionsmöglichkeit bietet kein Problem, die Sanktionswahrscheinlichkeit steht außer Frage - und der Wirkungsgrad kann dennoch vergleichsweise gering sein.

Was die **Entstehung neuer Normen** betrifft, so kann erstens ein bestimmter Tatbestand anders als bisher gesehen und geregelt werden, und zweitens ein neuer Tatbestand regelungsbedürftig erscheinen (vgl. Bellebaum, 1983, S. 84/85) .

4.2. Widerstand

Wer sich anders verhält, als es einer bislang gültigen Norm entspricht, weicht ab. Offensichtlich wird aber nicht alles abweichende Verhalten dauerhaft negativ bewertet und sanktioniert. Manches abweichende Verhalten ist jedoch kein Anlaß, jene Normen abzuschaffen, gegen die verstoßen wird. Das gilt etwa für Mord, Betrug, üble Nachrede ebenso wie für gewisse nicht rechtlich geregelte Formen des täglichen Umgangs. Auch eine erhebliche Zunahme abweichenden Verhaltens muß von Normsendern und Normüberwachern nicht einfach hingenommen werden. Das gilt beispielsweise für Trunkenheit am Steuer, die als Massenphänomen, wie es scheint, nicht in den Griff zu bekommen ist, die aber doch nicht deswegen entkriminalisiert wird. Wer erfolgreich dazu erzogen worden ist, höflich zu grüßen, der muß nicht deshalb unhöflich werden, weil andere es geworden sind.

Die Normativität des Faktischen hat also ihre Grenzen. Sicherlich, auch wer selbst gegen eine bestimmte Norm nicht verstößt, dürfte angesichts deren häufiger Übertretung an ihrer absoluten Gültigkeit zu zweifeln beginnen. Dieser Zweifel muß sich jedoch nicht in Anpassung auswirken. Sie verbreitet sich in einer Gesellschaft vor allem dann, wenn es um wichtige Normen geht, die zu beachten im allgemeinen erforderlich ist, um bestimmte Ziele zu erreichen oder um ganz einfach einigermaßen gut miteinander auszukommen.

Über wichtig, weniger wichtig und unwichtig gibt es selbstverständlich unterschiedliche Auffassungen, wie die kulturelle Vielfalt, der Pluralismus und der soziale Wandel deutlich zeigen. So ist bei uns die Gastfreundschaft weniger wichtig als in einfachen Gesellschaften. Im übrigen gilt auch hier die These: was in einer Gesellschaft als wichtig angesehen wird, ist dann auch wichtig.

Es liegt also nahe, die Grenzen der Normativität des Faktischen zu sehen. Man gelangt nämlich andernfalls leicht zu der falschen Auffassung, daß „das Faktische an sich und für sich bereits das Normative bestimme“. Das ist offensichtlich nicht der Fall, denn nicht alles, was Menschen faktisch tun (können), wird unvermeidlich „als gut und wertvoll angesehen und als Norm, d.h. als Kriterium des richtigen Handelns betrachtet“ (s. Morel, 1975, S. 263). Es kann allerdings fraglich sein, ob ein bestimmtes faktisches Handeln niemals normativen Charakter erhält, oder ob es nur um einen zeitlich begrenzten Widerstand geht, der umständehalber schließlich doch zusammenbricht.

Davon abgesehen ist die Floskel „an und für sich“ deutungsbedürftig. Ihr Sinn erschließt sich leicht, wenn man zwischen dem bloßen Verhalten und seiner Bewertung unterscheidet. Nicht auf das Verhalten als solches kommt es an, sondern auf seine Einschätzung. Und nur bei positiver Bewertung kann das Faktische letztendlich zum richtigen Verhalten werden. Überwiegt jedoch die Ablehnung, dann bleibt das Faktische normativ unerheblich.

4.3. Wertewandel

Die Unterscheidung zwischen Normen und Werten ist hier zu beachten, da der soziale Wandel nicht nur Normen, sondern auch Werte erfaßt, und weil der Wandel von Werten sich gegebenenfalls auf Normen auswirkt. Das Wort Wertewandel wird zwar gegenwärtig inflationär benutzt, es bezeichnet aber dennoch einen unstrittigen und im übrigen folgenreichen Sachverhalt.

Unter Werten kann man so etwas wie Ziele, Ideale oder wünschbare Zustände verstehen - unter Normen jene erwarteten Handlungen, die der Wertverwirklichung dienen. So gibt es bei uns Gesetzesnormen, die vorschreiben, wieviel Geld bedürftige Menschen bekommen sollen, um materiell abgesichert zu sein. Der Wert ist „Soziale Sicherheit“, die einschlägigen Normen betreffen die „Maßnahmen sozialer Sicherung“, etwa in Form gesetzlicher Krankenversicherung, Rentenversicherung, Arbeitslosenunterstützung, Sozialhilfe usw. Die Unterscheidung klingt einsichtig, klärt aber noch nicht alles. Man muß nämlich damit rechnen, daß etwas als Wert angesehen wird, was seinerseits Mittel zum Zweck und mithin als Norm greifbar ist. So ist für manchen der „Umweltschutz“ ein Wert, aber doch nicht um seiner selbst, sondern um des Wortes verbesserte „Lebensqualität“ willen. Vielen erscheinen „gleiche Bildungschancen“ als erstrebenswert, aber doch nicht unbedingt um ihrer selbst, sondern um des Wertes „Selbstverwirklichung“ willen. Diese Beispiele machen dreierlei deutlich:

- (1) gleiche Sachverhalte können unter dem Wert- und Normaspekt betrachtet werden;
- (2) es gibt Über- und Unterordnungsverhältnisse zwischen Werten;
- (3) das Zweck-Mittel-Verhältnis ist erst dort sozusagen außer Kraft gesetzt, wo es um sogenannte letzte Werte geht, die nicht ihrerseits Mittel zum Zweck sind.

Sozialen Wandel im Bereich der Werte kann es in folgender Weise geben: Erstens überlieferte Werte büßen an Bedeutung ein und neue Werte treten an deren Stelle, zweitens alte Werte werden umgedeutet und schließlich drittens die Rangordnung von Werten ändert sich. Der Vollständigkeit halber muß noch darauf hingewiesen werden, daß der Wandel von Werten sich auch auf soziale Normen auswirken kann. So sind hinsichtlich (verbesserter) „Lebensqualität“ verschiedene Normen erforderlich, die der Wertverwirklichung dienen. Dies gilt beispielsweise für den Umweltschutz ebenso wie für den Umgang zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern im Betrieb und die Gestaltung der Arbeit. In dem Maße, wie Minderheiten zahlen- und bedeutungsmäßig zunehmen, sich artikulieren und Einfluß wollen, gerät die bei uns bislang praktizierte parlamentarische Demokratie an gewisse Grenzen. Das gilt insbesondere für die Normen: „Die Mehrheit entscheidet“ und „Mehrheitsmeinungen sind, weil legal, zu respektieren“ (vgl. Bellebaum, 1983, S. 85-87).

4.4. Normdistanz

Sozialer Wandel im Bereich von Werten und Normen setzt voraus, daß viele oder genügend einflußreiche Menschen sich von überlieferten Vorstellungen distanzieren. Das geschieht - jedenfalls als Massenphänomen - nicht von heute auf morgen und kommt in vielfältigen Formen vor.

Was die Zeiträume betrifft, so hängt es natürlich auch von der Bedeutung einzelner Normen und Werte ab, wie schnell oder langsam sie anerkannt werden. Davon abgesehen gilt jedoch in vielen Fällen, was in teilweise anderem Zusammenhang wie folgt formuliert wurde: „Längst bevor Gesellschaftssysteme ein gewaltsames Ende nehmen, werden sie ihrer ideologischen Stützen durch Mißbilligung beraubt. Nichtanerkennung und Konterdefinitionen sind potentiell immer revolutionär“ (s. Berger, 1969, S. 144). Und das geschieht vermutlich in aller Regel zunächst nicht bei einer Mehrheit, sondern bei einer Minderheit von Menschen.

Normdistanz muß sich zunächst nicht, kann sich schließlich aber äußerlich wahrnehmbar ausdrücken. Stufen in der hier konstruierten Karriere abweichender Gedanken könnten, sehr vereinfacht, sein:

- Stufe 1:** Man macht sich so seine Gedanken über den Gebrauch von Kleidung im Sommer. Die normativen Vorgaben werden zwar weiterhin befolgt, sie werden aber bezweifelt. Man äußert sich nicht, sei es wegen Unsicherheit oder aus Furcht vor Sanktionen.
- Stufe 2:** Man offenbart sich vertrauten Menschen. Sicherlich, Vertrauen ist immer „eine riskante Vorleistung“ (s. Luhmann, 1978, S. 108). Dieses Risiko muß man aber manchmal eingehen. Man tauscht sich gedanklich aus - sei es in geheimen Zirkeln, in Freundeskreisen, wo man kleidungsmäßig schon mal etwas wagt.
- Stufe 3:** Wenn die Umstände günstig erscheinen, schreitet man draußen zur Tat. Die einen rufen in aller Öffentlichkeit: „Nieder mit der bürgerlichen Kleidungsmoral“, die anderen zeihen sich seelenruhig im Englischen Garten in München aus und warten auf die Polizei, die aber nichts (mehr) tut.
- Stufe 4:** Wenn sich niemand mehr aufregt und die „Abweichungen“ sozusagen zur Regel geworden sind, dann erzählen die alt gewordenen Revolutionäre erinnerungsträchtig von früheren Kampfzeiten. Die Umwelt hört, wenn überhaupt, verständnislos zu.
- Stufe 5:** Irgendwann plötzlich laufen einige junge Menschen wieder angezogen im Englischen Garten herum. Die Nackten lassen sich aber nicht provozieren, sie sind müde geworden, und sie lächeln wegen der an ihnen selbst erlebten „Veralltäglichung“ (M. Weber) ehemals revolutionärer Gedanken und Handlungen.

Normdistanz kann, muß aber nicht akzeptiert werden. Es hängt - in Verbindung mit Macht - vom Geltungsgrad, der Sanktionsbereitschaft, -möglichkeit und -wahrscheinlichkeit ab, ob und in welchem Ausmaß Instanzen äußerer sozialer Kontrolle einschreiten (vgl. Bellebaum, 1983, S. 87/88).

5. Schlußbetrachtung

Zum Abschluß soll noch ein Resümee erfolgen, das die vorliegende Arbeit und deren Erkenntnisse zur Beantwortung der eingangs gestellten Fragen heranzieht. Das erste Problem, das zu lösen galt, war die Definition von sozialen Normen. Der Begriff „Norm“ kommt nachweislich aus dem Lateinischen und bedeutet soviel wie Regel oder Richtmaß. Doch auf den sozialen Bereich bezogen kann man Normen verstehen als mehr oder weniger verbindliche, allgemein geltende Vorschriften für menschliches Verhalten. Weitergehend wurden verschiedene Klassifikationen zur Erklärung der Arten von Normen vorgestellt. Die wichtigste stellt dabei die Unterteilung in Kann-, Soll- und Mußvorschriften dar. Danach wurde die Beantwortung der Frage „Was sind soziale Normen?“ erweitert durch die Hinführung zu deren Funktionen und Wirkungsweise. Soziale Normen erfüllen im Grunde genommen folgende Anforderungen:

- Sie bieten Verankerungspunkte der Orientierung,
- gewährleisten die Koordination des Verhaltens,
- begünstigen die Stabilisierung von Verhaltenserwartungen und
- liefern dadurch die Berechenbarkeit des Verhaltens.

Im Anschluß an diese Ausführung wandte sich der Blick der folgenden Frage zu: „Wie entstehen soziale Normen?“. Die Beantwortung dieser Frage ist nicht so einfach zu formulieren wie bei der vorangegangenen Frage des ersten Abschnitts. Denn hierzu gibt es eine Menge Theorien, die die Entstehung sozialer Normen immer wieder anders erklären. Die einen sehen die Ursachen in der von einem Gut konsumierten Menge und in dem Alter, in dem es konsumiert wird. Wieder andere machen Kosten-Nutzen-Analysen der Gruppenmitglieder und die Ausübung von Macht dafür verantwortlich. Die erstgenannte Variante vertritt Roland Inglehart in seiner Theorie zur Entstehung materialistischer und postmaterialistischer Werte. Die zweite Argumentation stammt von Thibaut & Kelly, die in der Sozialpsychologie zu diesem Thema geforscht haben. Sie sehen Normen als Mittel zur Neutralisierung persönlichen Einflusses. Der letzte Ansatz der zu dieser Problematik hier vorgestellt wurde, befaßt sich mit einer Erklärung vom evolutionären Standpunkt her. Dabei wird zunächst schrittweise vorgegangen. Zu Beginn entstehen Verhaltensregelmäßigkeiten durch direkte Belohnung und/ oder Imitation. Aufgrund dieser Regelmäßigkeiten im Verhalten können sich dann Präferenzen herausbilden, die später zu normativen Äußerungen reifen könnten. Werden sie wirklich geäußert, so kommt es somit zur Verinnerlichung der Normen. Und danach müssen die entsprechenden Normen nur noch durchgesetzt werden mittels Sanktionen oder ähnlichem.

Der letzte Abschnitt in dieser Arbeit versuchte die Frage zu beantworten, ob sich soziale Normen ändern können. Das können sie sehr wohl, z.B. wenn sie veraltet sind oder Verhaltenänderungen in der Gesellschaft aufgetreten. Doch erfolgt die Anpassung an neue Gegebenheiten nicht von heute auf morgen, sondern durchläuft einen jahrelangen Prozeß bis zur Durchsetzung. Dazu muß es aber nicht immer kommen, denn manchmal existieren so starke Widerstände, daß eine Wandel nicht von statten gehen kann. Andererseits können auch nicht alle Normen verändert werden, weil das jeweilige Verhalten es normalerweise verlangt. Strafen für Verkehrsünden bis hin zu Mord müssen einfach bestehen bleiben.

Literaturverzeichnis

- Bahrdt, Hans Paul: Schlüsselbegriffe der Soziologie. Eine Einführung mit Lehrbeispielen. 4. Aufl. München 1990, S. 48-65
- Bellebaum, Alfred: Soziales Handeln und soziale Normen. Sozialwissenschaften, Heft 4. Schöningh 1983
- Bellebaum, Alfred: Soziologische Grundbegriffe. Eine Einführung in soziale Berufe. 11., überarb. Aufl. Stuttgart; Köln 1991, S. 36-50
- Berger, P. L.: Einladung zur Soziologie. Eine humanistische Perspektive. Olten 1969, S. 144
- Inglehart, Ronald: „The Silent Revolution“. Princeton 1977
- Korte, Hermann/ Bernhard Schäfers: Einführung in Hauptbegriffe der Soziologie. Opladen 1992, S. 25-31
- Luhmann, Niklas: Vertrauen. Ein Mechanismus zur Reduktion von Komplexität. Stuttgart 1978, S. 108
- Morel, James: Fakten und Wertungen. In: Hanf, Theodor u.a.: Sozialer Wandel, Bd. 1 (Funkkolleg). Frankfurt 1975, S. 263
- Opp, Karl-Dieter: Die Entstehung sozialer Normen. Ein Integrationsversuch soziologischer, sozialpsychologischer und ökonomischer Erklärungen. Tübingen 1983
- Peukert, Rüdiger: Soziale Norm. In: Schäfers, Bernhard (Hg.): Grundbegriffe der Soziologie. 2., verb. Aufl. Opladen 1986, S. 217-219
- Popitz, H.: Die normative Konstruktion der Gesellschaft, Tübingen 1980, S. 2
- Wiswede, Günter: Soziologie. Ein Lehrbuch für den wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Bereich. 2., völlig überarb. und erw. Aufl. Landsberg/ Lech 1991, S. 250-253