

**Carlos F. Vittar**

*Profesor Asociado, Hochschule Fresenius Hamburg y Hochschule Bremen*

*mail@carlos-vittar.de*

## La figura del *otro* en el marco de la globalización actual

La figura del *otro* se ha convertido en los últimos años en una categoría central de muchas disciplinas científicas. Basta nombrar la relevancia adquirida en las ciencias culturales en el marco de los estudios poscoloniales y de género (Hall y Höller, 1999; Hall, 1999). La misma tendencia se observa en las ciencias económicas y sociales en las que a la revalorización del concepto del *otro* se suma la reflexión ética sobre la responsabilidad que conlleva la persecución de los objetivos económicos propios frente al medio ambiente y a los demás sujetos (Vittar, 2008b; Chancel, 1996; Herrmann *et al.*, 2008).

El estudio de la confianza intercultural adquiere en el marco de la globalización actual una mayor relevancia histórica, ya que si bien el aspecto dominante de las transacciones interculturales es el traspaso de fronteras culturales nacionales, se introducen nuevos elementos –antes inexistentes o que no tenían la relevancia actual– y hacen que la diversidad se torne más amplia y más compleja. Diferencias de género, de religión, de culturas profesionales, entre otras, acompañan a la diferencia nacional-étnica y a veces hasta la dominan. Así, el concepto tradicional de interculturalidad basado en el paradigma de interculturalidad nacional-étnico pierde su capacidad analítica y es necesaria una redefinición del mismo. El *paradigma extendido de interculturalidad* (Vittar, 2008a: 7) se puede ver en la figura 1.

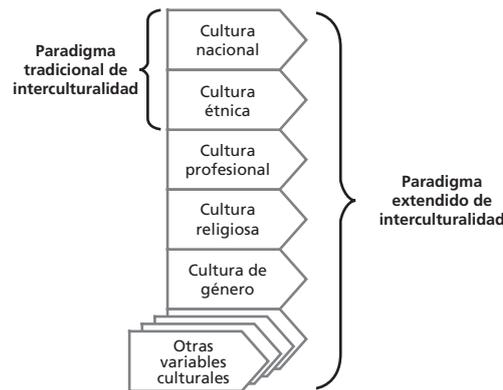
A partir de este paradigma, definimos aquí interculturalidad<sup>1</sup> como el traspaso de bordes culturales en una transacción social donde la globalización influye en las relaciones y estructuras socioeconómicas de manera directa o indirecta. Por ende, aun los actores que no tienen transacciones globales directas se encuentran bajo su influencia. El *otro* queda entonces definido por una combinación de fuerzas que lo posicionan entre lo nacional y lo extranjero; entre lo propio y lo ajeno; entre lo familiar y lo extraño, frente a las variables culturales que conforman la identidad cultural propia y del *otro*. A partir de la diferenciación entre lo familiar y lo extraño, Luhmann (1989: 40) explica el concepto de la confianza como veremos en detalle más adelante.

La figura del *otro* se ha convertido en los últimos años en una categoría central de muchas disciplinas científicas

1. No ahondaremos aquí en la diferencia con otros conceptos como *inter-*, *multi-* o *transculturalidad*, ya que excedería el marco de este artículo.

Definimos aquí interculturalidad como el traspaso de bordes culturales en una transacción social donde la globalización influye en las relaciones y estructuras socioeconómicas de manera directa o indirecta

Figura 1: El paradigma extendido de interculturalidad



Fuente: Vittar, 2008a: 7.

La globalización viene acompañada por una intensificación y aceleración de la comunicación debido al surgimiento y expansión de nuevas tecnologías, así como también de redes sociales en Internet (Facebook, Twitter, etc.). Además de este aspecto comunicacional, se observa una declinación del rol dominante de los estados nacionales frente al sector privado, así como también a las organizaciones no gubernamentales. Esto, sumado a las movilidades migratorias, hace que no sólo respecto a la identidad sino también a escala político-económica la diferenciación “nacional/extranjero” pierda valor analítico (Vittar, 2008a: 13). Se detecta, entonces, una preponderancia de culturas híbridas (García Canclini, 1992) dentro de ámbitos dominados en el pasado por una sola polaridad (generalmente por la polaridad nacional/extranjero). Así, por ejemplo, la utilización paralela de diferentes lenguas, así como la convivencia y alternancia de códigos y reglas culturales de diferentes orígenes no son sólo posibles (Giddens, 1986; 1995; Beck *et al.*, 1996) sino que figuran además entre los objetivos que deben ser alcanzados por los países de la Unión Europea (Consejo de Europa, 2002: 6).

Los fenómenos de la cooperación y la confianza intercultural adquieren entonces una mayor relevancia al mismo tiempo que su estudio se vuelve más complejo. La situación casi dilemática a la que se enfrentan las sociedades modernas frente a los efectos de la inmigración queda reflejada en el debate que sacudió la opinión pública alemana en 2010. Este fue generado por la publicación de un estudio que plantea una pérdida de identidad nacional frente al islam y promueve (con bases científicas dudables) que, por ejemplo, la mayor tasa de natalidad de la población de origen turco (algunos son la tercera generación en Alemania pero aún no nacionalizados) en comparación con la de origen sería la responsable de que los valores *alemanes* se vean debilitados. El autor pronostica que los alemanes y sus valores nacionales “se extinguirán” en un futuro no muy lejano (Sarrazin, 2010). La discusión pública estuvo dominada por una alta polarización entre los adeptos y los defensores de los turcos así como entre los defensores y los detractores del autor del libro. Estas discusiones –que reflejan una pérdida paulatina de cohesión social– adquieren gran relevancia si se tiene en cuenta que Alemania le debe su fuerte desarrollo económico en gran medida a la alta tasa de cohesión social (Fukuyama, 1995: 30; 1999: 240).

Otro ejemplo es el conflicto social que se generó en diciembre de 2010 en Argentina debido a la ocupación de espacios públicos por parte de inmigrantes (en su mayoría peruanos) en demanda de viviendas. También estas protestas generaron una polarización de la opinión pública argentina entre los opositores y los defensores de los inmigrantes. Si bien en Argentina la ocupación de lugares públicos o los “piquetes” –una suerte de barricada en caminos de alto tránsito vehicular– son forma de protesta generalizada desde hace años, la opinión pública se polarizó cuando los inmigrantes tomaron los lugares públicos. Aquí se observan dos fenómenos interesantes: el primero que los extranjeros utilicen los mismos métodos que los nacionales para sus protestas y el segundo que la opinión pública se polarice sobre la legitimidad o no de que los extranjeros utilicen esta forma de protesta.

Estos ejemplos remarcan que el fenómeno de la alteridad en las sociedades modernas no responde tan sólo a las diferencias tradicionales entre lo nacional y lo extranjero. Además, se observa que los problemas de confianza entre las culturas y los conflictos interculturales se reflejan tanto en el mundo desarrollado como en la periferia aunque estos países tengan diferentes modelos de movilidad migratoria y alteridad cultural. Así queda claro que estamos frente a un problema generalizado del mundo globalizado y que el estudio de la confianza intercultural puede ser tanto una ayuda para solucionar conflictos interculturales como para generar una mayor y más efectiva cantidad de transacciones y cooperaciones interculturales en el campo económico (Vittar, 2008b).

## La confianza intercultural

La confianza es definida por Luhmann (1989: 29-32) como un proceso, es decir, una sucesión de actos encadenados que se inician por el voto de confianza. Un actor social<sup>2</sup>, al que llamaremos *ego*, le otorga a otro, al que llamaremos *alter*, su voto de confianza y anticipa así el comportamiento futuro de *alter*. Si bien seguirá siendo incierto si *alter* utilizará o no su posición ventajosa para dañar o sacar provecho de *ego*, éste reducirá esta incertidumbre gracias a una garantía propia, interna y confiará en que *alter* no va a perjudicarlo. Esta garantía nada tiene que ver con garantías bancarias, con contratos o con seguros que son exactamente lo contrario, es decir garantías externas.

Los actores sociales se ven enfrentados en las sociedades modernas con una alta tasa de incertidumbre generada por la complejidad social y, por ende, esta incertidumbre es de carácter social. Explicaremos este tipo de complejidad de manera simple: el hecho de que *alter* decida no perjudicar a *ego* es una decisión que *ego* no puede influenciar y queda en la esfera de decisión del *otro*. Además sólo es hasta cierto punto controlable a través de garantías externas, por ejemplo a través de contratos o seguros, dado que aún después de firmar un contrato queda la incertidumbre sobre su cumplimiento o no. *Ego* decide confiar en *alter* y es gracias a esta confianza que se reduce la complejidad, logra mantenerse activo dentro del sistema, crecer y por ende sobrevivir. Desde el punto de vista temporal, la confianza enlaza las experiencias pasadas con el porvenir, ya que el voto de confianza de *ego* se basa en un alto grado en la familiaridad que tiene con *alter* y esta familiaridad se sitúa temporalmente en el pasado, es decir, que la confianza genera futuro en base al pasado.

El fenómeno de la alteridad en las sociedades modernas no responde tan sólo a las diferencias tradicionales entre lo nacional y lo extranjero

2. Cuando hablamos de actores sociales puede tratarse tanto de personas como de organizaciones.

El problema esencial radica en que el concepto de familiaridad tradicional se basa en un acercamiento al *otro* logrado a través del tiempo, de recursos culturales adquiridos en períodos pasados, sostenibles y que son prevalentemente propios. Este tipo de familiaridad no sería posible en sociedades con alta tasa de hibridación cultural y en el marco de transacciones interculturales sumamente aceleradas

Así, la familiaridad, la racionalidad y la reciprocidad son las fuentes para generar la confianza y mantenerla. Buenas experiencias pasadas, un cierto cálculo de probabilidad de éxito y la actitud recíproca harán que *ego* catalogue a *alter* como un sistema cooperativo y no como un competidor que hará peligrar sus objetivos a través de un uso egoísta del “voto de confianza”, ya que de otra manera debería desconfiar de *alter*. Los resultados de la investigación en sociología, economía y psicología social de las últimas décadas confirman la teoría sistémica y sostienen que la racionalidad, la rutina y la reflexividad son las fuentes básicas de la confianza (Möllering, 2006: 51). Estas características de la confianza deben ser extendidas en un punto cuando hablamos de confianza intercultural, dado que al provenir *alter* de una cultura diferente a la de *ego* introduce un factor de incertidumbre adicional en la relación social. El primer factor es –al igual que en el caso de la confianza en general– la decisión o no de hacer honor a la confianza depositada en él por *ego*. El factor adicional y decisivo en las relaciones interculturales en contextos globalizados es el que se introduce debido a la falta de bases culturales comunes, a la falta de familiaridad propia con los usos y costumbres ajenos así como también con las reglas de reciprocidad vigentes en otras culturas. *Ego* se enfrenta aquí a una incertidumbre adicional que denominamos “incertidumbre intercultural” (Vittar, 2008a: 13).

En el próximo punto veremos cómo esta incertidumbre no es capaz de ser analizada según los modelos tradicionales de la confianza y por ello es necesario utilizar un modelo alternativo para el estudio y análisis de la confianza intercultural.

### Salvando la incapacidad de los modelos

Para poder llegar a conclusiones válidas sobre un fenómeno complejo como la confianza intercultural es de suma importancia utilizar definiciones y modelos teóricos certeros que logren un buen acercamiento a la realidad (Kahle y Wilms, 1998: 39; Staehle, 1977: 113; Strauss, 1998: 31). La *confianza intercultural* es un fenómeno socioeconómico difícil de cuantificar y de reproducir en experimentos (Berg *et al.*, 1995). En el marco de la *desfronterización cultural* antes explicada, los modelos de estudio tradicionales de confianza que nos remiten a la familiaridad, la reflexividad y la racionalidad son incapaces de explicar la confianza intercultural y ser utilizados como base teórica para realizar estudios y análisis empíricos. El problema esencial radica en que el concepto de familiaridad tradicional se basa en un acercamiento al *otro* logrado a través del tiempo, de recursos culturales adquiridos en períodos pasados, sostenibles y que son prevalentemente propios. Este tipo de familiaridad no sería posible en sociedades con alta tasa de hibridación cultural y en el marco de transacciones interculturales sumamente aceleradas.

Como ya hemos comenzado a analizar en el primer punto, las relaciones internacionales e interculturales actuales generan un nuevo carácter de diversidad cultural. Entre otras razones esto se debe a que las transacciones interculturales no se corresponden exclusivamente con procesos de emigración duraderos u otros desplazamientos a largo plazo y de carácter masivo como los del pasado, sino con procesos sucesivos, con entradas y salidas de ámbitos nacionales. A esto se le suman las nuevas posibilidades de comunicación y las nuevas tecnologías que generan una aceleración de las transacciones sociales más allá de las fronteras nacio-

nales. En analogía con el concepto de *disembedding* (Giddens, 1995: 39) denominamos este fenómeno *desfronterización intercultural* (Vittar, 2008a: 8). De ello resultan sociedades en las que predominan las culturas híbridas sobre la homogeneidad cultural. En ellas se da la posibilidad de que los actores sociales pertenezcan a diferentes sistemas culturales paralelos y, al mismo tiempo, tengan una identidad cultural propia ya que a pesar de la falta de fronteras claras las identidades híbridas adquieren la necesaria estabilidad dentro de la sociedad (García Canclini, 1992: 25).

También quedan descalificados los otros dos ejes teóricos –la racionalidad y la reflexividad– ya que ambos presuponen el dominio de códigos culturales comunes para la generación de confianza. La regulación de la confianza basada en el cálculo de probabilidades racionales es un mecanismo que ha generado por sí mismo mucha crítica científica respecto de su validez como fundamento de la confianza en general (véase Kahle, 1999: 30; Osterloh y Weibel, 2006: 56) ya que si el voto de confianza se basara en cálculos de causa-efecto no sería entonces necesaria la confianza sino que bastaría con asegurar los riesgos con otras garantías externas (por ejemplo con seguros). La racionalidad de causa-efecto tiene aún menos capacidad explicativa de la confianza intercultural debido a que el marco cognitivo común que ella requiere no se da en ámbitos o transacciones interculturales.

Tampoco las reglas de reciprocidad –que son diferentes en ámbitos culturales distintos– son trasladables de manera directa, y son en general fuente de incertidumbre que bloquean la generación de confianza intercultural. Como lo demuestran las premisas de la teoría de los juegos, se supone que los actores comparten los mismos códigos de comunicación para entender, aceptar y cumplir las reglas. Esto es justamente más dudable cuando los códigos culturales –en primer lugar el idioma común– y el marco cognitivo común no están dados.

En síntesis, podemos decir que frente a los procesos de alteridad actuales los modelos usados tradicionalmente para analizar la confianza –basados en la identidad cultural, la tradición, la sostenibilidad temporal de las relaciones– no son capaces de lograr un buen acercamiento a la realidad. Esto se debe a que los parámetros en los que se basan la familiaridad, la reciprocidad y la racionalidad, como son entendidas en contextos culturales homogéneos, están cada vez menos presentes en las relaciones sociales del mundo globalizado actual. Por ello es necesario un modelo alternativo que presentaremos a continuación para luego analizar sus posibilidades de uso.

## **Un modelo alternativo para el estudio de la confianza intercultural**

El concepto de familiaridad basado en la tradición temporal (Luhmann, 1989) y el de reputación fundamentado en el *capital cultural* adquirido dentro del ámbito nacional y familiar (Bourdieu, 1982) serán extendidos en dos aspectos para salvar la incapacidad antes descrita.

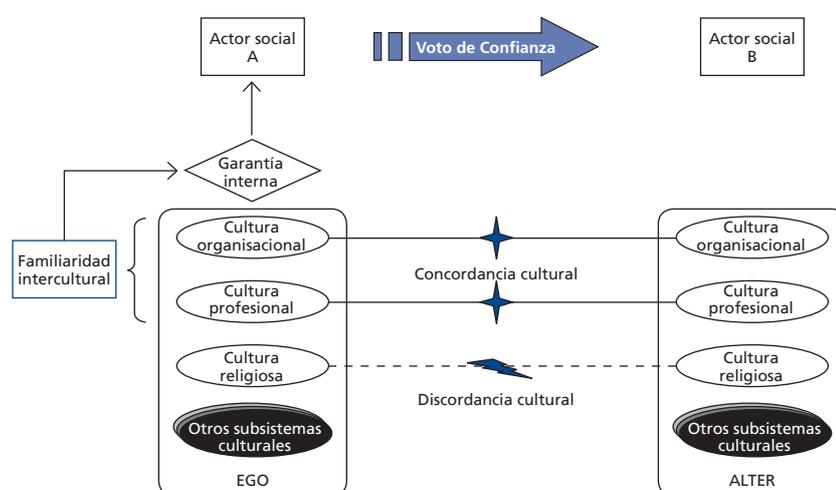
El primer aspecto es el temporal y el segundo el de los contenidos culturales. Mi propuesta respecto del primero es utilizar un concepto de familiaridad que no se fundamente necesariamente ni en una temporalidad histórica, ni en lo vivenciado propiamente por el actor social. La

Podemos decir que frente a los procesos de alteridad actuales los modelos usados tradicionalmente para analizar la confianza no son capaces de lograr un buen acercamiento a la realidad

*familiaridad intercultural* no responde a un eje cronológico adosado a la historia personal del individuo. Se basa en recursos en parte *ahistóricos* que pueden haber sido conseguidos por el actor social a través de sus ancestros. Asimismo pueden ser adquiridos a través de la historia colectiva de su sistema cultural dominante.

Respecto del segundo aspecto –los contenidos culturales–, propongo que estos no deban ser necesariamente coherentes con el ámbito preciso en el que se está generando la confianza, sino que puedan derivar de subsistemas culturales adyacentes. En función de los elementos provenientes de diferentes subsistemas culturales y de diferentes áreas temporales se genera la concordancia o la discordancia cultural que será la base para la *familiaridad intercultural* como lo muestra la figura 2.

**Figura 2: Modelo alternativo de estudio de la confianza intercultural**



Fuente: Vittar, 2008 a: 81.

La figura nos muestra cómo el voto de confianza que otorga *ego* a *alter* se basa en una garantía interna sostenida por una familiaridad con algunos aspectos culturales mientras que al mismo tiempo hay otros en los que domina la discordancia cultural. El origen de la concordancia puede ser tanto la experiencia propia como la del pasado familiar o colectivo de los actores. Gracias a la atemporalidad y a la coexistencia de elementos del *otro* que le son extraños con elementos familiares *ego* se compensa la incertidumbre y se genera la garantía interna para el voto de confianza intercultural.

Para hacer más explícito el funcionamiento de este modelo daremos un ejemplo tomado de las relaciones interculturales entre actores sociales en ámbitos laborales. Si un enviado de una empresa extranjera no tiene la familiaridad necesaria con el subsistema cultural nacional ya que no habla el mismo idioma ni tiene el mismo bagaje cultural histórico que sus colegas, puede recurrir a recursos *ahistóricos* y/o colectivos de su cultura de origen; por ejemplo, las experiencias de sus antepasados con la cultura de sus colegas o las reminiscencias culturales de la época colonial si estos países tenían antiguos lazos coloniales. Respecto a los contenidos culturales, el enviado puede recurrir a otros subsistemas culturales fuera del ámbito de trabajo –por ejemplo el deporte– para generar la confian-

za. Así se recurre a un lugar común –ambos juegan a golf en su tiempo libre– y se traslada la confianza generada por la familiaridad en el subsistema “tiempo libre y deporte” al subsistema “trabajo” para ayudar a generar el voto de confianza. Este traspaso de capital de confianza entre subsistemas tiene naturalmente sus límites; cuanto más lejanos y menos compatibles sean los subsistemas, menor será su efecto de compensación. En síntesis, gracias a esta dinámica entre subsistemas culturales y entre momentos históricos es posible explicar (y así por ende estudiar empíricamente) la generación de confianza aún entre individuos u organizaciones provenientes de ámbitos culturales diversos.

Este modelo de familiaridad intercultural es la base del modelo más complejo de confianza intercultural cuya explicación en detalle excedería el marco de este artículo y que puede analizarse en detalle en Vittar (2008a: 111-118). Baste explicar aquí que los elementos adicionales del modelo articulan además las variables individuales con las colectivas, la comunicación y los diferentes contenidos de la diversidad cultural que entran en juego en un determinado campo. La confianza intercultural no sólo deriva de elementos cognitivos sino también de elementos afectivos, y la comunicación abre las puertas para la autoreflexión de la propia identidad cultural frente a la diversidad introducida por los actores extranjeros o culturalmente extraños. Es entonces una racionalidad cognitivo-afectiva la que permite a los actores generar el voto de confianza sin necesariamente recurrir a la racionalidad de causa-efecto.

Para terminar, veremos cuáles son los usos del modelo aquí presentado. En primer lugar, se puede utilizar como base teórica para análisis empíricos, tanto aquellos que persigan la validación de hipótesis como aquellos de carácter exploratorio. También sirve como marco teórico para generar hipótesis a ser constatadas en estudios empíricos aplicados a campos específicos ayudando a estructurar el diseño de investigación general y adaptarlo a la situación particular del campo que quiera ser estudiado. Además, permite ser usado como referencia para el diseño de los instrumentos empíricos (tanto aquellos de carácter cualitativo, como por ejemplo las entrevistas dirigidas, como así también los instrumentos de carácter cuantitativo como las encuestas).

En segundo lugar, este modelo puede servir como base para el diagnóstico y el análisis de casos, para investigar a posteriori el potencial de generación de confianza intercultural entre actores sociales determinados. Integrando los elementos adicionales del modelo es posible hacer un pronóstico a priori del grado de mantención de la confianza generada en el futuro y realizar pronósticos de casos concretos según el análisis de los subsistemas culturales con más o menos predisposición a la confianza intercultural. Además se podrán adecuar las diferentes estrategias comunicativas para reforzar las relaciones de confianza intercultural y su mantención en el tiempo como se demuestra en Vittar (2009: 88-89).

## Conclusión

En resumen, el modelo nos ayuda a reconocer y a entender los elementos clave que caracterizan la dinámica de la confianza intercultural entre diferentes actores sociales y a generar nuevos conocimientos sujetos a un marco teórico de bases sólidas y a la vez de carácter dinámico. De acuerdo

Gracias a esta dinámica entre subsistemas culturales y entre momentos históricos es posible explicar la generación de confianza aún entre individuos u organizaciones provenientes de ámbitos culturales diversos

con la *grounded theory* (Strauss, 1998), es posible revalidar constantemente el modelo aquí propuesto a medida que sean realizados estudios de carácter empírico y realizar las adaptaciones teóricas necesarias para afinar su precisión. De esta manera, el modelo posibilita una comprensión interpretativa (*deutend verstehen*) en la tradición epistemológica de Max Weber (1980) que nos permitirá acercarnos paulatinamente y cada vez con más precisión a un fenómeno tan complejo como la *confianza intercultural*.

## Referencias bibliográficas

BECK, Ulrich; GIDDENS, Anthony y LASH, Scott. *Reflexive Modernisierung. Eine Kontroverse*. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1996.

BERG, Joyce; DICKHAUT, John y MCCABE, Kevin. "Trust, reciprocity, and social history". *Games and Economic Behavior*. Vol. 10, No. 1 (1995). P. 122-142.

BOUNCKEN, Ricarda B.; JOCHIMS, Thorsten y KÜSTERS, Elmar A. *Steuerung versus Emergenz: Entwicklung und Wachstum von Unternehmen*. Wiesbaden: Gabler, 2008.

BOURDIEU, Pierre. *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1982.

COUNCIL OF EUROPE. Marco común europeo de referencia para las lenguas: aprendizaje, enseñanza, evaluación. Council of Europe, Language Policy Division. Madrid: Anaya, 2002.

CHANCEL, Claude. "Le capitalisme allemand". En: Chancel, Claude; Drancourt, Michel y Louat, André. *L'entreprise dans la nouvelle économie mondiale*. París: Presses Univ. de France, 1996.

DEMORGON, Jacques. *Interkulturelle Erkundungen. Möglichkeiten und Grenzen einer internationalen Pädagogik*. Frankfurt am Main/New York: Campus, 1999.

DONEY, Patricia M.; CANNON, Joseph P. y MULLEN, Michael R. "Understanding the influence of national culture on the development of trust". *The Academy of Management review*. Vol. 23. No. 3 (1998). P. 601-620.

ENGELMANN, Jan. *Die kleinen Unterschiede: der cultural studies reader*. Frankfurt am Main/New York: Campus, 1999.

ERIKSON, Erik H. *Kindheit und Gesellschaft*, 13. durchges. Aufl. Stuttgart: Klett-Cotta, 1999.

FUKUYAMA, Francis. *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press, 1995.

– "Social capital and civil society". *IMF Working Paper*. No. 00/74 (2000).

GARCÍA CANCLINI, Néstor. *Culturas híbridas. Estrategias para entrar y salir de la modernidad*. Buenos Aires: Sudamericana, 1992.

GIDDENS, Anthony. *The constitution of Society. Outline of the theory of structuration*. Cambridge: Polity Press, 1986.

– *Konsequenzen der Moderne*. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1995.

– *Risiko, Vertrauen und Reflexivität*. En: Beck, Ulrich; Giddens, Anthony y Lash, Scott. "Reflexive Modernisierung. Eine Kontroverse". Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1996. P. 316-337.

– *Entfesselte Welt. Wie die Globalisierung unser Leben verändert*. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 2001.

HALL, Edward T. y HALL, Mildred R. *Understanding cultural differences*. Yarmouth, Me.: Intercultural Press, 1990.

HALL, Stuart y HÖLLER, Christian. "Ein Gefüge von Einschränkungen". En: Engelmann, Jan (Hrsg.) *Die kleinen Unterschiede: der cultural studies reader*. Frankfurt am Main/New York: Campus, 1999. P. 99-122.

HALL, Stuart. "Ethnizität: Identität und Differenz". En: Engelmann, Jan (Hrsg.) *Die kleinen Unterschiede: der cultural studies reader*. Frankfurt am Main/New York: Campus, 1999. P. 83-98.

HERNÁNDEZ SACRISTÁN, Carlos. *Culturas y acción comunicativa. Introducción a la pragmática intercultural*. Barcelona: Octaedro, 1999.

HERRMANN, Benedikt; THÖNI, Christian y GÄCHTER, Simon. "Antisocial Punishment Across Societies". *Science*. Vol. 319, No. 5.868 (7 March 2008). P. 1.362-1.367.

KAHLE, Egbert y WILMS, Falko E. *Der Helidem. Eine nichthierarchische Form der Analyse komplexer Wirkungsgefüge*. Aachen: Shaker, 1998.

KAHLE, Egbert. Kooperation und Vertrauen in Organisationen. En: Fischer, Andreas (Hrsg.) *Arbeit und Bildung im wirtschaftlichen und sozialen Wandel. Wirtschaftsdidaktische und -pädagogische Fragmente für eine nachhaltige berufliche Bildung, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Didaktik der Wirtschaftslehre*. Lüneburg: Univ., 1999. P. 59-86.

Kuhn, Thomas S. *The structure of scientific revolutions* [2ª ed.]. Chicago: University of Chicago Press, 1963.

LANE, Christel y BACHMANN, Reinhard (ed.). *Trust within and between organizations. Conceptual issues and empirical applications*. Oxford: Oxford University Press, 1998.

LANE, Christel. "Introduction: Theories and issues in the study of trust". En: Lane, Christel y Reinhard Bachmann (ed.) *Trust within and between organizations. Conceptual issues and empirical applications*. Oxford: Oxford University Press, 1998. P. 1-30.

LUHMANN, Niklas. "Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives". En: Gambetta, Diego (ed.) *Trust: making and breaking cooperative relations*. New York: Blackwell, 1988. P. 94-107.

– *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. Stuttgart: Enke, 1989.

– “Organisation”. En: Küpper, Willi (Hrsg.) *Mikropolitik. Rationalität, Macht und Spiele in Organisationen*. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1992. P. 165-185.

MÖLLERING, Guido. “The Nature of Trust: From Georg Simmel to a Theory of Expectation, Interpretation and Suspension”. *Sociology*. Vol. 35. No. 2 (2001). P. 403-420.

– *Trust: reason, routine, reflexivity*. Amsterdam: Elsevier, 2006.

NOOTEBOOM, Bart; BERGER, Hans y NOORDERHAVEN, Niels G. “Effects of Trust and Governance on Relational Risk”. *The Academy of Management Journal*. Vol. 40, No. 2 (abril de 1997). P. 308-338.

OBERG, Kalvero. (1960): “Culture Shock and the Problem of Adjustment in New Cultural Environments”. En: Weaver, Gary R. (ed.) *Culture, Communication and Conflict. Readings in Intercultural Relations*. Needham Heights: Simon & Schuster Publishing, 1998.

OSTERLOH, Margit y WEIBEL, Antoinette. *Investition Vertrauen. Prozesse der Vertrauensentwicklung in Organisationen*. Wiesbaden: Gabler, 2006.

PETERMANN, Franz. *Psychologie des Vertrauens*. Göttingen: Hogrefe, 1996.

PUTNAM, Robert D. “Bowling Alone. American’s declining social capital”. *Journal of Democracy*. Vol. 6, No. 1 (1995). P. 65-78.

– *Bowling Alone. The collapse and revival of American community*. New York: Simon & Schuster, 2000.

SARRAZIN, Thilo. *Deutschland schafft sich ab: Wie wir unser Land aufs Spiel setzen*. München: Dt. Verl.-Anst, 2010.

SCHEIN, Edgar H. *Organizational Culture and Leadership*. San Francisco: Jossey-Bass, 1992.

SCHUMPETER, Joseph A. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Nachdruck der 1 Auflage (1912). Berlin: Duncker & Humblot, 2006.

SCHUTZ, Alfred. *Phenomenology and Social Relations*. Chicago: University of Chicago Press, 1970.

SCHWEER, Martin. *Vertrauen*. Landau: Verlag Empirische Pädagogik, 1998.

SIMMEL, Georg. Exkurs über den Fremden. En: Simmel, Georg (1923): *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*, 3. Aufl. Berlin: Duncker & Humblot, 1908. P. 509-512.

– *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. Berlin: Duncker & Humblot, 1923.

– “Vom Wesen der Kultur”. En: Landmann, Michael (Hrsg.) *Brücke und Tür. Essays des Philosophen zur Geschichte, Religion, Kunst und Gesellschaft*. Stuttgart: Koehler, 1957. P. 86-94.

STAEHLE, Wolfgang H. “Empirische Analyse von Handlungssituationen”. En: Köhler, Richard (Hrsg.) *Empirische und handlungstheoretische Forschungskonzeptionen in der Betriebswirtschaftslehre*. Stuttgart: Poeschel, 1977. P. 103-116.

Strauss, Anselm L. *Grundlagen qualitativer Sozialforschung*. München: Fink, 1998.

THOMAS, Alexander. “Vertrauen im interkulturellen Kontext aus Sicht der Psychologie”. En: Maier, Jörg (Hrsg.) *Die Rolle von Vertrauen in Unternehmensplanung und Regionalentwicklung – ein interdisziplinärer Diskurs*. München: Forst, 2004. P. 19-48.

VITTAR, Carlos F. *Interkulturelles Vertrauen im globalisierten beruflichen Kontext. Ein Erklärungsmodell*. Hamburg: Dr. Kova , 2008a.

– “Interkulturelles Vertrauen als Erfolgsfaktor der wirtschaftlich orientierten Unternehmung im globalisierten Kontext”. En: Bouncken, Ricarda B., Jochims, Thorsten & Elmar A. Küsters (Hrsg.) *Steuerung versus Emergenz: Entwicklung und Wachstum von Unternehmen*. Wiesbaden: Gabler, 2008b.

– “Strategien zur Förderung des interkulturellen Vertrauens durch Kommunikation in Organisationen”. *Sem Radar*. Vol. 8. Jg. 2 (2009). P. 77-95.

WEBER, Max. *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie. Studienausgabe*. Tübingen: Mohr-Siebeck, 1980.

WITTGENSTEIN, Ludwig. *Tractatus logico – philosophicus. Philosophische Untersuchungen*. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1984.

