solving, le norme di allocazione dei benefici/costi ottenuti all'interno di un certo orizzonte temporale;
- stabilire delle regole generali di ripartizione dei benefici/costi ispirate a norme sociali generali (egualitarismo, livello dei bisogni, potere di mercato, etc.);
- rispetto di certe regole da seguire nella contrattazione (ad esempio, l'impegno a non utilizzare certe informazioni rivelate in fase di **problem solving**, che possono assumere rilevanza strategica a fini contrattuali). Il rispetto può venire imposto o tramite la minaccia di ritorsioni (che deve essere credibile ed efficace), oppure l'instaurazione di una relazione di fiducia fra le parti in entrambe le fasi di **problem solving** e contrattazione. Questo meccanismo è particolarmente utile quando le situazioni di gioco misto si ripetono nel tempo (tanti sistemi da progettare), per cui le parti hanno la possibilità di verificare l'affidabilità reciproca.

L'instaurazione di più elevati livelli di fiducia fra le parti per far fronte a situazioni di sempre maggiore ambiguità e incertezza nella gestione dello sviluppo tecnologico sono stati recentemente ripresi dallo stesso **Walton (1984)** e da **Ouchi (1981)**.