

Netzwerkforschung zwischen Theorie und Methode:
Zur Aktualität der Netzwerkmetapher vor dem Hintergrund aktueller
interdisziplinärer Integrationsbemühungen von Soziologie, Ökonomik und
Geschichtswissenschaften

Paper für die Konferenz

“Ein neues Paradigma in den Sozialwissenschaften -
Netzwerkanalyse und Netzwerktheorie”

Johann-Wolfgang-Goethe Universität Frankfurt, September 27-28, 2007.

Dieter Bögenhold und Jörg Marschall

Dieter Bögenhold
Free University of Bolzano
School of Economics and Management
Via Sernesi 1
39100 Bozen/Bolzano, Italy
dboegenhold@hotmail.com

Jörg Marschall
Institut für Sozialforschung und
Sozialwirtschaft (*iso*)
Trillerweg 68
D-66117 Saarbrücken
marschall@iso-institut.de

1 Einleitung

Der vorliegende Beitrag bemüht sich darum, Gehalt und perspektivischen Stellenwert der soziologischen Netzwerkforschung darzustellen und mit Blick auf deren Platzierung im Kontext der verschiedenen Fächer zu diskutieren. Die These, die in der Diskussion hier vertreten wird, lautet, dass Netzwerkforschung potentiell beiträgt, die dichotome soziologische Gegenüberstellung der Ebenen von Handlung versus Struktur vermittelnd zu überwinden, indem sie zu zeigen vermag, wie Strukturen auf der Ebene von Gesellschaften und Wirtschaftsorganisationen auf Handlungsgeflechten beruhen und wie umgekehrt Handlungen in sozialen Strukturen situiert sind. Solche Netzwerkforschung bemüht sich um die Thematisierung der Prozeduralität sozialer Entitäten und eine entsprechende handlungsfokussierte Dynamisierung von Sozialkonfigurationen. Ob man Netzwerk-Theorien nun als Meso-Theorien bezeichnen kann, mag noch zu diskutieren sein, zweifelsfrei tragen sie dazu bei, die häufig erlebte und beklagte Sterilität der "Micro-Macro-Connection" (Collins 1988, Chapter 11, 12) mit Leben zu erfüllen.

Der Beitrag möchte eingehend *erstens* das Entstehen der Netzwerkforschung akademisch nachzeichnen und die wissenschaftstheoretischen Koordinaten der akademischen Spezialisierung und entsprechenden Themenstellungen rekonstruieren, wobei auch auf die speziellen Entwicklungen der Soziologie, Ökonomik und Geschichtswissenschaften und deren akademische Trennungen innerhalb der letzten 100 Jahre eingegangen wird. Der Beitrag möchte *zweitens* darstellen, welche unterschiedlichen Phasen der akademischen Netzwerkbehandlung anzutreffen und unterscheidbar sind, und diskutieren, ob akademische Netzwerktheorie primär stärker als eine neue soziologische Theorie aufzufassen ist oder ob sie eine sozialwissenschaftliche Erhebungsmethode darstellt und ob Netzwerkforschung insofern ein neues Paradigma abbildet. Eine der von uns vertretenen Thesen lautet, dass gerade die Netzwerkforschung ein Potential anbietet, das die wechselseitigen Limitationen der Fächer tendenziell zu überwinden verspricht und das die bisherige sterile Binarität von Mikro- und Makrosemantiken innovativer zu gestalten verspricht.

Bewegen wir uns auch in gedanklichen Kategorien, die nach der „Structure of Sociological Theory“ (Turner 1998) *und* nach dem Verhältnis von Soziologie zu ihren Nachbardisziplinen fragen, so erhalten unsere Überlegungen zwangsläufig ein enormes Gewicht mit Blick auf wissenschaftspolitische Argumente der Vermarktung und wechselseitigen Positionierung der Fächer. Netzwerkforschung fußt auf bestem *soziologischen* Grund, der einmal mindestens bis zu Georg Simmel zurückreicht und andererseits auch Wurzeln bei Marcel Mauss und Claude Levi-Strauss zu finden weiß. Kann die Soziologie die Tradition der Netzwerkforschung und einen guten Teil heutiger Debatte und deren Fortschreibungen überzeugend auf ihr Konto verbuchen, so reklamiert sie im Zuge einer steigenden Rezeption zentraler soziologischer Beiträge der Netzwerkliteratur und wachsender Akzeptanz der interdisziplinären Netzwerkforschung

zwangsläufig ihre Kernkompetenz für das Thema und damit eine positive Exemplifizierung ihrer akademischen Leistungsfähigkeit. Die institutionelle Soziologie kann mit anderen Worten das Thema Netzwerksoziologie als positives Beispiel für eine professionspolitische Offensive nutzen, um daran ihre komparativen Stärken deutlich zu machen.

Fasst man das Netzwerkthema schließlich in einem deutlich erweiterten Sinne, nämlich in einem makrostrukturellen Sinne demnach sich etwa bestimmte Regionen, Gesellschaften oder Volkswirtschaften im Hinblick auf ihre Netzwerkstrukturen, und das heißt auch Familien-, Interaktions-, Kommunikations- und Austauschstrukturen, unterscheiden, dann gewinnt das Thema ein signifikantes Eigenleben, indem es vermehrt zu einem Synonym einerseits und einer Variable andererseits der Formulierung von „Culture Matters“ (Harrison und Huntington 2000) geriert. Je mehr wir uns mit der Netzwerkforschung beschäftigen, und zwar auf unmittelbar mikrosoziologischer interaktionistischer Ebene oder auf der von international-komparativen Netzwerkstrukturen auf makrostrukturellem Niveau, desto stärker wird unter der Hand die Relevanz von *Soziologie an sich* gegenüber einer sterilen Ökonomik neoklassischer Prägung proklamiert, die sich gerade auf der Suche nach universellen Prinzipien einer kapitalistischen Volkswirtschaft dem Thema von Netzwerkstrukturen, das ja *qua definitionem* stets entsprechende Variabilitäten beinhaltet, verschließt bzw. verschließen muss.

2 Netzwerkforschung als akademische Innovation: Wider den „homo oeconomicus“

Diskutieren wir soziologische Netzwerkforschung in diesem Sinne, so folgen wir einem Skript, das innovativ nach den logischen Konsequenzen einer *offenen* Wirtschaftsforschung fragt, die sich den akademischen, ökonomischen und wirtschaftspolitischen Problemen *realer* Gesellschaften und Wirtschaften (im Gegensatz zu *abstrakten* Gesellschaften und Wirtschaften) bewusst ist und nach entsprechenden forschungsstrategischen Antworten sucht, um die wissenschaftliche Diskussion exakter zu machen. Netzwerkforschungen, v.a. wenn sie zunehmend interdisziplinär angelegt sind, stellen eine adäquate Antwort auf die Limitationen monodisziplinärer Herangehensweisen dar, die *per definitionem fachautistisch* sind. Es ist gerade das intensive Studium der wirtschaftlichen Entwicklung, das uns im genuinen Schumpeter'schen Verständnis verdeutlicht, dass Innovationen nichts anderes sind als die Durchsetzung „neuer Kombinationen“ (Schumpeter 1911, 1964, S. 100-102) von Möglichkeiten des Produzierens. Übertragen wir diese Konzeption auf den akademischen Kosmos, so lässt sich auch hier konstatieren, dass intellektuelle Innovationen gerade aus dem Denken des bislang Nichtgedachten entstehen, was in der Wissenschaftstheorie mit dem Wechsel von einer Denkstilrichtung (Fleck 1980) zur nächsten bzw. von einem Paradigma zum anderen (Kuhn 1962) beschrieben wird. Die innovative Erweiterung des Wissensstandes besteht in diesem Sinne in der scheinbar unkonventionellen Verknüpfung unterschiedlicher Wissens Elemente zu

neuen Perspektiven der Erkenntnis und des analytischen Arbeitens. Sind solche neuen Formeln erst einmal erfolgreich implantiert, können sie freilich rasch wie selbstverständlich und banal anmuten.

Fragt man nach Unterschieden in den Wirtschaftsstrukturen sowohl *zwischen* einzelnen Ländern als auch *innerhalb* von Ländern, dann lassen sich viele dieser Unterschiede auf differente kulturell bedingte Organisationsprinzipien der Wirtschaft und des Soziallebens zurückführen, die sich in divergenten Netzwerkstrukturen (und Kommunikationsstrukturen) abbilden, welche ihrerseits ein Spiegelbild divergenter Ausbildungs-, Erziehungs- und Arbeitsmarktarrangements ist, die sich letztlich auch in unterschiedlichen Familienstrukturen, verschiedenen Systemen der industriellen Beziehungen und Wirtschaftsmentalitäten konkretisieren. Sie zeitigen letztlich eine Varianz von Gesellschaftsakteuren, die sich nicht schablonenhaft über den Kamm eines universellen Durchschnittsmenschen scheren lassen, wie es die idealtypische Figur des „homo oeconomicus“ suggeriert, der vielen Modellen der Ökonomik Pate steht. Der Historiker David Landes (2000) drückte es präzise so aus: „Culture makes almost all the difference“.

Mit einer Spur intellektueller Gewagtheit offenbart sich in diesem Sinne recht schnell die gemeinsame Schnittmenge zwischen einer Betrachtungsweise und Semantik von *Netzwerkforschung* und *institutioneller Wirtschaftsforschung*, die ihren Gegenstand in einem sozialen und historischen *Kontext* sehen und verstehen will. Oft finden wir in der entsprechenden Literatur wirtschaftswissenschaftlicher Provenienz dagegen verschiedene stereotype Klassifikationen, die Aussagen über Wesen, Rolle und Funktion von *der* Gesellschaft oder Wirtschaft in einem sehr prinzipiellen Sinne machen, die von kulturellen Gegebenheiten und historischen Kontexten losgelöst sind und insofern unreal erscheinen. Dabei findet Wirtschaftsleben niemals ohne eine Verankerung in und Verknüpfung mit der näheren und weiteren sozialen und wirtschaftlichen Umwelt statt. Peter L. Berger hat das folgendermaßen ausgedrückt: „Economic institutions do not exist in a vacuum but rather in a context of social and political structures, cultural patterns, and indeed, structures of consciousness (values, ideas, belief systems). An economic culture then contains a number of elements linked together in an empirical totality“ (Berger, 1986: 24).

Diese Konzeptionen, wie sie sich in der so genannten neuen amerikanischen Wirtschaftssoziologie finden, fußen explizit auf einer Tradition, die bis zu den Arbeiten des so genannten alten Institutionalismus zurückgeht, der vornehmlich mit der jüngeren historischen Schule in Deutschland (Schmölders 1984) und den gleichzeitigen Arbeiten in Nordamerika zu identifizieren ist (Dorfman 1946-1959). Und diesbezüglich findet sich ein inneres Band heutiger moderner Arbeiten in der Soziologie mit denen, die die Ökonomik bzw. den Status Quo der Mainstream-Ökonomik als Ökonomen „*von innen*“ kritisieren. Für diese Kritik steht zwischenzeitlich das Plädoyer für eine „heterodox economics“ (Lee 2006). Hier wird deutlich, dass im Zentrum der Kritik die Annahme

eines *homo oeconomicus* steht, wie er als Typus in der Neoklassik gedacht wird.¹ Dazu gehören „1. The assumption of rational, maximizing behavior by agents with given and stable preference function, 2. a focus on attained, or movements toward, equilibrium states, 3. the absence of chronic information problems (there is, at most, a focus on probabilistic risk: excluding severe ignorance, radical uncertainty, or divergent perceptions of a given reality)” (Hodgson 2005, S. 60).

Im vorliegenden Zusammenhang interessieren uns vornehmlich der erste und der dritte Punkt des Befundes von Hodgson: (1.) Menschen haben Motive, die von anderen wiederum als irrational betrachtet werden mögen (Lauterbach 1962), und sie haben Emotionen, die sie positiv oder negativ steuern. Liebe, Hass oder Neid sind Ausdrucksformen menschlichen Handelns, die *real* sind: Menschen lieben Menschen einerseits, sie töten Menschen andernorts, sie spielen Lotto, sie machen Geschenke hier und betrügen dort.² (2.) Menschen besitzen nicht allesamt dieselben Netzwerkstrukturen, sondern haben divergente Kommunikationsstrukturen mit Blick auf ihre Interaktionen. Diese Kommunikation findet im höchstem Maße asynchron statt, demnach nicht alle mit allen kommunizieren, sondern immer nur einige Menschen aus einigen Gruppierungen regelmäßig mit ausgesuchten anderen kommunizieren und demnach Informationen in der Gesellschaft ungleich verteilt sind. Genau hier setzt die moderne Wirtschaftssoziologie an, indem sie unter anderem diese „blinden Flecken“ der klassischen Ökonomik zum Thema macht. Das Thema der sozialen Netzwerke ist dabei nun eine solcher Arenen (Smelser und Swedberg 1994). Gesellschaft wird dabei in Ausschnitten als konfiguratives Patchwork verschiedener Interaktionsmuster konzeptualisiert, die sich teilweise überlagern, teilweise separat nebeneinander bestehen.

Um die Ausgangsfrage nicht aus dem Auge zu verlieren: Die Frage nach institutionellen Einbindungen und nach Kultur (Jones 2005) bei der soziologischen Analyse von Gesellschaften ist nicht nur legitim, sondern sie erscheint als eine *conditio sine qua non*, wenn man sterile ökonomistische Betrachtungen vermeiden will, die im Streben nach Generalisierung von sozialen Geflechten und von Motivstrukturen abstrahieren.³

¹ Dass diesbezüglich freilich häufig wechselseitig mit stereotypen Urteilen operiert wird, zeigt jüngst Coyle 2007.

² Für neuere Beiträge auf dem Gebiet der Soziologie der Emotionen vgl. Turner und Stets (2005) und Stets (2006).

³ Douglass North als Vertreter einer institutionalistischen Ökonomik, die der Soziologie ausgesprochen zugewandt erscheint, sagt es deutlich: In dem Kapitel “The behavioral assumptions in a theory of institutions” schreibt North (1990), dass “the motivation of actors is more complicated (and their preferences less stable) than assumed in received theory. More controversial (and less understood) among the behavioural assumptions, usually, is the implicit one that the actors possess cognitive systems that provide true models about which they make choices ...” (North 1990, S. 17).

3 Gesellschaft *in abstracto* versus *in concreto*: Ein wissenschaftshistorischer Blick

Im Zuge der Differenzierungsprozesse der akademischen Fachdisziplinen wurden vor allem in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts die einzelnen akademischen Fraktionen der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften immer autonomer mit der Folge, dass die fachliche Kommunikation zwischen den einzelnen Wissensgebieten zusehends stiller wurde. Es hatten sich eine Vielzahl neuer akademischer Inseln herausgebildet, die einerseits durch lebhaftes Inselleben auffielen und andererseits äußerst geringen wechselseitigen Besucherverkehr hatten. Vor allem die Ökonomik löste sich immer mehr von soziologischen und verhaltenswissenschaftlichen Diskussionen, die zu Gunsten prinzipieller *a priori Annahmen* über menschliches Handeln suspendiert wurden. Das ging mit einem Schub im Formalisierungs- und Mathematisierungsprozess der volkswirtschaftlichen Theoriebildung einher, der menschliches Verhalten auf der Basis theoretischer Grundannahmen modellierte, anstatt dieses realwissenschaftlich zu untersuchen (Mikl-Horke 1999, Kap. 13).

Was den einen freilich eingängig und selbstverständlich erscheinen mag, ist andernorts jedoch keineswegs selbstverständlich, im Gegenteil: Je höher der Formalisierungs- und Abstraktionsgrad wissenschaftlicher Theoreme, desto überhistorisch und a-kulturell, also desto abstrahierter von Raum und Zeit erscheinen sie. Sterilität ist gerade das Ziel solcher akademischer Versuche. Wir haben sowohl in der Ökonomik als auch in Teilen der Soziologie eine Reihe von Positionen, die aus diesem Grund – und mit offensiven Argumenten – über Kultur hinwegsehen. Diesbezüglich gibt es eine starke Parallele zwischen dem Ansatz von Karl Marx und der Neoklassik und deren Operationalisierung eines Homo Oeconomicus.⁴

Im Marx'schen Werk sind die Akteure lediglich Rollenträger, sie sind – wie Marx sagt – Personifikationen ökonomischer Kategorien, sie fungieren wie Schauspieler, denen eine Rolle mit entsprechendem Skript zur Verfügung gestellt wird. Wissenschaftstheoretisch ähnlich waren zur selben Zeit die Ökonomen, die mit der Grenznutzenlehre ihren akademischen Siegeszug antraten. Karl Menger (1840-1921) und andere hatten angenommen, dass menschliche Befriedigungen, sofern sie für das Wirtschaftsleben relevant sind, im Wirtschaftsleben in aufeinander folgenden Schritten erfolgen, die zu stets geringerer Befriedigung per Einheit des verwendeten Gutes und zuletzt zum „Grenznutzen“ der letzten noch nützlichen Einheit führen. Eine solche Annahme war

⁴ Ein knapper Blick in einige Positionen der Wissenschaftsgeschichte mag das verdeutlichen: Bei Karl Marx und seinem Programm der Kritik der klassischen politischen Ökonomie lautet es in der Einleitung zur Studie „Das Kapital“ explizit: "Die Gestalten von Kapitalist und Grundeigentümer zeichne ich keineswegs in rosigem Licht. Aber es handelt sich hier um die Personen nur, soweit sie die Personifikation ökonomischer Kategorien sind, Träger von bestimmten Klassenverhältnissen und Interessen. Weniger als jeder andere kann mein Standpunkt, der die Entwicklung der ökonomischen Gesellschaftsformation als einen naturgeschichtlichen Prozeß auffasst, den einzelnen verantwortlich machen für Verhältnisse, deren Geschöpf er sozial bleibt, so sehr er sich auch subjektiv über sie erheben mag" (Karl Marx, MEW 23, S. 16).

auf keinen empirisch-psychologischen Forschungen begründet; man glaubte, ihrer gar nicht zu bedürfen.

Mengers Gegenspieler war Gustav Schmoller (1838-1917). Beide fochten bekanntlich den ersten Methodenstreit in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften aus. Schmoller ging es gerade darum, die Abstraktheit solche Modelle zu kritisieren. Er argumentierte institutionalistisch, indem die Eingebundenheit der Ereignisse in kulturalistische und historische Zusammenhänge herausgestellt wurde.⁵ Das zwanzigste Jahrhundert zeigte dann den Siegeszug des Menger'schen Denkens, wobei dessen Grenznutzentheorie zum Wegbereiter der Neoklassischen Ökonomik wurde, die sowohl mit der Soziologie als auch mit der Geschichtswissenschaft einen bewussten Bruch betrieben hatte (Hodgson 2001).

Aus heutiger Sicht waren die Arbeiten von Max Weber (1864-1920) und Werner Sombart (1863-1941) bekannter, und zwar sowohl mit Blick auf theoretische Konsequenz als auch auf empirischen Gehalt. Es ging hier um den Einfluss der religiösen Einstellungen und der Wirtschaftsgesinnungen auf die Bildung und Entwicklung sozialökonomischer Systeme.⁶

Die Frage nach der institutionellen Einbindung der wirtschaftlichen Gegebenheiten und nach der relativen Autonomie von Netzwerken korrespondiert mit der Frage nach der Anerkennung der Wirkung von Kultur im Prozess der wirtschaftlichen Entwicklung. Kultur schlägt sich nieder in der Art der „Wirtschaftsgesinnung“ oder dem „subjektiven Geist“ der Wirtschaftsindividuen (Sombart 1982, S. 210) einerseits und andererseits in den Mustern der Grundideen und Gestaltideen (ebd.), die spezifische Prägestkraft auf die Ausprägung der formalen Organisationen haben. Da diese kollektiven Deutungssysteme, wie sie Wirtschaftsmentalitäten nun einmal darstellen, stetig in einem Prozess von Behauptung und Veränderung sind, sind sie stets als historisch anzusehen. Das hatte sehr prononciert bereits Werner Sombart herausgearbeitet, wenn er sich mit dem begrifflichen Verhältnis von Wirtschaft, Historik und Kultur auseinandersetzte: „Die Idee der Wirtschaft ist ein raum- und zeitloser Vernunftbegriff: sie erfasst ungestalteten Geist. Nun ist aber ‚Wirtschaft‘ im Sinne von Wirtschaftsleben ein räumlich und zeitlich gebundener Tatsachenkomplex. Alle Kultur, somit auch alle Wirtschaft, wenn sie wirklich ist, ist Geschichte. Die Idee der Wirtschaft konkretisiert sich also immer in bestimmten, historischen Erscheinungen: die Wirtschaft in der Geschichte nimmt stets Gestalt an; sie ist gestalteter Geist. Wie es keine Religion, keine Kunst, keine Sprache, keinen Staat ‚in abstracto‘ (außer in der Idee) gibt, sondern immer nur eine bestimmte Religion, eine bestimmte Kunst, eine bestimmte Sprache, einen bestimmten Staat, so gibt es auch keine Wirtschaft in abstracto, sondern immer nur eine ganz bestimmt geartete, historisch besondere Wirtschaft“ (Sombart 1982, S. 210).

⁵ Aus der Vielzahl vorliegender Literatur zu dem ersten Methodenstreit sei hier nur verwiesen auf Schumpeter (1926), Hansen (1968), Swedberg (1991).

⁶ Für Weber gab es bekanntlich eine Koinzidenz zwischen der protestantischen Ethik und dem Aufkommen des Kapitalismus.

Damit drückt Sombart präzise aus, was heute das Programm einer interdisziplinären Heterodoxie in den Wirtschaftswissenschaften ausmacht, nämlich einen Dialog von Ökonomik mit Nachbardisziplinen einzufordern und zu praktizieren. Das ist zugleich nicht nur pro forma die Forderung nach einer terminologischen Verklammerung der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften, sondern es wurde von Sombart und vielen seiner Zeitgenossen auch in eigenen Studien praktiziert.

4 Die „Social Embeddedness“-These und die Relevanz der Soziologie

In demselben Maße, wie Vorstellungen und entsprechende Argumentationen von und über eine Gesellschaft *in concreto* akzeptiert werden, akzeptieren wir die relative Autonomie von Kultur und deren jeweils geschichtlicher Besonderheit und Formation. In der unmittelbaren Verlängerung erwächst daraus ein zwingendes Plädoyer für das akademische Fach der Soziologie überhaupt. Dabei scheint (zumindest) die deutsche Soziologie heutzutage mit Blick auf das Selbstbewusstsein gegenüber anderen akademischen Disziplinen eher defensiv zu sein, eine Defensivität, die nicht verständlich ist, wenn man sich beispielsweise die eigene starke, vor allem auch deutschsprachige, Vergangenheit auf dem Gebiet der Sozialökonomie (u.a. Marx, Schmoller, Weber, Simmel, Tönnies, Schumpeter) ansieht und wenn man nur einen Blick auf die komparativen Stärken der nordamerikanischen Soziologie wirft, die gerade dort liegen, wo offensiv Anschluss und Konkurrenz an und mit anderen Disziplinen gesucht wird.

Man kann sich das an vielen Bereichen deutlich machen, von denen wir nur drei Bereiche hier nennen möchten, nämlich erstens die *historische und vergleichende Soziologie*, zweitens die *Sozialökonomik und Wirtschaftssoziologie* und drittens die Sparte der *Netzwerkforschung*. Alle drei Bereiche scheinen innovativ und gerade im Wettstreit mit anderen Disziplinen in ihren Stärken federführend zu sein. Sie sind freilich in der aktuellen angloamerikanischen Soziologie unseres Erachtens stärker ausgesprägt und scheinen kein unmittelbar gleichwertiges Pendant in der deutschsprachigen Soziologie zu finden. Das Hauptcharakteristikum dieser drei – von sicherlich weiteren – thematischen Bereichen, in denen vor allem die nordamerikanische Soziologie gegenüber der deutschsprachigen Soziologie komparative Vorteile aufweist, ist deren unverkennbar starke Verankerung in empirischen Bezügen bei tendenziell transdisziplinären Fachkompetenzen und –zuschnitten.

Es ließe sich sehr prinzipiell dahingehend argumentieren, dass zumindest die fachlichen Inhalte der Soziologie, der Historik und der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre sich aus verschiedenen Gründen wieder stärker wechselseitig reintegrieren müssen. Ihre Themen sind oft Momente in einem komplexen Geflecht von wechselseitigen inhaltlichen und thematischen Überlagerungen. Das Konzept, wie wir es in der Terminologie der sozialen Einbettung von sozialem Verhalten und von Organisationen als „Social Embeddedness“ kennen, stellt in gewisser Art eine Etikette für Ansätze dar, die empirisch und theoretisch in der Wirtschafts- und Organisationssoziologie, aber auch in der historischen Soziologie und der betriebswirtschaftlichen Organisations- und Managementtheorie

und in der Industrieökonomik versuchen, das Zusammenspiel von individuellen und organisatorischen Akteuren in einem dynamischen und wechselseitigen Prozess vielschichtiger Beziehungen zu konzeptualisieren. „Social Embeddedness“, die soziale Eingebundenheit von Verhalten und Institutionen (Granovetter 1985), findet sich bereits explizit als konzeptioneller Ansatz im Werk von Karl Polanyi. Polanyi war ein ungarisch-österreichischer Wirtschaftshistoriker, der über England nach Nordamerika emigriert war. Er ist in Deutschland vor allem durch seine Übersetzung des zunächst 1944 in den USA erschienenen Buches „The Great Transformation: The Political and Economic Origins of our Time“ bekannt geworden (Polanyi 1978).⁷

In dieser Arbeit untersucht Polanyi das Entstehen eines selbstregulativen Marktes im Europa des 19. Jahrhunderts, genauer zumeist in England. Polanyi beobachtet, dass alle Gesellschaften von ökonomischen Faktoren reguliert und limitiert sind. Im selben Zuge der Entwicklung freier selbstregulativer Märkte beobachtet Polanyi auch einen sozialen Differenzierungsprozess. Er sagt, dass Status oder Gemeinschaft dort dominiert, wo die Wirtschaft in nichtökonomische Institutionen eingebunden ist, und dass Kontrakt oder Gesellschaft charakteristisch für die bewusste Trennung der Wirtschaft von der Gesellschaft ist. In einem späteren Werk "Trade and Markets in the Early Empires" (Polanyi et al. 1957) geht es Polanyi expliziter um das Thema „Wirtschaft(sleben) als institutionalisierter Prozess“. Hier wird zwischen zwei grundsätzlich verschiedenen Bedeutungen des Wortes wirtschaftlich unterschieden: Die eine ist die formale Bedeutung, wie sie auch in der offiziellen Definition des Ökonomischen sich findet, die andere ist die substantielle Bedeutung, dass Menschen von wirtschaftlichen Tätigkeiten im weitesten Sinne abhängig sind. So sagt er, dass beide Bedeutungen nicht viel miteinander gemeinsam haben. Die formale Bedeutung des Ökonomischen entspringe der Logik, die substantielle Bedeutung fuße auf der Realität von beobachteter Empirie. Aber – und das ist dann Polanyi's These –, nur die weitgefasste substantive Bedeutung des Ökonomischen kann einen Ertrag für eine sozialwissenschaftlich gehaltvolle Untersuchung aller Wirtschaftsgesellschaften geben, und zwar gegenwärtiger und vergangener.

Wirtschaft ist Polanyi zur Folge ein institutionalisierter Prozess, er ist eingebunden ("embedded") und verstrickt in bzw. mit Institutionen, ökonomischen und nichtökonomischen. Die Integration von Wirtschaften folgt bei Polanyi in drei Wegen, nach dem Muster der Reziprozität, also über soziale Netzwerke und Verwandtschaftsbeziehungen, nach dem Muster der Redistribution, das eine zentrale gesellschaftliche Organisation voraussetzt, und über Austausch, der die Wirtschaft in ein

⁷ Im eigentlichen Sinne war Polanyi Anthropologe, er gehörte zu einer Gruppe substantivistischer Anthropologen, die sich scharf von der der formalistischen Antropologen abgrenzten. Die ersten proklamieren die Irrelevanz von formaler ökonomischer Analyse für die wirtschaftlichen Institutionen von Stammesgesellschaften, die anderen sagen genau das Gegenteil und betonen dessen Erklärungskraft. Tatsächlich waren die substantivistischen Anthropologen in der Mehrzahl. Sie - also die Substantivisten - würden argumentieren, dass die Struktur ökonomischer Verhältnisse nicht hinreichend verstanden werden kann, ohne die Kultur und die institutionelle Struktur der Gesellschaft als Ganzes zu untersuchen (für eine kurze Einführung vgl. Bögenhold 2007).

System von Marktpreisen integriert. Dieser Sprachgebrauch der "Social Embeddedness", wie wir ihn hier bei Polanyi sehen, ging von der Anthropologie aus, hat sich aber zwischenzeitlich in anderen weiteren Disziplinen verselbständigt und findet sich vor allem in der sogenannten substantivistischen Anthropologie. Mit Blick auf genuin soziologische Diskussionen wird freilich schnell der eigentliche Gehalt einer solchen Perspektive sichtbar. Dann verdeutlicht sich schnell die Notwendigkeit, dass die moderne Wirtschaftswissenschaft in eine konstruktivistische Sichtweise ökonomischer Institutionen integriert werden kann und muss, und wie auf dieser Grundlage die Arbeitsteilung zwischen Soziologie und Wirtschaftswissenschaft besser definiert werden kann (Granovetter 1993).

Insbesondere Granovetters Formulierung der "social embeddedness of economic behaviour and institutions" (Granovetter 1985) ist zwischenzeitlich auch in anderen Disziplinen bekannt und akzeptiert. Granovetter bezieht sich explizit auf das Werk von Polanyi.⁸ Die von Granovetter formulierte soziale Eingebundenheit basiert auf drei Prämissen, nämlich dass ökonomisches Handeln *erstens* ein Spezialfall von sozialem Handeln ist, dass ökonomisches Handeln *zweitens* sozial situiert bzw. eingebettet ist und dass *drittens* ökonomische Institutionen soziale Konstruktionen sind. Dabei wird ein Mittelweg zwischen der Konzeption eines über- und eines untersozialisierten Menschen gesucht, um die gesellschaftliche Vermitteltheit menschlichen Handelns einerseits und die relative Offenheit und Autonomie selbigen andererseits als Theorem zu formulieren (Granovetter 1993, 2000), Granovetter grenzt sich mit anderen Worten vom Modell des *Homo Oeconomicus* der Ökonomik einerseits ab, wobei er den damit verbundenen akademisch-ökonomistischen „Imperialismus“ (Granovetter) der Ökonomik in das Zentrum der Kritik stellt, und kritisiert andererseits Modelle eines „*Homo Sociologicus*“ (Dahrendorf 2006), die in ihrer Anwendung das Individuum als von Normen und Rollen „überkontrolliert“ erscheinen lassen.

Die Netzwerkforschung hat teils implizit, teils explizit die Präambeln von Granovetter zum Forschungsprogramm. Gesellschaft und Wirtschaft ist demnach stets „im Fluss“ und am ehesten und besten als sozial geregeltes und motiviertes Interagieren von korporativen oder individuellen Akteuren zu verstehen. Soziale Handlungen gründen oder vollziehen sich zumeist entlang bestehender „Ties“ von Kontakten, die auf sozialen Erfahrungen beruhen und entlang von unterschiedlichen sozialen Kreisen und Kommunikationszirkeln organisiert sind.

⁸ So legitim der Verweis auf Polanyi seitens Granovetter und weiterer Teile der zeitgenössischen Diskussion erscheint, so wird dennoch gelegentlich übersehen, dass es stets weitere Autoren gab, die prononciert in dieser institutionalistischen Perspektive formuliert haben. Neben dem bereits erwähnten Sombart (1982) gehört Albert (1960) dazu.

5 Netzwerkforschung in ihrer Genese: Eine retrospektive Skizze

Die Frage, ob die Netzwerkanalyse eine Theorie ist, oder „bloß“ eine Methode, ist eine in der Literatur spätestens seit Wellmans „structural analysis“ diskutierte Frage. Freilich besteht kein eindeutiger Maßstab dafür, wie „Theorie“ und „Methode“ zu unterscheiden sind. Nach Wellman dürfen die zentralen Begriffe nicht nur metaphorisch verwendet, wollen sie dem Status einer Theorie gereichen. Wir haben bereits aus dem Forschungsprogramm der Neuen Wirtschaftssoziologie einige Eckpunkte genannt, von denen die Forderung Peter A. Berger's und Thomas Luckmann's (1966) eine der grundlegenden Ideen ist: Um eine Institution zu verstehen, muss man sich ihre Geschichte anschauen, denn „it is impossible to understand an institution adequately without an understanding of the historical process in which it was produced“ (Berger und Luckmann 1966, S. 54-55). Beziehen wir diese historische Methode auf die Netzwerkanalyse selbst, lässt sich das Verhältnis von Metaphorik, Theorie, Methode und paradigmatisch/forschungsprogrammatischer Perspektive in seinem Wandel etwas klarer rekonstruieren.

Die vielleicht wichtigste Erkenntnis aus der Geschichte der Netzwerkanalyse ist die Beschreibung der Entwicklung weg von bloßer Metaphorik hin zu „harten“ Methoden und intersubjektiven Kriterien und in diesem Sinne kann die Geschichte der Netzwerkanalyse auch als eine Geschichte des *methodischen* Fortschritts angesehen werden. Wellman (1988, S.20) fragt nach der Differenz von Metapher und Methode: „Some have hardened it into a method, whereas others have softened it into a metaphor“ Dabei ist der Status dessen, was wir in der Soziologie ab welchem Zeitpunkt als Theorie bezeichnen können, ohnehin klärungsbedürftig: Die Verbindung zwischen empirischer Forschung und theoretischen Formulierungen ist deshalb schwierig, weil beide Seiten häufig aneinander „vorbeiproduzieren“ (Nowak 1989, Esser 1989, Mayer 1989) und es zudem kein hinreichendes intersubjektiv geteiltes Verständnis dessen gibt, was den Status von „Theorie“ überhaupt ausmacht. Jonathan Turner (1998, S. 4) kommentierte das folgendermaßen kritisch: "Theoretical sociology is often not scientific theory but merely abstract statements that are ideological pronouncements, that are untestable, and that are loose frameworks for interpreting social events. Theory is now the label that encompasses many diverse kinds of intellectual activity, from the history of ideas through biographies of major thinkers, from philosophical discourses to analyses of the great works of masters, from critiques of modern society to lambasting the prospects for a science of society. Only a portion of theoretical activity in sociology is devoted to the production of scientific theory".

5.1 Simmels Geometrie sozialer Beziehungen

Das Konzept des sozialen Netzwerks lässt sich bis auf Georg Simmel zurückverfolgen. Simmel verstand Soziologie als die Lehre der Vergesellschaftung und sprach dabei explizit von der *Geometrie sozialer Beziehungen* (Schenk 1984, S.13). In demselben Maße, wie die Geometrie die

Formen betrachtet, durch die Materie überhaupt erst zu Körpern wird, ist die Hauptaufgabe der Soziologie bei Simmel die Untersuchung dieser abstrakten Formen, deren kontinuierliche Wiederholung begründet und charakterisiert erst soziale Gebilde.

Simmels bekannte Ausführungen zur „Kreuzung sozialer Kreise“ (Simmels 1908) ähneln modernen Cliquenanalysen der Netzwerkanalyse ausgesprochen stark. Nicht nur, dass er Dispositionen von Individuen (wie etwa die Neigung zur Normbefolgung) auf die Position dieser Individuen in einem – heute so genannten – Netzwerk zurückführt, sondern Simmel stellt die Behauptung auf, Individualität überhaupt resultiere aus der „Kreuzung sozialer Kreise“. Netzwerke sind der Modus zwischen sozialer Differenzierung und gesellschaftlicher Vereinheitlichung.

Simmels Konzentration auf soziale Relationen, sowie seine Untersuchung der Wirkungen, die formale strukturelle Eigenschaften auf Individuen haben, nimmt mit anderen Worten das *Forschungsprogramm* Netzwerkanalyse vorweg, ohne dass zu Simmel's Zeit in metaphorischer Weise über Netzwerke gesprochen wird, geschweige denn eine formale Definition von Netzwerk vorliegt.

5.2 Marcel Mauss und Levi-Strauss: Strukturen des Geschenkaustausches

Mauss und Levi-Strauss sind im Kontext einer Geschichte der Netzwerkanalyse interessant, weniger weil sie im engeren Sinne Vorläufer der Netzwerkanalyse wären, sondern weil sie komplexe strukturelle Eigenschaften ganzer Gesellschaften auf den (zumeist reziproken) Austausch von Geschenken, Heiratsbeziehungen oder auch Gewalt zurückführen. Mauss zeigt dabei, wie an ökonomischen Notwendigkeiten vorbei, unter Entstehung von Solidarität und Allianzen, der Geschenketausch in den von ihm untersuchten Gesellschaften etwas wesentlich soziales ist. Denn häufig entsteht dabei weder eine Form der Arbeitsteilung (es werden die gleichen Dinge getauscht), noch zieht jemand einen *wirtschaftlichen* Vorteil daraus. In gleicher Weise sieht Mauss Kriege und Vendettas als einen reziproken Austausch von Gewalt: Der Mord an einem Mitglied des einen Stammes folgt auf einen anderen, so dass soziale Beziehungen von großer zeitlicher Reichweite entstehen und aufrecht erhalten werden (Collins 1994, S. 224 f.).

Durch den Austausch von Geschenken als auch von „throats to be cut which are ‚lent‘ and ‚repaid‘“ (Collins 1988, S.419) verbinden sich sowohl Individuen als auch Familien und Stämme, formen soziale Beziehungen, wodurch sich ein „Kreis“ gegenseitiger Verbindungen zwischen Familien bzw. Stämmen bildet. Wir sehen, wie hier eine Netzwerkterminologie nahe liegt: Es entstehen reziproke *ties* zwischen Akteuren, so dass die Struktur solcher Gesellschaften in Netzwerken aus *ties* des Geschenke- und Gewalttausches besteht.⁹

⁹ Von großem Interesse ist die Frage, von diesen traditionellen Austauschformen eine Vergleichslinie zu heutigen Praktiken des Schenkens zu ziehen, vgl. Donati 2003.

Auch in Lévi-Strauss' Arbeiten spielt ein Strukturbegriff die wesentliche Rolle: In den von ihm untersuchten Gesellschaften bilden Familien Allianzen, indem sie ihre Angehörigen untereinander verheiraten, was zu einem Muster reziproker Verpflichtungen führt. Solche Allianzen und Muster strukturieren die Distribution von Gütern und Dienstleistungen in diesen Gesellschaften. Bemerkenswert in diesem Zusammenhang ist, wie Lévi-Strauss mit seiner um Muster aus reziproken Verpflichtungen herum gebildeten Begrifflichkeit Variationen und Dynamik dieser Strukturen in den Blick nimmt: Die Regeln des verwandtschaftlichen Austausches folgen einer bestimmten strukturellen Logik, die von Gesellschaft zu Gesellschaft variieren kann: Einige praktizieren z.B. eine Verbindung über Kreuzcousinen mütterlicherseits, andere über Kreuzcousinen väterlicherseits. Die strukturelle Logik kann in Verboten oder Geboten bestimmter Heiratsverbindungen bestehen.¹⁰

Manche dieser Regeln resultieren nach Lévi-Strauss in „short cycles“, die wenige Familien verbinden und die über Generationen hinweg stabil sind, die aber auch zur Isolation von anderen Familien führen. Andere Regelsysteme des Austausches lassen „long cycles“ entstehen, die sehr viele auch räumlich entfernte Familien *indirekt* verbinden und zu einer komplexeren Struktur führen (Collins 1994, S.231). „Long cycles“ sind es schließlich, die geeignet sind, Dynamik in solche Gesellschaften zu bringen, da sie – wie auch bestimmte Formen des Austausch bei Mauss – Investition darstellen: Familien können bei einem strategischen Heiratsaustausch in „long cycles“ eine Vielzahl von „Rückzahlungen“ erwarten und dadurch einen hohen Grad an Reichtum gewinnen. Eventuell setzten sie sich als Aristokratie ein und sind in der Lage, eine auf Verwandtschaft basierende Gesellschaft selbst zu transformieren.

Wie schon gesagt, weder Mauss noch Lévi-Strauss sind im engeren Sinne Vorläufer der Netzwerkanalyse. Dennoch liegt die Relevanz für netzwerkanalytisch-strukturelles Denken sehr nahe: Familien etablieren *ties* bestimmter Art – nämlich Heiratsaustausch, Geschenkaustausch, Ansprüche auf Rache und Vendetta – und formen sowohl einfache als auch komplexe Netzwerke. Von der Position in diesen Netzwerken hängen Handlungsmöglichkeiten, Zugang zu Ressourcen und Macht- und Prestigeposition der Familien und Stämme ab, während die Gesamtstruktur des Netzwerkes die Möglichkeit zur Realisierung solcher Vorteile bestimmt und strukturiert (z.B. ob es ein long-cycle oder ein short-cycle Netzwerk ist). Dieser strukturalistischer Ansatz beschreibt also in einer dem Netzwerkansatz sehr nahe stehenden Weise die Struktur von Gesellschaften und stellt Erklärungen für Dynamik und Wandel von Gesellschaften bereit. Er ist sogar in der Lage, die Transformation in andere Gesellschaftsformen theoretisch zu fassen. Dabei sind Erklärungen, die von einer sich aus Austausch ergebenden Struktur ausgehen, keinesfalls auf Agrar- und Stammesgesellschaften beschränkt. Dies zeigen zahlreiche Studien, die aus den Überlegungen Lévi-

¹⁰ Die Aktualität solcher Diskussion ist ungebrochen. Ausgehend von Lévi-Strauss untersuchte Bourdieu dieselben Fragen anhand von Daten über Heiratsmuster und Verwandtschaftsstrukturen (Bourdieu 1987 a, b).

Strauss und Mauss Anregungen gewannen und Konzepte des Austausches auf moderne Gesellschaften anwendeten.¹¹

5.3 Die Einführung des Netzwerkbegriffs durch die Britischen Anthropologen

Ein echter Meilenstein bei den Bemühungen um die theoretische und empirische Erfassung von konkreten Einheiten und Relationen lässt sich auf einen sehr kurzen Zeitraum in der Zeit vor dem zweiten Weltkrieg zurückverfolgen. Britische „Strukturfunktionalisten“ wie Radcliffe-Brown bzw. die „Manchester Anthropologen“ (Scott 2000, S. 26) – John Barnes, Clyde Mitchell, Elisabeth Bott – richteten ihre Aufmerksamkeit auf kulturelle Systeme von normativen Rechten und Pflichten, welche angemessenes Verhalten innerhalb von eng verbundenen Gruppen vorschreiben, wie Stämmen, Dörfern oder Arbeitsgemeinschaften. Solche kulturellen Systeme waren zum einen leichter zu beschreiben als tatsächliches Verhalten, zum anderen glaubten die Anhänger dieses Konzepts, dass sie mit dem Fokus auf Kultur das „Rauschen“ in den Verhaltensvariationen vermindern konnten und so zur Essenz des sozialen Systems vordringen könnten (Wellman 1988, S.21).

Eine wichtige Rolle bei der Formulierung des Netzwerkbegriffs kommt dabei dabei Radcliffe-Brown zu¹²: „I use the term ‚social structure‘ to denote this network of actually existing relations“ (Radcliffe-Brown 1940, zit. nach Schenk 1984, S.3). Infolge von Radcliff-Browns Strukturbegriff griffen die britischen Anthropologen die zu ihrer Zeit bereits in Umlauf befindlichen Metaphern wie „fabric“, „web“, „interweaving“, „interlocking“ auf und versuchten daraus formale Konzepte wie „density“ und „texture“ zu entwickeln (Scott 2000: S. 10f.).

Der Ansatz der britischen Anthropologen, der auf kulturelle Systeme fokussierte, stieß dort an seine Grenzen, wo Verbindungen quer durch eng umgrenzte Gruppen und Kategorien gingen. Um diese „crosscutting ties“ fassen zu können, fanden in den 50er Jahren zunehmend konkrete *ties* und Netzwerke Beachtung und es begann eine systematische und selbstbewusste Ausarbeitung von Netzwerkkonzepten. Forscher wie *John A. Barnes* oder *Siegfried F. Nadel* definierten Netzwerk als ein *Set von ties*, welches Systemmitglieder über soziale Kategorien und eng verbundene Gruppen hinweg verbindet (Wellman 1988, S.21).

Barnes ist schließlich derjenige, der als Urheber des Begriffs soziales Netzwerk gilt. Er führte die entscheidende analytische Wende herbei, als er in einer Studie über die relativ isolierte norwegische Gemeinde Bremnes entdeckte, dass sich jenseits der Interaktionen innerhalb des territorialen hierarchischen administrativen Systems und des industriellen Systems solche sozialen Beziehungen verbergen, die aus Freundschafts-, Bekanntschafts- und Verwandtschaftsbeziehungen bestehen. Dieses Beziehungsnetz entsteht durch „choices“, durch Bindungen, die jede Person mit anderen

¹¹ Wellman (1988) bespricht einige und auch Collins (1988) verweist vielfach auf solche Anwendungen.

¹² Nach Schenk (1984, S.4) kann John A. Barnes als Urheber des Begriffs „Soziales Netzwerk“ definiert werden.

bewusst eingeht. Diese „choices“ werden meist unter Berücksichtigung der Statusverhältnisse vollzogen und spiegeln das Klassensystem auf der Insel wider. Das so konstituierte Netzwerk überzieht Bremnes und enthält auch Verbindungen darüber hinaus (Schenk 1984, S.4; Scott 2000, S. 27).

Barnes leistet somit den *Wechsel von einem metaphorischen Netzwerkbezug zum Netzwerkbezug* der modernen Netzwerkanalyse. Die Absicht einer analytischen Verwendung des Netzwerkbegriffs geht aus Überlegungen hervor, die bereits graphentheoretischer Art sind: „The image I have is a set of points some of which are joined by lines. The points of the image are people, or sometimes groups, and the lines indicate which people interact with each other“ (Barnes 1954, S. 40).

Das Netzwerkkonzept wurde auch von anderer Seite her ausgebaut: Mit der Einführung des Begriffs der Dichte durch Elisabeth Bott (sie nannte es noch „*kniit*“) stand der erste quantitative Ansatz zur Messung sozialer Netzwerke zur Verfügung, worauf die Entwicklung grundlegender quantitativer Konzepte zur Erfassung und Messung von Netzwerkeigenschaften folgte (Wellman 1988, S. 22).

Das *Forschungsprogramm* dieser britischen Anthropologen nach Einführung des Begriffs „soziales Netzwerk“, das in einer Reihe von bekannten Studien erfolgreich umgesetzt wurde¹³, bestand also in der Konzentration auf *konkrete soziale Relationen* als Ausgangspunkt, von dem aus die Aufdeckung von Strukturen gelang, die den Mustern von Handlungen inhärent zugrunde lagen. Dabei sahen sie zunächst das Netzwerkkonzept als ein Werkzeug unter anderen an, das geeignet schien, Strukturen von eng umgrenzten Gruppen sichtbar zu machen. Mit der Entwicklung des modernen Konzepts des sozialen Netzwerk durch Barnes wurde die Reichweite dieses Ansatzes ausgeweitet.¹⁴ Netzwerkanalysierer verbanden mit der seitdem so genannten „*social network analysis*“ den Anspruch, auch „*crosscutting ties*“ fassen zu können, also komplexe Strukturen, die die eng umgrenzte Gruppe übersteigen.

5.4 Die Forschergruppe um Harrison White

Die Arbeiten der britischen Anthropologen Barnes, Bott, Mitchell u.a. führte dazu, dass das Konzept der social network analysis mit dieser an der Universität Manchester tätigen Gruppe identifiziert wird. Inhaltlich verband man daher Netzwerkanalyse mit der Beschäftigung mit informellen, interpersonellen Relationen in kommunalen Gemeinschaften, speziell unter dem Gesichtspunkt Ego-zentrierter Netzwerke (Scott 2000). Durch die Harvard-Strukturalisten um

¹³ Außer der hier erwähnten Studie von Barnes wird in der Literatur immer wieder die Studie von Bott über englische Familien (Wellman 1988, S.22; Jansen 1999, S.37; Schenk 1984, S.5) genannt.

¹⁴ In diesem Zusammenhang sollte die Entwicklung der Soziometrie durch Jacob Moreno nicht unerwähnt bleiben, die bereits 1934 veröffentlicht wurde. Was uns heute selbstverständlich erscheinen mag, nämlich Strukturen aus Beziehungen (wenigstens mit einfachen Mitteln) grafisch darzustellen, war zur Zeit von Morenos Arbeiten ein ganz entscheidender Schritt zur Entwicklung intersubjektiv nachvollziehbarer und formaler Verfahren, konkrete Einheiten und Relationen analysierbar zu machen.

Harrison C. White erfuhr die Netzwerkanalyse einen entscheidenden Fortschritt (Jansen 1999, S.41). Insbesondere die bereits von Homans in Angriff genommene und von der Forschungsgruppe um White schließlich in den 70er Jahren entwickelten *Blockmodellanalyse* war ein ganz entscheidender Schritt zur Etablierung der Netzwerkanalyse als einer eigenen Forschungsrichtung – also ein Methoden-getriebener Fortschritt¹⁵ (Scott 2000).

White und seine Forschungsgruppe fertigten in den 60er und 70er Jahren exemplarische Studien an und verfassten auch programmatische Schriften. Sie formulierten – bis dahin wahrscheinlich am dezidiertesten – den theoretischen Anspruch der Netzwerkanalyse und verbanden dies mit einer Kritik an der auf Kategorien fixierten Beschreibung sozialer Struktur. Sie beanspruchten die Soziologie in ihrer Gesamtheit für die Netzwerkanalyse und behaupteten, dass nur die Netzwerkanalyse in der Lage sei, eine Theorie sozialer Strukturen zu entwickeln: „The presently existing, largely categorical description of social structure have no solid theoretical grounding; furthermore, network concepts may provide the only way to construct a theory of social structure“ (White/Boorman/Breiger 1976, S. 732). Bis Ende der 80er Jahre mündeten netzwerkanalytische Problemstellungen und Studien der amerikanischen Soziologie „in a broadly comprehensive structural analytic approach“ (Wellman 1988, S.29). Für den „Harvard Breakthrough“ (Scott 2000, S.33) spielen alle hier beschriebenen Entwicklungsschritte des netzwerkanalytischen Denkens eine wichtige Rolle: Der Import der Barnesschen Konzeption „soziales Netzwerk“, die amerikanische Rezeption Georg Simmels, die Entwicklung quantitativer Techniken sowie die gestiegene Aufmerksamkeit auf politische und ökonomische Prozesse.

6 Netzwerkforschung: Theoretische Befunde und Perspektiven

6.1 Beispiele aus der Netzwerkforschung: Granovetter, Baker, Burt

Bevor wir ein Fazit zur Frage des theoretischen Status der Netzwerkanalyse ziehen, wollen wir Beispiele eines der Netzwerkanalyse sehr nahe stehenden Ansatzes vorstellen, und zwar aus dem Bereich der neuen Wirtschaftssoziologie bzw. der Soziologie des Marktes. Innerhalb der Soziologie des Marktes, die in ihrer neueren Ausrichtung mit Harrison Whites Studien in den 70er Jahren begründet wurde, spielen – grob unterteilt – drei Ansätze eine Rolle: Märkte als Netzwerke (White 1981, 1988; Granovetter 1985; Baker 1984, 1990), Märkte als Kultur (Abolafia 1998; Zelizer 1985, 1988) und Märkte als Geflecht von Institutionen (Fligstein 1990, 1996, 2001). Die strukturelle Dimension, in der Märkte als Netzwerke fungieren, bezieht sich meist auf Netzwerke aus wirtschaftlichen Akteuren (Personen, Unternehmen, Organisationen, Staaten), über deren Verbindungen Informationen, Güter oder auch emotionale Dinge (wie etwa Freundschaft) „fließen“. Gegenstand der Forschung ist dabei auch, wie sich die Struktur eines Netzwerkes auf einen Markt

¹⁵ Mit Hilfe der Blockmodellanalyse ist es möglich, von individuellen Beziehungsdaten auf gesamtgesellschaftliche Positions- und Rollenstrukturen zu schließen (Jansen 1999, S.41).

auswirkt und welche Handlungschancen Akteure auf Grund ihrer Position in einem Netzwerk haben (Burt 1995). Ausgangspunkt des strukturellen Ansatzes ist die Annahme, dass „markets may be viewed as social rather than exclusively economic structures“ (Baker 1984: 776).¹⁶ Wir wollen im folgenden zwei Beispiele aus diesem Forschungsprogramm vorstellen, um zu zeigen, wie Netzwerkanalyse weit mehr ist als eine Methode, deren sich die wirtschaftssoziologische Forschung bedient, sondern dass Netzwerkanalyse die *theoretische Sprache* ist, ohne die viele Argumente der Wirtschaftssoziologie gar nicht formuliert werden könnten.

Mark Granovetters „Stärke schwacher Beziehungen“ und ihre Bedeutung für individuelle und kollektive Handlungsfähigkeit

Granovetters Beiträge und Theoreme sind weit über die Wirtschaftssoziologie und auch über die Netzwerkanalyse hinaus bekannt. Hierzu gehören etwa sein Theorem „*die Stärke schwacher Beziehungen*“ („*the strength of weak ties*“), das „*Problem der Einbettung*“ („*the problem of embeddedness*“), sowie die *Kombination von Netzwerkansatz und Institutionengese* (*the social construction of economic institutions*). Bemerkenswert dabei ist, wie Granovetter diese Beiträge mit zentralen Problemen allgemeiner soziologischer Theorie verknüpft: Sein Theorem der Stärke schwacher Beziehungen (Granovetter 1973) diskutiert er als Beitrag zum Mikro-Makro Problem, das Problem der Einbettung (Granovetter 1985) stellt er im Zusammenhang mit der soziologischen Handlungstheorie dar und präsentiert es als Ausweg aus den Extremen des über- und untersozialisierten Menschenbildes.

Sein Konzept der Stärke schwacher Beziehungen entwickelte Granovetter aus seiner Studie zur Suche eines Arbeitsplatzes im System der Erwerbstätigkeit.¹⁷ Eine der wichtigsten Ressourcen zur Jobsuche – das war schon vor Granovetters Studie bekannt – sind informelle Kontakte und die Informationen, die man darüber erhält. Diejenigen, die über diesen Weg zu ihrem neuen Job gekommen sind, wurden in Granovetters Studien gebeten, anzugeben, wie oft sie diesen Informationsgeber sehen (die Operationalisierung der Stärke eines ties). Dabei stellte sich heraus, dass es oft Personen waren, die nicht zum engeren Netzwerk des Befragten gehörten – beispielsweise ein alter Schulfreund oder ein ehemaliger Arbeitskollege, mit dem nur sporadisch Kontakt gepflegt wurde („not a friend – an acquaintance“). So kam Granovetter (1973, S. 1371) zu der Vermutung, dass es gerade die so genannten *schwachen* Beziehungen sind, über die Ego die kritischen (die wirklich wichtigen) Informationen gewinnt. Granovetter macht daraus ein strukturelles Argument: Diejenigen, über die Ego nur durch *weak ties* verbunden ist, bewegen sich

16 Um die beiden andere Ansätze hier kurz zu benennen: Der kulturelle Ansatz bedient sich i.d.R. ethnographischer (Abolafia 1998) oder historischer (Zelizer 1985, 1988) Methoden. Der legal-politische Ansatz betont die Rolle von Institutionen und die Rolle des Staates für die Entstehung, den Bestand und das Funktionieren von Märkten (Fligstein 2001).

17 Umgangssprachlich könnte man „bei der Jobsuche“ sagen, was Gegenstand der Dissertation von Granovetter war, die zunächst in einem später viel zitierten Artikel über die „strength of weak ties“ (Granovetter (1973) vorgestellt und dann mit dem Buch „Getting a Job“ (Granovetter 1974) ausführlicher vorgestellt worden war.

eher in Kreisen, in denen Ego sich gerade *nicht* bewegt: Sie haben Zugang zu Informationen, die sich von denen unterscheiden, die Ego erhält.

Granovetter verfolgt diesen Gedanken weiter, einmal aus einer Mikro-, einmal aus einer Makroperspektive. Sein Mikromodell geht von der „verbotenen Triade“ aus: Gegeben sei ein Set von Personen A, B und C. A und B unterhalten eine starke Verbindung und es gibt eine weitere starke Verbindung A zu C, es gibt aber keine Verbindung B-C. Wegen dieses abwesenden B-C ties handelt es sich um die „verbotene Triade“ (Granovetter 1973: 1363). Die abwesende B-C Beziehung ist aus verschiedenen Gründen sehr unwahrscheinlich. Tatsächlich kann Granovetter die empirische Abwesenheit der verbotenen Triade durch Sekundäranalyse von Soziogrammen nachweisen. Führt man nun noch die Prämisse ein, dass jede Person über mehr als eine starke Beziehung verfügt, so folgt aus der „verbotenen Triade“: Brücken können nur aus schwachen Beziehungen bestehen. Auf der Makro-Ebene schließlich bezieht Granovetter das Argument, dass die schwachen Beziehungen die Brücken sind, auf die Handlungsfähigkeit von Gemeinschaften. Stadtteile beispielsweise, die über viele schwache Verbindungen verfügen, sind besser in der Lage, sich zu mobilisieren als Stadtteile, die wenige schwache Verbindungen aufweisen, sondern sich in relativ geschlossenen Cliques organisiert haben. Die italienische Gemeinschaft im Bostoner Westend beispielsweise konnte sich nicht gegen Pläne zur Stadterneuerung organisieren, obwohl sie als sehr geschlossen galt, während andere Fälle dokumentiert wurden, wo sich ganz ähnliche Gemeinschaften erfolgreich gegen solche oder ähnliche Bedrohungen organisieren konnten. Letztere waren dazu in der Lage aufgrund vieler *weak ties*, die den Fluss von Informationen und Vertrauen förderten, nicht zuletzt indem sie „kurze Wege“ zu den Anführern des Widerstandes herstellten (Granovetter 1973: 1373).

In einem neueren Beitrag Granovetters (2002), spielt das Theorem der schwachen Verbindungen eine zentrale Rolle für eine (grobe) Klassifikation von Strukturen. Hier beschäftigt er sich mit der sozialen Organisation von Arbeitskämpfen in der italienischen Wirtschaft der 70er und 80er Jahre und fragt danach, warum manche dieser Kämpfe im Sinne der Arbeiter erfolgreich waren und andere nicht. Erfolgreiche Lösungen führt er auch hier auf den erfolgreichen Fluss von Information und Vertrauen zurück, der für Kompromisse förderlich war. In Bezug auf die nicht erfolgreichen Beispiele (keine Einigung, Eskalation, Niederlage der Arbeiter) stellt Granovetter (2002, S. 53) zwar enge, aber gegeneinander abgeschottete Strukturen fest. Seine Typologie umfasst schließlich 3 Typen von Strukturen, die jeweils ein unterschiedliches Potential für Veränderung haben: (1) In hohem Maße entkoppelte Strukturen verfügen nicht über weite Teile der Struktur umspannende Verbindungen. Diese Struktur wird nur mit geringer Wahrscheinlichkeit in eine soziale Entität größerer Reichweite überführt. (2) Schwach gekoppelte Strukturen führen in Konfliktfällen eher zu konsensorientierten Ergebnissen, die Struktur kann aber von einem aktiven Akteur in eine Massierung von Macht und Einfluss über eine große soziale Entität überführt werden. (3) Die hochgradig gekoppelte Struktur verfügt über wenig Struktur (im Sinne von Differenzierung) und

über ein hohes Maß an Kooperation. Sie wird aber noch weniger wahrscheinlich als Struktur von einem Zentrum aus koordiniert werden können.

Wayne Bakers Strukturen des Börsenparketts

Wayne Baker, ein zentraler Vertreter des strukturellen Ansatzes der Soziologie des Marktes, untersucht in seiner Studie *„The Social Structure of a National Securities Market“* (Baker 1984) Märkte für Option-Scheine (stock options), die in einem eingegrenzten Bereich innerhalb der Börse ge- und verkauft werden und so einen physisch lokalisierbaren Marktplatz („exchange“) darstellen. Als Knotenpunkte in der netzwerkanalytischen Studie werden die Käufer und Verkäufer gesehen, während die Transaktionen die Verbindungen darstellen. Baker stellt die sozialen Strukturen an zwei verschiedenen Märkten dar: Der kleinere Markt besteht aus einer Clique, zu der einige wenige isolierte Individuen Verbindungen haben, wobei isoliert meint, dass ein Individuum lediglich eine Verbindung aufweist. Der größere Markt strukturiert sich in zwei Cliquen, dabei gibt es Verbindungen zwischen diesen Cliquen sowie Verbindungen zwischen einer der Cliquen und isolierten Individuen. Außerdem gehören zum größeren Markt isolierte Dyaden, also Paare von Händlern, die keine Verbindung zum Rest des Marktes haben. Mit der so herausgearbeiteten Struktur argumentiert Baker, dass die Konzeption von Märkten der neoklassischen Ökonomik als unstrukturierte Entitäten irreführend ist. Entsprechend mikroökonomischer Annahme müsste der größere Markt mehr Wettbewerb erzeugen als der kleinere Markt und daher eine geringere Variabilität der Preise aufweisen. Das Gegenteil ist jedoch der Fall: Die Preise der gehandelten Optionen variieren im größeren Markt („ABC“) sehr viel stärker als im kleineren („XYZ“). Den Grund dafür sieht Baker (1984: 804) in einem ungleichen Fluss von Informationen: „The ABC market is, in fact, less competitive than XYZ because large size and differentiation impede the efficient flow of information among all market actors.“

Eine solche Argumentation ist exemplarisch für den strukturellen Ansatz der Soziologie des Marktes, weil die spezifische soziale Struktur als erklärende Variable für das Funktionieren des Marktes dient (vgl. auch Swedberg 1994: 270). Auch in seinem 1990er Beitrag *„Market Networks and Corporate Behavior“* zeigt Baker, wie das Handeln von Firmen als eine Determinante der Struktur des jeweiligen Marktes zu verstehen ist. Die direkte Manipulation von Marktbeziehungen mit ihren Investmentbanken ist für die dort untersuchten Firmen und Organisationen ein fundamentaler Kontrollmechanismus, um Abhängigkeit zu reduzieren und um Machtvorteile zu erreichen (Baker 1990: 591): „Finally, the study gives impetus to continued sociological research on markets by showing that power plays a critical role in real interorganisational market relations. Corporations do not rely on nebulous ‚competitive forces‘ but adroitly manage their market ties to counterbalance bank power and create competition among banks“ (Baker 1990: 619). Eine Konstituente des Netzwerkansatzes, die in dieser Interpretation deutlich wird, ist die empirische Konkretisierung der Vorstellung, dass soziale Strukturen (hier die Struktur des Marktes) Ergebnis von Handeln (der Strategie der Firmen) sind. Konstitutiv für den strukturellen Ansatz ist auch die

Verwendung des Begriffs Macht, der aus der Perspektive des strukturellen Ansatzes nur relational gedacht sein kann, und als soziologische Grundkategorie eine genuin soziologische Perspektive auf Märkte darstellt (vgl. auch Powell/Smith-Doerr 1994: 376f.).

Ronald Burt's Idee der strukturellen Löcher: Die soziale Struktur von Wettbewerb

Burt's Buch „Structural Holes“ (Burt 1995) sagt bereits in seinem Untertitel sehr viel präziser, worum es zentral geht, nämlich um die soziale Struktur von (wirtschaftlichem) Wettbewerb. Ihm zufolge lassen sich Unterschiede in der Dynamik von Märkten und den jeweiligen Chancen und Barrieren unternehmerischen Handelns durch eine netzwerktheoretische Grundierung adäquater analysieren. Wettbewerbs-Handeln und seine Ergebnisse werden von Burt in Begriffen des Zugangs zu „Löchern“ gefasst und in einer sozialen Struktur der „competitive arena“ gedacht. Das wichtigste Theorem hierzu ist das der „Structural Holes“, sie sind zu verstehen als Löcher in der sozialen Struktur oder als die Abwesenheit von Verbindungen zwischen Akteuren. Structural Holes sind Gelegenheiten, auf Grund von Informationsasymmetrien Neues zu denken bzw. und damit als Informationsbrückenköpfe zu fungieren, die gleichzeitig relative Vorteile unternehmerischen Handelns darstellen¹⁸. Wettbewerbsvorteile sind eine Frage des Zugangs zu „structural holes“.

Soziale Netzwerke sind folglich als Ressourcen zu verstehen, die sowohl Individuen als auch Gruppen nützlich sein können, um beispielsweise Kommunikationsprozesse entstehen zu lassen oder diese zu verbessern. Sie bieten somit die Möglichkeit Handlungen zu optimieren, wobei strukturelle Löcher, auch Kommunikationsausschluss für Dritte bewirken, weil zwei Individuen nicht direkt miteinander verbunden sind und somit die Kommunikation über einen Umweg, z.B. einen Mittelsmann, zustande kommen muss.

Burt spricht weiterhin von vier zu unterscheiden Hierarchiestrukturen: Zunächst gibt es die *Clique*, in der alle involvierten Personen die gleiche Stellung innehaben und in der alle in dem gleichen Maße miteinander verbunden sind. Als nächstes ist die *Center – Peripherie* zu erwähnen, bei der ein Individuum im Fokus steht und die anderen Cliquenmitglieder nur über diese Person im Fokus untereinander kommunizieren können. Eine dritte Form der Hierarchiestruktur stellt die *Leader Hierarchie* dar, bei der alle Individuen zwar miteinander kommunizieren können, ohne den Umweg über den Leader machen zu müssen, bei der jedoch der Leader der Gruppe immer entscheidet, was im Themenmittelpunkt dieses Sozialnetzes steht.

¹⁸ „The rate of return is keyed to the social structure of the competitive arena and is the focus here. Each player has a network of contacts in the arena. Something about the structure of the player's network and the location of the player's contacts in the social structure of the arena provides a competitive advantage in getting higher rates of return on investment“ (Burt 1995, S. 8). Bei Licht besehen entwickelt Burt eine Theorie, um mikroperspektivisch die Dynamik des Unternehmertums zu konzeptualisieren, wie es ansonsten im Anschluß an Joseph A. Schumpeter (1964) von Kirzner (1978, 1988) vorgenommen, der nach der Informationskompetenz des Unternehmers im Rahmen von Marktdynamik fragte. Für einen Vergleich von Schumpeter und Kirzner siehe Shane (2003).

Im Hinblick auf den Zugang zu Gelegenheiten sind Positionen in einem Netzwerk umso effizienter, je weniger direkte Kontakte zu möglichst vielen indirekten, nicht-redundanten Kontakten führen. Nicht-redundante Kontakte sind Kontakte, die nicht schon durch eine andere direkte Verbindung erreicht werden. Burt verwendet ein weiteres Konzept, nämlich das der strukturellen Autonomie, um die Struktur dieser Märkte zu beschreiben. Ob ein Akteur (z.B. eine Firma) autonom ist oder nicht, hängt von folgenden drei Faktoren ab: (1) von der Beziehung zwischen der Firma und ihren Wettbewerbern, (2) von der Beziehung zwischen der Firma und ihren Zulieferern und (3) von der Beziehung zu den Kunden der Firma. Ein Maximum an Autonomie genießt eine Firma dann, wenn sie (1) keine oder wenig Konkurrenz hat, (2) viele und kleine Zulieferer hat und (3) viele und kleine Kunden hat. Burt weist nach, dass der Profit einer Firma umso höher ist, je größer der Grad an struktureller Autonomie ist (Swedberg 1994: 268). Burt's theoretische und empirische Arbeit geht damit über die Frage hinaus, wer in einem Netzwerk einen privilegierten Zugang zu Ressourcen hat und zeigt, wie bestimmte strukturelle Konfigurationen Vorteile und Gelegenheiten bieten (Powell/Smith-Doerr 1994: 369). „Strukturell“ an seinem Ansatz ist auch, dass Handeln und Erfolg bzw. Misserfolg durch Eigenschaften der sozialen Struktur und durch die Manipulation dieser Struktur durch Akteure erklärt werden – und nicht durch individuelle Attribute. Letztlich vermag ein Ansatz wie der von Burt dazu beitragen, der Frage näher zu kommen „Where do markets come from?“ (White 1981).

Das Grundlegende an der Argumentation von Burt ist, dass Wettbewerb nicht durch Attribute der Akteure vorgegeben ist, sondern aus sozioökonomischen Beziehungen entsteht und dass Wettbewerb eher ein Prozess als ein Resultat ist. Mit Blick auf Granovetter (1973, 1974) schließt sich hier der Kreis insofern, als Burt, der sich häufig auf die Arbeiten von Granovetter bezieht, dieselbe Idee von starken und schwachen Beziehungen verfolgt Menschen leben in einem Cluster mit Menschen mit denen sie starke Beziehungen haben. Innerhalb dieser Cluster zirkuliert Information mit hoher Geschwindigkeit. Deshalb ist wichtig zu beachten, dass neue Informationen, Ideen und Chancen durch schwache Bindungen von Menschen unterschiedlicher Cluster verbreitet werden.

6.2 Netzwerkforschung: Eher Theorie als Methode

Die drei Beispiele (Granovetter, Baker, Burt) zeigen, dass durch Netzwerkanalyse produzierte Ergebnisse gerade nicht unabhängig oder losgelöst von der Terminologie einer Netzwerktheorie dargestellt werden können. Die Rolle der Netzwerkanalyse ist hier nicht bloß die, dass sie empirische Ergebnisse produziert, die dann im Lichte einer davon unabhängigen Theorie interpretiert würden, sondern diese Ergebnisse sind weitgehend auch nur in der theoretischen Sprache der Netzwerkanalyse kommunizierbar. Clique, Isolierte, Struktur – ohne diese Begriffe können Bakers Ergebnisse zum Einfluss der Struktur des Marktes auf die Preise von Optionen nicht dargestellt werden. Weak und strong ties, Pfade, Brücken – diese Terminologie ist zwingend notwendig, um Granovetters Argument von den weak Ties zu beschreiben. Ein Gegenbeispiel:

Wenn wir den Zusammenhang zweier Variablen untersuchen, etwa zwischen einer Eigenschaft des Bildungssystems eines Landes und seiner Wirtschaftskraft, verwenden wir möglicherweise Regressionsanalysen. Wir sehen je nach Ergebnis die in Frage stehende Theorie gestützt oder geschwächt. In keinem Fall aber würde sich die Frage stellen, ob die Regressionsanalyse eine soziologische Theorie darstellt, eben weil das Ergebnis im Lichte der betreffenden Theorie nicht auf eine Sprache der Regressionsanalyse zurückgreifen muss. In der strukturellen Forschung der Soziologie des Marktes werden freilich viele Postulate der Netzwerkanalyse greifbar: So wie die Netzwerkanalyse unter sozialer Struktur oft etwas sehr Konkretes versteht, nämlich die Struktur aus Knoten und Verbindungen, so sieht die strukturelle Soziologie des Marktes die betreffenden Akteure eingebettet in eine solche Struktur, womit es ihr immer wieder gelingt, das Konzept atomisierter nutzenmaximierender Akteure der Ökonomik zu korrigieren, das die Vorstellungen derjenigen leitet, die mit einer Axiomatik des *Homo Oeconomicus* operieren.

7 Resümee: Zur Aktualität der Netzwerkmetapher

Unsere Überlegungen über den Stellenwert von Netzwerkforschung im Rahmen der gegenwärtigen Soziologie befassten sich eingangs mit dem Status Quo der Soziologie und dessen Veränderung innerhalb der letzten 100 bis 150 Jahre. Waren die Anfänge der Soziologie, hier insbesondere die grundlegenden Ausarbeitungen etwa bei Emile Durkheim und Max Weber, noch dadurch gekennzeichnet, das akademische Terrain des Faches Soziologie zu markieren, und zwar vor allem auch gegenüber psychologistischen Grundannahmen, so gewann die Soziologie hier Boden und Eigenständigkeit, während sie im Laufe der Jahrzehnte andernorts wiederum Boden verlor: Die Historik entwickelte sich als ein eigenständiges Fach und die Ökonomik brach einerseits mit den Geschichtswissenschaften und entledigte sich andererseits in ihrem fortschreitenden Bemühen um Formalisierung zunehmend auch ihrer grundsätzlichen sozialwissenschaftlichen Komponenten. Während Ende des 19. und Anfang des 20. Jahrhunderts viele der Klassiker der Soziologie Lehrstühle der Nationalökonomik innehatten, so praktizierten sie andererseits eine Wissenschaftspraxis, die aus heutiger Sicht in die akademischen Disziplinen gleich mehrerer Fächer fallen würde.

Die zunehmende Spezialisierung von akademischen Fächern auf einzelne Dimensionen, wie der des Raumes für die Architektur, Geographie, Regional- und Raumwissenschaft, der der Zeit für die Historik und der des Sozialen für die Soziologie, verhinderte zunehmend eine von der Sache her gebotene Multidisziplinarität, so dass seit geraumer Zeit Stimmen lauter werden, die Sozialwissenschaften wieder stärker zu reintegrieren und den globalen Kosmos von Raum und Zeit stärker zu berücksichtigen (Wallerstein 1991, 2000), indem das gegenwärtige starre Korsett der akademischen Landschaft renoviert wird.

Parsons und Smelser schrieben in ihrem – mittlerweile klassischem – Buch „Economy and Society“ (1956), dass ihrer Beobachtung nach eine deutliche Arbeitsteilung zwischen der

Volkswirtschaftslehre und der Soziologie eingetreten sei und beide Bereiche nur noch eine geringe Kenntnis von den Arbeiten und der entsprechenden Literatur des jeweils anderen Faches hätten. "Few persons competent in sociological theory", schrieben sie, "have any working knowledge of economics, and conversely ... few economists have much knowledge of sociology" (Parsons und Smelser 1956, S. Xviii). Uns scheint auch nach fünfzig weiteren Jahren diese Beobachtung zutreffend zu sein, allerdings deutet gegenwärtig, wie eingangs versucht wurde zu charakterisieren (Stichwort „Heterodox Economics“), vieles darauf hin, dass das Bewusstsein für eine neue Vermessung der akademischen Arbeitsteilung zwischenzeitlich weiter gestiegen ist. In der Ökonomik selbst findet sich eine Trendwende mit einer relativen Abkehr vom abstrakten Modellplatonismus.

Dieses „Umbetten“ des Mainstreams, wie er sich in der nordamerikanischen Ökonomik andeutet, wird sich aus wissenschaftsimmanenten Gründen aller Vermutung nach auch in Europa stärker fortsetzen. Die Soziologie hat hierbei zweifelsohne große Chancen, indem sie ihre Kompetenzen deutlich macht und sich in die Diskussion einbringt und indem sie sich nicht schmallend in ihr selbst gewähltes Schneckenhaus einzieht, sondern offensiv ihre Stärken zu demonstrieren sucht. Wo es um Wirtschaftsstile, kulturelle Attitüden und ethnische Spezifikationen und deren Veränderungen geht, überall ließe sich von Seiten der Soziologie reklamieren, dass dieses ihre Königsthemen seien und dass das Thema der Netzwerkforschung hier entweder tangiert oder unmittelbar adressiert wird.

Netzwerke können in gewisser Weise als eine Art Scharnier zwischen soziologischen Mikro- und Makrodimensionen fungieren. Sie integrieren gleichermaßen die Handlungs- und Kommunikationsebene mit Fragen von struktureller Selektion und sozialem Wandel. Netzwerke fungieren als "Sets" von Präferenzen und Sozialkontakten von Individuen und Gruppen und zwischen Institutionen. Über sie verläuft der "Blutkreislauf" der Gesellschaft. Die von uns hier exemplarisch präsentierten Beispiele an empirischen Netzwerkstudien (Granovetter, Baker und Burt) sind sämtlich dem thematischen Bereich der Soziologie des Wirtschaftslebens bzw. dem der Soziologie des Marktes entnommen. Während wir zweifelsohne andere Felder hätten wählen können, beschränkten wir uns auf dieses Feld, weil wir gerade hier beobachten können, wie sehr diese empirischen Netzwerkanwendungen vor allem auch zunehmend von Teilen der Ökonomik und der betriebswirtschaftlichen Organisations- und Managementtheorie rezipiert werden.

Obwohl die wirtschaftswissenschaftliche Literatur zur Frage von Märkten viele Anknüpfungspunkte bietet, betrachtet sie die Institution des Marktes zumeist als eine Art Black Box, in der sich Angebot und Nachfrage „irgendwie“ treffen und aushandeln. Dass Märkte vielmehr hochgradig soziale Prozesse (Swedberg 1994) darstellen und abbilden, darauf insistieren vermehrt gerade Vertreter der Soziologie. "Sociologists primarily view markets as institutions, while economists focus on the issue of price formation, mainly by constructing models. But even mainstream economics has not paid much attention to markets as institutions or as empirical

phenomena, I tried to show that many useful ideas [...] can be found in the economics literature.” (Swedberg 2003, S. 130). Letztlich geht es um die zentrale Frage zu untersuchen, wie ökonomisches Handeln in soziales Handeln eingebettet ist.

Von den fünf Forschungsperspektiven, die Fligstein (2001, S. 11-14) in seiner „Architecture of Markets“ als wichtige Forschungsperspektiven bezeichnete, sind mindestens zwei unmittelbar relevant mit Blick auf den Einsatz der Netzwerkforschung, nämlich „*What social rules must exist for markets to function, and what types of social structures are necessary to produce stable markets?*“ sowie „*What is a „social“ view of what actors seek to do in markets, as opposed to an ‚economic‘ one ?*“

Umgekehrt bedeutet Netzwerkforschung – vor allem auf einer makrostrukturellen Ebene – auch die Einbeziehung von gesellschaftlichen *Softfaktoren*¹⁹, die maßgeblich wirtschaftliches Handeln sowie Wirtschaftsgegebenheiten beeinflussen und mitbestimmen. In einem solchen Verständnis wird die interdisziplinäre Schnittstelle zwischen verschiedenen Diskursen und Disziplinen sichtbar: Wirtschaftsforschung wird damit konsequenterweise auch Familienforschung, weil hier Formen und Grade von Beziehungsnetzwerken und Kommunikationsstrukturen, familiären Versorgungsformen und emotionaler oder familiärer Unterstützungsleistungen in den Kern der Aufmerksamkeit rücken.²⁰ Es ist eine zentrale Frage, wie die Beschaffenheit der Familie als einer gesellschaftlichen Institution mit Fragen von generellen Wirtschaftsmentalitäten korrespondiert, die den Wirtschaftsgesellschaften auf einer universelleren Ebene zugrunde liegen. Netzwerkanalyse ist in vielerlei Hinsicht sehr nahe bei diesen Fragen, und zwar in allen Dimensionen ihrer Anwendung (Turner 1998, Kap. 38), nämlich der von *Symbolen*, wo Konzepte, Werte, Normen transportiert werden, der von *Emotionen* mit dem Transport von Liebe, Respekt und Wertschätzung (oder dem Gegenteil davon) und schließlich der von *Gütern oder Leistungen*, wo insbesondere finanzielle Zuwendungen transportiert werden. Wenn Differenzen in der Leistungsfähigkeit von Regionen oder ganzer Volkswirtschaften auf unterschiedliche Netzwerkstrukturen, insbesondere hier auch Familienstrukturen, zurückgeführt werden (vgl. hier stellvertretend etwa Fukuyama 1995), erscheint Netzwerkforschung als Familienforschung und damit als eine sehr entscheidende Variable in der allgemeinen Wirtschaftsforschung und entsprechenden Wirtschaftspolitik. Das kann hier nicht unser Thema im eigentlichen bleiben, vermag freilich durchaus anzudeuten, in wieweit sich

¹⁹ Bei Individuen erscheinen „Connections“ als Schlüssel, um berufliche Positionen positiv zu verändern und vertikale Mobilität zu optimieren. Hier erscheint „netzwerken“ immer auch als strategisch-utilitaristische Kommunikation, wo Verbindungen geknüpft werden, um diese dann auch zum eigenen Vorteil verwenden. Jenseits solcher ego-zentrierten Netzwerke erscheint das Netzwerkthema auf der organisationalen Ebene als eine probater Baustein zur Beschreibung von modernen Organisationen, das von Unternehmensleitungen immer häufiger auch aktiv forciert wird, wenn Firmen Schulungen anbieten, um ihren Mitarbeitern Wichtigkeit und Einsatz von Netzwerken zu verdeutlichen.

²⁰ Das Thema „Ethnic Entrepreneurship“ basiert beispielsweise im weiteren Sinne auf der spezifischen Differenz von Familienstrukturen von Immigranten und deren Netzwerkkonstellationen, s. Waldinger 1996, Kloostermann und Rath 2001, Apitzsch und Jansen 2003.

soziologische Netzwerkforschung auch offensiv vermarkten können sollte – wenn sie sich denn selber so perzipiert.

Netzwerkforschungen *dynamisieren* die Betrachtung von Gesellschaften und Ökonomien, weil sie stark den prinzipiell kontingenten, aber offenen Verlauf von Gesellschaften im zeitlichen Ablauf mitdenken. Insofern gibt es eine gewisse Korrespondenz von Netzwerkvorstellungen und Konzeptionen, die mit Theorem der *Path Dependency* operieren (Hollingsworth 2000). Netzwerkperspektiven – wie fein sie auch immer justiert sind – vermögen das stete „in the making“ von Gesellschaften zu verdeutlichen. Das ist einer der Gründe, warum auch in der historischen Forschung eine wachsende Aufmerksamkeit für Netzwerke zu beobachten ist (Rota 2007, Laird 2006). Je populärer freilich Diskussionen in Begrifflichkeiten von Netzwerken werden, unabhängig davon ob wir nun von Individuen oder kleinen oder multinationalen Firmen sprechen, desto wichtiger erscheint die Notwendigkeit entsprechender akademischer Reflexion über das Thema. In seinem Artikel „Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital“ hatte Bourdieu (1983) bereits vor mehr als 20 Jahren die Bereiche des Sozial-, Bildungs- und Finanzkapitals auf der Ressourcenebene als prinzipiell „gleichwertig“ angesehen.

Literatur:

- Abolafia, Mitchel Y. (1998): Markets as Cultures. An Ethnographic Approach. In: Callon, Michel (Hrsg.): The Laws of the Markets. Oxford: Blackwell Publishers. S. 69-85.
- Albert, Hans (1960): Nationalökonomie als Soziologie. Zur sozialwissenschaftlichen Integrationsproblematik. In: Kyklos 13. S. 1-43.
- Apitzsch, Ursula / Jansen, Mechthild M. (Hrsg.) (2003): Migration, Biographie und Geschlechterverhältnisse. Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Baker, Wayne E. (1984): The Social Structure of a National Securities Market. In: American Journal of Sociology 89. S. 775-811.
- Baker, Wayne E. (1990): Market Networks and Corporate Behavior. In: American Journal of Sociology 96. S. 589-625.
- Barnes, John A. (1954): Class and Committees in a Norwegian Island Parish. In: Human Relations 7. S. 39-58.
- Berger, Peter .L. (1986): The Capitalist Revolution. New York: Basic Books.
- Berger, Peter. L. / Luckmann, Thomas (1966): The Social Construction of Reality. Garden City: Doubleday.
- Bögenhold, Dieter (2007): Polanyi. In: Weir, Robert E. (Hrsg.): Encyclopedia of American Social Class, Vol. II. Westport CT: Greenwood Press. S. 620-621.
- Bourdieu, Pierre. (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: R. Kreckel, Reinhard (Hrsg.): Soziale Ungleichheiten. (Soziale Welt Sonderband 2). Göttingen: Schwarz. S. 49-79.
- Bourdieu, Pierre (1987a): Boden und Heiratsstrategien. In: Ders.: Sozialer Sinn. Kritik der theoretischen Vernunft. Frankfurt: Suhrkamp. S. 259-263.
- Bourdieu, Pierre (1987b): Sozialer Nutzen der Verwandtschaft In: Ders.: Sozialer Sinn. Kritik der theoretischen Vernunft, Frankfurt: Suhrkamp. S. 288-351.
- Burt, Ronald S. (1995): Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press.
- Collins, Randall (1994): Four Sociological Traditions. New York: Oxford University Press.
- Collins, Randall (1988): Theoretical Sociology. San Diego: Hartcourt Brace Jovanovich.
- Coyle, Diane (2007): The Soulful Science: What Economists Really Do and Why it Matters, Princeton: Princeton University Press.
- Dahrendorf, Ralf (2006): Homo Sociologicus. Wiesbaden: VS Verlag.

- Donato, Pierpaolo (2003): Giving and Social Relations: The Culture of Free Giving and its Differentiation Today. In: *International Review of Sociology* 13. S. 243-272.
- Dorfman, J. (1946-1959): *The Economic Mind in American Civilization*. 5 Bde. New York: Viking Press.
- Esser, Hartmut (1989): Verfällt die "soziologische Methode"? In: *Soziale Welt* 40. S. 57-75.
- Fleck, Ludwik (1980): *Entstehung einer wissenschaftlichen Tatsache*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Fligstein, Neil (1990): *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press.
- Fligstein, Neil (1996): Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. In: *American Sociological Review* 61. S. 656-673.
- Fligstein, Neil (2001): *The Architecture of Markets*. Princeton: Princeton University Press.
- Fukuyama, Francis (1995): *Trust – The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: The Free Press.
- Granovetter, Mark S. (1973): The Strength of Weak Ties. In: *American Journal of Sociology* 78. S. 1360-1380.
- Granovetter, Mark S. (1974): *Getting a Job: A Study of Contact and Careers*. Cambridge: Harvard University Press.
- Granovetter, Mark S. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *The American Journal of Sociology* 91. S. 481-510.
- Granovetter, Mark S. (1993): The Nature of Economic Relationships. In: Richard Swedberg (Hrsg.): *Explorations in Economic Sociology*. New York: Russell Sage Foundation 1993. S. 3-41.
- Granovetter, Mark S. (2000): Ökonomische Institutionen als soziale Konstruktionen: Ein Analyserahmen. In: Bögenhold, Dieter (Hrsg.): *Moderne Amerikanische Soziologie*. Stuttgart: UTB. S. 199-218.
- Granovetter, Mark S. (2002): A Theoretical Agenda for Economic Sociology. In: Guillén, Mauro F./ Collins, Randall/ England, Paula u.a. (Hrsg.): *The New Economic Sociology. Developments in an Emerging Field*. New York: Russell Sage Foundation. S. 35-60.
- Hansen, Reginald (1968): Der Methodenstreit in den Sozialwissenschaften zwischen Gustav Schmoller und Carl Menger und seine wissenschaftstheoretische und wissenschaftshistorische Bedeutung. In: Alwin Diemer (Hrsg.): *Beiträge zur Entwicklung der Wissenschaftstheorie im 19. Jahrhundert*. Meisenheim: Anton Hain. S. 137 - 173.
- Harrison, Lawrence E. / Huntington, Samuel P. (Hrsg.) (2000): *Culture Matters. How Values Shape Human Progress*. New York: Basic Books.

- Hodgson, Geoffrey M. (2005): The Return of Institutional Economics. In: Smelser, Neil J. / Swedberg, Richard (Hrsg.): The Handbook of Economic Sociology. Princeton, New York: Princeton University Press, Russell Sage. S. 58-75.
- Hodgson, Geoffrey M. (2001): How Economics Forgot History. London: Routledge.
- Hollingsworth, Rogers (2000): Gesellschaftliche Systeme der Produktion im internationalen Vergleich. In: Bögenhold, Dieter (Hrsg.): Moderne Amerikanische Soziologie. Stuttgart: UTB. S. 279-312.
- Jansen, Dorothea (1999): Einführung in die Netzwerkanalyse. Grundlagen, Methoden, Anwendungen. Opladen: Leske+Budrich.
- Jones, Eric L. (2006): Cultures Merging. A Historical and Economic Critique of Culture. Princeton: Princeton University Press.
- Kirzner, Israel M. (1988): Unternehmer und Marktdynamik. München: Philosophia Verlag.
- Kirzner, Israel M. (1978): Wettbewerb und Unternehmertum. Tübingen: Mohr.
- Kloosterman, Robert / Rath, Jan (2001): Immigrant Entrepreneurs in Advanced Economies: Mixed Embeddedness further Explored. In: Journal of Ethnic and Migration Studies 27. S. 189-201.
- Kuhn, Thomas S. (1962): The Structure of Scientific Revolutions. Chicago: University of Chicago Press.
- Laird, Pamela Walker (2006): Pull: Networking and Success since Benjamin Franklin. Cambridge: Harvard University Press.
- Landes, David. (2000): Culture Makes almost all the Difference. In: Harrison, Lawrence E. / Huntington, Samuel P. (Hrsg.): Culture Matters. How Values Shape Human Progress. New York: Basic Books. S. 2-13.
- Lee, Frederic S. (2006): Heterodox Economics. Manuskript, erscheint in: Palgrave Dictionary of Economics.
- Marx, Karl (1977 ¹1864): Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Bd 1. (MEW Bd. 23). Berlin: Dietz Verlag.
- Mayer, Karl-Ulrich (1989): Empirische Sozialstrukturanalyse und Theorien gesellschaftlicher Entwicklung. In: Soziale Welt 40. S. 297 – 308.
- Mikl-Horke, Gertraude (1999): Historische Soziologie der Wirtschaft. München: Oldenbourg.
- Nohria, Nitin (1992): Is a Network Perspective a Useful Way of Studying Organizations? In: Nohria, Nitin / Eccles, Robert G. (Hrsg.): Networks and Organizations: Structure, Form and Action. Boston: Harvard Business School Press. S. 1-25.

- North, Douglass C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: CUP.
- Nowak, Stefan (1989): *Comparative Studies and Social Theory*. In: Kohn, Melvin L. (Hrsg.): *Cross-National Research in Sociology*. London: Sage. S. 34 - 56.
- Parsons, Talcott, Smelser, Neil (1956): *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. Glencoe: The Free Press.
- Polanyi, Karl / Arensberg, Conrad / Pearson, Harry (Hrsg.) (1957): *Trade and Market in the Early Empires*, New York: Free Press.
- Polanyi, Karl (1978): *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Rota, Marta Felis (2007): *Is Social Capital Persistent? Comparative Measurement in the Nineteenth and Twentieth Centuries*. London: London School of Economics, Working Paper 103.
- Schenk, Michael (1984): *Soziale Netzwerke und Kommunikation*. Tübingen: Mohr
- Schmölders, Günter (1984): *Historische Schule*. In: Issing, Ottmar (Hrsg.): *Geschichte der Nationalökonomie*. München: Vahlen. S. 107-120.
- Schumpeter, Joseph A. (1964 ¹1911): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Schumpeter, Joseph A. (1926): *Gustav von Schmoller und die Probleme von heute*. In: *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reich*. Leipzig: Duncker & Humblot. S. 337 – 388.
- Scott, John (2000): *Network Analysis. A Handbook*. London: Sage.
- Shane, Scott A. (2003): *A General Theory of Entrepreneurship. The Individual-Opportunity Nexus*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Simmel, Georg (1908): *Die Kreuzung sozialer Kreise*. In: Simmel, Georg: *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. Berlin: Duncker & Humblot. S. 305-344.
- Smelser, Neil J. / Swedberg, Richard (2005): *The Sociological Perspective on the Economy*. In: N. Smelser, Neil J. / Swedberg, Richard (Hrsg.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, New York: Princeton University Press, Russell Sage. S. 3-26.
- Sombart, Werner (1982): *Wirtschaft*. In: Vierkandt, Alfred (Hrsg.): *Handwörterbuch der Soziologie*. Stuttgart: Enke. S. 209-216.
- Stets, Jan E. (Hrsg.): *Handbook of the Sociology of Emotions*. Berlin: Springer 2006.
- Swedberg, Richard (1991): "The Battle of Methods": *Toward a Paradigm Shift ?* In: Etzioni, Amitai (Hrsg.): *Socio-Economics. Toward a New Synthesis*. New York: Sharpe. S. 13-34.

- Swedberg, Richard (1994): Markets as Social Structures. In Smelser, Neil / Swedberg, Richard (Hrsg.): The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press. S. 255-282.
- Swedberg, Richard (2003): Economic and sociological approaches to markets. In: Swedberg, Richard: Principles of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press 2003. S. 104-131.
- Turner, Jonathan H. / Stets, Jan E. (2005): The Sociology of Emotions. Cambridge: Cambridge University Press.
- Turner, Jonathan H. (1998): The Structure of Sociological Theory. Belmont: Wadsworth Publishing.
- Waldinger, Roger (1996): Still the Promised City? Afro-Americans and New Immigrants in Postindustrial New York. Cambridge: Harvard University Press.
- Wallerstein, Immanuel (1991): Unthinking Social Science – The Limits of Nineteenth-century Paradigms. London: Polity Press.
- Wallerstein, Immanuel: Der ZeitRaum der Weltsystemanalyse. Bögenhold, Dieter (Hrsg.): Moderne Amerikanische Soziologie. Stuttgart: UTB 2000. S. 93-118.
- Wellman, Barry (1988): Structural analysis: From Method and Metaphor to Theory and Substance. In: Wellman, Barry / Berkowitz, Stephen D. (Hrsg.): Social Structures. A Network Approach. Cambridge: Cambridge University Press. S.19–61.
- White, Harrison C. (1981): Where do Markets Come From ? In: American Journal of Sociology 87. S. 517-547.
- White, Harrison. C. (1988): Varieties of Markets. In: Wellman, Barry / Berkowitz, Stephen D.: Social Structures: A Network Approach. Cambridge: Cambridge University Press. S. 226-260.
- White, Harrison C. / Boorman, Scott A. / Breiger, Ronald L. (1976): Social Structures from Multiple Networks I: Blockmodell of Roles and Positions. In American Journal of Sociology 81. S. 730-780.
- Zelizer, Viviana A. (1985): Pricing the Priceless Child. The Changing Social Value of Children. New York: Basic Books.
- Zelizer, Viviana A. (1988): The Proliferation of Social Currencies. In: Callon, Michel (Hrsg.): The Laws of the Markets. Oxford: Blackwell Publishers. S. 58-68.