

Netzwerke

Boris Holzer

Netzwerke sind überall. Das gilt spätestens, seitdem das Internet die technologischen Möglichkeiten globaler Vernetzung revolutioniert hat. In populären Zeitdiagnosen wird die Gegenwartsgesellschaft folgerichtig als „Netzwerkgesellschaft“ beschrieben (Castells 2000). Das trifft den Nerv einer Zeit, in der aktives ‚Netzwerken‘ im privaten wie im beruflichen Alltag Pflicht zu sein scheint. Die Wissenschaftspolitik fördert und fordert interdisziplinäre Vernetzung und Verbundforschung, in Wirtschaftsorganisationen setzt man auf Netzwerke statt Hierarchien, und ein vielfältiges Kontaktnetz zählt längst nicht mehr nur im Außendienst. Auch dort, wo es nicht primär um zielorientiertes gemeinsames Handeln geht, z.B. im Bereich der unverbindlichen Geselligkeit, kommt man ums *networking* nicht herum. Dabei gibt man sich immer weniger damit zufrieden, die Entstehung von Netzwerken dem Zufall zu überlassen. In den unterschiedlichsten Bereichen wird von Individuen und Organisationen erwartet, dass Netzwerke gesucht und gepflegt werden (vgl. auch Krücken/Meier 2003). Mit dem Gefühl mitmachen zu müssen, um die richtigen Kontakte zu haben, wächst aber gleichzeitig das Misstrauen: Sind Netzwerke nicht immer auch eine Form der allzu persönlichen Einflussnahme, der Beförderung von Seilschaften, gar der Korruption? Schließlich sind Netzwerke eine ambivalente Angelegenheit in einer modernen Gesellschaft, die sich in vielen Bereichen *nicht* auf persönliche Bekanntschaft, sondern auf das Prinzip universalistischer Gleichbehandlung beruft.

In der Soziologie gibt es unzählige Möglichkeiten, selektive Beziehungen zwischen Elementen als Netzwerke zu beschreiben: Ob die Verbindungen zwischen Personen, Organisationen oder auch Computern sozialer oder technischer Natur sind, scheint dann oft weniger wichtig zu sein als die strukturellen Ähnlichkeiten. Sofern diese Analogien Vergleiche ermöglichen, sind sie durchaus nützlich. Dazu muss aber klar sein, was in welchem Bereich unter einem Netzwerk zu verstehen ist. Um uns dieser Frage aus der Perspektive *sozialer* Netzwerke zu nähern, konzentrieren wir uns im Folgenden auf einen Kernbereich des soziologischen Interesses an Netzwerken: auf Netzwerke als soziale Beziehungen zwischen Personen. Von persönlichen

Netzwerken spricht man mit zunehmender Selbstverständlichkeit, wenn es um die Beschreibung von Kontaktgeschichten und -chancen geht.

Die Neuheit der Terminologie sollte nicht darüber hinwegtäuschen, dass die zugrunde liegenden Sachverhalte keineswegs neu sind – und dass sie auch schon soziologisch beschrieben wurden. Solche Beschreibungen finden sich in jenem Bereich der Soziologie, der sich mit der Konstitution und Struktur sozialer Beziehungen beschäftigt. Trotz einiger Versuche – zu nennen sind insbesondere die Vorschläge von Georg Simmel (1958 [1908]) und Leopold von Wiese (1954) – ist eine Theorie sozialer Beziehungen über Anfänge allerdings nicht hinausgekommen. Sie konnte somit auch nicht, wie von den genannten Autoren erhofft, zur Grundlage der Soziologie schlechthin avancieren. Das mag ohnehin der falsche Anspruch gewesen sein. Aus heutiger Sicht liegt es hingegen näher, zunächst an einen Beitrag zur Mikro- und Interaktionssoziologie zu denken, als sogleich an den Dreh- und Angelpunkt einer Gesellschaftstheorie.

In den folgenden Abschnitten soll zunächst die *Praxis* sozialer Netzwerke – gewissermaßen das ‚Netzwerken‘ selbst – im Vordergrund stehen. Dazu müssen wir fragen, wie Netzwerke entstehen, sich reproduzieren und selbst zum Gegenstand von Strategien werden können. Um dieses recht weite Feld zu ordnen, beginnen wir mit zwei auch in der Netzwerkforschung prominenten Dimensionen sozialer Beziehungen: dem *expressiven* Gehalt, d.h. der in persönlichen Beziehungen unausweichlichen Bestätigung und Darstellung der Beziehung selbst (1.), und dem *instrumentellen* Aspekt, d.h. der Verwendbarkeit von Kontakten, um Ziele zu erreichen (2.). Die erste Dimension ist vor allem das Thema der Soziologie *persönlicher* Beziehungen, während die zweite in der aktuellen Diskussion meist mit dem Begriff des *Sozialkapitals* verbunden wird. An diese beiden Diskussionsstränge schließen sich Überlegungen an, wann die Aktivierung persönlicher Kontakte, des bekannten ‚Vitamin B‘, zu Problemen führt, die wir dann als *Korruption* beobachten (3.).

1. Nette Netzwerke: Persönliche Beziehungen

Das Material der Netzwerkanalyse sind soziale Beziehungen. Nicht erst in der modernen Gesellschaft verstehen wir darunter, je nach sozialem Kontext,

höchst unterschiedliche Dinge: Gesellige Kontakte unter Freunden und Bekannten gehören ebenso dazu wie die Brieffreundschaft, die nie zur persönlichen Begegnung führt, oder die Beziehung unter Arbeitskollegen, die sich nicht zwischen Beruf und Privatem entscheiden kann. Der *Anlass* einer sozialen Beziehung kann in persönlicher Zuneigung, aber auch in einer durch Organisationsmitgliedschaft erzwungenen Zusammenarbeit liegen; und ihre *Dauer* kann vom Einmalkontakt mit dem Kollegen aus der Beschwerdeabteilung bis zur jahrzehntelangen Partnerschaft reichen. Der allgemeine Begriff sozialer Beziehungen als ein „aufeinander gegenseitig eingestelltes und dadurch orientiertes Sichverhalten mehrerer“ (Weber 1980, 13) umfasst also den Bereich persönlicher und unpersönlicher Beziehungen und damit sowohl wiederholte als auch sporadische Kontakte.

Allerdings wäre es nicht nur im Alltag ungewöhnlich, soziale Beziehungen zwischen dem Bäcker und seinen Kunden, der Ärztin und ihren Patienten oder dem Call-Center-Angestellten und den beratungsbedürftigen Computernutzern als ‚Netzwerk‘ zu bezeichnen. Es wäre zudem soziologisch überflüssig, da für Kontakte, die kein Wissen über die konkreten beteiligten Personen erfordern, bereits bewährte Terminologien zur Verfügung stehen – wie z.B. der Begriff der sozialen Rolle. Das heißt nicht etwa, dass Netzwerke nichts mit Rollenhandeln zu tun hätten. Natürlich gibt es auch Netzwerke von Wissenschaftlern, Politikern – und Bäckermeistern. Aber erst wenn sich über gelegentliche Kontakte hinaus ein mehr oder weniger *stabiles* und vor allem *erwartbares Beziehungsmuster* herauskristallisiert, beginnt üblicherweise das Interesse der Netzwerkanalyse.

Ihr Hauptaugenmerk gilt daher dem Bereich *persönlicher Beziehungen*, die sich einerseits durch eine gewisse Beständigkeit auszeichnen, andererseits aber auch dadurch, dass die wechselseitigen Erwartungen der Beteiligten nur in geringem Maße *unabhängig von der konkreten Beziehung* definiert werden können. Um zu wissen, was Herr Schmidt vom Kaufhauspersonal erwarten kann (nicht: was er konkret erwarten mag), müssen wir weder ihn noch den Verkäufer Müller kennen. Sozial relevant sind ohnehin nicht alle Erwartungen Schmidts, sondern wie Schmidt in seinen Erwartungen die Erwartungen anderer antizipiert – also *reflexive* Erwartungen im Sinne des Mead’schen „taking the role of other“ (vgl. Luhmann 1984, 411ff.). Auch wenn Herr Schmidt

seine Erwartungen je nach Verkaufssituation und Geschäft variiert (und z.B. beim Sportwagenhändler mit einer ‚persönlicheren‘ Beratung rechnet als beim Möbel-Discounter), wird er nicht davon ausgehen, dass er sein Handeln am Unterschied zwischen den Verkäufern Müller und Maier *als Personen* zu orientieren hat. Was jedoch Heinz von seinem Freund Udo erwartet und umgekehrt, ist durch die vagen Rollenerwartungen einer ‚Freundschaft‘ nur sehr bedingt festgelegt. Natürlich wird Heinz von seinem besten Freund Udo andere an ihn gerichtete Erwartungen antizipieren (und bereit sein zu erfüllen) als von seinem Schulfreund Bernd. Ein „aufeinander gegenseitig eingestelltes“ Handeln im Rahmen wiederholter Kontakte hängt ab von der geteilten Interaktionsgeschichte und ist schon allein deshalb nicht mehr an den stereotypisierten Rollenerwartungen orientiert.

Man kann dieses Merkmal persönlicher Beziehungen auch anders ausdrücken: Sie basieren auf *partikularistischen* Handlungsorientierungen, im Unterschied zu den unpersönlichen, also *universalistisch* definierten Erwartungskomplexen zwischen Rollenträgern. Insofern persönliche Beziehungen – zumindest in der modernen Gesellschaft – nicht von vornherein auf eine askriptive Kategorie von Personen (z.B. Verwandte, Standesgleiche) beschränkt sind, könnte man sie sogar als *personalistisch* statt partikularistisch orientiert bezeichnen. Das heißt nicht, dass es keine verallgemeinerbaren Strukturmuster persönlicher Beziehungen gibt, sondern nur, dass diese stets an *Personen* gerichtete Erwartungen enthalten. Das ‚Allgemeine‘ persönlicher Beziehungen liegt darin, dass sie die Besonderheiten von Personen mitberücksichtigen. Einzelne Klassen persönlicher Beziehungen unterscheiden sich danach, wie dies geschieht und welche Aspekte von Persönlichkeit berücksichtigungsfähig sind. Um nur einige Beispiele zu nennen: In einer Liebesbeziehung mag eine Art Komplettberücksichtigung der Person möglich sein, die nicht nur ein taktvolles Antizipieren von Präferenzen, sondern auch die Rücksicht auf eine subjektive Welt inklusive aller Idiosynkrasien umfasst (vgl. Luhmann 1982). In einer Freundschaft hingegen kann zwar ebenfalls erwartet werden, dass ein Unterschied zwischen der Eigenwelt der Freunde und dem Rest markiert wird – zum Beispiel durch gemeinsam begangene Illegalitäten oder auch nur dadurch, dass bestimmte Informationen vertraulich bleiben, die Beziehung also als „terminiert“ verstanden wird (Paine 1969); der Zugang zum Körper des Anderen

jedoch gehört nicht zum üblichen Erwartungshorizont der Freundschaftsbeziehung. Auch unter dem Titel der „Bekanntschafte[n]“ schließlich bündelt man Erwartungen anhand von Personen, die zumindest *namentlich* bekannt sind. Doch genau darin erschöpft sich dann auch der Bereich des Erwartbaren: nämlich im „Erkennen“ im Sinne reiner Identifizierbarkeit – im Unterschied zum „Kennen“ einer Person auf der Basis einer geteilten Interaktionsgeschichte (Simmel 1958 [1908], 264). Trotz der aus soziologischer Perspektive in allen Fällen persönlichen Verankerung der Beziehung ist also die Art und Weise, in der die „Form Person“ (Luhmann 1995b) verwendet wird, durchaus variabel.

Die Zentralstellung persönlicher Beziehungen in der Netzwerkforschung steht in deutlichem Kontrast zu den klassischen soziologischen Theorien der Moderne, die eher deren universalistische Züge bemerkenswert fanden. Spätestens seit Ferdinand Tönnies (1887) dominierte die Ansicht, dass die Moderne an die Stelle des Partikularismus der „Gemeinschaft“ den ambivalent bewerteten Universalismus der „Gesellschaft“ gesetzt hat. Doch bereits bei Parsons wird diese Entwicklung nicht mehr nur als gesellschaftliche Modernisierung, sondern auch als individuelle Sozialisationsgeschichte beschrieben: Die Heranwachsenden lernen den Übergang von den partikularistischen Orientierungen innerhalb der Familie zu den universalistischen Wertmustern der Arbeitswelt und der Öffentlichkeit vor allem in der Schule, in der sie am Beispiel der Lehrer den Unterschied von Rolle und Person studieren können und mit universalistischen Bewertungsmustern konfrontiert werden (vgl. Parsons 1959; Dreeben 1980). Schon aus diesem Grund wäre es völlig verfehlt, das Verhältnis von partikularistischen und universalistischen Handlungsorientierungen als Nullsummenspiel vorzustellen. So falsch es aus moderner Sicht wäre, die Leistung des Schülers mit der Freundschaft mit seinen Eltern zu verrechnen, so unsinnig wäre es auch, in der Familie Universalismus und affektive Neutralität walten zu lassen.

Im Bereich persönlicher Beziehungen finden wir daher Handlungsorientierungen vor, die vormodernen Mustern erstaunlich ähnlich sind. Auch wenn diese in der Moderne keine Unterstützung mehr in gesamtgesellschaftlichen Strukturen finden, prägen sie weiterhin den Rahmen

des mehr oder weniger privaten Alltagslebens. Dazu zählt beispielsweise die *Reziprozitätsnorm*. In segmentären Gesellschaften ist Reziprozität ein zentrales Regulativ des sozialen Lebens, das sowohl Kooperations- als auch Konfliktbeziehungen umfasst (vgl. Luhmann 1997, 649ff.). Doch in der modernen Gesellschaft wird Reziprozität im öffentlichen Leben eingeschränkt – man könnte auch sagen: ruiniert – durch die Umstellung zentraler Leistungsbereiche auf *komplementäre Leistungs- und Publikumsrollen*: Ärzte und Patienten, Politiker und Wähler, Produzenten und Konsumenten handeln auf der Basis sich wechselseitig *ergänzender* Erwartungen, die gerade nicht bedeuten, dass das Handeln der einen Seite mit einer *äquivalenten* Handlung der anderen rechnen kann.¹ Auf das reziproke Prinzip des ‚Wie du mir, so ich dir‘ wird man sich in der Regel nicht in Berufs- und Komplementärrollen berufen, sehr wohl dagegen in den privaten persönlichen Beziehungen: Angefangen bei den Minimalbedingungen reziproker Kommunikation, die das ‚Einschlafen‘ der Beziehung verhindern, bis zu handfesten Hilfeleistungen (bei Umzügen, Kinderbetreuung o.Ä.) gilt hier, dass auf Vorleistungen eine äquivalente Antwort erwartet werden kann. Natürlich heißt dies gerade nicht, dass ein Äquivalententausch möglich wäre – eine ausgeglichene Bilanz wäre weder möglich noch für das Aufrechterhalten der Beziehung funktional. Vielmehr leben auf Reziprozität gegründete Beziehungen davon, dass zu jedem Zeitpunkt eine unausgeglichene Situation wechselseitiger Verpflichtung vorliegt. Kleine Geschenke erhalten bekanntlich die Freundschaft – indem sie den Zirkel von Leistung und Gegenleistung in Gang halten.

Die Geschichte derartiger Handlungssequenzen gibt den Beteiligten (und auch interessierten Dritten) Gelegenheit, ein Selektionsmuster, also so etwas wie eine Struktur der Beziehung zu beobachten. Doch inwiefern lässt sich ein Muster vergangener Ereignisse auf die Zukunft übertragen? Damit es nicht beim Registrieren der Vergangenheit bleibt, sondern daraus zukünftige Erwartungen extrapoliert werden können, muss *Vertrauen* mobilisiert werden. Wenn Udo damit rechnen kann, dass sein Freund Heinz ihn nicht wegen

¹ Wenn man im Anschluss an Gouldner (1960) Reziprozität zum elementaren Bestandteil sozialen Zusammenlebens erklärt, unterschätzt man leicht diesen wichtigen Unterschied zwischen Tausch und Komplementarität des Erwartens. Dies ist z.B. der Fall in dem ansonsten instruktiven Überblick von Stegbauer (2002), insofern dort Rollen *komplementarität* als eine besondere Form von *Reziprozität* aufgefasst wird.

Spickens bei der Lehrerin anschwärzen wird, wird er seine Handlungen vor ihm nicht verheimlichen – er wird ihm vertrauen. Schon an diesem einfachen Beispiel wird klar, dass Vertrauen nicht einfach eine Folgerung aus der Vergangenheit ist, sondern aus den bekannten Informationen Erwartungen für eine ungewisse Zukunft extrapoliert. Wer vertraut, *riskiert* etwas, indem er das Angebot einer bestimmten Zukunft macht, die sich nicht ohne weiteres aus der gemeinsamen Vergangenheit ergibt, sondern etwas Neues enthält (vgl. Luhmann 2000 [1968], 23f.). Vertrauen bestätigt also nicht nur die Existenz einer Beziehung, sondern ist der soziale Mechanismus, der die Brücke zwischen vergangenen Erfahrungen und einer kontingenten Zukunft schlägt.

In der Moderne kann und muss man zwischen Komplementarität und Reziprozität deutlicher unterscheiden als in tribalen Gesellschaften. Reziprozität ist keine gesellschaftliche Institution, auf die man sich in jeder Situation und gegenüber beliebigen Anderen berufen könnte. Es kommen zwar prinzipiell alle Gesellschaftsmitglieder für persönliche Beziehungen in Betracht,² doch die schiere Zahl potentieller Interaktionspartnerinnen und -partner, die *Redundanz der Akteure* (Colson 1978), erzwingt *Selektivität*. Man kann nicht mit jeder und jedem persönliche Beziehungen unterhalten. Die Kapazitäten, persönliches Vertrauen zu entwickeln, sind ebenso begrenzt wie die Notwendigkeit, dies zu tun. Persönliche *Netzwerke* sind dann die Form, in der sich die Selektivität der Kontakte ausdrückt, also ein Mechanismus, soziale Komplexität zu reduzieren und als Relevanz und Zugänglichkeit spezifischer Personen verfügbar zu halten. Zunächst geht es dabei nur um die Erhaltung der Beziehung selbst. Sie ist gewissermaßen ein Selbstzweck, und Reziprozität und Vertrauen werden praktiziert, um der Beziehung Ausdruck zu verleihen. Doch sind Reziprozitätserwartungen und Vertrauensvorschüsse einmal etabliert, können sie auch zur Grundlage dafür werden, dass soziale Beziehungen nicht nur *expressive*, sondern auch *instrumentelle* Bedeutung gewinnen können, also zur Erreichung bestimmter Ziele genutzt werden.

² In der modernen Gesellschaft gilt die „hochselbstverständliche Prämisse“, dass „jeder Mensch, der im Wahrnehmungsraum auftaucht, ein möglicher Interaktionspartner ist“ (Kieserling 1999, 90).

2. Nützliche Netzwerke: Sozialkapital

In jeder Interaktionssituation bedeutet die Bestätigung einer Beziehung zunächst einmal die Bestätigung darauf bezogener Selbstdarstellungen. Ein wesentlicher Teil jeder Beziehung besteht darin, dass sie selbst in der Gegenwart inszeniert wird – von der simplen Anerkennung des Erkennens durch ein Kopfnicken bis zur feierlichen Bestätigung einer ‚Blutsbrüderschaft‘. Von einer vorhandenen Beziehung ausgehend liegt es dann nahe, sie nicht nur als situativen Selbstzweck (im Sinne etwa der klassischen Geselligkeit) aufzufassen, sondern auch als Mittel für zukünftige eigene Zwecke einzusetzen. Soziale Beziehungen können so, einer mittlerweile geläufigen Terminologie folgend, zum *Sozialkapital* werden. Sie ermöglichen oder erleichtern den Zugriff auf Unterstützungs- und Hilfeleistungen sowie materielle und immaterielle Ressourcen im Kontaktnetz, erschließen also ansonsten unwahrscheinliche Handlungschancen.

In den meisten Definitionen von Sozialkapital steht der Zugang zu Ressourcen über Kontakte deutlich im Vordergrund. Für eine utilitaristische Handlungstheorie wie *Rational Choice* liegt diese instrumentelle Dimension sozialer Beziehungen auf der Hand (vgl. Coleman 1988; Lin 2001). Schon in Hobbes' *Leviathan* heißt es: „To have friends is power.“ (Hobbes 1651, 54) Doch auch in anderen Theoriekontexten hat sich das Konzept eingebürgert (vgl. Portes 1998): Bourdieu z.B. räumt ihm einen wichtigen Platz in seiner Kapitaltheorie ein. Neben dem kulturellen Kapital der Bildungstitel und dem klassischen ökonomischen Kapital identifiziert er das soziale Kapital als die „Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten *Beziehungen* gegenseitigen Kennens und Anerkennens verbunden sind“ (Bourdieu 1983, 190f.). Im Vergleich zu den anderen Kapitalsorten fällt dabei auf, dass das Sozialkapital nicht die Verfügungsmasse einer konkreten Person (oder Firma, Bildungsinstitution etc.) sein kann. Es ist von vornherein *relational* definiert, kann also nicht von der Beziehung zwischen zwei oder mehr Beteiligten abgelöst werden (vgl. Coleman 1988, 98; Jansen 2003, 27).

Je nach dem Zweck, für dessen Realisierung Beziehungskapital in Frage kommt, variieren seine für den Erfolg entscheidenden Parameter. Kommt es

darauf an, durch Vorleistungen angesammelte ‚Gutschriften‘ bei anderen zu einem späteren Zeitpunkt in entsprechende Gegenleistungen umzumünzen, wird das Risiko des Vertrauensvorschusses vor allem davon abhängen, ob man den Grad an Reziprozität richtig einschätzen und Ansprüche notfalls durchsetzen kann. Je dichter das Netz gegenseitiger Verpflichtungen insgesamt ist und je mehr ausstehende Gegenleistungen ein Akteur auf sich vereinigen kann, desto eher wird er in der Lage sein, einzelne davon zu mobilisieren. Die Position des Paten in der sizilianischen Mafia ist ein gutes Beispiel dafür, wie das Sozialkapital vieler Einzelner so konzentriert werden kann, dass der ‚Godfather‘ am Ende eine Art Zentralbank darstellt, deren ‚Angebote man nicht ablehnen kann‘ (vgl. Gambetta 1993). Es müssen aber nicht gleich illegale Zwecke betroffen sein. Auch für harmlosere Unternehmungen mag es von Bedeutung sein, ob man dem Vertrauen vertrauen, also damit rechnen kann, dass Vorleistungen gewürdigt werden.

Man kann dann mit Putnam (1993) fragen, inwiefern aus der Alltagspraxis persönlicher Beziehungen ein generalisiertes Vertrauen zu anderen resultiert und was dies wiederum für die Chancen riskanten Handelns bedeutet. Es führt aber in die Irre, wenn man in einer modernen Gesellschaft den Zerfall von Chancen für Reziprozität überbewertet. Wenn Freizeit nicht für den Ausbau persönlicher Beziehungen anlässlich von Kegelabenden und Grillevents genutzt wird, muss dies nicht gleich ein Krisenphänomen sein (vgl. aber Putnam 2000). Schließlich ist persönliches Vertrauen dort entbehrlich, wo es andere, mitunter erfolgssichere Wege zum Ziel gibt: Wer Geld hat, braucht anderen nicht im gleichen Maße zu vertrauen, wie dies in einer geldlosen Gesellschaft zur Sicherung des Lebensunterhalts nötig wäre (vgl. Luhmann 2000 [1968], 66). Wir werden weiter unten (Kap. I/3) auf Bedingungen zurückkommen, unter denen die Verfügung über Sozialkapital tatsächlich die Handlungschancen in gesellschaftlich entscheidender Weise determiniert. Es wird sich dann allerdings zeigen, dass weniger die im Grunde typische Marginalisierung von Sozialkapital durch moderne Alternativen als vielmehr seine nachhaltige Unverzichtbarkeit in manchen Weltregionen als Krisensymptom zu lesen ist. Dagegen ist in der modernen Gesellschaft der Zugang zu Ressourcen und Handlungsmöglichkeiten nicht allein von persönlichen Beziehungen abhängig, auch wenn es bei ähnlichen Ausgangsbedingungen durchaus einen

Unterschied machen kann, ob man gute Kontakte hat oder nicht. Es ist allerdings gar nicht so eindeutig, was ‚gute‘ Kontakte eigentlich sind. Die bisherigen Überlegungen legen es nahe, vor allem an erprobte, verlässliche und sozial kontrollierte Beziehungen zu denken. Doch dies gilt nur dann, wenn wir die Effekte von Sozialkapital allein daran messen, ob es als eingesetztes Mittel ein vorher definiertes Ziel zu erreichen hilft. Die Einbettung in Netzwerkbeziehungen kann aber auch ungeplante (mitunter ungewollte) Konsequenzen haben. Beziehungen können sich gerade dann auszahlen, wenn sie eher lose sind und nur gelegentlich aktiviert werden.

Das zumindest besagt die These von der Stärke schwacher Bindungen (Granovetter 1973). Sie ist deshalb interessant, weil sie den Nutzen von sozialen Beziehungen nicht handlungs-, sondern gewissermaßen informationstheoretisch bestimmt. Ausgangspunkt dieser Überlegungen war eine Studie zur Stellensuche in der Stadt Boston, die drei mögliche Quellen für Informationen über offene Stellen vermutete: persönliche Kontakte, Annoncen und direkte (Initiativ-) Bewerbungen (vgl. Granovetter 1974). Nicht allzu überraschend war zunächst, dass die Mehrzahl der Befragten ihre Stelle durch die Vermittlung persönlicher Bekannter gefunden hatte. Unerwartet war dagegen das Ergebnis, dass mehr und subjektiv besser bewertete Jobs nicht auf die Empfehlung von Verwandten, guten Freunden und anderen *strong ties* hin gefunden wurden, sondern vor allem auf die *weak ties* zurückgingen. Die Stärke einer Beziehung machte Granovetter an vier Merkmalen fest: der Dauer und Frequenz der Beziehung, der emotionalen Intensität, der Intimität und dem Austausch von Leistungen. Es stellte sich heraus, dass eine erfolgreiche Jobsuche eher über Kontakte erfolgte, die anhand dieser Merkmale als ‚schwach‘ einzustufen waren.

Warum die schwachen Beziehungen den starken im Hinblick auf die Informationsgewinnung überlegen sind, lässt sich mit der *Redundanz intensiver Kontakte* erklären: Wenn Person A eine starke Beziehung zu B und C unterhält, so ist es auch wahrscheinlich, dass B und C sich irgendwann treffen und miteinander bekannt werden (dies ergibt sich bereits aus der Annahme, dass zu starken Beziehungen eine höhere Interaktionsfrequenz gehört). Indem A, B und C auf diese Weise in gemeinsame Interaktionen verwickelt werden, werden

aber auch ihre Erfahrungen ähnlicher. Es sinkt damit für A die Chance, von B etwas zu erfahren, das sie nicht schon von C weiß. Hinter diesen Überlegungen steht eine Annahme, die der psychologischen Balancetheorie entliehen wurde: dass (starke) Beziehungen *transitiv* sind, das heißt, dass aus den Verbindungen A–B und A–C die Beziehung B–C folgt. Mit anderen Worten: Wenn A und B sowie A und C jeweils durch starke Beziehungen verbunden sind, so ist zu erwarten, dass es auch eine Beziehung zwischen B und C gibt.³

Eine Konstellation, in der B und C unverbunden bleiben, ist aus diesem Grund unwahrscheinlich. Von empirisch möglichen Ausnahmen absehend bezeichnet Granovetter sie deshalb als im Prinzip „verbotene Triade“ (Granovetter 1973, 1363). Dies gilt jedoch *nicht*, wenn es sich – z.B. zwischen A und C – um eine *schwache* Beziehung handelt. Die Chance, dass es (vermittelt über A) zur Begegnung und Bekanntschaft zwischen B und C kommt, ist dann geringer, weshalb eine Vervollständigung der Triade durch den Kontakt zwischen B und C nicht zwingend ist.

In den *weak ties* liegt deshalb der Schlüssel zu nicht redundanten, überraschenden und häufig besonders wertvollen Informationen. Wenn wir annehmen können, dass innerhalb von Gruppen, die durch starke Beziehungen integriert sind, die Redundanz der Information hoch ist, müssen Informationen, die im Sinne Batesons (1981, 582) „einen Unterschied machen“, von außerhalb kommen. Dies kann aber nur über so genannte „Brücken“ geschehen, die ansonsten getrennte Regionen eines größeren Netzwerks miteinander verbinden (was umgekehrt natürlich auch heißt: trennen können, wenn sie wegfallen). Eine Brücke kann jedoch, so Granovetter, keine starke Beziehung sein, wenn die Transitivitätsannahme gilt. Nur *weak ties* können als Brücken fungieren und sind somit für den Informationsfluss zwischen Regionen eines Netzwerks von zentraler Bedeutung. Das heißt, dass das Sozialkapital von Einzelnen oder Gruppen – im Sinne möglicher Vorteile durch die Einbettung in Netzwerkbeziehungen – nicht einfach eine Funktion der Stärke und

³ Fritz Heider (1979) formulierte diesen Sachverhalt in der Balancetheorie zunächst psychologisch: Hat A eine positive Einstellung zu B *und* C, so muss dies auch zwischen den beiden gelten, um das System ‚auszugleichen‘ (getreu dem Motto: „Der Freund meines Freundes ist mein Freund“). Auf Netzwerktriaden übertragen wurde dieses Modell von Cartwright/Harary (1956) und Davis (1979) bzw. Holland/Leinhardt (1979).

Verlässlichkeit der Kontakte ist. Sofern die Versorgung mit Informationen eine Rolle spielt, sind schwache Beziehungen entscheidender.

Die Unterscheidung von *strong* und *weak ties* projiziert ein Modell der sozialen Welt, das den Strukturen einer differenzierten Gesellschaft gut zu entsprechen scheint. Granovettiers Welt sozialer Netzwerke besteht nämlich aus kleineren Zirkeln enger Freunde und Bekannter in dicht geknüpften Kontaktnetzen (*strong ties*), die durch einzelne *weak ties* miteinander ver- und dadurch in ein größeres, aber weniger dichtes Netzwerk eingebunden sind. Die vorwiegend über *weak ties* organisierten Brücken verhindern gewissermaßen, dass ein größeres Netzwerk in verschiedene Teilgruppen oder Regionen zerfällt.

Wer als Teil einer Brücke an der Schnittstelle zwischen unterschiedlichen Gruppen steht, wird zum Vermittler (engl. *broker*). Das betrifft – wie im Fall der Jobsuche – z.B. das Weiterleiten oder auch das gezielte Zurückhalten von Informationen. Sofern ein Vermittler den Zugang zu bestimmten Kontakten monopolisiert, kann er den Informationsfluss teilweise kontrollieren. Wenn anderen Personen bekannt ist, dass ein Broker über Kontakte zu relevanten Dritten verfügt, die sie selbst nicht haben, können sie seine Position aber auch bewusst in Anspruch nehmen.

Das berührt die interessante Frage, wann und wie *indirekte* Kontakte – die „Friends of Friends“ (Boissevain 1974) – in Netzwerken bemüht werden. Nehmen wir einmal an, jemand aus dem Zirkel C möchte Kontakt zu einer Person der Gruppe D herstellen, zu der er bisher keine Beziehung hat und auch keine spontan herstellen kann oder möchte; er *weiß* aber, dass jemand aus seinem Freundeskreis mit der Zielperson in D bekannt ist. Z.B. könnte ein Systemtheoretiker, von dem wir einmal annehmen, dass er überwiegend nur mit anderen Systemtheoretikern zu tun hat, eine Konferenz zum Thema „Netzwerke“ planen. Er hat ein wenig über den Tellerrand geschaut und möchte gerne eine Expertin aus dem Kreis der Netzwerktheoretiker (D) zu der Tagung einladen. Leider ist bekannt, dass die Kollegin momentan sehr gefragte ist und deshalb Anfragen normalerweise ablehnt. Der Systemtheoretiker sucht deshalb nach einem ‚Türöffner‘, um die Erfolgchancen einer Anfrage zu erhöhen. Es stellt sich heraus, dass eine seiner Kolleginnen bei der gesuchten Expertin promoviert hat (bevor sie zur Systemtheorie konvertierte). Er bittet sie also,

doch einmal ‚informell‘ vorzufühlen und ein gutes Wort für ihn und seine Tagung einzulegen – und siehe da, als er drei Tage später seine Einladung mit dem Verweis auf seine Kollegin abschickt, hat er wenige Stunden später eine Zusage in seiner Mailbox.

Damit es zu derartigen Verkettungen kommt, muss ein gewisses Maß an Bekanntschaft der Bekanntschaft(en) gegeben sein: Schließlich muss man über die Kontakte anderer Bescheid wissen, um auf diese überhaupt zurückgreifen zu wollen. Es geht bei dieser Form von Sozialkapital ja nicht um materielle oder andere Ressourcen, sondern allein um die Kontaktierbarkeit von Kontakten, also um *reflexive* Kontakte. Die Ressource ist der Kontakt selbst – und die durch ihn erschlossenen *weiteren* Kontaktmöglichkeiten. Doch woher weiß man um diese Möglichkeiten? Einen gewissen Grad an Wissen über die Bekannten der eigenen Bekannten kann man unterstellen. Doch allzu weit reicht es normalerweise nicht. Das lenkt die Aufmerksamkeit auf die Position des *Vermittlers*. Wenn wir in unserem Beispiel nicht voraussetzen könnten, dass der Systemtheoretiker über die Kontakte seiner Kollegin zum Kreis der Netzwerktheoretiker Bescheid weiß, würde es dieser selbst überlassen bleiben, ob sie als Vermittlerin tätig wird oder nicht.

Zwischen zwei anderen Kontakten vermitteln zu *können*, also eine *Brokerposition* zu besetzen, ist aufgrund der Informationsvorteile und möglicher Vermittlungsprämien von Vorteil. Klar ist jedoch, dass die Einschaltung des Brokers einen Umweg bedeutet. Was läge näher, als diesen einzusparen? Wenn es nicht bei einmaligen und mehr oder weniger zufälligen Vermittlungsdiensten bleiben soll, muss die Position des Brokers entweder durch grundsätzliche Kontaktsperren zwischen den durch ihn vermittelten Kontakten abgesichert sein (z.B. durch Sprachbarrieren oder soziale Schranken) – oder er muss selbst dafür Sorge tragen, dass eine direkte Beziehung langfristig unwahrscheinlich bleibt. Hier taucht das zuvor erwähnte Thema der „verbotenen Triade“ als Problem des Managements von Netzwerkbeziehungen wieder auf: Es handelt sich natürlich allenfalls um eine ‚unwahrscheinliche‘ Triade. In manchen Fällen mag es deshalb von Bedeutung sein, Kontakte zwischen Dritten zu verhindern. Spiegelbildlich hierzu ist das *Aufspüren und Ausnutzen* von Kontaktbarrieren und -unterbrechungen in

Netzwerken – von so genannten „strukturellen Löchern“ (Burt 1992) – der Weg, die Position eines Brokers zu besetzen. Betrachten wir z.B. die Situation in Abbildung 1, so existiert ein strukturelles Loch zwischen der Clique A und der Clique B – ein Vermittler könnte hier einspringen und Positionsvorteile erzielen.

„Sozialkapital“ ist also ein Sammelbegriff für recht unterschiedliche Formen, in denen sich Netzwerkkontakte vorteilhaft auswirken können. Coleman (1988, 98) hat dies im Blick, wenn er Sozialkapital durch dessen *Funktion* definiert, Handlungen zu erleichtern. Der Funktionsbegriff macht hier wie auch sonst deutlich, dass es Alternativen bzw. funktionale Äquivalente geben kann, die Ähnliches leisten bzw. dasselbe Problem lösen (vgl. Luhmann 1972). Allerdings ist fraglich, ob es eine besonders instruktive Problemformel ist, von der ‚Erleichterung von Handlungen‘ zu sprechen. Dahinter verbergen sich, wie wir gesehen haben, ganz unterschiedliche Anforderungen – je nachdem, ob es z.B. um das Erreichen konkreter Handlungsziele oder die Versorgung mit Informationen geht. Im ersten Fall mag die *Geschlossenheit* des eigenen Kontaktnetzwerks wichtiger sein, also die interne Kohärenz und wechselseitige Kontrolle. Im zweiten Fall sind die *Vermittlerpositionen* an den Außengrenzen relevant.⁴

Dass die Medaille zwei Seiten hat, liegt daran, dass (persönliche) Netzwerke nicht per se funktional oder anderweitig spezifizierte Strukturen sind. Sie können zwar als Mittel zur Erreichung von Zwecken eingesetzt werden, sie entstehen in der Regel aber unabhängig davon, quasi als Nebenprodukt sozialen Handelns. Persönliche Kontakte sind ebenso Sache sozialer Selbstdarstellung wie Gegenstand zweckrationaler Strategien – und in der Gemengelage alltäglicher Motive werden beide Aspekte oft kombiniert. Aus diesem Grund sind sie allenfalls in Ausnahmefällen auf entweder rein expressive oder rein instrumentelle Variablen reduzierbar. Wer über seine persönlichen Kontakte etwas erreichen möchte, tut gut daran, sie auch zu pflegen. Und wenn man Kontakte hat, liegt es nahe, sie zu nutzen.

⁴ Vgl. zur Unterscheidung zwischen „brokerage“ und „closure“ Burt (2005).

3. Netzwerke mit Nebenwirkungen: Korruption

Von der Einsicht, dass ein wenig Vitamin B nicht schaden kann, ist es nicht weit zur Vermutung, dass Überdosierungen durchaus problematisch sein können. Wo die Pflege und Berücksichtigung von persönlichen Kontakten übertrieben wird, ändert sich schnell die Terminologie. Aus Netzwerken und Sozialkapital werden Seilschaften, Patronage, Vetternwirtschaft und schließlich: Korruption. Durch den mitunter abrupten Wechsel der Semantik wird leicht verdeckt, dass es sich um gar nicht so weit auseinander liegende Klassen von Phänomenen handelt. Reziproke Verpflichtungen und Vertrauen (oft gekoppelt an Geheimhaltung) liegen letztlich allen Formen der Korruption zugrunde, die sich nicht in einmaligen Fällen von Vorteilsnahme und Bestechung erschöpfen. Natürlich gibt es auch ‚situative Korruption‘, doch die soziologisch interessanteren und gesellschaftlich schwieriger unter Kontrolle zu bringenden Fälle betreffen die *Korruption als soziale Beziehung* (Höffling 2002).

Unter Korruption verstehen Sozialwissenschaftler das Abweichen von den formalen Pflichten einer öffentlichen Rolle, um privat orientierte, finanzielle oder sonstige Vorteile zu erreichen (vgl. Nye 1967). Korrupt ist demnach die Vermischung der Bereiche privater Interessen und öffentlicher Aufgaben. Damit diese Überkreuzung als illegitim wahrgenommen wird, müssen eine *private* und eine *öffentliche* Sphäre differenziert sein. Die Beobachtung von Korruption setzt also die „Existenz eines strukturell differenzierten und normativ regulierten Sektors mit einer Rationalität des öffentlichen Interesses [voraus]“ (Smelser 1985, 211).

Aus einer differenzierungstheoretischen Perspektive kann man diesen Sachverhalt noch etwas verallgemeinern. In der modernen, funktional differenzierten Gesellschaft orientiert sich die gesellschaftliche Kommunikation an der *Sachlogik* funktionaler Teilbereiche: Politische Entscheidungen werden mit politischen Rationalitätskriterien (z.B. Wahlerfolgen) begründet, wirtschaftliche mit wirtschaftlichen (z.B. Gewinnmargen) und religiöse mit religiösen (z.B. Dogmen). Von Korruptionsfällen sprechen wir demgegenüber in Fällen, in denen beispielsweise politische Entscheidungen auf wirtschaftliche oder auch religiöse Begründungen oder Einflüsse zurückgehen – und umgekehrt. Man kann das Phänomen also symmetrisch auffassen – und nicht

nur einseitig als Eindringen ‚privater‘ Motive in die ‚öffentliche‘ Sphäre. Dann ist es angebracht, unter Korruption eine ganze Reihe von ‚Vernetzungstechniken‘ zwischen verschiedenen Systemen zu verstehen, welche der Logik funktionaler Differenzierung zuwiderlaufen (vgl. Baecker 2000; Hiller 2005).

Aus diesem Grund ist es in der modernen westlichen Gesellschaft selbstverständlich, dass Korruption als abweichend beobachtet und entsprechend geahndet wird – auch wenn das nicht heißt, es gäbe keine Korruption.⁵ Das zeigt der Blick des Forschers in einschlägige Gerichtsakten (vgl. Höffling 2002) ebenso wie die gelegentliche Zeitungslektüre. Als z.B. bekannt wurde, wie der Präsident des FC Bayern München, WM-Organisator und ‚Kaiser‘ Franz Beckenbauer, einem Strafzettel wegen überhöhter Geschwindigkeit und möglicherweise einem Fahrverbot entgehen konnte, zeigten sich daran die typischen Mechanismen der Korruption: Nachdem der Bayern-Präsident an einer Baustelle geblitzt worden war, rief seine Lebensgefährtin den Fuhrparkleiter des Clubs an. Dieser setzte sich mit einem ihm bekannten Kriminalbeamten in Verbindung, der beim Fußballverein gelegentlich als Stadionordner arbeitete und seinerseits einen Freund bei der Verkehrsüberwachung aktivierte, der wiederum mit einem Bekannten beim Kreisverwaltungsreferat (KVR) Kontakt aufnahm. Nachdem der Kriminalbeamte ein Schreiben verfasst hatte, demzufolge das Fahrzeug gar nicht von Franz Beckenbauer, sondern von einem Kripomann in wichtiger Mission gesteuert worden war (der sich den Wagen vom Fußballverein ausgeliehen hatte), ließ der Sachbearbeiter beim KVR das Verfahren einstellen. Eine andere Mitarbeiterin bemerkte den Vorgang jedoch, so dass die Beteiligten sich nun vor Gericht verantworten müssen – wo unter anderem noch zu klären ist, ob es sich überhaupt um einen Einzelfall handelt.⁶

Auch wenn sich herausstellen sollte, dass ähnliche Vorfälle auf dieselbe Weise abgewickelt wurden und es tatsächlich ein funktionierendes Netzwerk zur Verhinderung der Strafverfolgung gegeben hat, spricht wenig dafür, dass korrupte Netzwerke in unseren Breiten- und Längengraden die Differenzierung

⁵ Im *statistischen*, im Gegensatz zum hier gemeinten *normativen* Sinn ist Korruption natürlich auch in westlichen Ländern „nicht immer abweichendes Verhalten“ (Fleck/Kuzmics 1985).

⁶ Vgl. den Bericht „Polizei rettet Beckenbauer vor Strafe – wen noch?“ (Süddeutsche Zeitung Nr. 43 vom 21.2.2006, 45).

zwischen privaten und öffentlichen Belangen und zwischen Funktionssystemen dauerhaft aushebeln könnten. Anders sieht das in Regionen aus, in denen partikularistische Beziehungsnetzwerke einen so hohen Stellenwert haben, dass die Korruption formaler Regeln selbstverständlicher Bestandteil des Alltagslebens ist. Stabile Formen der Korruption entstehen erst, wenn die nicht unerheblichen Hürden gegen partikularistische Strategien öfter und systematisch überwunden werden. Dies kann z.B. schon dadurch gefördert werden, dass die Motivationskraft der formalen Mitgliedschaftsrolle in öffentlichen Verwaltungen und anderen Organisationen schwach ist, weil die Vergütung des Personals in vielen Ländern – insbesondere der Dritten Welt – nicht zur Deckung der Bedürfnisse ausreicht. Die bei allerlei Tauschgeschäften mitlaufende „Korruption“ hat dann vor allem *redistributive* und stabilisierende Funktionen, indem sie die Gewinner der Wirtschaftsentwicklung schröpft und dieses Geld an Mitglieder der relativ benachteiligten Bevölkerungsgruppen, insbesondere an staatliche Beschäftigte und ihre Familien, weiterleitet (vgl. Merton 1957, 126-136).

Man findet nicht überall Verhältnisse, in denen sich die Nebenwirkungen von Netzwerken derart akkumulieren, dass die Struktur gesellschaftlicher Differenzierung selbst betroffen ist. Kennzeichnend ist meist eine wechselseitige Verstärkung von Misstrauen gegenüber der Leistungsfähigkeit von Organisationen und abstrakten Mechanismen wie Geld oder bürokratischer Macht einerseits und von Vertrauen in damit konkurrierende partikularistische Netzwerke andererseits. Entsprechende Phänomene werden schon lange aus Entwicklungs- und Schwellenländern berichtet (vgl. Wraith/Simpkins 1963; J.C. Scott 1969), neuerdings aber auch aus Süd- und Osteuropa (vgl. Luhmann 1995a; Rose 1998).

Die Studien Alena Ledenevas (1997, 1998) zur „blat“-Praxis in Russland zeigen besonders deutlich den Zusammenhang zwischen nachhaltiger, gesellschaftlich folgenreicher Korruption und der Netzwerkpraxis persönlicher Beziehungen. Als *blat* bezeichnet man in Russland den Gebrauch informeller Kontakte und Netzwerke zur Erlangung von Gütern und Dienstleistungen oder zur Beeinflussung von Entscheidungen. Bei genauerer Analyse der damit bezeichneten Praktiken finden sich die üblichen Merkmale von Korruption:

Tauschgegenstand sind privilegierte Zugangsmöglichkeiten, die auf Kosten der Allgemeinheit und zum Zweck persönlichen Konsums gewährt werden, sowie diverse Gefälligkeiten, die eine Verletzung formaler Rollenerwartungen bedeuten; die Selbstbeschreibung bemüht die Rhetorik der freundschaftlichen Hilfe und Reziprozität. Der wichtigste Unterschied zur alltäglichen Korruption in anderen Weltregionen besteht darin, dass das Sozialkapital der *blat*-Beziehungen nicht eine Möglichkeit unter vielen ist, um an Ressourcen zu gelangen. Vielmehr waren sie in der Zeit der Sowjetunion – und auch noch lange danach – das *primäre* Mittel, um dort, wo der Geldmechanismus nicht funktionierte (also: praktisch überall), eigene Ziele zu erreichen. Dies aber bedeutete, offizielle Kanäle und formale Prozeduren zu umgehen.

Durch die Stabilisierung in persönlichen Beziehungen und die Distanz zu finanziellen Interessen unterscheidet sich *blat* von reiner Bestechung. In der Selbstbeschreibung der Beteiligten handelt es sich außerdem nicht um Korruption, da im Grunde legitime Ziele, wie z.B. die Versorgung mit Bedarfsgütern, Erlangung von Genehmigungen etc., verfolgt werden. Das *blat*-Syndrom basiert so auf dem systematischen ‚Verkennen‘ seines instrumentellen Gehalts: Es werden nach dieser Lesart nicht etwa persönliche Beziehungen zum Zweck von Tauschhandlungen aktiviert, sondern Tauschhandlungen zum Wohle persönlicher Beziehungen durchgeführt (vgl. Ledeneva 1997, 153f.). Die darin implizierte Logik der Reziprozität entspricht weniger dem Modell des rationalen Tausches als dem der „Gabe“ in undifferenzierten Sozialordnungen (vgl. Mauss 1989 [1925]). Auch hier verhindert eine Logik der Praxis und eine umfängliche Semantik, dass die instrumentellen Aspekte des Gabentausches sozial wirksam werden: Man handelt dieser Logik z.B. zuwider, wollte man – wie ansonsten bei Tauschhandlungen üblich – möglichst schnell eine Gegenleistung erbringen, um ‚quitt‘ zu sein (vgl. Bourdieu 1987, 193f.).

Durch *blat* konstituiert sich deshalb nicht einfach eine auf den Tausch von knappen Gütern spezialisierte informelle Ökonomie, die mit anderen Mechanismen der Regulierung von Knappheit konkurriert. Vielmehr wird die Differenzierung von ökonomisch-instrumenteller und persönlich-expressiver Dimension innerhalb der Netzwerkbeziehung und in ihrer Außendarstellung

erschwert. In dieser Hinsicht ähneln die von Ledeneva geschilderten Verhältnisse jenen in China, wo die vielfältigen Formen persönlicher Beziehungen, die eine Person zu anderen unterhält, summarisch als „guanxi“ bezeichnet werden.⁷ Der ‚Trick‘ der *guanxi*-Kommunikation liegt ebenfalls darin, dass sie in entscheidender Hinsicht ambivalent bleibt: ob nämlich Gefälligkeiten und Geschenke ausgetauscht werden, um die Beziehung zu bestätigen und damit beiden Seiten ‚Gesicht‘ („mianzi“) zu geben, oder ob umgekehrt die Beziehung (aus-) genutzt wird, um Vorteile zu erlangen. Die Informationskomponente der Kommunikation (die Gabe oder das Tauschobjekt) legt eben nicht fest, wie deren Mitteilung durch eine konkrete Person zu verstehen ist. Reine Information lässt sich in personalisierten Beziehungen aber nicht kommunizieren. Hwang (1987) spricht bei *guanxi* deshalb von „mixed ties“: Der Beziehungsaspekt läuft bei jeder Transaktion mit und kann jederzeit zum Thema werden, z.B., wenn man im Rückblick die Darstellung bevorzugt, jemanden gar nicht um eine spezielle Leistung gebeten, sondern ihm vielmehr die *Möglichkeit* gegeben zu haben, sein Interesse am Fortbestand der Beziehung durch einen geeigneten Gefallen mitzuteilen.

Für derartige Verhältnisse ist es typisch, dass zwischen Korruption und Gefälligkeiten nur schwer zu unterscheiden ist. Hier kommt zum Tragen, dass persönliche Netzwerke – wie bereits erwähnt – die Differenzierung zwischen instrumenteller und expressiver Dimension nicht erzwingen, manchmal sogar verhindern. Wo man auf persönliche Beziehungen angewiesen ist, z.B., um an wichtige Ressourcen zu gelangen, sind freundliche Aufmerksamkeiten, Gaben und Geschenke als Ausdruck von Verbundenheit kaum zu trennen von der allgegenwärtigen Erwartung, dass Beziehungen auch zur Erreichung individueller Zwecke in Anspruch genommen werden können. Entscheidend für die Verstetigung und Institutionalisierung korrupter Praktiken ist, dass vor diesem Hintergrund der Beginn von Korruption oft nicht zu markieren ist. Ein kleines, die Freundschaft erhaltendes oder auch erst stiftendes Geschenk kann man nicht ablehnen, ohne die Beziehung selbst zu gefährden. Wenn man das nicht möchte, muss man eine gewisse Unsicherheit, welche Gegenleistungen mit der Annahme verknüpft sein werden, in Kauf nehmen.

⁷ Zur Semantik und Praxis der *guanxi* siehe neben Hwang (1987) auch Yang (1994), Yan (1996) und Kipnis (1997).

Es wird aber schwierig, die aus einer solchen Beziehung erwachsenden Ansprüche auf Reziprozität unter Kontrolle zu halten, wenn übliche moderne Rücksichtspflichten – z.B. auf Regeln formaler Organisationsmitgliedschaft oder Rechtsnormen – keinen Rückhalt bei Dritten finden. Wer eine formale Position bekleidet, muss dann erwarten, dass sein Netzwerk alles Mögliche, nur keine strikte Erfüllung seiner Rollenpflichten erwartet. In dieser Situation gerät in Erklärungsnot, wer sich auf die offiziellen Regeln berufen möchte.⁸ Wenn die Missachtung oder freie Interpretation formaler Regeln und Gesetze jedoch allgemein erwartet wird, entfällt die für die moderne Gesellschaft typische Schranke für Korruption: dass sie durch das Hinzutreten Dritter – also durch Öffentlichkeit – ruiniert wird. Unter diesen Umständen kommt es zu einer Art verkehrten Welt, in der ‚Illegalität‘ selbst zu einer Institution, also zu einer unterhinterfragten Prämisse des Erwartens wird, die mit den offiziell verkündeten, formalen ‚Institutionen‘ konkurriert (vgl. Holzer 2006). In der Tat besteht in mindestens einer Hinsicht ein Konkurrenzverhältnis zwischen Organisationen und ‚formalen‘ Institutionen einerseits und den ‚informellen‘ Institutionen von blat-, guanxi-, Amigo-, ‚Old Boy‘- und anderen zur Korruption neigenden Netzwerken andererseits – und damit die Möglichkeit, das eine für das andere zu substituieren: Beide lassen sich begreifen als Mechanismen, die Verlässlichkeit und Vertrauen schaffen (vgl. Baecker 2000). Doch die paradoxe Nebenfolge von Netzwerken persönlichen Vertrauens ist, dass sie mit dem Vertrauen in konkrete Bekannte gleichzeitig das Misstrauen gegen alle anderen, nicht in das Netzwerk Inkludierten produzieren. Damit aber bleiben sie notwendigerweise regional – auf geographische oder anders abgegrenzte Bereiche – beschränkt, in denen persönliches Vertrauen in Interaktionen erworben und stabilisiert werden kann.

Das Vertrauen in Personen und das Wissen über die durch sie vermittelten Ressourcen und Kontaktchancen ist also die gemeinsame Grundlage zunächst recht unterschiedlich erscheinender Netzwerkpraktiken. Persönliche Beziehungen dienen häufig zu nichts anderem, als den Ausdruck von

⁸ Vgl. im Hinblick auf Westafrika: „Any man rising to a place of importance in politics will be surrounded by relatives and friends looking confidently to him for patronage; the tradition of centuries leaves them in no doubt that he will provide for them, and that if jobs do not exist they will be created“ (Wraith/Simpkins 1963, 34).

Personalität zu ermöglichen; sie können aber auch zur Grundlage instrumenteller Strategien werden, die im Grenzfall das Unterlaufen offizieller Regeln beinhalten. Gerade diese Ambivalenz macht Netzwerke für praktische Belange so vielseitig und für soziologische Analysen so interessant.

Literaturverzeichnis

- Baecker, Dirk: Korruption, empirisch. In: *die tageszeitung*, 24.01.2000, S. 14.
- Bateson, Gregory: *Ökologie des Geistes*. Frankfurt/Main: Suhrkamp Verlag, 1981.
- Boissevain, Jeremy: *Friends of Friends. Networks, Manipulators and Coalitions*. Oxford: Basil Blackwell, 1974.
- Bourdieu, Pierre: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Reinhard Kreckel (Hrsg.): *Soziale Ungleichheiten* (= Sonderband 2 der Sozialen Welt). Göttingen: Schwartz, 1983, S. 183-198.
- Bourdieu, Pierre: *Sozialer Sinn. Kritik der theoretischen Vernunft*. Frankfurt/Main: Suhrkamp Verlag, 1987.
- Burt, Ronald S.: *Structural Holes. The Social Structure of Competition*. Cambridge/MA: Harvard University Press, 1992.
- Burt, Ronald S.: *Brokerage and Closure. An Introduction to Social Capital*. Oxford: Oxford University Press, 2005.
- Cartwright, Dorwin/Harary, Frank: Structural Balance: A Generalization of Heider's Theory. In: *Psychological Review* 63, 1956, S. 277-293.
- Castells, Manuel: *The Rise of the Network Society* (= The Information Age, Volume I). Oxford: Blackwell, 2000 (2. Aufl.).
- Coleman, James S.: Social Capital in the Creation of Human Capital. In: *American Journal of Sociology* 94 (Supplement: Organizations and Institutions), 1988, S. 95-120.
- Colson, Elizabeth: A Redundancy of Actors. In: Fredrik Barth (Hrsg.): *Scale and Social Organization*. Oslo: Universitetsforlaget, 1978, S. 150-162.
- Davis, James A.: The Davis/Holland/Leinhardt Studies: *An Overview*. In: Paul W. Holland/Samuel Leinhardt (Hrsg.): *Perspectives on Social Network Research*. New York: Academic Press, 1979, S. 51-62.
- Dreeben, Robert: *Was wir in der Schule lernen*. Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1980.
- Fleck, Christian/Kuzmics, Helmut (Hrsg.): *Korruption. Zur Soziologie nicht immer abweichenden Verhaltens*. Königstein/Ts.: Athenäum, 1985.
- Gambetta, Diego: *The Sicilian Mafia. The Business of Private Protection*. Cambridge/MA: Harvard University Press, 1993.
- Granovetter, Mark: The Strength of Weak Ties. In: *American Journal of Sociology* 78/6, 1973, S. 1360-1380.

- Granovetter, Mark: *Getting a Job. A Study of Contacts and Careers*. Chicago: The University of Chicago Press, 1974.
- Heider, Fritz: On Balance and Attribution. In: Paul W. Holland/Samuel Leinhardt (Hrsg.): *Perspectives on Social Network Research*. New York: Academic Press, 1979, S. 11-24.
- Hiller, Petra: Korruption und Netzwerke. Konfusionen im Schema von Organisation und Gesellschaft. In: *Zeitschrift für Rechtssoziologie* 26/1, 2005, S. 57-77.
- Hobbes, Thomas: *Leviathan or the Matter, Forme, & Power of a Commonwealth Ecclesiasticall and Civill*. London: Andrew Crooke, 1651.
- Höffling, Christian: *Korruption als soziale Beziehung*. Opladen: Leske + Budrich, 2002.
- Holland, Paul W./Leinhardt, Samuel: Structural Sociometry. In: Paul W. Holland/Samuel Leinhardt (Hrsg.): *Perspectives on Social Network Research*. New York: Academic Press, 1979, S. 63-83.
- Holzer, Boris: Spielräume der Weltgesellschaft: Formale Strukturen und Zonen der Informalität. In: Thomas Schwinn (Hrsg.): *Die Vielfalt und Einheit der Moderne. Kultur- und strukturvergleichende Analyse*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2006, S. 259-279.
- Hwang, Kwang-kuo: Face and Favor: The Chinese Power Game. In: *American Journal of Sociology* 92/4, 1987, S. 944-974.
- Jansen, Dorothea: *Einführung in die Netzwerkanalyse*. Opladen: Leske + Budrich, 2003 (2., erweiterte Aufl.).
- Kipnis, Andrew B.: *Producing Guanxi. Sentiment, Self, and Subculture in a North China Village*. Durham: Duke University Press, 1997.
- Krücken, Georg/Meier, Frank: ‚Wir sind alle überzeugte Netzwerktäter‘. Netzwerke als Formalstruktur und Mythos der Innovationsgesellschaft. In: *Soziale Welt* 54, 2003, S. 71-92.
- Ledeneva, Alena: Practices of Exchange and Networking in Russia. In: *Soziale Welt* 48, 1997, S. 151-170.
- Ledeneva, Alena: *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
- Lin, Nan: *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
- Luhmann, Niklas: Funktion und Kausalität. In: *Soziologische Aufklärung* 1. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1972, S. 9-30.

- Luhmann, Niklas: *Liebe als Passion. Zur Codierung von Intimität*. Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1982.
- Luhmann, Niklas: *Soziale Systeme. Grundriss einer allgemeinen Theorie*. Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1984.
- Luhmann, Niklas: Kausalität im Süden. In: *Soziale Systeme* 1, 1995a, S. 7-28.
- Luhmann, Niklas: Die Form ‚Person‘. In: *Soziologische Aufklärung* 6. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1995b, S. 142-154.
- Luhmann, Niklas: *Die Gesellschaft der Gesellschaft*. 2 Bde., Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1997.
- Luhmann, Niklas: *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. Stuttgart: Lucius & Lucius, 2000 [1968] (4. Aufl.).
- Mauss, Marcel: Die Gabe. Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften. In: *Soziologie und Anthropologie*, Bd. 2. Frankfurt/Main: Fischer, 1989 [1925], S. 9-144.
- Merton, Robert K.: *Social Theory and Social Structure*. Glencoe: Free Press, 1957 (2. Aufl.).
- Nye, Joseph S.: Corruption and Political Development. A Cost-Benefit Analysis. In: *American Political Science Review* 61, 1967, S. 417-427.
- Paine, Robert: In Search of Friendship. An Exploratory Analysis in ‚Middle-Class‘ Culture. In: *Man*, n.s. 4/4, 1969, S. 505-524.
- Parsons, Talcott: The School Class as a Social System. Some of Its Functions in American Society. In: *Harvard Educational Review* 29 (Fall), 1959, S. 297-318.
- Portes, Alejandro: Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. In: *Annual Review of Sociology* 24, 1998, S. 1-24.
- Putnam, Robert D.: *Making Democracy Work*. Princeton/NJ: Princeton University Press, 1993.
- Putnam, Robert D.: *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster, 2000.
- Rose, Richard: *Getting Things Done in an Anti-Modern Society: Social Capital Networks in Russia* (= Social Capital Initiative Working Paper No. 6). Washington, DC: World Bank – Social Development Department, 1998.
- Scott, James C.: The Analysis of Corruption in Developing Nations. In: *Comparative Studies in Society and History* 11/3, 1969, S. 315-341.
- Simmel, Georg: *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. Leipzig: Duncker & Humblot, 1958 [1908] (4. Aufl.).

Smelser, Neil J.: Stabilität, Instabilität und die Analyse der politischen Korruption. In: Christian Fleck/Helmut Kuzmics (Hrsg.): *Korruption. Zur Soziologie nicht immer abweichenden Verhaltens*. Königstein/Ts.: Athenäum, 1985, S. 202-228.

Tönnies, Ferdinand: *Gemeinschaft und Gesellschaft. Abhandlung des Communismus und des Socialismus als empirischer Culturformen*. Leipzig: Fues, 1887.

Weber, Max: *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), 1980 (5. Aufl.; orig. 1921-1922).

Wiese, Leopold von: *Soziologie. Geschichte und Hauptprobleme*. Berlin: de Gruyter, 1954.

Wraith, Ronald/Simpkins, Edgar: *Corruption in Developing Countries*. London: Allen & Unwin, 1963.

Yan, Yunxiang: *The Flow of Gifts: Reciprocity and Social Networks in a Chinese Village*. Stanford/CA: Stanford University Press, 1996.

Yang, Mayfair Mei-Hui: *Gifts, Favors and Banquets: The Art of Social Relationships in China*. Ithaca/NY: Cornell University Press, 1994.

Biografie:

Boris Holzer ist Professor für Allgemeine Soziologie und Makrosoziologie an der Universität Konstanz. Seine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Soziologie der Weltgesellschaft, soziale Netzwerke und politische Soziologie. Zu seinen jüngsten Buchveröffentlichungen gehören: *From Globalization to World Society* (Hrsg. mit F. Kastner und T. Werron, Routledge 2015), *Schlüsselwerke der Netzwerkforschung* (Hrsg. mit Ch. Stegbauer, Springer VS 2019) und *Politische Soziologie* (2. Aufl., Nomos 2020).

Zitiervorschlag:

Holzer, Boris: *Netzwerke*. Bielefeld: transcript Verlag, 2015, S. 8-28.

Wiederveröffentlicht in: *Klangakt*, Bd. 2, Nr. 2, 2024, DOI: 10.5282/klangakt/77