

## Soziales Kapital in Organisationen: eine tauschtheoretische Studie

Matiaske, Wenzel

Veröffentlichungsversion / Published Version

Dissertation / phd thesis

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

Rainer Hampp Verlag

### Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Matiaske, W. (1999). *Soziales Kapital in Organisationen: eine tauschtheoretische Studie*. (Empirische Personal- und Organisationsforschung, 12). München: Hampp. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-409360>

### Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

### Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Wenzel Matiaske

# Soziales Kapital in Organisationen

Eine tauschtheoretische Studie

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

**Matiaske, Wenzel:**

Soziales Kapital in Organisationen : eine tauschtheoretische Studie /

Wenzel Matiaske – München ; Mering : Hampp, 1999

(Empirische Personal- und Organisationsforschung; Bd. 12)

Zugl.: Berlin, Techn. Univ.,Habil.-Schr., 1998

ISBN 3-87988-430-7

*Liebe Leserinnen und Leser!*

*Wir wollen Ihnen ein gutes Buch liefern. Wenn Sie aus irgendwelchen  
Gründen nicht zufrieden sind, wenden Sie sich bitte an uns.*

∞ *Dieses Buch ist auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.*

© 1999 Rainer Hampp Verlag München und Mering  
Meringerzeller Str. 16 D – 86415 Mering

Internet: <http://www.hampp.de>

Alle Rechte vorbehalten. Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne schriftliche Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Mikroverfilmungen, Übersetzungen und die Einspeicherung in elektronische Systeme.

## Heinz-Dieter Kretzmer zum Andenken





## Vorbemerkung

»Das *soziale Kapital*«, so antwortet Pierre BOURDIEU (1996, S. 151 f.) in einem Interview, »ist die Summe der aktuellen oder virtuellen Ressourcen, die einem Individuum oder einer Gruppe aufgrund der Tatsache zukommen, dass sie über ein dauerhaftes Netz von Beziehungen, einer — mehr oder weniger institutionalisierten — wechselseitigen Kenntnis und Anerkenntnis verfügen ... « Für die Mitglieder von Organisationen ist soziales Kapital von Bedeutung, insofern es Zugänge zu materiellen und immateriellen Ressourcen eröffnet. Die Organisation profitiert vom sozialen Kapital ihrer Akteure, weil die sozialen Netzwerke den Informationsfluss sichern, Handlungen koordinieren und Kooperationen ermöglichen.

Mit der Interpretation des sozialen Kapitals als *Netzwerk* stoßen wir auf ein zentrales, wenn nicht das Schlüsselwort der modernen Organisationspraxis und -theorie. Denn es sind hohe Erwartungen die das »Paradigma der neuen Dezentralisation«, wie Hans Jürgen DRUMM (1996) die Trends des Organisierens zusammenfassend bezeichnet hat, an die selbstorganisierte Kooperation in Teams oder Abteilungen und zwischen diesen Organisationseinheiten richtet. Was in älteren Veröffentlichungen schlicht als informelle Organisation bezeichnet wurde, das Netzwerk der sozialen Beziehungen, die unter dem formellen Organigramm verborgen sind, ist mit einem geflügelten Wort David KRACKHARDTS und Jeffrey R. HANSONS (1994) zur »geheimen Kraftquelle« der Organisation avanciert. Daher kümmern sich Personalwirte um die Sozialkompetenz der Mitarbeiter und Führungskräfte, erleben Methoden der Gruppenanalyse und -dynamik eine Renaissance, arbeiten Systemanalytiker und Datenverarbeitungsspezialisten mit Hochdruck an rechnergestützten Intra- und Internetzwerken, diskutieren Organisatoren soziologische Theorien, deren Basiskategorie Kommunikation ist, obwohl diese Ansätze vor noch nicht allzu langer Zeit der betriebswirtschaftlichen Theoriebildung befremdlich erschienen und als praxisfern galten. Empfängerbezug und Feedback, Synergie und Selbstorganisation, Vernetzung und Vernetztheit sind Zauberworte, unter denen das Thema verhandelt wird. Der Praktiker wird daher von einer Studie, die den Begriff des sozialen Kapitals im Titel führt, eine

ausführliche Diskussion struktureller, technischer oder personeller Gestaltungsmöglichkeiten erhoffen. Der organisationstheoretisch interessierte Leser wird möglicherweise ein Kompendium verschiedener Theorien vermuten. Diese Erwartungen werden hier enttäuscht.

Sicherlich, soziales Kapital steht im Mittelpunkt dieser Studie. Genauer gesagt, ist es die Zusammenarbeit von gleichgestellten Organisationsmitgliedern in Form des *Informationsaustausches*, die hier theoretisch und empirisch untersucht wird. Die lateralen Kommunikationsbeziehungen interessieren aber vor allem als spezielles Erkenntnisobjekt zur Erprobung einer bestimmten theoretischen Sichtweise — der sozio-ökonomischen *Tauschtheorie* — und eines speziellen methodischen Instrumentariums — der sozialen *Netzwerkanalyse*.

Zu Beginn der Arbeit galt meine wissenschaftliche Neugier vorwiegend methodischen Fragen. Aus der Organisationspraxis wie der -forschung mit der Soziometrie und Verfahren der Gruppenbeobachtung vertraut, beschäftigte mich das Inventar der modernen Netzwerkanalyse seit langem. Die erste Projektidee war, diese Methoden aufzuarbeiten und hinsichtlich ihrer praktischen Verwendbarkeit in der empirischen Organisations- und Personalforschung fruchtbar zu machen. Insofern war die Analyse von Kommunikationsbeziehungen von Anfang an als *exemplarischer* Anwendungsfall gedacht. Denn wie wichtig die Weitergabe von Informationen innerhalb der Organisation auch sein mag, es ist offenkundig, dass die Netzwerkanalyse auch in anderen betriebswirtschaftlichen Forschungsfeldern ein bedeutsames Instrumentarium darstellt; beispielsweise bei der Analyse externer Organisationsbeziehungen, die unter Stichworten wie strategischer Allianz, Netzwerkorganisation oder virtuelles Unternehmen diskutiert werden. Bemerkenswert ist, dass die Kategorie des Netzwerkes in der betriebswirtschaftlichen Forschung vor allem eine metaphorische und weniger eine analytische Rolle spielt, obwohl innerhalb der Disziplin ein großer Teil der frühen methodischen Arbeiten geleistet worden ist. Gründe genug, diesen verborgenen methodischen Schatz zu heben.

Die Attraktivität der Netzwerkanalyse besteht aber nicht nur darin, dass sie den Werkzeugkasten der empirischen Organisations- und Personalforschung um einige neue Verfahren erweitert. Sie verspricht vielmehr eine neue Sichtweise auf vertraute Konzepte und die Einlösung der Forderung James S. COLEMANS (1958) nach einer *relationalen Analyse* sozialer Organisation. Diese Forderung ist für betriebswirtschaftliche Fächer, die mit der Gestaltung von sozialen Zusammenhängen innerhalb und außerhalb der Organisationen beschäftigt sind, von größerer Bedeutung als dies auf den ersten Blick zu erkennen ist. Zum Grundstock der Organisations- und Personalforschung gehören viele Konzepte, wie Organisationsstruktur, Arbeitsplatzgestaltung

oder Personalführung, die die Relationen zwischen Akteuren betrachten. Personalführung beispielsweise thematisiert die Beziehungen von Vorgesetzten und Untergebenen. In gängigen Führungskonzepten erfahren wir allerdings nur wenig über die Seite des »Geführt-werdens«. Im Mittelpunkt steht vielmehr die Art und Weise des Führens und dessen Wirkung auf die Leistung der Untergebenen. Noch weniger erfahren wir über die Wirkung eines »kooperativen« Führungsstils auf das Ausmaß der Kooperation in der Arbeitsgruppe. Üblicherweise operationalisieren wir stattdessen Kooperation als Attitüde oder bestenfalls als Verhaltensweise der Führungskraft. Diese Verengung des relationalen Konzeptes Personalführung auf ein Attribut der Führungskraft hat sicherlich mehrere Gründe. Ein Grund ist, dass die Messung der Kooperation die Abbildung des Beziehungsnetzwerkes in der betrachteten Arbeitsgruppe und damit Analyseverfahren zur Voraussetzung hat, die erst mit der Entwicklung der Netzwerkanalyse in anwendungsorientierter Form zur Verfügung stehen. Wichtiger als die technischen Möglichkeiten ist aber die veränderte Blickrichtung, die mit der Netzwerkanalyse einhergeht.

Abstrakter formuliert, korrigiert die Netzwerkanalyse die einseitige Sicht auf die *Organisiertheit* der Handlungen in Organisationen und fokussiert die Aufmerksamkeit auf die *Handlungen* der Organisationsmitglieder. So wünschenswert dieser Perspektivwechsel ist, der seitens der Organisations- und Personalforschung aufgrund der Dezentralisierungs- und Individualisierungstendenzen in der Praxis verschiedentlich gefordert wird: Die Analyse eines Beziehungsnetzwerkes wirft Fragen auf, die aus methodischer Sicht allein nicht beantwortet werden können. Die gestaltungsorientierte Betriebswirtschaftslehre interessiert sich schließlich nicht vorrangig für formale Maßzahlen wie die Anzahl der Beziehungen einzelner Akteure, die Dichte eines Netzwerkes oder die Ähnlichkeit von Positionen im Netz. Vielmehr gilt die Aufmerksamkeit der substanzwissenschaftlichen Erklärung dieser netzwerkanalytischen Parameter. Gerald R. SALANCIK (1995) bringt es auf den Punkt, wenn er formuliert: »Eine gute netzwerkanalytische Theorie der Organisation, dringend gesucht.«

Die Suche nach *theoretischen* Erklärungen sozialer Netzwerke war der zweite Ausgangspunkt dieser Studie. Die Festlegung auf die sozio-ökonomische Tauschtheorie ist das Ergebnis dieser Suche, von der hier nicht berichtet wird. Vielmehr stelle ich die Tauschtheorie, die auf der handlungstheoretischen Basis der *rationalen Wahl* von Akteuren ökonomisches und soziologisches Denken miteinander verbindet, ausführlich vor und nutze sie zur Erklärung der Kooperation von Gleichgestellten. Über die Erklärung lateraler Kooperation im Speziellen, wird die Tauschtheorie als allgemeine Grundlage zur Erklärung relationaler Konzepte in der Organisations- und Personalforschung empfohlen. Das heißt, die Arbeit plädiert in der Debatte um die theo-

retische Ausrichtung der Disziplin für die Orientierung am Kernparadigma der Ökonomie: Tausch.

Das betriebswirtschaftliche Erkenntnisinteresse gilt nicht nur dem theoretischen Wissenschaftsziel, sondern auch der *technologischen* Fragestellung, ob und wie Netzwerke zu steuern und zu gestalten sind. Es ist im Allgemeinen ein weiter Weg von der theoretischen Erklärung zur anwendungsorientierten Frage der Gestaltbarkeit. Häufig ist dieser Weg abzukürzen, denn auch mit theoretisch unbegründeten oder gar falschen Instrumenten lassen sich in der Praxis wünschenswerte Ergebnisse erzielen. Hinsichtlich des Kriteriums eines kumulativen Wissensfortschritts ist es aber wünschenswert, den zweiten Schritt nicht vor dem Ersten zu tun. Daher legt diese Studie den Schwerpunkt nicht auf die Wirkungsforschung, sondern auf die Erklärung sozialer Netzwerke und beschränkt sich auf wenige, grundlegende Gestaltungshinweise.

Problemstellungen und Texte haben ihre eigene *Produktionsgeschichte*. Es geht dem Verfasser schließlich auch um den eigenen Erkenntnisgewinn. Für mich war es ein kleiner Schritt von der Variablenforschung zur Modellierung sozialer Beziehungen. Es waren dann aber mehrere Schritte notwendig, um von der struktur-funktionalen Organisationstheorie zur positiven sozio-ökonomischen Analyse zu gelangen. Bleibt zu hoffen, dass der zurückgelegte Weg nicht nur dem Wissenschaftler, sondern auch der Wissenschaft und der Praxis nützt.

Vielen Menschen bin ich für ihre Unterstützung und ihren kritischen Rat zu Dank verpflichtet. Die Geschichte der Erschließung von Forschungsfeldern für diese Arbeit belegt die These von der »Stärke schwacher Bindungen« und wäre einer eigenen Analyse wert. Olaf Karras, Dieter Möllenhoff, Joachim Werner, Barbara Wiskow und viele andere, die hier nicht genannt werden sollen, haben sich bei Freunden, Bekannten, Kunden und Mitarbeitern für das Forschungsvorhaben eingesetzt. Dietmar Hüdepohl gilt mein Dank für die Unterstützung bei den Interviews und den Spaß, den wir trotz mancher Schwierigkeiten hatten. Und ich möchte allen Interviewpartnern und -partnerinnen meinen herzlichen Dank aussprechen. Wir sind in den Interviews freundlichen und offenen Menschen begegnet, die uns ihre Zeit geopfert haben, was nicht selbstverständlich ist.

Wertvolle Diskussionen und kritische Anregungen verdanke ich Klaus Bendel, Dietmar Jazbinsek, Albert Martin, Rainer Nickel, Werner Nienhüser und Florian Schramm. Mein ganz besonderer Dank gilt Kathleen M. Carley, deren wertvolle Beiträge ich hier wider besseren Wissens vernachlässigt habe. Barbara Matiaske und Renate Ortlieb haben das Manuskript in verschiedenen Fassungen Korrektur gelesen und viel zur sprachlichen Klarheit des Textes beigetragen. Doris Holtmann, die die Alternativkosten dieser Arbeit besonders gut kennt, danke ich für kleine und große Ermutigungen.

Dieses Vorwort, im Oktober 1997 geschrieben, ist heute um einige Sätze zu ergänzen. Der vorliegende Text wurde im Fachbereich »Management und Wirtschaft« der Technischen Universität Berlin als Habilitationsschrift eingereicht. Diether Gebert und Axel von Werder haben die Mühen des Gutachtens auf sich genommen. Eberhard Kuhlmann leitete das Verfahren. Mein Dank gilt Hugo Kossbiel von der Goethe-Universität Frankfurt am Main, der seine Weihnachtsferien geopfert hat, um ein weiteres Gutachten zu erstellen.

Wolfgang Weber und seine Arbeitsgruppe, namentlich Susanne Gretzinger, Yvonne Groening, Jörg Habich, Rüdiger Kabst, Roswitha Nell und Ingo Weller, die alten und neuen Kollegen haben mich an der Universität Paderborn freundlich und mit großer Herzlichkeit aufgenommen. Manfred Wettler bot mir Obdach, Aufheiterungen und kritische Diskussionen. Ihnen allen mein aufrichtiger Dank. In Berlin blieb viel mehr als nur ein Koffer zurück. Mein Text jedenfalls hat in der Schriftenreihe »Empirische Personal- und Organisationsforschung« ein gutes Zuhause gefunden. Den Herausgebern und Rainer Hampp danke ich für diese Erleichterung meines Marschgepäcks.

Paderborn, den 22. Mai 1999,

Wenzel Matiaske



# Inhaltsverzeichnis

<i>Vorbemerkung</i> . . . . .	i
1. <i>Aus dem Nachlass des situativen Ansatzes: Laterale Kooperation</i> . . . . .	1
1.1 Vorher, nachher: Der situative Ansatz und die Folgen . . . . .	5
1.2 Exkurs: Moden, Mythen und Trends des Organisierens . . . . .	13
1.3 Nach der Auflösung mechanistischer Strukturen: Netzwerke als analytische Perspektive . . . . .	34
1.4 Die Wiedereinführung der Akteure: Theoretische Erklärungen und Beschreibungen . . . . .	43
1.5 Von hier aus: Plan der Untersuchung . . . . .	77
2. <i>Individuelles Handeln und kollektive Effekte: Bausteine der Handlungstheorie</i> . . . . .	81
2.1 Metatheoretisches Prolegomenon . . . . .	82
2.2 Das Rätsel der Emergenz des Sozialen und seine (vorläufige) Lösung: Das Makro-Mikro-Makro-Modell . . . . .	90
2.3 Die ›Spuk- und Schreckgestalten‹ der Sozialwissenschaften und ihr nützlicher Nachkomme: Der homo socio-oeconomicus . . . . .	95
2.4 Mit dem homo socio-oeconomicus lässt sich rechnen: Kalkül, (Dis-)Position und Habitus . . . . .	105
2.5 Wie füllen wir einen leeren Sack? Zur Konstruktion theoriereicher Brückenannahmen . . . . .	120
2.6 Resümee . . . . .	131
3. <i>Ressourcen und Beziehungen: Austausch in Netzwerken</i> . . . . .	133
3.1 Gute Gaben, böse Gaben: Sozialer und ökonomischer Tausch . . . . .	135
3.2 Ressourcenzusammenlegung und Austausch: Zur Reichweite der Tauschtheorie . . . . .	144
3.3 Zur rationalen Rekonstruktion sozialen Austauschs: Die Tauschtheorie Colemans . . . . .	162
3.4 Zwei Gesichter der Macht: Ökonomisches und soziales Kapital . . . . .	174
3.5 Ein zerbrechliches Tauschmedium? Vertrauen . . . . .	187
3.6 Resümee . . . . .	206



4.	<i>Tausch und Macht revisited: Formale Darstellung</i> . . . . .	209
4.1	Ein vollkommenes soziales System: Das Basismodell . . . . .	211
4.2	Erläuterungen: Wie Frau F die Dezernentenwahl zu ihren Gunsten verlor . . . . .	221
4.3	Wer interagiert mit wem? Ressourcenfluss und Tauschnetzwerk . . . . .	224
4.4	Einfluss, Status und Tauschmacht: Maße des sozialen Kapitals . . . . .	230
4.5	Offene Systeme, Transaktionskosten und Misstrauen: Erweiterungen des Grundmodells . . . . .	238
4.6	Von Mittlern und Maklern: Zugangsstruktur als Ressource . . . . .	249
4.7	Resümee . . . . .	264
5.	<i>Ein Anwendungsbeispiel: Zur Analyse lateraler Tauschbeziehungen</i> . . . . .	267
5.1	Interessen und Ressourcen im Austausch mit Gleichgestellten: Ein sozio-ökonomisches Modell der Interaktion in Arbeitsgruppen . . . . .	268
5.2	Vom Schreibtisch ins Feld und zurück: Aspekte des Feldzugangs und der Operationalisierung . . . . .	279
5.3	»The proof of the pudding ... «: Ergebnisse der Feldstudien . . . . .	297
5.4	Resümee . . . . .	311
6.	<i>Bis hierhin: Offene Fragen und vorläufige Antworten</i> . . . . .	315
	<i>Literatur</i> . . . . .	321
	<i>Namensregister</i> . . . . .	362
	<i>Sachregister</i> . . . . .	369

## 1. Aus dem Nachlass des situativen Ansatzes: Laterale Kooperation

»Es naht die Zeit, in der alle großen Dinge durch jenes Zusammenarbeiten zustande kommen, bei dem jeder einzelne die Arbeit tut, die für ihn am besten passt, jeder seine Individualität wahrt und sein spezielles Gebiet voll beherrscht, wo trotzdem niemand etwas von seinem persönlichen Arbeitsinteresse (Initiative) verliert und doch unter dem dauernden kontrollierenden Einfluss vieler anderer steht, mit denen er harmonisch zusammenarbeitet.«

Frederick Winston TAYLOR

Das *Leitbild* des Organisierens hat sich gewandelt. Noch vor einer Generation war der Begriff der Organisation gleichbedeutend mit Statik, Verlässlichkeit, Hierarchie und disziplinierter Produktivität. Organisationspraktiker betrachteten den bürokratischen Typus als Richtschnur praktischen Handelns und Theoretiker assoziierten den Begriff der Organisation mit Max WEBER als »stahlhartes Gehäuse«<sup>1</sup>. Die neuen Leitbegriffe der Managementpraxis lauten

---

<sup>1</sup> M. WEBER (1988b [1920], S. 202–204) beschreibt mit seinem berühmten Sinnbild in der »Protestantischen Ethik« einerseits den *verinnerlichten* Zwang zur rationalen Lebensführung als Berufsmensch, der aus dem Geist der christlichen Askese geboren wurde. Andererseits begegnet uns die Metapher von »Gehäuse der Hörigkeit« in WEBERS Analyse bürokratischer Herrschaft (1980 [1922], S. 834–837). Besonders in diesem Kontext betont er den Aspekt der Unterordnung unter die *äußeren* Zwänge des bürokratischen Reglements und der hierarchisch gestuften Gehorsamsverhältnisse.

Betont man den Gesichtspunkt der Verinnerlichung, liegt die ketzerische Frage nahe, ob die neuen Leitbegriffe des Managements einen emanzipierten Mitarbeiter fordern oder nicht vielmehr das Gehäuse der Hörigkeit nur ein stückweit mehr nach »Innen« verlagern. Die modernisierte Organisation verlangt vom Mitarbeiter aus dieser Sicht nicht mehr nur die Verpflichtung zur Einordnung in die lebende Maschine der Bürokratie, sondern fordert die professionelle Identifikation mit den Organisationszielen. Akzentuiert man dagegen den Aspekt des äußeren Reglements, so wird deutlich, dass das organische Management mit dem Anspruch auftritt, den »leitenden Geist« wie WEBER es nannte — Selbständigkeit des Entschlusses und organisatorische Fähigkeit kraft eigener Ideen und Verantwortung — von der Organisationsspitze partiell auf die Mitarbeiter zu übertragen. Dieser Anspruch impli-

dagegen Dynamik, Flexibilität, Team und emanzipierte Interaktivität. Und mit dem Wandel der Leitbegriffe befindet sich auch die vergleichsweise junge Disziplin der Organisationstheorie im Umbruch.

Brauchbare *Metaphern* zur Illustration der angesprochenen Leitbilder des Organisierens sind Symphonieorchester und Jazzbands. In *Symphonieorchestern* finden wir ein ausdifferenziertes Rollensystem, das aufgrund der Standardisierung von Repertoire und Fachqualifikation der hauptberuflichen Musiker mit weitgehend austauschbaren, spezialisierten Akteuren besetzt ist. Die Koordination ihrer Handlungen erfolgt aufgrund eines schriftlich fixierten Plans — der Partitur — und unter der zentralen Leitung eines Dirigenten. Dieser prägt, mit Ausnahme weniger Solisten, den Stil der Aufführung. Die Arbeit des Orchesters vollzieht sich hierzulande (noch) vielfach unter stabilen Umweltbedingungen. Häufig werden derartige Kapellen subventioniert; das ökonomische Überleben des Orchesters und seiner festangestellten Musiker ist gesichert. Das Publikum verhält sich während des Konzerts in aller Regel wohldiszipliniert und besucht die Veranstaltung zu Zwecken, die die musikalische Darbietung nicht stören.

Anders verhält sich der Fall bei *Jazzbands*. Auch in diesen Ensembles agieren spezialisierte Musiker. Sie können jedoch normalerweise nicht gegen andere ausgetauscht werden, ohne dass sich die Darbietung erheblich verändert, da alle Beteiligten als stilprägende Solisten agieren. Die Stücke sind nicht ausnotiert, sondern bilden lediglich ein Gerüst zur Improvisation. Die Kooperation des Spiels ist daher entscheidend abhängig von der wechselseitigen Orientierung an den Mitspielern. Der Leiter ist schließlich nur ein herausragender Solist, der bei anderen Gelegenheiten als ›Sideman‹ fungieren kann. Die Umwelt der Combos ist wechselhaft und unbeständig. Der wirtschaftliche Erfolg der Band ist bedroht und von vielerlei mehr oder weniger günstigen Zufällen abhängig. Das Publikum will jeden Abend aufs Neue durch Authentizität gefesselt oder zumindest mit einer guten Schau umworben werden, sonst wendet es sich abrupt anderen, die Aufführung störenden Tätigkeiten zu.

Die Differenzierung in Typen des Organisierens, die Argumentationsfigur des Umweltbezugs und vor allem das neue Leitbild der organischen Organisation — der Jazzband — kann als Hinterlassenschaft des *situativen Ansatzes* an die Organisations- und Personalforschung interpretiert werden. Ein Erbe, das nicht einfach zu verwalten ist. Das situative Denken stellte die Organisationsstruktur in den Mittelpunkt der Theorie und umfasste nur ungenügende Mittel, um den Typus der organischen Organisation zu analysieren.

---

ziert, wie noch zu zeigen ist, die Übertragung von Handlungs- und Kontrollrechten an die Mitarbeiter.

Die Kenntnis der Partitur, die Soll-Struktur bürokratischer Organisationen, wenn man so will, verrät dem kundigen Leser viel über das Klangbild der Aufführung. Die Besonderheiten der Organisationsform einer Jazzband, die Improvisation im Ensemble einerseits und die lose Formation der Kapellen aufgrund der Wechselhaftigkeit der Zugehörigkeiten andererseits, verlangt dagegen eine Umstellung des Theoretisierens und der methodischen Instrumente auf die *Handlungen* der Organisationsmitglieder. Diese Studie stellt eine Variante der Handlungstheorie — die sozioökonomische *Tauschtheorie* — in den Mittelpunkt, verbindet diese Theorie mit dem Instrumentarium der sozialen *Netzwerkanalyse* und erprobt die Synthese am Gegenstand der *Kooperation* unter gleichgestellten Organisationsmitgliedern.

Bevor wir fortfahren, ist es zweckmäßig, den beziehungsreichen Begriff der Kooperation<sup>2</sup> vorläufig zu definieren und die inhaltliche Fokussierung auf Kommunikationsbeziehungen kurz zu erläutern. *Kooperation* meint im Folgenden lediglich die freiwillige Zusammenarbeit von Akteuren im Sinne einer *Austauschbeziehung*. Dies bedeutet, dass der Begriff in der hier verwendeten Fassung nicht notwendig impliziert, dass die Akteure ein gemeinsames Ziel verfolgen oder divergierende Interessen zu einem gemeinsamen Problem zusammengefasst werden, obwohl dies unter bestimmten Umständen der Fall sein kann. Insbesondere wird nicht davon ausgegangen, dass Mitglieder von Organisationen eine kollektive Orientierung an den Zielen der Organisation oder eines ihrer Subsysteme aufweisen, sondern dass sie eigene, individuelle Zielsetzungen verfolgen. Ferner impliziert die Definition affektive Neutralität. Im Unterschied zu Morton DEUTSCH (1976, S. 36 f.), dessen Begriffsfassung in der Organisations- und Personalforschung intensiv rezipiert worden ist, beinhaltet der Terminus Kooperation hier keine freundliche oder hilfsbereite Einstellung gegenüber anderen bzw. eine Sensitivität für gemeinsame Interessen. Kooperation meint im Folgenden lediglich, dass Akteure einander materielle oder immaterielle Ressourcen zur Verfügung stellen, wenn sie selbst aus dieser Beziehung Nutzen ziehen.<sup>3</sup>

Die *inhaltliche* Eingrenzung der Kooperation von Gleichgestellten auf Beziehungen des *Informationsaustauschs*<sup>4</sup> ist keineswegs zwingend. Zweck-

<sup>2</sup> Eine genauere Bestimmung von Kooperation im Verständnis eines partiellen Interessensausgleichs findet sich im Kontext der tauschtheoretischen Überlegungen S. 168 f.

<sup>3</sup> Insofern wäre die neutrale Kategorie der *Interaktion* möglicherweise angemessener. Da der Begriff *laterale Kooperation* im deutschen Sprachraum für den fokussierten Sachverhalt der nicht weisungsgebundenen Zusammenarbeit durch die Arbeiten R. WUNDERERS und R. KLIMECKI reserviert worden ist und breite Verwendung gefunden hat, folge ich dem gängigen Sprachgebrauch. Vgl. R. WUNDERER (1974, 1991b), R. WUNDERER und F. WALSER (1986) sowie R. G. KLIMECKI (1985). Für die angelsächsische Organisationsforschung vgl. vor allem J. R. GALBRAITH (1994).

<sup>4</sup> E. GUTENBERG (1983, S. 274 ff.) spricht in diesem Zusammenhang von »offenen« im

mäßig ist die Beschränkung aus drei Gründen. *Erstens* ist Kommunikation als Bezugspunkt der weiteren Überlegungen besonders geeignet, weil Informationsprozesse als zentrale Bausteine der modernen Organisationstheorie gelten. Das heißt, am Beispiel der Analyse von Informationsbeziehungen lässt sich die hier vertretene theoretische Position im Vergleich mit anderen Ansätzen besonders kontrastreich entwickeln. *Zweitens* können Prozesse des Informationsaustauschs in allen Organisationen beobachtet werden. Andere Austauschbeziehungen in Organisationen — wie der Tausch finanzieller, sachlicher oder personeller Mittel — sind dagegen an bestimmte Voraussetzungen gebunden. Anders formuliert, sichert die Beschränkung auf Informationsbeziehungen eine breite praktische und empirische Anwendbarkeit. *Drittens* fällt die Anwendung der Tauschtheorie auf ›härtere‹ Tauschgüter als die flüchtigen Informationsbeziehungen von Organisationsmitgliedern leichter. Die Fokussierung des ›weichen‹ Anwendungsbeispiels der Kommunikationsbeziehungen ist daher ein besonders harter Testfall für die Tauschtheorie.

Dieses einleitende Kapitel begründet die Auswahl des Gegenstandes, der Methode und der Theorie, diskutiert ihre Relevanz für die betriebswirtschaftliche Organisations- und Personalforschung und erläutert die Anlage der Untersuchung. Dies ist kein einfaches Unterfangen, weil der theoretische Bezug, obwohl eine enge Verbindung zur Kerntheorie der Ökonomie besteht, und die Methodik, trotz der Tatsache, dass das Netzwerk zu den wichtigsten Metaphern aufgestiegen ist, quer zu den Hauptströmungen der betriebswirtschaftlichen Organisations- und Personalforschung liegen. Aus diesem Grund habe ich die Problemstellung in vier Teilaufgaben gegliedert.

Im *ersten* Schritt kehren wir kurz zur organisationstheoretischen *Klassik* zurück. In groben Linien, das heißt ohne Rücksicht auf dogmengeschichtliche Feinheiten, skizziere ich die Entwicklung des Themas lateraler Kooperation in Organisationen. Ausgehend von einer elaborierten Position vor dem *situativen Ansatz* werden dessen Kernaussagen und die Folgen für das Theoretisieren über Organisationen erläutert. Die Folgen beschäftigen uns in drei weiteren Abschnitten näher. Zunächst wenden wir uns im *zweiten* Abschnitt einigen aktuellen *Technologien* des Organisierens zu, die in der Betriebswirtschaftslehre intensiv diskutiert werden. Der Exkurs verdeutlicht, dass der Informationsaustausch in einem Netz von Beziehungen zwischen einander nicht weisungsbefugten Beteiligten implizit oder explizit eine Forderung dieser organisatorischen Gestaltungsvorschläge ist. Damit stellt sich die Frage nach methodischen Möglichkeiten der Abbildung und Analyse von Informationsnetzwerken. Der *dritte* Abschnitt ist dem Inventar der sozialen *Netzwerkanalyse* gewidmet, die die Methoden zur Verfügung stellt. Ich

skizziere die Entwicklung der Netzwerkanalyse und erläutere Bezüge zur Organisations- und Personalforschung. Die Thematisierung von Kommunikationsnetzwerken verlangt aber auch nach theoretischen Erklärungen, die vom methodischen Standpunkt nicht gegeben werden können. Ernsthaft betrieben reicht allerdings eine Monographie nicht aus, um die Ergebnisse einer solchen Theoriesichtung zum Thema erschöpfend zu behandeln. Ich habe daher gezögert, den *vierten* Abschnitt zu schreiben, denn es liegt auf der Hand, dass selbst bei Beschränkung auf wenige theoretische Konzepte die Argumentation nur schemenhaft und die Kritik entsprechend überspitzt sein kann. In der modernen betriebswirtschaftlichen Literatur ist allerdings ein Bedürfnis nach Vollständigkeit zu verzeichnen, dem ich mich nicht vollständig entziehen will. Der gewählte Kompromiss besteht in einer knappen Darstellung *handlungstheoretischer Alternativen* zur positiven Sozioökonomik. Die kritischen Bemerkungen sind nur soweit ausgeführt, dass die Entscheidung für die Erprobung der Tauschtheorie nachvollziehbar wird. Die Grundannahme lautet, dass die sozioökonomische Tauschtheorie als Vorschlag interpretiert werden kann, der zwischen ökonomischer und verhaltenswissenschaftlicher Orientierung in der Organisations- und Personalforschung vermittelt. Das *Resümee* fasst die vorgetragenen Überlegungen zusammen und erläutert den weiteren *Plan* der Untersuchung.

### 1.1 Vorher, nachher: Der situative Ansatz und die Folgen

Der Blick zurück zeigt, dass Kommunikation nicht erst seit heute ein *grundlegendes Problem* des Organisierens ist. Die Lösung der klassischen Organisationstheorie — Formalisierung — lieferte allerdings gleichzeitig das Stichwort der Bürokratiekritik. In der Rückblende wird auch deutlich, dass der *kontingenztheoretische Ansatz* der bürokratiekritischen Argumentation zum Durchbruch verhalf, obwohl (oder weil) er sie situativ relativierte. Der Hinweis auf die situative Günstigkeit organischer Strukturen und mithin lateraler Kooperation erweist sich als *Ausgangspunkt* moderner Positionen der Organisationstheorie, denn wie diese ›Strukturen‹ theoretisch angemessen gefasst werden können, ist seither ein zentrales Thema des Nachdenkens über Organisationen.

#### *Ein basales Organisationsproblem*

»In einer umfassenden Theorie der Organisation nähme die Kommunikation eine Schlüsselstellung ein«, schrieb Chester I. BARNARD (1970 [1938], S. 84), in das Pflichtenheft der modernen Organisationstheorie. Die Bedeu-

tung, welche dem Thema *Kommunikation* in vielen jüngeren Beiträgen zur Organisationstheorie beigemessen wird, belegt sicherlich die Weitsichtigkeit BARNARDS. Die Aktualität seiner Problemsicht würde allerdings von vielen modernen Autoren bestritten.

BARNARD arbeitet in »The Functions of the Executive« heraus, dass Kommunikation *Grundlage* aller Organisationen ist.<sup>5</sup> Kommunikation dient dem Zweck, organisationale Ziele in Handlungen zu übersetzen und klarzustellen, wie, wann, wo und mit wem zu handeln ist. Insofern ist Kommunikation der basale Prozess des Organisierens, denn ohne sie ist Organisation nicht denkbar. Die Einsicht in die *Notwendigkeit* von Kommunikation und die Kenntnis ihrer *Begrenzungen* ist seines Erachtens der Schlüssel zum Verständnis des Funktionierens komplexer Organisationen. Als Begrenzungen identifiziert BARNARD die Komplexität der zu vermittelnden Ziele, den Umfang der erforderlichen Kommunikation, die technischen Schwierigkeiten der Übermittlung und schließlich die Vielschichtigkeit der sozialen Beziehungen. Nur bei wenigen beteiligten Personen und einfachen Zielsetzungen kann der Einzelne die Gesamtsituation überblicken und im direkten, persönlichen Kontakt mit den anderen Akteuren eine zielgerichtete Koordination der individuellen Handlungen erreichen. Wächst die Zahl der Akteure oder handelt es sich um komplexere Zielsetzungen, sind die Kommunikationsprobleme nicht mehr ausschließlich auf der Basis informeller Organisation lösbar. Vielmehr sind besondere Kommunikationsformen und (Personal-)Führung zur Erreichung der Organisationsziele notwendig. Es sind die genannten Begrenzungen, die den Übergang von einfacher zu komplexer Organisation markieren und die Ausbildung *formaler Regelwerke* sowie Hierarchisierung und Zentralisierung des sozialen Systems unabdingbar machen.

Zwar betont BARNARD im Unterschied zu den Vertretern klassischer Managementansätze die Bedeutung der *informellen Organisation*. Er formuliert seine Überlegungen in Kenntnis der Hawthorne-Untersuchungen durch Elton MAYO und Mitarbeiter, in denen die informelle Organisation gleichsam entdeckt wurde und bezieht sich explizit auf diese Studien.<sup>6</sup> Im Unterschied

<sup>5</sup> Vgl. C. I. BARNARD (1970 [1938]) insbesondere S. 91–98 sowie S. 103–110.

<sup>6</sup> Vgl. den Untersuchungsbericht von F. J. ROETHLISBERGER und W. J. DICKSON (1939) sowie die Interpretation durch E. MAYO (1945). Für die Organisationspsychologie charakterisiert beispielsweise E. H. SCHEIN (1980 [1965], S. 34) den Stellenwert der Hawthorne-Untersuchungen folgendermaßen: »... what this study brought home to the industrial psychologist was the importance of the social factor — the degree to which work performance depended not on the individual alone, but on the *network of social relationships* within which he operated. As more studies of organizations were carried out, it became highly evident that informal associations and groups are to be found in almost any organizational circumstances and that these profoundly affect the motivation to work, the level of output, and the quality of work done« (Hvh. W. M.).

zu frühen Klassikern des organisationstheoretischen Denkens wie TAYLOR, FAYOL oder WEBER verfügt BARNARD also über einen Begriff des Informellen. Anders als diese Autoren, die — soweit sie Phänomene informeller Organisation beschreiben — sie nur in bestimmten Ausnahmefällen zulassen<sup>7</sup> oder schlicht als schädlich erachten<sup>8</sup>, weist BARNARD auf die Funktionalität des Informalen hin. Er vertritt aber nicht die Position, dass Organisationen als *natürliche Systeme* zu interpretieren sind, »deren Mitglieder in ihrem Verhalten durch die formale Struktur oder die offiziellen Ziele kaum beeinflusst werden, jedoch ein gemeinsames Interesse am Fortbestehen des Systems haben und sich an informell strukturierten Kollektivaktivitäten zugunsten seiner Erhaltung beteiligen«<sup>9</sup>. Vielmehr begründet BARNARD die Notwendigkeit formeller Organisation aus den inhärenten Mängeln des Informalen<sup>10</sup> und erweist sich damit — in der Klassifikation von Organisationstheorien durch Richard W. SCOTT — als aufgeklärter Vertreter eines *rationalen Organisationsbegriffes*. Demnach sind Organisationen an der Verfolgung spezifischer Ziele orientierte Kollektivitäten mit einer stark formalisierten Sozialstruktur.

*Formalisierung* meint, einer Definition Talcott PARSONS' (1951, S. 279) zufolge, sowohl die Etablierung von Rollenerwartungen als auch die Durchsetzung einer differenzierten Rollenstruktur. Formalisierung umfasst in diesem

<sup>7</sup> Wie H. FAYOL (1929 [1916], S. 28 f.), der im Unterschied zu M. WEBER zwar die Bedeutung mündlicher Kommunikation betont, direkte Abstimmungsprozesse in Abweichung vom Dienstweg allerdings von der Einwilligung der Vorgesetzten abhängig macht.

<sup>8</sup> So schreibt M. WEBER (1980 [1922], S. 128): »Denn wenn die bürokratische Verwaltung überall die — *ceteris paribus!* — formal-technisch rationalste ist, so ist sie für die Bedürfnisse der Massenverwaltung (personalen oder sachlichen) heute schlechthin unent rinnbar. Man hat nur die Wahl zwischen »Bürokratisierung« und »Dilettantisierung« der Verwaltung. . . « Vgl. in diesem Zusammenhang bereits die kritische Analyse der Weberschen Bürokratiethorie durch R. MAYNTZ (1965).

<sup>9</sup> W. R. SCOTT (1986, S. 47), der in seiner Diskussion organisationstheoretischer Ansätze vorschlägt, diese je nach dem Fokus ihrer Betrachtung unter drei Perspektiven zu subsumieren. Er unterscheidet die Perspektiven des *rationalen* Systems (beispielsweise TAYLORS wissenschaftliche Betriebsführung, WEBERS Bürokratiethorie oder SIMONS Theorie administrativen Verhaltens), des *natürlichen* Systems (wie die Human-Relations-Bewegung, SELZNICKS institutioneller Ansatz oder PARSONS' Theorie sozialer Systeme) und des *offenen* Systems (system- und kontingenztheoretische Ansätze).

<sup>10</sup> C. I. BARNARD (1970 [1938], S. 107) schreibt: »Formelle Organisationen können nicht ohne informelle und informelle nicht ohne formelle bestehen. Versagen die einen, so zerfallen die anderen.« Und er unterstreicht die unersetzbaren Dienste, welche die informelle Organisation für die organisationsinterne Kommunikation leistet. Die potentielle Vielfalt möglicher Beziehungen zwischen Akteuren oder Gruppen sowie die eingeschränkte Fähigkeit von Individuen soziale Beziehungen einzugehen und aufrechtzuerhalten, veranlassten BARNARD allerdings zur Forderung der *Formalisierung* von Organisation. »Da ein großer Teil der Kommunikation in Organisationen aus informellen Kommunikationen besteht, vergrößert sich damit die Bedeutung der formellen Kommunikationskanäle« (ibid., S. 97).



Sinne die Explikation von Aufgaben, die Zuordnung von Positionen und Rollen, unabhängig von den persönlichen Eigenschaften der Rolleninhaber, *und* die Festlegung von Rollenbeziehungen. Formalisierung ist ein Instrument sozialer Kontrolle in den Händen des Managements. Dieses Instrument soll die Vorhersagbarkeit des Verhaltens der Organisationsmitglieder und die Transparenz des Geschehens sichern. Die implizierte Entpersonalisierung dient der Aufrechterhaltung der Sozialstruktur von Organisationen. Sie trägt dazu bei, dass Organisationen, wie Karl E. WEICK (1985 [1969], S. 53) formuliert, »einem Wechsel des Personals ebenso standhalten wie einem gewissen Ausmaß an Änderungen des tatsächlichen Verhaltens, das die Individuen beisteuern.« Entpersonalisierung ermöglicht die Abbildung des Geschehens in Schaubildern und Plänen. Im Zusammenhang mit der Hierarchisierung erleichtert sie den Einsatz von Managementsystemen sowie die Kontrolle von Verhaltensregeln und Leistungen. Die spezifischen Regeln und Standards werden entsprechend aus den Organisationszielen hergeleitet und in der Auflösung vermittelt einer Zielhierarchie in konkrete Vorgaben übersetzt, die Effektivität und Effizienz der Organisation sicherstellen sollen.<sup>11</sup> Insoweit der Begriff der Formalisierung auch die Festlegung der Rollenbeziehungen bezeichnet, impliziert Formalisierung die Fixierung der Kommunikationswege.<sup>12</sup>

Warum unterwerfen sich die Organisationsmitglieder diesem Reglement? Weil Organisationen, so die Antwort BARNARDS (1970 [1938], S. 143 ff.), ihren Mitgliedern materielle Güter und ebenso knappe nicht-materielle Gelegenheiten bieten. Mit diesen Anreizen variiert die »Zone der Indifferenz«, das heißt die Grenze der Zumutbarkeit bürokratischer Herrschaft und die Zone der Annehmbarkeit von Befehlen auf Seiten der Mitglieder. Die Ökonomie der *Anreiz-Beitrags-Theorie* verlangt, dass »die Anreize die Zumutungen und Opfer übersteigen, die mit dem Beitritt zur Organisation verbunden sind«. Eine tauschtheoretische Argumentation, die es festzuhalten gilt.

### *Zur situativen Disadäquanz formaler Strukturen*

Diese klassische Position — informelle durch formelle Organisation zu ersetzen und damit das grundlegende Organisationsproblem der Kommunikation durch Formalisierung zu lösen — ist es, die modernen Organisationstheoretikern und Managementphilosophen nicht zeitgemäß erscheint. Der *theoretische Ausgangspunkt* der heutigen Positionen ist die Bürokratiekritik des *situativen* oder *kontingenztheoretischen Ansatzes*.

<sup>11</sup> Zu den intendierten Effekten der Formalisierung vgl. die Diskussion bei R. MAYNTZ (1967, S. 81–89).

<sup>12</sup> Eine ausführliche Darstellung dieser traditionellen Sicht des Kommunikationsproblems in der deutschen Organisationslehre findet sich bei E. BÖSSMANN (1967, S. 31 ff.).

Um Missverständnissen vorzubeugen: Hier wird keineswegs behauptet, dass alle Autoren vor der Entdeckung der Umweltabhängigkeit ein Loblied auf die Routine geschrieben hätten. Die Gleichsetzung der Organisation mit einem rationalen System und die Betonung der stark formalisierten Sozialstruktur ist vielmehr von verschiedenen Standpunkten aus schon früh kritisiert worden. Die Exponenten der humanistischen Psychologie machten in der Nachfolge der Human-Relations-Bewegung auf das schwierige Verhältnis von Mensch und Organisation aufmerksam und forderten eine Anpassung der Struktur an das humane Bedürfnis der Selbstverwirklichung.<sup>13</sup> Autoren der soziologischen Bürokratiekritik<sup>14</sup> wiesen auf die Dysfunktionalität starrer Regelwerke hin. Die Vertreter der Entscheidungstheorie enttarnen den Mythos der Rationalität, indem sie die Grenzen der Entscheidungsträger herausarbeiteten und die Praxis als ein »sich Durchwursteln« beschrieben.<sup>15</sup> Und zu erinnern ist schließlich an den Flirt der Entscheidungs- mit der Systemtheorie und den daraus erwachsenen Hinweis auf den modularen Aufbau komplexer Systeme und der Avis der Systemtheoretiker auf die Teufelskreisläufe der Bürokratie.<sup>16</sup> Es ist aber offenkundig, dass die Exponenten des situativen Ansatzes — die diese kritische Tradition aufgegriffen und gleichzeitig entschärft haben, indem sie der Bürokratie zumindest in einigen Situationen Effizienz zubilligten — mit dem *Typus* der *organischen Organisation* die Stichworte zur Formulierung des neuen Leitbildes des Organisierens und mit dem Bezug auf das unscharfe Kriterium der *Umwelt* die zentrale Argumentationsfigur zu seiner Begründung geliefert haben.

Dies wird am Beispiel der klassischen Arbeit von Tom BURNS und George M. STALKER (1961) besonders deutlich, die die Tradition der situativen Organisationstheorie mitbegründet hat.<sup>17</sup> Ihre Arbeit, »The Management of

<sup>13</sup> Vgl. die bekannten Arbeiten von C. ARGYRIS (1957), F. HERZBERG et al. (1959) oder D. M. MCGREGOR (1960).

<sup>14</sup> Erinnert sei an P. SELZNICKS (1948) Betonung des Eigenlebens der nichtrationalen Dimensionen organisationaler Sozialstrukturen im Anschluss an R. MICHELS' (1989 [1911], S. 351 ff.) »ehernes Gesetz der Bürokratie«, A. W. GOULDNERS (1954, S. 22 ff.) Kritik an der janusköpfigen Bürokratie, der Gehorsam nicht nur Mittel, sondern Selbstzweck geworden ist, und R. K. MERTONS (1995 [1957], S. 187 ff.) berühmte Kritik der bürokratischen Persönlichkeit.

<sup>15</sup> Vgl. vor allem H. A. SIMON (1955) und C. E. LINDBLOM (1959).

<sup>16</sup> Vgl. H. A. SIMON (1962) und M. CROZIER (1964, S. 187 ff.).

<sup>17</sup> In dieser Studie finden sich noch nicht alle Charakteristika des entfalteten kontingenztheoretischen Forschungsprogramms. Es fehlt vor allem der Einsatz quantitativer empirischer Methoden, der durch die Studien einer Forschergruppe an der University of Chicago (vgl. P. M. BLAU und R. A. SCHOENHERR 1971) und vor allem durch die Arbeiten der Aston-Gruppe (vgl. D. S. PUGH et al. 1968, 1969) gefördert wurde. Penible Operationalisierungen und ausführliche statistische Analysen sind der Verbreitung einer These allerdings nicht unbedingt förderlich.

Innovation«, setzt sich kritisch mit WEBERS Bürokratiemodell auseinander und relativiert dessen Gültigkeitsanspruch. BURNS und STALKER (1961, S. 119 ff.) differenzieren zwei Managementsysteme — mechanistische und organische Organisationen —, die die Endpunkte eines mehrdimensionalen Kontinuums markieren.

Der Typus *mechanistischer* Organisation entspricht weitgehend WEBERS Idealtypus der Bürokratie. Entsprechend sind derartige Systeme durch Eigenschaften wie eine hohe Regelungsdichte, den großen Präzisionsgrad der Regeln, strikt hierarchisch geordnete Entscheidungs-, Anordnungs- und Kontrollbefugnisse sowie große Unterschiede im Aufgabenzuschnitt und der Qualifikation der Mitarbeiter charakterisiert. Die alternative Form *organischer* Organisation ist in allen Merkmalen gegensätzlich konstruiert. Kennzeichnend sind wenige, unpräzise Regeln, flache Hierarchien, große Handlungsspielräume der Mitarbeiter sowie eine geringe Differenzierung von Fachwissen und Erfahrung innerhalb der Organisation.

Empirische Studien der Autoren in Unternehmen der britischen Elektroindustrie stützen die situative These, dass das Auftreten dieser Organisationstypen mit unterschiedlichen Organisationsumwelten einhergeht. Mechanistische Systeme werden typischerweise in *stabilen* Umwelten gewählt, die sich durch geringe Veränderungen der eingesetzten Technologie und des Marktes auszeichnen. In diesen Situationen können Organisatoren Probleme in spezielle Aufgaben übersetzen und rationale organisatorische Regeln zu ihrer Bewältigung formulieren. In *unstabilen* Umwelten gelingt dies typischerweise nicht. Die Komplexität dieser Umwelten ist zu hoch, die Zeit zur Erarbeitung detaillierter Steuerungsprogramme zu gering. Daher beschränken sich die Systemgestalter auf die Koordination durch Ziele und müssen unscharfe Problemstellungen durch die Wahl organischer Systeme bewältigen.<sup>18</sup> Die

---

Auch an Popularisierungen, auf deren Vokabular und Kernaussagen in der aktuellen Diskussion gern zurückgegriffen wird, herrscht kein Mangel. Verwiesen sei auf die zusammenfassende Typologie von F. E. EMERY und E. L. TRIST (1965), A. TOFFLERS (1971) Konzept der Adhokratie und die Rede von B. L. T. HEDBERG et al. (1976) über stabile Paläste und bewegliche Zeltorganisationen. Insbesondere TOFFLERS weitsichtige Visionen, obgleich selten zitiert, haben in der modernen Managementliteratur zweifelsfrei ihre Spuren hinterlassen.

<sup>18</sup> Dass die Zusammenhänge nicht so einfach sind, belegen weiterführende Arbeiten im Rahmen des situativen Forschungsprogramms. Zwei Aussagen sind hervorzuheben: 1.) Die These, dass die gesamte Organisation einem bestimmten Typus entsprechend gestaltet werden sollte, haben P. R. LAWRENCE und J. W. LORSCH (1967, S. 30 ff.) nachhaltig in Frage gestellt. Die Umwelt großer Organisationen ist nicht einheitlich. Vielmehr sind verschiedene Bereiche mit spezifischen Umwelterfordernissen konfrontiert. *Funktionale Differenzierung* bedeutet demnach nicht nur Aufgabenteilung, sondern ermöglicht auch die unterschiedliche Gestaltung der Bereiche. Die Struktur von Abteilungen in dynamischen Umwelten entspricht demnach eher dem Typus organischer Organisation; Abteilungen in stabilen Umweltsegmenten sind dagegen wie mechanistische Organisationen strukturiert. 2.) Der These von der »Starr-

weitergehende These des situativen Ansatzes lautet, dass diese Managementsysteme ihrer Umwelt adäquat sind und dass der Grad der Übereinstimmung von Struktur und Umwelt Voraussetzung des Organisationserfolges ist.

BURNS' und STALKERS Theorie ist zur Verdeutlichung der Problemstellung dieser Arbeit deshalb von besonderem Interesse, weil sie mit dem Typus des organischen Systems drei zentrale Aspekte der *Kommunikationsstruktur* anspricht.<sup>19</sup>

- Organische Managementsysteme sind durch eine *Netzwerkstruktur* der Verteilung von Kontrollrechten, der Autorität und der Kommunikation geprägt.
- Die Kommunikation vollzieht sich vorwiegend in *lateral* statt in vertikaler Richtung, das heißt, Partner verschiedener Hierarchieebenen sind in die Kommunikationsströme eingebunden.
- Schließlich besteht der Kommunikationsinhalt weniger aus der Übermittlung von Entscheidungen und Befehlen, sondern vorwiegend aus *wechselseitigen* Informationen und Beratungen.

Mit der Betonung der *lateralen Kooperation*, wie diese Aspekte des organischen Typus der Organisation zusammenfassend bezeichnet werden sollen, greifen die Vertreter des offenen Systembegriffes in der Organisationstheorie ein Thema auf, das durch die Hawthorne-Untersuchungen erstmals Aufmerksamkeit gewonnen hat: die Selbstabstimmung von Gleichgestellten in sozialen Netzwerken. Das Thema lässt sich allerdings aus Sicht der situativen Organisationstheorie nicht, oder zumindest nur unzureichend, theoretisch erklären.

### *Ein Ausgangspunkt moderner Positionen*

Die Fokussierung der Kontingenztheorie auf die *Organisationsstruktur* — die hinreichend ist, solange mechanistische Systeme betrachtet werden, in denen davon ausgegangen werden kann, dass ein Befehl auf Gehorsam stößt

heit bürokratische Strukturen«, die T. BURNS und G. M. STALKER vertreten, widersprechen empirische Befunde, die bezüglich innovationsförderlicher Strukturen ermittelt wurden. »In fast allen Untersuchungen wurden positive Korrelationen zwischen der konkurrenz- oder technologieinduzierten Dynamik und Spezialisierung, Formalisierung oder Einsatz unpersonlicher Koordinationsinstrumente ermittelt« (A. KIESER und H. KUBICEK 1992, S. 389). Diese Studien — beispielsweise M. AIKEN und J. HAGE (1971) oder A. KIESER (1974) — betonen allerdings gleichzeitig die Bedeutung der *Selbstabstimmung* in innovativ erfolgreichen Unternehmen. Vgl. auch die zusammenfassende Diskussion durch D. GEBERT (1978, S. 101 ff.).

<sup>19</sup> Vgl. auch die Kommentierung der Beschreibung mechanistischer und organischer Organisationen durch K. E. WEICK (1987).

—, findet ihre Grenze bei der Erhellung organischer Managementsysteme. Denn zumindest für diesen Organisationstypus ist offenkundig, dass sich das organisatorische Geschehen nicht auf die Erläuterung der Struktur beschränken kann. Dezentralisierung, Handlungsspielräume oder Arbeitsgruppen beispielsweise mögen Strukturen sein, die laterale Kooperation ermöglichen und fördern; die Interaktionen der Akteure erschöpfen sich aber nicht in der Struktur. Anders ausgedrückt, die Theorie des situativen Ansatzes endet, wo die Analyse der Interaktion in Organisationen beginnen müsste.

Die *Vernachlässigung* der *Akteure* im situativen Ansatz wurde in der Kritik dieser Forschungsrichtung früh herausgearbeitet.<sup>20</sup> Das Unbehagen seitens der Managementlehre entzündete sich unter anderem daran, dass die Kontingenztheorie keine *Entscheidungssträger* kennt, die Umwelterfordernisse in Organisationsstrukturen übersetzen. Diese Kritik wird in Konzepten des strategischen Managements konstruktiv umgesetzt, die Alfred D. CHANDLERS (1962) Parole — die Struktur folgt der Strategie — nachgehen.<sup>21</sup> Auch in dieser Forschungsrichtung bleibt die Struktur allerdings nur ein Instrument des Managements, das der Organisationsgestaltung dient. Es fehlen weitergehende Überlegungen, wie sich die Struktur in Handlungen der Organisationsmitglieder vermittelt oder, pointierter, sich die Handlungen der Mitglieder in Strukturen übersetzen. Insofern räumt sie die Kritik der sozialwissenschaftlich orientierten Forscher, die sich gegen die Vernachlässigung der Akteure *insgesamt* und nicht nur der Kerngruppe des Managements richtet, nicht aus.

Diese weitergehende Kritik des situativen Strukturbegriffs vertritt Diether GEBERT (1978, S. 50). Er differenziert in seiner kritischen Begriffsanalyse zwischen Soll- und Ist-Struktur von Organisationen und plädiert für eine Analyse der letzteren. Dies impliziert aus seiner Sicht die Reduktion des Strukturbegriffs auf beobachtbares Verhalten. GEBERT schreibt: »Bezieht man sich bei der Struktur aber auf die Ist-Struktur . . . , so muß man letztlich *das Verhalten* der Organisationsmitglieder analysieren, also auf *Prozesse* zurückgehen.« Ob diese individualistische Position angemessen ist, um Handeln in Organisationen zu erklären, oder nicht eine kollektivistische systemtheoretische Perspektive fruchtbarer wäre; ob sich die Organisations- und Personalforschung nicht vom Anspruch des Erklärens verabschieden und sich mit dem Nachvollzug des individuellen Verständnisses organisatorischer Regeln begnügen sollte, dies sind Frontlinien der Positionsbestimmungen im Gefolge der Kritik am situativen Ansatz. Bevor ich auf diese Fragen zurückkomme, ein Exkurs zur aktuellen Relevanz des Problems lateraler Kooperation.

<sup>20</sup> Vgl. insbesondere die Arbeiten von D. GEBERT (1978, S. 49 ff.), G. SCHREYÖGG (1978, S. 301 ff.) sowie den von M. ZEY-FERRELL und M. AIKEN (1981) herausgegebenen Sammelband. Zusammenfassend und moderierend A. KIESER und H. KUBICEK (1992, S. 410 ff.).

<sup>21</sup> Vgl. grundlegend J. CHILD (1972) sowie L. G. HREBINIAK und W. F. JOYCE (1985).

## 1.2 Exkurs: Moden, Mythen und Trends des Organisierens

Trotz aller wissenschaftlichen Kritik erweist sich die zentrale Argumentationsfigur des situativen Denkens als äußerst lebendig. Sie ist in der Rechtfertigung neuer Praktiken des Organisierens, die im Mittelpunkt der folgenden Überlegungen stehen, allgegenwärtig. Ausgehend von einer skeptischen Beurteilung der aktuellen Techniken des Organisierens als ›Organisationsmoden‹ erläutert dieser Abschnitt, dass den neuen Gestaltungsmaßnahmen wenige gemeinsame Prinzipien zu Grunde liegen und sie sich zu einem Organisationstrend verdichten. In der fachinternen Diskussion stellen sich zwar einige der als neu gepriesenen Konzepte als alte Bekannte heraus. Neu ist aber, dass sie auf breite Resonanz in der Praxis stoßen. Der Abschnitt informiert exemplarisch über diese *Gestaltungskonzepte*, erörtert einige *Gründe* für den Organisationstrend und verweist resümierend auf die neue *Ähnlichkeit* von *Organisationen* und *Märkten*.

*In der Organisationstheorie nichts Neues*

Sprachwissenschaftler wären zweifelsohne in Sorge um den Superlativ, würden sie die Managementliteratur zu ihrem Gegenstand machen. Die Steigerungsfähigkeit der Worte wird in dieser ›Literaturgattung‹ an ihre Grenze getrieben: Die Turbulenz der Umwelt steigert sich zum globalen Hyperwettbewerb, die Dynamik erhöht sich in Permanenz zur Diskontinuität und die Komplexität eskaliert im unberechenbaren, nicht-deterministischen Chaos. Reichen Adjektiv- oder Präfix-Konstruktionen nicht mehr aus, scheuen die Autoren auch vor Kontradiktionen nicht zurück. So wird der permanente Wandel zur Konstanten erhoben. Kein Zweifel, wir befinden uns im Zeitalter der Beschleunigung. In derart bewegten Zeiten hilft nur die radikale Umgestaltung der Organisation. Die Revolution im Unternehmen, die wir uns vor nicht allzu langer Zeit noch gänzlich anders vorzustellen hatten, zielt auf Flexibilität zur Erhöhung der organisatorischen Anpassungsfähigkeit. Die Rezepte einer Ökonomie der Geschwindigkeit zur Anpassung an die Wechselfälle der Umwelt lauten Verschlinkung, Qualitätszirkel und -management, Prozessorientierung, lose Kopplung von Fraktalen, Vernetzung und Auflösung des Unternehmens im virtuellen Raum. Die keineswegs frei erfundenen Übersteigerungen des situativen Arguments, verbunden mit dem Kernsatz des strategischen Managements — insofern Machbarkeit nicht in Frage gestellt wird —, charakterisieren den Jargon der Managementliteratur.

Skeptiker wie Alfred KIESER (1996) vermuten, dass dieser Jargon nichts anderes produziert und transportiert als *Moden* und *Mythen*. Moden, weil die Verlaufsform der Produktions- und Rezeptionszyklen von Themen, die

die Praxis und Wissenschaft des Organisierens seit den 80er Jahren bewegen — Unternehmenskultur, Qualitätszirkel, Total Quality Management, Lean Production, Business Reengineering<sup>22</sup> — sich in den für Moden typischen Glockenkurven abbilden lassen. Es ist aber nicht nur die Auszählung der Veröffentlichungen zu den genannten Themen, die KIESER als Beleg für die These von der Mode anführt. Vielmehr diskutiert er das Verhältnis von Form und Inhalt. Rhetorik ist demnach der Stoff, aus dem Management-Bestseller und mithin Organisationsmoden gemacht werden. Statt systematischer empirischer Untersuchungen, die nur gelegentlich als Ausweis der Wissenschaftlichkeit angeführt werden, dominieren in den Texten formelhafte Beschwörungen von Erfolgsfaktoren, mehrdeutige Metaphern, intuitive Erkenntnisse, Schmeicheleien für die Pioniere und Nachfolger der Konzepte sowie Drohungen und düstere Prophezeiungen für jene, die die Zeichen der Zeit verkennen. Um Mythen handelt es sich, weil heldenhafte Erfolgsgeschichten von Männern der Tat berichtet werden, die durch Überhöhung jeden Zweifel ausschalten. Die Erklärung für die Verbreitung und Rezeption dieser Mythen findet KIESER in ihrer psychologischen Funktion: Mythen suspendieren die Angst des Managements vor der Unbeherrschbarkeit des Unternehmens, indem sie die Welt benennen, einteilen und in Ordnung bringen.

KIESER beschreibt die sprachliche *Verpackung* als schönen Schein, als geheimen Verführer oder als Reklame, denn Praxisberatung ist ein Geschäft wie jedes andere auch. Die Akteure in der Arena einer Organisationsmode »können ihre individualistischen Ziele — möglichst viel Gewinn, Ansehen, Einfluss, Karriere usw. — vor allem dadurch erreichen, dass sie die Arena durch das Anlocken von Publikum und weiterer Akteure ausweiten« (1996, S. 23). Doch weil dies nicht erst seit den 80er Jahren so ist, treffen wir in der Historie der Managementwissenschaften regelmäßig auf den Einsatz rhetorischer Mittel.

So wettet beispielsweise Frederick W. TAYLOR (1919 [1911]) in seinem schmalen Band über die »Prinzipien der wissenschaftlichen Betriebsführung« gegen das »alte« Initiative-System, das dem Arbeiter den Weg zur Bewältigung einer Aufgabe überlässt, und propagiert mit wenigen Erfolgsgeschichten das »neue« System, das Art und Weise der Ausführung der hierarchischen Kontrolle durch die Leitung unterstellt. Auch TAYLOR reklamierte Erfolg: Die berühmteste seiner Erzählungen, die Geschichte von der Organisation des Eisenverladers Schmidt, entspricht keineswegs den historischen Tatsachen.<sup>23</sup> Und die Hawthorne-Studien, die ideengeschichtlich als Geburtsstunde der

<sup>22</sup> Insofern ich um einen Literaturhinweis nicht umhinkomme: Der Beitrag von K. BETZL (1996) gibt eine knappe, informative Übersicht und verweist auf weiterführende Literatur.

<sup>23</sup> Wie C. D. WREGE und A. G. PERRONI (1974) zeigen.

modernen Organisationspsychologie und -soziologie gelten können, beruhen zum großen Teil auf wenig elaborierten psychologischen Thesen und methodischen Artefakten. Anders formuliert, wurden die zentralen Ergebnisse und Folgerungen der Studien weniger durch Befunde gestützt, sondern vielmehr durch (Re-)Interpretationen erzeugt.<sup>24</sup>

Doch TAYLORS Werk zählt ebenso wie die Hawthorne-Untersuchungen zu den Klassikern der Disziplin, denn diese Arbeiten erwiesen sich theoretisch wie praktisch als ungeheuer fruchtbar. Die Ideen des Jedermann-Arbeitsplatzes, der Trennung von Kopf- und Handarbeit, des Anreizes durch Leistungslohn und zur ergonomischen Gestaltung von Werkzeugen waren weder gänzlich neu, noch präzise ausformuliert. Dies gilt in gleicher Weise für die Thesen vom motivierbaren Menschen, zur Bedeutung des Führungsstils und der informellen Beziehungen. Die klassischen Positionen des Organisierens — Rationalisierung und Humanisierung des Arbeitslebens — waren theoretisch fruchtbar, weil sie eine Richtung wiesen, gleichzeitig aber mehr Fragen aufwarfen als beantworteten. Sie erwiesen sich als *erfolgreiche* Leitlinien technologischer Gestaltung, weil sie *schlechte* Technologien waren.<sup>25</sup> Gute Technologien müssen nicht nur effektiv, sondern genau und situationsadäquat formuliert werden, was ihre Übertragbarkeit erschwert. Erfolgreiche Leitlinien verzichten in der Regel auf situationspezifische Information und markieren mit groben Richtlinien mögliche Gestaltungskorridore. Dies sind Voraussetzungen für vielfältige Deutungen und Ausgestaltungen und damit für die Langlebigkeit einer Gestaltungsidee.<sup>26</sup> Allerdings ist für den Erfolg eines technologischen Programms entscheidend, dass sich Anleitungen zum erfolgreichen Umgang mit Abhängigkeiten und Opportunitäten des Organisierens ableiten lassen. Insofern haben einige der gescholtenen Kandidaten gute Aussichten, *nachhaltige Wirkung zu entfalten*.

Weitergehend ist daher zunächst einmal fraglich, ob die von KIESER sorgfältig differenzierten Ansätze tatsächlich so verschieden sind oder ob sie sich nicht vielmehr zu einer ›langen‹ Modewelle verdichten. Bekannte Marktstrategien sprechen für letztere Vermutung. Wenn eine Mode wie die Diätwelle

<sup>24</sup> Vgl. A. CAREY (1967) und die statistische Reanalyse der zentralen Befunde durch R. H. FRANKE und J. D. KAUL (1978). Zur Rezeptionsgeschichte dieser Studien im Umfeld der Harvard-Business-School vgl. E. WALTER-BUSCH (1989).

<sup>25</sup> Zur Unterscheidung von Theorien und (Sozial-)Technologien vgl. W. NIENHÜSER (1989, S. 44 ff.). Der Begriff wird im Folgenden als Synonym für organisatorische Gestaltungsaussagen benutzt.

<sup>26</sup> Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, dass sich selbst mit F. W. TAYLOR (1919 [1911], S. 152), wie das diesem Kapitel vorangestellte Apophtegma zeigt, die Delegation von Entscheidungen und die Erhöhung des Handlungsspielraums der Mitarbeiter begründen lässt. Vgl. in diesem Zusammenhang auch den Beitrag G. GEIGERS (1996), des Vorsitzenden der REFA, zur neuen Zielausrichtung des Verbandes.



erst in Gang gekommen ist, finden sich immer Anbieter, die auf den Zug springen. So stehen in den Regalen der Lebensmittelgeschäfte eine Vielzahl verschiedener Produkte mit 0 % Fettgehalt, obgleich die Marketingabteilungen der Produzenten ebenso wie die Kundschaft argwöhnisch darauf achten, den Distinktionsgewinn zu mehren. Im Trend zu produzieren bedeutet Produkte herzustellen, die in grundlegenden Eigenarten anderen Erzeugnissen gleichen, deren Form und Erscheinungsbild sich aber von denen der Mitbewerber abheben. Was die Konsumenten der Mode einigt, ist einerseits ihre Zugehörigkeit zur Bewegung. Doch was im Abstand von der Bewegung als Trend erscheint, ist den Beteiligten Stoff zur Produktion vielfältiger Abwandlungen, Etikettierungen und Diskussionen um die erfolgreichste oder authentische Variante.<sup>27</sup> Dies gilt auch für die moderne Managementliteratur. Im Unterschied zu KIESER interessiert mich der Trend, das heißt die Aufmerksamkeit gilt im Folgenden den Gemeinsamkeiten der Konzepte und nicht den Differenzierungsstrategien der Anbieter und Verbraucher.

### *Eine ›lange‹ Modewelle*

Dass die Konzepte und ihre praktischen Umsetzungen große Gemeinsamkeiten aufweisen, zeigen Erich FRESE und Axel VON WERDER (1994).<sup>28</sup> Sie analy-

<sup>27</sup> Anders ausgedrückt, sind Moden Ausdruck des Bedürfnisses nach sozialer Zugehörigkeit und dem Wunsch nach Individualisierung oder mit den Worten G. SIMMELS (1983b [1895], S. 134): »Von den gegenstrebenden Tendenzen unseres Wesens, für die jede Seite der Mode eine besondere Vereinheitlichung darstellt, findet hier die eine an der sozialen Form der Mode, die andere an ihrem Inhalt ihre Befriedigung. Wo eines von beiden Momenten fehlt: entweder Bedürfnis und Möglichkeit, sich abzusondern, oder Bedürfnis und Wunsch sich zusammenzuschließen, da endet das Reich der Mode.«

<sup>28</sup> Vgl. auch die Zusammenschau bei K. BETZL (1996, S. 57 ff.) und insbesondere den Beitrag von H. J. DRUMM (1996), der wie andere Kritiker ein konsistentes Organisationskonzept in den jüngeren Beiträgen zur Managementliteratur vermisst. Doch auch DRUMM stellt fest, dass die Vorschläge eine Vielzahl von Einzelaussagen zur Organisationsgestaltung enthalten, die über die Texte verstreut sind: »Sucht man nach diesen Einzelaussagen, so ergibt sich ein überraschendes gemeinsames Muster für fast alle neuen Konzeptionen der Unternehmensführung, das auf einen Strukturtypus zugeordnet werden kann« (H. J. DRUMM 1996, S. 10). Der Autor arbeitet auf Grundlage einer Literaturanalyse — einbezogene Konzepte sind die atomisierte und die virtuelle Organisation, die modulare und die fraktale Fabrik und das Konzept des Business Reengineering — 12 gemeinsame Strukturmerkmale der Ansätze heraus. Der interessierte Leser findet in diesem Beitrag eine umfassende Literaturübersicht und eine Synopse der wichtigsten Fundstellen. Die dort aufgeführten Strukturmerkmale entsprechen weitgehend der im Text vorgestellten Synthese von E. FRESE und A. VON WERDER (1994), die allerdings deutlicher zwischen Leitbildern, gestalterischen Maßnahmen und Gestaltungszielen unterscheiden.

Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, dass auch in der Industriesoziologie ein gemeinsamer Kern »neuer Rationalisierungsstrategien« ausgemacht wird. Vgl. exemplarisch

sieren die aktuellen Umstrukturierungen in der deutschen Industrie einerseits auf der Basis der in der Literatur zum Lean-Management empfohlenen Maßnahmen und andererseits auf Grundlage von Fallstudien und Praxisberichten. Im Ergebnis ihrer Analyse führen sie die Maßnahmen auf vier Gestaltungsprinzipien zurück:

- *Erhöhung der Eigenverantwortung*: Dieses Prinzip bezeichnet die Erweiterung des Handlungsspielraums durch den Verzicht auf detaillierte und restriktive, tätigkeitsbezogene Vorgaben und die Delegation von Entscheidungskompetenz.
- *Bildung überschaubarer Bereiche*: Das Gestaltungsprinzip zielt auf die horizontale Abgrenzung organisatorischer Einheiten mit dem Ziel, dass diese möglichst wenige interne Verflechtungen mit anderen Bereichen aufweisen.
- *Harmonisierung von Schnittstellen*: Diese Regel verstärkt das Prinzip überschaubarer Bereiche und zielt auf die Internalisierung kritischer Schnittstellen durch die Zusammenfassung von Aufgaben.
- *Einbringung von Marktdruck*: Die Bereiche werden möglichst direkt mit externen marktlichen Alternativen konfrontiert. Gelingt dies nicht, weil die Einheiten keinen unmittelbaren Marktbezug aufweisen, wird die Konkurrenz durch den Einbezug marktlicher Informationen (Preise, Kosten, Leistungen von Wettbewerbern) und Effizienzvergleiche simuliert. Die Autoren beziehen dieses Prinzip ihrem Erkenntnisinteresse entsprechend auf die interne (Re)Organisation großer Unternehmen. Es ist anzumerken, dass im Zuge der Auslagerung von Unternehmensfunktionen auch externe marktliche oder marktähnliche Kooperationen unter dieses Prinzip subsumiert werden können.

Wichtige organisatorische Maßnahmen zur praktischen Umsetzung der Gestaltungsprinzipien sind die Geschäftssegmentierung und prozess- oder

---

N. ALTMANN et al. (1986), die als Kernsätze der Rationalisierungsstrategien die Integration gesamtbetrieblicher Prozesse und zwischenbetriebliche Kooperationen ausmachen. Ausgangspunkt der Trendbestimmung sind Studien zum »Ende der Arbeitsteilung« (H. KERN und M. SCHUMANN 1985), zur »systemischen Rationalisierung« (M. BAETHGE und H. OBERBECK 1986) und vor allem zum »Ende der Massenproduktion« (M. J. PIÖRE und C. F. SABEL 1985). Die neomarxistische Perspektive formuliert den Trend unter dem Stichwort des »Post-Fordismus«. Vgl. zusammenfassend den von A. AMIN (1994) herausgegebenen Sammelband. Mit besonderem Biss aus dieser Richtung: H. WOLF (1997).

produktorientierten Strukturen, die Abflachung der Hierarchien und die Delegation von Verantwortung, die Ausrichtung der Strukturen an Kundengruppen sowie die Einrichtung von Profit-Centern und der Aufbau externer Kooperationen.<sup>29</sup> Sicherlich, die Gestaltungskonzepte sind — möglicherweise mit Ausnahme der Prozessorganisation — keineswegs unbekannt. »Mit einer gewissen Vereinfachung zum Zwecke der Pointierung lässt sich ... festhalten,« schreiben FRESE und VON WERDER (1994, S. 18), »dass die gegenwärtig ergriffenen Maßnahmen von Ausnahmen abgesehen als Lösungsidee im Grunde so neu nicht sind; sie werden aber neuerdings tatsächlich praktiziert.« Der Bekanntheitsgrad der Konzepte fördert sicherlich die Bereitschaft ihrer Erprobung und Variation in der Praxis. Gründe für ihren Einsatz sind möglicherweise gesteigener Wettbewerbsdruck<sup>30</sup> und sicherlich veränderte Opportunitäten des Organisierens. Ich will im Folgenden so verfahren, dass ich zunächst kurz die *Zielsetzungen* der Gestaltungsprinzipien, im Anschluss einige *Gestaltungsmaßnahmen* und abschließend die Frage der gewandelten *Opportunitäten* des Organisierens diskutiere.

### *Zielsetzungen und Gestaltungsmaßnahmen*

FRESE und VON WERDER arbeiten weiter heraus, dass Gestaltungsprinzipien und Maßnahmen *organisatorische Zielsetzungen* gemeinsam haben. Die Zielsetzungen — oder Wirkungsannahmen in der Sprachregelung der Autoren — betreffen insbesondere die Vereinfachung und Beschleunigung der organisatorischen *Kommunikations-* und *Abstimmungsprozesse*.<sup>31</sup> Das Gestaltungsprinzip der *Eigenverantwortung* soll individuelle Motivationspotentiale durch die Gewährung von Handlungsspielraum freisetzen. Intrinsische oder extrinsische Aufgabenmotivation ist aber nicht nur von Vorteil, weil sie die individuelle Leistung erhöht, vielmehr ist sie notwendige Bedingung zur Bewältigung der *Autonomie*, die das Gestaltungsprinzip dem Einzelnen einräumt. Speziell hinsichtlich der Kommunikationsprozesse verlangt die Informationsautonomie vom Organisationsmitglied aktiven Einsatz, um die zur Aufgabenerfüllung notwendigen Informationen zu beschaffen. Der Rückzug

<sup>29</sup> Vgl. auch den Bericht und die Diskussion zum Stand der Reorganisation des ARBEITSKREISES ORGANISATION (1996). Interessant ist in diesem Zusammenhang der in der betriebswirtschaftlichen Diskussion weitgehend ausgeblendete Sachverhalt, dass vergleichbare strukturelle Reorganisationen in der verwaltungswissenschaftlichen Literatur breit diskutiert und in der Praxis der öffentlichen Verwaltung erprobt werden. Vgl. beispielsweise F. NASCHOLD (1995).

<sup>30</sup> Eine, trotz der Häufigkeit, mit der die These vorgetragen wird, nur schwer zu validierende Behauptung.

<sup>31</sup> Einen Einblick, wie bedeutend Organisationspraktikern diese Aspekte sind, geben die Beiträge in B. VON MUTIUS und P. E. GROSSKLAU (1993).

der Leitung aus den organisatorischen Bereichen durch die Delegation und Enthierarchisierung hat damit unmittelbar eine Verstärkung lateraler Abstimmungs- und Kommunikationsprozesse zur Folge.

Als schwächste Stelle des organisatorischen Informationsaustausches gilt die Kommunikation über Abteilungsgrenzen hinweg.<sup>32</sup> Wichtige Gründe für die Schwierigkeiten abteilungsübergreifender Kommunikation sind bei klassisch funktionaler Aufgabenteilung einerseits mangelnde Kenntnisse und fehlendes Verständnis für Prozesse in anderen Abteilungen, andererseits Desinteresse, diese Kommunikationsbarriere zu überbrücken und anderen Bereichen zuzuarbeiten. Dieser sogenannte Ressortegoismus ist häufig Folge der Bewertung des Abteilungsergebnisses aufgrund des Erfüllungsgrades der zugeordneten Aufgaben. Entsprechend handeln die organisatorischen Einheiten hinsichtlich ihres Eigeninteresses vernünftig, wenn sie die internen Arbeits- und Kommunikationsprozesse optimieren und keine Zeit und Mühe für die Probleme anderer Einheiten abzweigen. Traditionelle organisatorische Antworten auf dieses Problem sind die Einrichtung von Querschnittsfunktionen für Leistungen, die von mehreren organisatorischen Einheiten genutzt werden, die Etablierung von Projektgruppen zur Lösung aktueller abteilungsübergreifender Aufgabenstellungen und die Moderation der bereichsübergreifenden Schnittstellen. Diese Maßnahmen setzen allerdings voraus, dass die organisatorischen Abstimmungsprobleme auf höherer Ebene bekannt sind. Deren Rückkopplung in der Hierarchie wiederum beinhaltet lange Wege und nimmt relativ viel Zeit in Anspruch. Die Prinzipien der Bildung *überschaubarer Bereiche* und der *Harmonisierung* von Schnittstellen suchen diese Problematik aufzulösen, indem sie Kommunikationsprozesse möglichst *innerhalb* eines Bereiches halten und Schnittstellen *minimieren*. Die Rückkopplungsprozesse sind entsprechend kürzer und nicht mehr primär vertikal, sondern horizontal ausgerichtet. Dies fördert, so FRESE und VON WERDER (1994, S. 8), »einfache und in hohem Maße informelle Formen der Kommunikation.« Das heißt, die Argumentation BARNARDS für die Formalisierung — die Unüberschaubarkeit der Organisation — wird durch Segmentierung entkräftet.

Das letztgenannte Prinzip, die Einführung von *Marktdruck*, fügt sich nicht vollständig in diese Argumentation. Allerdings liegt diese Leitlinie sämtlichen Gestaltungsmaßnahmen zugrunde und sichert die organisatorisch notwendige Motivation, die zur Ausgestaltung des gewährten Handlungsspielraums notwendig ist, indem sie die Zielerreichung mit dem Eigeninteresse der Ak-

<sup>32</sup> Grundlegend sind in diesem Zusammenhang die Arbeiten von R. R. BLAKE et al. (1974, S. 35 ff.), P. R. LAWRENCE und J. W. LORSCH (1967, S. 39 ff.) sowie der Aufsatz von R. E. WALTON und J. M. DUTTON (1969). Vgl. auch die Beiträge in R. WUNDERER (1991a) und das Übersichtsreferat von D. GEBERT (1992).

teure koppelt. Exemplarisch sollen drei typische Möglichkeiten skizziert werden, die verdeutlichen, wie das unscharfe Prinzip des Marktdrucks praktisch umgesetzt wird. En passant erläutern die Beispiele die oben eingeführten organisatorischen Maßnahmen der *Prozessorientierung*, des *Profit-Centers* und der sogenannten *Netzwerkorganisation*.

James S. COLEMAN (1992a, S. 141 ff.) berichtet in seiner Analyse neuer Organisationsformen das Beispiel der Qualitätskontrolle in einer japanischen Automobilfabrik Anfang der 80er Jahre, welches die Idee der *Prozessorientierung* veranschaulicht. In bürokratischen Organisationen werden Reklamationen typischerweise in einer langen Rückkopplungsschleife und nach dem Muster vorwärts gerichteter Kontrolle bearbeitet. Kunden melden aufgetretene Mängel an die Organisation als Ganzes oder gegebenenfalls an eine spezielle Stelle. Die Reklamation wird bearbeitet und der Fehler der zuständigen Stelle gemeldet. COLEMAN bezeichnet dies als *vorwärts gerichtete* Kontrolle, weil sie primär auf Handlungen der ausführenden Einheiten und nicht vorrangig auf die Handlungsergebnisse gerichtet ist. Der ungewohnte Begriff meint also einen Sachverhalt, der in der organisationstheoretischen Literatur als Kontrolle durch Plan oder als Routineprogramm bezeichnet wird.<sup>33</sup> Die Qualitätskontrolle im betrachteten japanischen Unternehmen funktionierte dagegen nach dem Prinzip der *rückwärts gerichteten* Kontrolle; ein Sachverhalt, der auch unter den Begriffen der Koordination durch Rückkopplung oder der Zweckprogrammierung diskutiert wird. Organisatorische Einheiten, die an der Herstellung und Auslieferung der Fahrzeuge beteiligt waren, hatten das Recht, fehlerhafte Vorprodukte der liefernde Einheit zurückzuweisen. Dabei wurde jede Einheit vom nachfolgenden Bereich vollständig für ihren Output und gegebenenfalls daraus resultierende Produktionsausfälle verantwortlich gemacht, da die vorgehende Einheit ebenfalls das Recht zur Retoure ihres Inputs besaß. Das Handlungsrecht zur Zurückweisung hatte jedes Mitglied einer Einheit, das heißt auch ein Fertigungsarbeiter konnte aus vorgelagerter Produktion bezogene Teile ablehnen, selbst wenn dies einen Produktionsausfall bedeutete. Das System war ferner dadurch gekennzeichnet, dass Kontrolleure nicht am Ende, sondern zu Beginn eines Fertigungsabschnitts eingesetzt wurden und dass die Leitungsspanne der Führungskräfte im Vergleich zur konventionellen Fertigungsprozessen geringer war.<sup>34</sup> Der wenig präzise Begriff der *Prozessorientierung* bezeichnet in diesem Beispiel also eine Abkehr von Prinzip der isolierten Kontrolle und Optimierung funktionaler Aufgabenbereiche. Die arbeitsteilig organisierten Schritte werden durch viele kurze

<sup>33</sup> Vgl. J. G. MARCH und H. A. SIMON (1976 [1958], S. 147 ff.) oder N. LUHMANN (1964).

<sup>34</sup> Ähnliche Beispiele wurden vor allem im Anschluss an die vergleichende Studie zur Automobilproduktion in den U.S.A., Westeuropa und Japan von J. P. WOMACK et al. (1991) in der praktischen Organisationsliteratur häufig berichtet und diskutiert.

Rückkopplungsschleifen miteinander verzahnt und so die Wahrscheinlichkeit, während der Produktion Fehler zu entdecken, erhöht. Die Delegation von Verantwortung verändert die Rechenschaftspflicht in der Organisation, wobei jede Einheit ähnliche Rechte besitzt wie ein Konsument, der ein mangelhaftes Produkt zurückgeben kann. Auf diese Weise wird das Prinzip des *Marktdrucks* auch in Einheiten installiert, die keinen direkten Kontakt zum Endverbraucher haben.

Die Koordination von Unternehmenseinheiten durch die Bildung *interner Märkte* und *verselbständigter Organisationseinheiten* sind Konzepte, die eine lange Ahnenreihe aufweisen. Die Idee *interner Märkte* geht auf Eugen SCHMALENBACH (1908/1909) zurück.<sup>35</sup> Der Grundgedanke ist, dass weitgehend unabhängige Divisionen oder Teilbetriebe ihre Produkte und Dienstleistungen in der Gesamtorganisation rechtfertigen, indem sie diese anderen Unternehmensbereichen verkaufen. Der Leistungsaustausch wird über innerbetriebliche, am Marktpreis orientierte Verrechnungspreise gesteuert. Ein weiterer Vorteil dieses Steuerungsmechanismus besteht darin, dass die Unternehmensleitung durch Berechnung der innerbetrieblichen Gewinne und Verluste die ökonomische Leistungsfähigkeit der Bereiche bestimmen kann. Der Steuerungsmechanismus führt in der Praxis allerdings zu bekannten und anhaltend diskutierten Problemen, die die Festlegung der Verrechnungspreise mit sich bringt. Erstens ist es schwierig, Verrechnungspreise für Güter und Dienstleistungen festzulegen, wenn kein Marktpreis existiert, der als Vergleichsmaßstab der Bewertung herangezogen werden kann. Zweitens müssen die Verrechnungspreise eine gewisse Variabilität aufweisen, um externe Schwankungen des Marktes nachzubilden, was ständige Korrekturen erforderlich macht. Ein zentrales Problem besteht schließlich darin, dass am Marktpreis orientierte Verrechnungspreise nicht notwendig geeignete Lenkpreise sind, die eine Bewertung der organisatorischen Einheiten hinsichtlich des Beitrags zum Erfolg des gesamten Unternehmens ermöglichen. Der Maßstab zur Beurteilung geht beispielsweise verloren, wenn liefernde Einheiten nicht ausgelastet sind. Das heißt, es besteht ein Zielkonflikt, wenn durch Marktpreise versucht wird, die Ziele der Verselbständigung und der Bewertung hinsichtlich des globalen Maximums gleichzeitig zu erreichen.<sup>36</sup>

---

<sup>35</sup> E. SCHMALENBACH (1908/1909, S. 169) schreibt: »Die rechnerische Verselbständigung der Abteilungen geschieht, um die Abteilungen in ihren Arbeitsdispositionen selbständig zu machen. Das Prinzip besteht darin, dass man es den Abteilungsvorstehern überlässt, wie sie arbeiten, ob sie diesen oder jenen Weg beschreiten, dieses oder jenes Material benutzen. Ihre Sorge muss nur sein, ein möglichst gutes Resultat in ihrer Betriebsrechnung zu erzielen.«

<sup>36</sup> Das letztere Problem wird bereits von E. SCHMALENBACH diskutiert, der die angesprochenen Zielsetzungen, die sich mit der Einführung von Verrechnungspreisen verbinden, sorgfältig unterscheidet. Er differenziert neben der Zielsetzung verselbständigter Abteilun-

Die angesprochenen Steuerungsprobleme können daraus resultieren, dass die Organisationseinheiten nicht mit allen notwendigen Ressourcen ausgestattet sind, um als selbständige Einheiten zu agieren, oder dass sie nicht die Rechte zur selbständigen Kalkulation, zum Fremdbezug oder zum Verkauf von Leistungen an Dritte besitzen. Handelt es sich bei den Einheiten dagegen um eigenständige Bereiche mit eigener Gewinnverantwortung, spricht man von *Profit-Centern* oder mit Bezug auf das Gesamtunternehmen von *Geschäftsbereichsorganisation*.<sup>37</sup> Diese Form verselbständigter Organisationseinheiten, die in nordamerikanischen Großunternehmen bereits in den 30er Jahren erprobt worden ist, hat weite Verbreitung gefunden und ist ein bedeutendes Instrument der gegenwärtigen Restrukturierungen.<sup>38</sup> Anzumerken ist, dass in der Praxis trotz rechtlicher Verselbständigung der Geschäftsbereiche häufig von Profit-Centern die Rede ist, obgleich diesen umfangreiche Verpflichtungen bezüglich des Leistungstransfers und der Kooperation mit anderen Einheiten oder Zentralbereichen auferlegt werden.

Ordnen wir die skizzierten Maßnahmen auf einem Kontinuum mit den Endpunkten Hierarchie und Markt<sup>39</sup>, so können *Netzwerkorganisationen* als ein weiterer Schritt in Richtung marktlicher Koordination interpretiert werden. In der jüngeren Organisationsforschung haben Netzwerkorganisationen große Beachtung gefunden.<sup>40</sup> Der Sammelbegriff der Netzwerkorganisation

---

gen die Aufgabe der Steuerung dezentraler Einheiten hinsichtlich des globalen ökonomischen Maximums der Unternehmung und schlägt unterschiedliche Bewertungsansätze für Verrechnungs- und Lenkpreise vor. Zur ausführlichen Diskussion dieser Probleme und neuerer Ansätze in der Theorie der Verrechnungspreise vgl. H. ALBACH (1974), H. J. DRUMM (1989) sowie J. WERNER (1995, S. 96 ff.). H. J. DRUMM (1996) kritisiert die neuen Gestaltungskonzepte detailliert hinsichtlich fehlender oder mangelhafter Überlegungen zur Steuerung der dezentralen Einheiten durch Instrumente der Kostenrechnung oder Transferpreise.

<sup>37</sup> Vgl. M. R. WELGE (1975), O. E. WILLIAMSON (1990 [1985], S. 237 ff.) erläutert die Entstehungsgeschichte dieser Organisationsform aus den konträren Typen der Hierarchie und der Holding-Gesellschaft und diskutiert ihre Vor- und Nachteile.

<sup>38</sup> Vgl. insbesondere E. FRESE (1993, 1995) und ARBEITSKREIS ORGANISATION (1996).

<sup>39</sup> Vgl. O. E. WILLIAMSON (1991) und A. PICOT (1991). Zur theoretischen Bestimmung von Netzwerken zwischen Markt und Hierarchie siehe auch S. 149 f. sowie 160 ff. dieser Arbeit.

<sup>40</sup> In der organisationstheoretischen Diskussion finden sich die ersten Beiträge zur Netzwerkorganisation etwa Mitte der 80er Jahre. Hinzuweisen ist auf H. B. THORELLI (1986) und insbesondere auf den Beitrag von R. MILES und C. SNOW (1986). Übersichten geben C. OCHSENBAUER (1989) und sehr detailliert J. SYDOW (1992). Zur jüngsten Diskussion vgl. A. PICOT et al. (1996, S. 263 ff.), die das Phänomen unter dem Titel »symbiotische Organisationsstrukturen« verhandeln. Etwa zeitgleich zur Rezeption in der Organisationstheorie werden Netzwerke mehrerer Beteiligter — etwa Lieferanten, Kunden und Konkurrenten — im Rahmen des Investitionsgütermarketings diskutiert. Vgl. J. JOHANSON und L.-G. MATSSON (1985); zusammenfassend H. G. GEMÜNDEN und P. HEYDEBRECK (1994).

Die Diskussion wurde bereits durch soziologisch orientierte Beiträge vorbereitet, die die Bedeutung von Netzen der Zusammenarbeit innerhalb von Organisationen herausarbeiteten

ist allerdings bislang nicht abschließend definiert worden. Allen Netzwerkorganisationen ist *gemein*, dass die Akteure mehrere eigenständige Unternehmen sind und ihre Austauschbeziehungen durch langfristige Verträge geregelt werden. Diese Kernbestandteile einer möglichen Definition sind in der Literatur unstrittig. *Weitergehend* wird von einigen Autoren betont, dass die Austauschbeziehungen kaum hierarchische Elemente enthalten und die Verträge relativ unspezifisch sind; mit Oliver E. WILLIAMSON (1990 [1985], S. 77 ff.) kann diese Regelungsform als *relationaler Vertrag* oder als *Kooperation* bezeichnet werden.<sup>41</sup> Das heißt, wechselseitiges Vertrauen und gemeinsame Vorstellungen über Standards und wünschenswerte Handlungsweisen spielen bei der Stabilisierung und Absicherung des Austauschs eine zentrale Rolle.<sup>42</sup>

Beschränken wir uns auf die *zuerst* genannten Abgrenzungskriterien, können moderne Großmärkte oder Franchising-Unternehmen als Beispiele dienen. Großmärkte stellen sich nur aus Sicht des Kunden als kompakte Gesamtheit dar, intern sind sie aber in vielfältig verflochtene Firmen (eigenständige Geschäfte, Regalbestücker, Aktionsfirmen) segmentiert. Bei Franchising-Unternehmen versorgt eine zentrale Organisation, die sich auf Produktion, Qualitätssicherung und Marketing konzentriert, selbständige Konzessionäre, die die Vermarktung übernehmen, mit Waren, Geschäftsausstattung oder so-

---

bzw. erkannten, dass sich die Umwelt von Organisationen aus Organisationen zusammensetzt. Vgl. vor allem W. G. OUCHI (1980), der die Idee organisationsinterner Clans propagiert, H. E. ALDRICH und D. A. WHETTEN (1981), die die Rollenanalyse für die Beschreibung von Organisationen und ihrer externen Verbindungen adaptieren sowie P. J. DIMAGGIO und W. W. POWELL (1983), die in ihren Überlegungen zur wechselseitigen Anpassung von Organisationen auf Konzepte der sozialen Netzwerkanalyse zurückgreifen.

<sup>41</sup> O. E. WILLIAMSON rezipiert in diesem Zusammenhang den amerikanischen Rechtssoziologen I. R. MACNEIL (1974). Bei *klassischer Vertragsgestaltung* wird davon ausgegangen, dass ex ante Leistung und Gegenleistung exakt spezifiziert und ex post auf Erfüllung kontrolliert werden können. Unter der Bedingung hoher Unsicherheit und Komplexität des Vertragsgegenstandes oder des Vertragsumfeldes, so MACNEIL, sind diese Annahmen unrealistisch. Um dennoch vertraglich geregelte Beziehungen aufnehmen zu können, werden in *neoklassischen Verträgen* Lösungsmöglichkeiten eingebaut, die vor opportunistischem Verhalten schützen; beispielsweise Drittpersonen als Schiedsrichter, Bindung von Preisanpassungen an Standards oder einseitige Entscheidungsrechte über die Auflösung des Vertrages unter bestimmten Bedingungen. Eine zweite Lösungsmöglichkeit der Aufnahme von Tauschbeziehungen unter unsicheren Bedingungen bieten *relationale Verträge*. Während bei neoklassischen Verträgen der Partner prinzipiell beliebig ist, suchen die Akteure bei relationaler Vertragsgestaltung die Unsicherheit durch die Wahl eines vertrauten Partners auszuschalten. Die Beziehung beruht weitgehend auf informellen und impliziten Absprachen, die durch gemeinsame Wertvorstellungen und Standards abgesichert werden. Man spricht in diesem Fall auch von »weichen« Verträgen, vgl. C. OCHSENBAUER (1989, S. 217 ff.). Eine Übersicht gibt B. WOLFF (1995, S. 33 ff.). Anzumerken ist, dass relationale Verträge von Vertretern des Transaktionskostenansatzes auch als Vertragsform der Hierarchie bezeichnet werden.

<sup>42</sup> Vgl. insbesondere S. WURCHE (1994) sowie A. LOOSE und J. SYDOW (1994).



gar mit Maßnahmen zur Personalentwicklung. In diesen Fällen reichen *klassische* und *neoklassische* Verträge zur Regelung der Beziehungen zwischen zentraler Organisation und peripheren Organisationen aus. Damit ist bereits ein weiteres Kriterium dieses Typus der Netzwerkorganisation angesprochen. Diese Netzwerke sind keineswegs frei von hierarchischen Beziehungen, vielmehr weisen sie ein erhebliches Machtgefälle auf. Die interne Herrschaft in der Bürokratie wird lediglich in die Dominanz externer, formal unabhängiger Unternehmen transformiert.

Der *erweiterte Begriff* der Netzwerkorganisation schließt die Dominanz durch ein Unternehmen dagegen aus. Die monopolistische Stellung einer Fokal-Organisation würde Vertrauen in den relationalen Tauschbeziehungen zerstören oder schlicht erübrigen. Beispiele für weitgehend hierarchiefreie Netzwerke von Organisationen werden für Kooperationen in der Computerindustrie, im Baugewerbe, für regionale Netzwerke im Maschinenbau sowie der Metall- und Textilindustrie Norditaliens und Baden-Württembergs berichtet.<sup>43</sup> In diesen Netzwerken fehlt die enge Bindung an eine Organisation, die die Rolle eines Prinzipals oder eines Verlegers übernimmt. Vielmehr handelt es sich typischerweise um langfristige Geschäftsbeziehungen von Klein- und Mittelbetrieben, die sich zusammenschließen, um in Einzel- oder Kleinserienfertigung spezielle Kundenwünsche zu erfüllen, oder die in Beziehung stehen, um größere Aufträge bewältigen zu können.

Eine Zwischenstellung nehmen hinsichtlich der Vertragsgestaltung *strategische Allianzen* ein. In die Allianz bringen mehrere Unternehmen Ressourcen ein, beispielsweise um Projekte mit hohen Investivkosten zu realisieren und um ein größeres Marktvolumen zu schaffen, damit die Kosten amortisierbar sind. Die gemeinsame Entwicklung oder Produktion ist für die beteiligten Unternehmen von strategischer Bedeutung, wenn durch das Produkt ein neuer Markt oder ein neuer Standard geschaffen wird, der den Mitgliedern der Allianz einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil gegenüber Konkurrenten sichert. Für den Erfolg eines solchen strategischen Netzwerks wird einerseits die Bedeutung rechtlicher und formeller Absicherungen betont, andererseits aber herausgearbeitet, dass er entscheidend von vertrauensvollen Beziehun-

---

<sup>43</sup> Beispielhaft sei auf die Studien von R. G. ECCLES (1981), der Subunternehmensverbindungen in der Bauwirtschaft als Quasi-Firmen beschreibt, A. SAXENIAN (1990), die in ihrer Studie die Bedeutung kooperativer Netzwerke für den Wiederaufschwung der Industrie im Silicon Valley herausarbeitet, und die Arbeit von C. F. SABEL et al. (1987), die regionale Netzwerke in Baden-Württemberg und Massachusetts vergleichen, verwiesen. Eine umfassende Übersicht findet sich bei J. SYDOW (1992). Kritisch zum Verbreitungsgrad hierarchiefreier Netzwerke in traditionellen Branchen (insbesondere in der Automobilindustrie und der Elektrotechnik) äußert sich M. POHLMANN (1996).

gen und guten interorganisationalen informellen Kontakten abhängig ist.<sup>44</sup> Die Skizze der Netzwerkorganisationen beschließend ist zu bemerken, dass auch diese Organisationsformen nicht gänzlich neu sind, sondern als Variationen historischer Vorbilder — wie das Verlagswesen in der Getränkeindustrie, Arbeitsgemeinschaften in der Bauwirtschaft oder lokale Netzwerke kleiner Unternehmen zu Beginn der industriellen Revolution<sup>45</sup> — interpretiert werden können.

Die vorgestellten Beispiele zeigen, dass sich die praktizierten Konzepte auf die eingangs mit FRESE und VON WERDER bestimmten Prinzipien zurückführen lassen. In allen Fällen werden einzelnen Akteuren oder Untereinheiten erweiterte Handlungsrechte eingeräumt, prozess- oder produktbezogene Organisationseinheiten geschaffen und Marktprinzipien zur Regelung des Austauschs eingeführt. Anders ausgedrückt, wird in der modernen Managementliteratur ein relativ *kohärentes Leitbild* des Organisierens propagiert, das, wie die diskutierten Beispiele zeigen, Wirkungen in der Praxis zeigt. Auch wenn die Botschaften der Managementliteratur eine geringere Variabilität aufweisen, als auf den ersten Blick ersichtlich ist, und sich die vermeintlich kurzfristigen Moden zu einer ›langen Welle‹ ähnlicher Gestaltungsprinzipien verdichten lassen, sind dies nicht notwendig Belege für einen neuen, irreversiblen *Trend* des Organisierens.

### *Neue Opportunitäten des Organisierens*

Die weitergehende These eines Trends des Organisierens ist aus verschiedenen Gründen nur schwer zu belegen. Von der Warte der hier vertretenen theoretischen Position weisen Organisationen als offene Systeme zwar Abhängigkeiten zur Umwelt auf, diese werden aber nicht als Gestaltungszwänge, sondern vielmehr als Opportunitäten des Organisierens interpretiert. Eng mit dieser Sichtweise, die hier nicht ausgeführt werden soll, ist ein zweites Argument verknüpft. Organisationen sind mit *unterschiedlichen Randbedingungen* des Organisierens konfrontiert. Die Vertreter des situativen Ansatzes haben sich zwar nicht auf eine abschließende Menge kontingenter Faktoren einigen kön-

<sup>44</sup> Vgl. in diesem Zusammenhang K. BACKHAUS und W. PLINKE (1990) sowie C. BRONDER (1993). Neben der exemplarisch beschriebenen Form horizontaler Allianzen werden andere Arten differenziert. Bedeutsam sind vor allem vertikale strategische Netzwerke, das heißt in aller Regel Zuliefererbeziehungen. Für Zulieferernetzwerke wird empirisch ebenfalls die Besonderheit herausgearbeitet, dass sie einerseits eine starke hierarchische Komponente aufweisen, andererseits aber Vertrauen eine große Rolle in der Ausgestaltung der Beziehungen spielt. Vgl. C. SABEL et al. (1991).

<sup>45</sup> Die bereits A. MARSHALL (1905 [1898], S. 290 ff.) für die britischen Industriedistrikte des vergangenen Jahrhunderts beschrieben hat.

nen<sup>46</sup>, doch es spricht einiges dafür, dass nicht alle Organisationen primär mit der Bewältigung von Umweltturbulenzen konfrontiert sind und daher nicht gut beraten wären, wenn sie sich der Parole der Flexibilisierung verschreiben würden. Beispielsweise können sogenannte »high reliable organizations« wie Eisenbahngesellschaften, Flughäfen oder Kraftwerke, zumindest in den Teilbereichen ihrer Organisation, die für die Verlässlichkeit der Gesamtheit verantwortlich sind, keineswegs Fehler durch Rückkopplung beseitigen. Sie sind vermutlich weiterhin auf vorausschauende Handlungsprogramme und deren penible Erfüllung angewiesen.<sup>47</sup> Und es ist zu bemerken, dass die Bestimmung eines Trends nicht nur branchenspezifische, sondern auch regionale Abgrenzungskriterien erforderlich macht. Denn wenn das Schlagwort der Globalisierung einen Sinn hat, dann auch den, dass mit der *Verlagerung lohnintensiver*, und das heißt häufig auch einfacher manueller und halbautomatisierter *Produktion* entlang der Grenzen des globalen Lohngefälles, der Taylorismus und ältere, längst überwunden geglaubte Formen frühkapitalistischer Fertigungsorganisation eine neue Heimat finden. Abschließend ein drittes Argument, dass sich ein solcher Trend nur schwer belegen lässt. Die Organisations- und Personalforschung birgt in ihrem Fundus zwar eine Vielzahl mehr oder weniger elaborierter Theorien, leidet aber unter einem erheblichen *Mangel an empirischen Daten*. Dies meint keineswegs, dass die Disziplin kein empirisches Material produziert. Im Gegenteil, sie verfügt über eine große Zahl von Praxisberichten, Fallstudien und speziellen Datensätzen. Diese sind aber in aller Regel nicht repräsentativ und enthalten selten vergleichbare Konstrukte. Entsprechend vielfältig interpretierbar und widersprüchlich ist das Material, und in der Diskussion wird ein Einzelfall gegen den anderen ausgespielt. Woran es entscheidend mangelt, ist ein repräsentativer Längsschnittdatensatz, der zumindest einige Standardvariablen enthält, die mit konstant gehaltenen Meßansätzen erhoben werden. Derzeit kann niemand gesicherte Auskünfte

---

<sup>46</sup> Der Mangel einer abschließende Liste situativer Determinanten der Organisationsstruktur ist ein entscheidender Kritikpunkt gegenüber dem kontingenztheoretischen Ansatz. Er ist dem Konstruktionsmangel dieser Theorierichtung geschuldet, die es versäumt hat, ein erschöpfendes Kriterium zu nennen, das die Auswahl der situativen Faktoren lenkt. Dieser Mangel wird in Weiterentwicklungen der Denkrichtung, insbesondere in J. PFEFFER und G. R. SALANCIKS (1978) Theorie der Ressourcenabhängigkeit von Organisationen, behoben. Das Kriterium der Ressourcenabhängigkeit, das die Entscheidung für Organisationsstrukturen und Strategien bestimmt, ist ein erschöpfendes Kriterium, dessen Abstraktheit den Vorteil situativer Konkretisierung bietet. Um einen Hinweis auf die zugrundeliegende theoretische Position zu geben: Die Theorie der Ressourcenabhängigkeit kann als Anwendung der relationalen Tauschtheorie auf kollektive Akteure interpretiert werden.

<sup>47</sup> Differenzierter K. H. ROBERTS (1990) sowie K. M. CARLEY und Z. LIN (1995). Für diesen Organisationentyp sind darüber hinaus strikte informelle Rollengefüge und dichte Informationsnetzwerke charakteristisch. Vgl. auch die Bemerkung 59, S. 172 dieser Arbeit.

darüber geben, wie sich beispielsweise die Leitungsspannen im Zuge des Lean-Managements entwickelt haben oder ob sich der subjektiv wahrgenommene Handlungsspielraum der Mitarbeiter verändert hat. Folglich ist nicht einmal zwischen theoretischen Ansätzen, die ein standardisiertes Forschungsdesign nicht von vornherein ablehnen, ein vergleichender Test verschiedener Prognosen möglich. Kurz gesagt, eine Trendbestimmung ist aufgrund theoretischer und empirischer Probleme schwierig.

Weitaus mehr als über die konkreten Folgen des neuen Leitbildes wissen wir über die veränderten *Opportunitäten* des Organisierens; möglicherweise der Grund, warum uns das situative Argument in Permanenz begegnet. Hervorzuheben sind die Entwicklungen der *Informations- und Kommunikationstechnologien* und die gestiegenen *Qualifikationen* der Mitarbeiter. Diese Entwicklungen sind zu betonen, weil sie weitgehend unabhängig von konkreten Abhängigkeiten spezifischer Organisationsbedingungen schaffen, deren Gestaltungsmöglichkeiten relativ leicht abzuschätzen sind.<sup>48</sup>

Die Entwicklung der *Informationstechnologien* haben in der jüngeren Vergangenheit nicht nur die Produktionsbedingungen für Güter und Dienstleistungen verändert<sup>49</sup>, sie eröffnen mit dem Wandel des Computers von einer *Informationsverarbeitungs-* zu einer *Kommunikationsmaschine* neue *Opportunitäten* zur Gestaltung interner und externer Informationsprozesse<sup>50</sup>. Offenkundig ist, dass die Entwicklung unternehmensweiter oder im Unternehmensverbund bestückbarer und abrufbarer Datenbanken vielfältige Schritte der Bearbeitung und Weiterleitung von Informationen durch Personen erübrigt. Diese Entwicklung beschleunigt Informationsflüsse und konditionale Entscheidungen, das heißt, sie kann wie zentrale Datenverarbeitung zur Automatisierung vorhandener Aufgaben und Informationsflüsse genutzt werden. Die Verfügbarkeit der Information unabhängig vom physischen Standort er-

<sup>48</sup> Was für andere in der betriebswirtschaftlichen Diskussion häufig herangezogene Trends — beispielsweise das insgesamt gestiegene Wohlstandsniveau in den westlichen Wirtschaftsländern, der Wertewandel der Bevölkerung, die Macht der Gewerkschaften, der gestiegene Konkurrenzdruck und die Globalisierung des Wettbewerbs — nicht gilt. Diese Veränderungen sind weitaus diffiziler und in ihren möglichen Wirkungen unklarer als die hervorgehobenen Aspekte.

<sup>49</sup> Vgl. die klassische Studie von H. KERN und M. SCHUMANN (1985) und die Zusammenstellung der fortlaufenden Untersuchungen im Bereich der Produktion durch M. SCHUMANN et al. (1994). Zu den computergestützten Rationalisierungsstrategien im Bereich der Angestelltentätigkeiten vgl. M. BAETHGE und H. OBERBECK (1986). Anzumerken ist, dass die dort angekündigte systemische Rationalisierung erst in dieser Dekade angelaufen ist oder, wie im Bereich der Banken und der öffentlichen Verwaltung, verstärkt fortgeführt wird. Eine zusammenfassende Diskussion der Befunde gibt W. MATIASKE (1992, S. 29 ff.).

<sup>50</sup> Aus der Fülle der aktuellen Literatur sei auf A. PICOT et al. (1996, S. 115 ff.) und die Beiträge von J. ZIEGLER (1996), R. REICHWALD und K. MÖSLEIN (1996) sowie H. MEITNER (1996) hingewiesen.

möglichst darüber hinaus innovative Formen der dezentralen Organisation.<sup>51</sup>

Die gelegentlich angekündigte Auflösung der Unternehmung im virtuellen Raum findet allerdings eine *materielle Grenze*, sofern Unternehmen nicht nur Informationen, sondern auch materielle Ressourcen kombinieren müssen, und sie stößt auf eine *soziale Schranke*. Insofern Information nicht vollständig formalisierbar ist, sondern der Interpretation bedarf, Entscheidungen nicht algorithmisierbar sind, sondern politische Prozesse zur Voraussetzung haben und Personalführung Kohäsion und Integration sichern muss, ist kaum zu erwarten, dass die weitergehenden Entwicklungen ›virtueller‹ Kommunikationsmedien direkte zwischenmenschliche Kommunikation in Organisationen suspendieren. Medien, die nicht die Bandbreite sämtlicher Kommunikationskanäle nutzen können, taugen wenig zur Orientierung in schlecht strukturierten Problemlagen und ihrer Bewältigung.<sup>52</sup> Vielmehr darf spekuliert werden, ob sich Bedeutung und Anteil direkter Kommunikation in organisationalen Zusammenhängen mit dem Einsatz computergestützter Kommunikationssysteme nicht vielmehr — wie der Zelluloseverbrauch des ›papierlosen‹ Büros — erhöht, um Informationsflut und daraus resultierende Interpretations- und Entscheidungsprozesse zu meistern. Dies ist möglicherweise ein Grund, warum die Bildung überschaubarer, das heißt sozial verbundener Einheiten, ein Gestaltungsprinzip der beobachtbaren Restrukturierungen ist.

<sup>51</sup> Am Beispiel kommunaler Verwaltungen lässt sich dies gut veranschaulichen. Die öffentliche Verwaltung zählt zu den Bereichen, die wie Banken und Versicherungen früh mit Datenverarbeitung ausgestattet worden sind. Dies hieß in den 60er und 70er Jahren zentrale Datenverarbeitung in kommunalen Gebietsrechenzentren und Automatisierung vorhandener Aufgaben. Zeitgleich wurden in der Gebietsreform größere Verwaltungseinheiten geschaffen. Die Konzentration der Flächen und die räumliche Zusammenlegung von Aufgaben hatte insbesondere in ländlichen Gebieten Folgen für den Bürger: Bürgermeistereien und Ämter wurden — mit der Konsequenz weiter Wege zum Rathaus — geschlossen (vgl. R. BEER und E. LAUX 1981, S. 143 ff.). Dezentral bearbeitbare Datenbanken schaffen die organisatorische Option, lokale Ämter als Dienstleistungszentren zu reaktivieren. Dies heißt auf der Ebene der Gesamtorganisation räumliche Dezentralisation und auf der Ebene der Arbeitsplatzorganisation horizontale und vertikale Zusammenlegung sowie Erweiterung der Aufgaben. In Kombination mit computergestützter Kommunikation eröffnet sich zusätzlich die weitergehende Möglichkeit schneller Abstimmungen bei Ermessensspielräumen.

<sup>52</sup> Vgl. in diesem Zusammenhang die theoretische Diskussion bei G. WELTER (1988, S. 355 ff.) und die empirische Studie zum Umgang mit dem Medium Elektro-Post von C. STEGBAUER (1995). Selbst Medien, die wie die Videokonferenz weitaus mehr Signalebenen übermitteln als derzeit verbreitete computerbasierte Netzwerkdienste, erweisen sich bei der Lösung von komplexen Entscheidungsproblemen in Gruppen im Vergleich zur direkten Kommunikation als unterlegen. Dies zeigt R. BRONNER (1996, S. 92 ff.) anhand von Laborexperimenten. Bemerkenswert ist auch der empirische Befund, dass die stärkere Nutzung von Telemedien mit höherer räumlicher Mobilität einhergeht, das heißt mediale Kommunikation erhöht den Bedarf an unmittelbar zwischenmenschlicher Kommunikation. Vgl. die Studie von P. PRIBILLA et al. (1996), die das Phänomen als ›Telekommunikations-Paradoxon‹ bezeichnen.

Gestiegene *Qualifikationen* sind Voraussetzung der Etablierung komplexerer Arbeitszusammenhänge, ein Aspekt, der zuvor unter dem Stichwort der Ausweitung von Handlungsspielräumen diskutiert wurde. Das gestiegene Qualifikationspotential der Erwerbsbevölkerung in Deutschland<sup>53</sup> lässt sich nur adäquat nutzen, wenn die in das Unternehmen eingeworbenen Fähigkeiten nicht durch strikt arbeitsteilig organisierte Prozesse verloren gehen, sondern an integrierten Arbeitsplätzen genutzt werden. Dass Ungelernte trotz des Rückgangs ihrer absoluten und relativen Zahl das weitaus höchste Risiko der Arbeitslosigkeit tragen<sup>54</sup> und insbesondere der seit den 80er Jahren trotz steigender Arbeitslosenzahlen anhaltende Mangel an qualifizierten Angestellten und Facharbeitern<sup>55</sup>, können als Indikatoren für den Sachverhalt gelten, dass Unternehmen anspruchsvolle Arbeitsplätze in Produktion und Dienstleistung eingerichtet haben. »Hier wie dort werden Routinearbeiten, auch und insbesondere durch den Einsatz neuer Techniken, mehr und mehr abgelöst durch prozessorientierte, übergreifende Arbeitsinhalte, die auch höhere Anforderungen an die Handlungskompetenz und Qualifikation auf allen Ebenen stellen« (BUTTLER und TESSARING 1993, S. 468).

---

<sup>53</sup> Der Anteil der Personen ohne betriebliche Ausbildung nahm von 34,9 % der Erwerbstätigen im Jahr 1976 auf 19,9 % im Jahr 1991 ab. Im gleichen Zeitraum stiegen die Anteile der Erwerbstätigen mit betrieblicher Ausbildung oder dem Abschluss einer Berufsfachschule von 51,3 % auf 59,2 %, die Zahl der Absolventen von Fachschulen — im wesentlichen Meister und Techniker — von 6,5 % auf 8,6 % und der Anteil der Akademiker, das heißt, der Absolventen von Fachhochschulen und wissenschaftlichen Hochschulen wuchs von 7,3 % auf 12,3 % an. Vgl. F. BUTTLER und M. TESSARING (1993). Projektionsrechnungen schreiben diesen Trend fort. M. TESSARING (1994) erwartet für das Jahr 2010, dass sich die Zahl der ungelerten Beschäftigten halbiert und dass sich die Anteile der Personen mit beruflicher Ausbildung auf 72 % bis 73 % erhöhen. Für Akademiker wird ein Anteil zwischen 17–18 % der Erwerbstätigen erwartet. Es ist allerdings zu berücksichtigen, dass ein nicht unerheblicher Anteil der Beschäftigten auf nicht ausbildungsadäquaten Arbeitsplätzen eingesetzt wird. Für betrieblich ausgebildete Fachkräfte beziffert M. TESSARING (1993) die Zahl derjenigen, die auf Arbeitsplätzen für An- und Ungelernte eingesetzt sind, obschon häufig mit höherem Einkommen als in ihrem Ausbildungsbetrieb, auf annähernd 30 %. Für Akademiker werden Anteile zwischen 10–15 % unterwertig Beschäftigter ermittelt, vgl. die Diskussion bei F. BÜCHEL und W. MATIASKE (1996, S. 58 ff.). F. BÜCHEL und G. WEISSHUHN (1996) analysieren die Struktur und Dynamik des Phänomens für alle Qualifikationsniveaus.

<sup>54</sup> Vgl. detailliert F. BUTTLER und M. TESSARING (1993), die eine Humankapitalschätzung vorlegen. Danach ist das Humankapital Ungelernter mit 85 % am wenigsten ausgelastet, für alle anderen Gruppen bewegt sich der Auslastungsgrad um 95 %.

<sup>55</sup> Vgl. B. VON ROSENBLADT (1990), L. REYHER et al. (1990) und K. VOGLER-LUDWIG (1992). Die Schätzungen der Anzahl nicht besetzbarer Stellen schwankt in Abhängigkeit von der Erhebung. Übereinstimmend wird berichtet, dass insbesondere Klein- und Mittelbetriebe mehr Arbeitskräfte eingestellt hätten, wenn dies möglich gewesen wäre. Als Ursachen der ungedeckten Nachfrage werden von den befragten Unternehmen neben unattraktiven Arbeitsbedingungen und Forderungen der Bewerber vor allem Qualifikationsprobleme genannt.

### Zur Organisation qualifizierten Personals

Die Organisation qualifizierten Humankapitals ist aus transaktionskostentheoretischer Sicht allerdings in zweierlei Hinsicht problematisch (vgl. WILLIAMSON 1984). Zum einen steigen mit dem Einsatz qualifizierter Tätigkeit in aller Regel die *betriebspezifischen Investitionen* in Humankapital. Zum Schutz dieser Investitionen wird seitens der Unternehmen unter anderem höherer Aufwand bei der Selektion, der Qualifikation, der Förderung und der Entlohnung des Personals betrieben, um eine langfristige und kontinuierliche Nutzung des betrieblichen Humankapitals zu sichern. Frank KULLAK (1995, S. 47 ff.), der diesen Zusammenhang empirisch belegt, bündelt die genannten personalpolitischen Maßnahmen unter dem Stichwort der Stabilisierungsstrategie. Stabilisierung, weil die Unternehmen in diesem Fall den Personalbedarf langfristig zu sichern und zu verstetigen suchen. Zum anderen geht mit der (Re-)Professionalisierung der Arbeit in Organisationen ein Problem der *Unsicherheit* und der *Bewertung* individueller Leistungen einher. Dieser Sachverhalt lässt sich mit Claus OFFES (1970, S. 21 ff.) Begriff der Aufgabendiskontinuierlichen Hierarchie erläutern. Diskontinuität bezieht sich auf den Aspekt, dass hierarchisch höherstehende Personen die Aufgaben der Geführten — im Unterschied zu Aufgabenkontinuierlichen Hierarchien — mangels geeigneter Qualifikation nicht ohne weiteres übernehmen können. Anders als ein Meister in traditionellen Fertigungssystemen, der in Kenntnis der Aufgaben seiner Untergebenen diese anleiten und hinsichtlich ihrer Leistungen bewerten kann, gelingt dies beispielsweise einem Rechenzentrumsleiter, dem ein Netzwerkverwalter unterstellt ist, nicht. Das Problem, vor dem der Rechenzentrumsleiter steht, ist äquivalent zu der Unsicherheit eines Klienten in der Beziehung zu einem Professionellen: Dem Klienten oder Patienten ist es nahezu unmöglich, die Leistung eines Rechtsanwaltes oder eines Arztes zu bewerten.<sup>56</sup>

Diese organisatorische Problemstellung wird verstärkt, wenn wir *laterale Kooperation*, also nicht nur Beziehungen zwischen Organisation und Mitarbeitern, sondern die Beziehungen der Organisationsmitglieder untereinander, in die Organisation einbauen. Dabei geht es, wie wir oben gesehen haben, vor allem um Flexibilisierung der Kommunikation. Außer dem Stelleninhaber selbst und seinen Kommunikationspartnern können Außenstehende die Weitergabe von Informationen, Erfahrungen und Hinweisen nur unzureichend

<sup>56</sup> Es ist in diesem Zusammenhang bemerkenswert, dass die Beziehung von Klienten und Professionellen als prototypische Rollenbeziehung für das Denken des Strukturfunktionalismus betrachtet werden kann (vgl. T. PARSONS 1951, S. 428 ff.), dessen Lösung, die Rollenverpflichtung, hier gewissermaßen zur Disposition steht.

kontrollieren.<sup>57</sup> Die Organisation ist, wie Klienten in der prototypischen Beziehung zu Freiberuflern, darauf angewiesen, dass die Akteure der Informationsverpflichtung nicht nur unter- und übergeordneten Stellen, sondern auch Gleichgestellten gegenüber nachkommen, wie es nach ›Treu und Glaubwürdigkeit‹ von ihnen erwartet werden kann. Die vage juristische Terminologie signalisiert, dass es nicht leicht ist, Regelungen zu konstruieren, die Gruppen insgesamt oder einzelne Akteure auf Kooperation mit anderen zu orientieren.<sup>58</sup> Der Informationsaustausch unter Gleichgestellten ist wohl der organisatorische Zusammenhang, der am wenigsten fremdorganisierbar ist.

Mit dem oben erläuterten Begriff der Vertragstheorie erweisen sich in den Beziehungen von Organisation und Mitarbeitern relationale Verträge als zweckmäßig. Die für weiche Vertragsbeziehungen geforderte Langfristigkeit lässt sich durch die personalpolitischen Maßnahmen einer Stabilisierungsstrategie gewährleisten. Das notwendige Vertrauen in der Austauschbeziehung kann durch kooperative Formen der Personalführung erzeugt werden; ein Sachverhalt, der in der organisationstheoretischen Literatur gelegentlich

<sup>57</sup> Die vielzitierte *Machtposition des mittleren Managements*, die mit der ›Verflachung‹ der Hierarchien suspendiert werden soll, beruht auf diesem Sachverhalt. Vgl. insbesondere A. TOFFLER (1990, S. 166 ff.). Allgemeiner handelt es sich um ein ›Gatekeeper‹-Problem. Es ist im Hinblick auf die Kritik strukturfunktionalistischer Ansätze interessant, die klassische Studie von W. BREED (1973 [1954]) heranzuziehen. Er untersucht die Anpassung von Zeitungsjournalisten an die ungenau formulierte politische Haltung der Herausgeber und der Chefredaktion. Zentrales Thema ist also Konformität. Im Unterschied dazu betont die der tauschtheoretischen Sicht verwandte machttheoretische Perspektive die Einflussmöglichkeiten der Gatekeeper. Vgl. A. M. PETTIGREWS (1972) Studie zur Informationskontrolle innerhalb einer Fokalorganisation und in den Beziehungen zu anderen Organisationen. Aus dieser Sichtweise lässt sich die Anpassung der Journalisten erklären, wenn nicht nur die Kontrolle der Informationen als Ressource der Macht betrachtet wird, sondern auch die Kontrolle der ambivalenten Rollenerwartungen seitens der Herausgeber und der Chefredaktion.

<sup>58</sup> Das Arbeitsrecht kennt zwar das Institut eines *Gruppenarbeitsvertrages*, das den Einzelnen nicht nur verpflichtet, seinen eigenen Anteil an der Gruppenleistung zu erfüllen, sondern darüber hinaus dazu beizutragen, dass Schwierigkeiten, die das Ergebnis der Gruppe gefährden, beseitigt und eventuelle Mängel behoben werden. Vgl. G. HALBACH et al. (1989, S. 174 ff.). Abstrakter formuliert, verpflichtet der Gruppenarbeitsvertrag die Mitglieder der Gruppe zur Kooperation. Die Konstruktion weist aber praktisch schwerwiegende Probleme auf, die in Streitfällen deutlich werden. Wenn die Vertragserfüllung strittig ist, muss nicht nur der Arbeitgeber Mängel nachweisen, darüber hinaus hat jedes einzelne Gruppenmitglied den Nachweis zu führen, dass es seine primäre Aufgabe und die Nebenpflichten zur Erfüllung der Arbeitsleistung erbracht hat. Diese Schwierigkeiten, die aus ökonomischer Sicht auf ein Trittbrettfahrerproblem zurückgeführt werden können, verhindern eine Lösung des Kooperationsproblems. Daher bleibt das Institut eine Ausnahmeregelung des Arbeitsrechts, das nur in wenigen Fällen — beispielsweise bei Handwerkern — Anwendung findet. Varianten des Instituts, insbesondere sogenannte Eigengruppen, die bereits vor der Anstellung bestehen, sind eher Verträgen mit kollektiven Akteuren, also anderen Firmen, vergleichbar als Arbeitsverträgen.



mit dem Wandel von der Misstrauens- zur Vertrauensorganisation oder dem Begriff der Selbstorganisation, die Selbst- statt Fremdkontrolle impliziert, beschrieben wird.<sup>59</sup> Eine Alternative in der vertraglichen Beziehung zu Professionellen besteht offensichtlich darin, das Honorar zumindest teilweise an den Erfolg der erbrachten Leistung zu koppeln. Diese Möglichkeit wird in den skizzierten organisatorischen Maßnahmen genutzt, indem Marktdruck in die Beziehung zu den Mitarbeitern eingebracht wird. Ohne an dieser Stelle näher auf diesen Zusammenhang eingehen zu wollen, ist anzumerken, dass beide Prinzipien — Vertrauen und Marktdruck — einander nicht notwendig ergänzen. Die Gestaltung überschaubarer Bereiche und die Harmonisierung von Schnittstellen dienen schließlich der Organisation lateraler Kooperation, ohne dass die Wirkungsannahmen dieser Maßnahmen genauer expliziert würden. Die an späterer Stelle entwickelte tauschtheoretische Argumentation sollte etwas mehr Klarheit über die Funktionsweise lateraler Kooperation und organisatorische Möglichkeiten ihrer Unterstützung schaffen.

Die Argumentationsskizze zeigt: Die neuen Managementtechniken bewegen sich in einem *Gestaltungskorridor*, der sich einerseits durch Dezentralisierungsmöglichkeiten und qualifizierte Aufgabenschneidung eröffnet und andererseits aufgrund sozialer Schranken der Informations- und Kommunikationstechnologien sowie Problemen der sozialen Kontrolle beim Einsatz höherwertigen Humankapitals begrenzt wird. Allerdings kann niemand mit Sicherheit behaupten, dass das Experiment Organisation mit diesen Entwicklungen ein Ende gefunden habe. Sollte sich aber erweisen, dass die mit den Gestaltungsmaßnahmen verfolgten *Ziele* — Minimierung der Kosten sowie der Produktions- und Entwicklungszyklen und Erhöhung des Kundenkontakts — erreicht werden können<sup>60</sup>, dann werden uns die beschriebenen Prinzipien und Maßnahmen noch länger beschäftigen.<sup>61</sup>

<sup>59</sup> Aus personalführungstheoretischer Sicht ausführlich W. MATIASKE (1992, S. 37 ff.).

<sup>60</sup> Was E. FRESE und A. VON WERDER (1994) vermuten. Sie sprechen von der Möglichkeit einer »neuen Zielharmonie« und meinen damit, dass die genannten organisatorischen Ziele, die mit den Restrukturierungen verfolgt werden, nicht notwendig in Konflikt geraten. Vgl. auch A. VON WERDER (1996).

<sup>61</sup> Denn Organisationen orientieren sich an den Gestaltungsprinzipien erfolgreicher Organisation, so argumentieren P. J. DIMAGGIO und W. W. POWELL (1983), weil sie strukturell ähnliche Positionen in Netzwerken von Zulieferern und Kunden einnehmen, auch ohne in direktem Kontakt zu stehen, oder weil sie in Netzwerke von professionellen Wissensträgern eingebunden sind. Vgl. auch R. S. BURTS (1987) Reanalyse der Studie von J. S. COLEMAN et al. (1966) zur Verbreitung von Innovationen in sozialen Netzwerken. Demnach wird die Diffusion der Innovation von persönlichen Präferenzen überlagert und durch die strukturelle Äquivalenz in Netzwerken moderiert.

### Organisationen als Märkte

Ziehen wir ein kurzes, vorläufiges *Resümee* und fragen nach den Wirkungen der skizzierten Maßnahmen für den Aufbau von Organisationen, so lassen sich trotz ihrer Unterschiede auf der deskriptiven Ebene zwei Gemeinsamkeiten feststellen:

- Erstens *vervielfältigen* sie die *Beziehungen* zwischen den Mitgliedern einer Organisation, denn im Unterschied zur Hierarchie sind die neuen Gestaltungskonzepte durch eine große Zahl materieller und kommunikativer Verbindungen charakterisiert. Für die Hierarchie ist dagegen eine Reduktion der Verbindungen kennzeichnend. Der strikte Fall einer Einlinienorganisation beschränkt die Zahl auf  $2(n - 1)$  zweiseitige Verbindungen zwischen  $n$  Mitgliedern. Im Fall einer Vollstruktur, wenn also jedes Mitglied der Organisation oder zweckmäßigerweise das Mitglied einer relativ autonomen, kleineren organisatorischen Einheit mit jedem anderen Mitglied in Beziehung tritt, benötigen wir dagegen  $n(n - 1)$  wechselseitige Verbindungen.
- Zweitens weisen die Beziehungen eine *geringere Beständigkeit* und *Vorhersagbarkeit* auf als die formal strukturierten Dienstwege der Bürokratie. Sie sind vielmehr entscheidend von der Motivation der Akteure abhängig, die die Beziehungen knüpfen und pflegen.

Die Wiedereinführung eines *interessierten* Akteurs, der in der Organisationstheorie von der Bürokratiethorie bis zum situativen Ansatz fehlte oder nur ein Schattendasein im Informellen führte, markiert den entscheidenden Bruch, den die modernen Organisationsformen mit der Hierarchie vollziehen. Der bürokratische Mensch, der Befehle empfing und ausführte oder seinen Rollenverpflichtungen nachkam, wird durch einen voluntaristischen Akteur, der die Ressourcen der Organisation aus eigenem Interesse nutzt oder vernachlässigt, ersetzt. Mit COLEMAN (1992a, S. 148), der die moderne Organisation aufgrund seiner Analyse der diskutierten Technologien als Markt beschreibt, sollen diese Überlegungen folgendermaßen zusammengefasst werden: »Das moderne Unternehmen kann immer weniger als eine Maschine mit Einzelteilen gesehen werden, sondern ist vielmehr als ein Handlungssystem zu betrachten, das mit einem unbeschränkten Markt vergleichbar ist und dessen organisatorische Struktur nicht durch das Bestimmen von Erwartungen und Verpflichtungen sowie das Ausüben von Herrschaft geprägt ist, sondern durch das Strukturieren von Anreizsystemen und das Bereitstellen von Ressourcen.«

### 1.3 Nach der Auflösung mechanistischer Strukturen: Netzwerke als analytische Perspektive

Die soziale Netzwerkanalyse stellt das Instrumentarium zur Verfügung, stabile und flüchtige Beziehungen zwischen Individuen und kollektiven Akteuren zu beschreiben. Es handelt sich um ein relativ junges — obgleich Verbindungen zu klassischen Forschungsmethoden bestehen, die über dem Wunsch ein neues Forschungsterrain abzustecken, gelegentlich ausgeblendet werden — und nicht vollends erschlossenes Gebiet der sozialwissenschaftlichen Methodik. Der Abschnitt informiert über die *Entwicklung* der sozialen Netzwerkanalyse, ihre Verbindungen zu organisationstheoretischen und -praktischen *Anwendungen* und einige grundlegende *methodische Konzepte*. Abschließend wird kurz die Frage erörtert, wie die Netzwerkanalyse, deren Nutzen bei der Beschreibung intra- und interorganisatorischer Beziehungen offenkundig ist, in organisationstheoretische *Erklärungen* eingebunden werden kann.

#### *Entwicklungslinien und Verbindungen*

Der entscheidende Impuls zur *Entwicklung*<sup>62</sup> der sozialen Netzwerkanalyse ging von Arbeiten der »Manchester-Schule« der britischen Sozialanthropologie aus. Die Vertreter dieser Gruppe<sup>63</sup> stießen in ihren Feldstudien auf die Grenzen des in den 50er Jahren dominierenden Strukturfunktionalismus. Die Ausdehnung des Forschungsinteresses von ländlichen Gegenden Afrikas auf städtische Regionen zeigte, dass Verwandtschaftsbeziehungen und tradierte Normen als zentrale Strukturvariablen zur Erklärung des Verhaltens nicht mehr ausreichten: »Ethnische und regionale Zugehörigkeiten, Beziehungen unter Arbeitskollegen, Nachbarschaft, Bekanntschaft, Freizeitkontakte,« so bemerkt Thomas SCHWEIZER (1988, S. 6) zur Entstehungsgeschichte der Netzwerkanalyse in der Anthropologie, »spielten zusätzlich eine wichtige Rolle.«

Bei der Formulierung eines theoretischen Bezugsrahmens zur Analyse dieser Beziehungen konnte die Sozialanthropologie auf Überlegungen bei Klassikern der Disziplin zurückgreifen.<sup>64</sup> Im Unterschied zu deren Formulierungen bezeichnet der moderne Netzwerkbegriff allerdings nicht die Gesamtheit aller sozialen Beziehungen einer Gesellschaft im Sinne eines *totalen* Netzwerkes, sondern ein *partiell*es Netzwerk spezifischer Beziehungen. Der analytische

<sup>62</sup> Vgl. zur Entwicklung der Netzwerkanalyse ausführlich M. SCHENK (1984), der allerdings frühere Entwicklungslinien vernachlässigt, und J. SCOTT (1991, S. 7 ff.). Einige der klassischen Texte stellte S. LEINHARDT (1977) zusammen.

<sup>63</sup> Hier sind insbesondere J. A. BARNES (1954), E. BOTT (1957) und J. C. MITCHELL (1969) zu nennen, die als Begründer der modernen Netzwerkanalyse gelten.

<sup>64</sup> Als Bezugspunkte fungieren A. R. RADCLIFFE-BROWN (1940) und vor allem S. F. NADEL (1957, S. 12), die die Struktur sozialer Systeme als Netzwerk beschreiben.

Begriff des sozialen Netzwerkes kann mit Franz Urban PAPPI (1987a, S. 13) »als eine durch Beziehungen eines bestimmten Typs verbundene Menge von sozialen Einheiten wie Personen, Positionen, Organisationen usw.« definiert werden. Die Definition verweist darauf, dass sich die Netzwerkanalyse im Unterschied zu konventionellen Verfahren der empirischen Sozialforschung nicht mit *attributionalen*, sondern *relationalen* Daten beschäftigt. Im Mittelpunkt des Interesses stehen beispielsweise nicht Personen und deren Einstellungen oder Meinungen, sondern Kommunikations-, Tausch- oder Machtbeziehungen, personelle Verflechtungen und Gruppenzugehörigkeiten. Zwar fand die sozialanthropologische Entwicklungsrichtung der Netzwerkanalyse mit dem Zerfall der »Manchester-Gruppe« in den 70er Jahren ein vorläufiges Ende, ihre Ideen fielen aber insbesondere in der methodisch orientierten Soziologie auf fruchtbaren Boden.

Die Auflösung dominanter Strukturen und die damit einhergehende Vielfältigung der Beziehungen ist die Parallele zur organisatorischen Problemstellung und der Grund, warum die Netzwerkanalyse in der Organisationsforschung als neue, vielversprechende Initiative begrüßt wird (vgl. W. R. SCOTT 1993, S. 65 ff.). Dabei wird im Allgemeinen übersehen, dass die Netzwerkanalyse aus älteren Quellen schöpft, die in enger Beziehung zu organisations-theoretischen Forschungsarbeiten stehen. Ihre wichtigsten Quellen sind die *Soziometrie*, das mathematische Instrumentarium der *Graphentheorie* und Arbeiten einer Gruppe *strukturalistisch* orientierter Sozialwissenschaftler der Harvard University. Dazu einige Bemerkungen.

Die *Soziometrie* Jakob L. MORENOS (1974 [1934]) gehört zu den wichtigsten Vorläufern der Netzwerkanalyse. Dabei finden sich in der Soziometrie, die inhaltlich an sozialpsychologische Studien über Jugendgruppen zu Beginn des Jahrhunderts anknüpfen konnte und formal Vorgänger in mathematischen Arbeiten zur Abbildung von Relationen in Matrizen hatte (vgl. R. DOLLA-SE 1976, S. 28 ff.), bereits wichtige Elemente der sozialen Netzwerkanalyse. MORENO entwickelte verschiedene Erhebungsverfahren zur Diagnose sozialer Gruppen, nutzte Soziogramme — eine graphische Darstellungstechnik, in der Personen durch Punkte und ihre Beziehungen durch Linien gekennzeichnet werden — zur Präsentation der Beziehungen und entwickelte theoretische Überlegungen zur Differenz der formellen Oberflächenstruktur und der informellen Tiefenstruktur sozialer Gemeinschaften. Ziel dieser Bemühungen war die Therapie sozialer Gruppen in Kenntnis der soziometrischen Ergebnisse. Der soziometrische Test beschreibt beispielsweise die informelle Konfiguration einer Kleingruppe in den Dimensionen der Sympathie, der Interaktion oder der Interaktionspräferenzen und diente MORENO gleichzeitig als Plan zur Reorganisation von Gruppen. Reorganisation meint in diesem Zusammenhang die Umordnung von Personen, beispielsweise die Gruppie-

rung der Bewohnerinnen eines Wohnheims, auf Grundlage soziometrischer Testergebnisse.

Die Erhebungs- und Darstellungstechniken der Soziometrie sind in der Organisations- und Personalforschung früh rezipiert worden. MAYO und Mitarbeiter setzten die Soziometrie in den Hawthorne-Untersuchungen zur Beschreibung der informellen Beziehungen ein.<sup>65</sup> Die soziometrischen Beschreibungen der wechselseitigen Hilfestellungen, der Freundschaften und Konflikte im »Bank-Wiring-Room« sind nicht zuletzt durch George C. HOMANS (1978 [1950], S. 72 ff.) Reanalyse bekannt geworden, der die Wechselwirkung von Gruppenstruktur und Verhalten der Akteure herausarbeitete. Heute zählt die Soziometrie zum Standardinstrumentarium der Organisations- und Personalforschung. Sie wird zur Erhebung der Sozialstruktur von Betrieben, in der Organisationsentwicklung oder in praktischen Organisationsuntersuchungen zur Ermittlung informeller Führungspersonen sowie von Differenzen zwischen formaler und informeller Organisations- und Kommunikationsstruktur eingesetzt.<sup>66</sup>

Auch die ersten Ansätze zur *Formalisierung* der Soziometrie sind auf dem Gebiet der organisationstheoretischen Forschung zu finden. Pionierarbeit leistete Alex BAVELAS (1948, 1950) mit der Differenzierung von Kommunikationsmustern in Arbeitsgruppen. Seine Arbeiten haben sowohl eine Vielzahl von Studien zum Problemlöseverhalten in unterschiedlich strukturierten Kleingruppen angeregt<sup>67</sup> als auch die Grundlage für das formale netzwerk-

<sup>65</sup> Vgl. F. J. ROETHLISBERGER und W. J. DICKSON (1939, S. 500 ff.). Methodisch folgten die Forscher einem Ratschlag W. L. WARNERS, der als Mentor weiterer wichtiger Studien anzusehen ist. Vgl. die Diskussion bei G. C. HOMANS (1978 [1950], S. 100 ff.).

<sup>66</sup> Vgl. G. BÜSCHGES und P. LÜTKE-BORNEFELD (1977, S. 191 ff.), K. D. MACHENZIE (1986, S. 69 ff.) oder J. RINK (1988, S. 25 ff.). Der Einsatz soziometrischer Methoden ist in organisationspraktischen Untersuchungen hinsichtlich des letzten Aspekts problematisch, da bislang theoretisch und empirisch nur unzureichend geklärt wurde, welche organisatorischen Konsequenzen aus Differenzen zwischen formaler und informeller Organisationsstruktur zu ziehen sind.

<sup>67</sup> Vgl. vor allem H. J. LEAVITT (1951) und M. E. SHAW (1954). Die Forscher studierten das Problemlöseverhalten hinsichtlich der Effizienz und der Zufriedenheit von Mitgliedern experimenteller Kleingruppen. Die unabhängigen Variablen in den Experimenten waren die Komplexität der gemeinsamen Aufgabe, die aufgrund unter den Mitgliedern verteilter Informationen zu lösen war, und experimentell festgelegte Kommunikationsstrukturen. Die 5-Personen-Strukturen werden bildlich als »Kette«, »Y«, »Rad«, »Kreis« und als »Vollstruktur« bezeichnet. Als zentrales Ergebnis der Experimente gilt, dass sich bei komplexen Aufgabentypen dezentrale Kommunikationsmuster hinsichtlich der Effizienzkriterien als überlegen erweisen, während bei einfachen Aufgaben zentrale Strukturen wie das Rad anderen Strukturmustern überlegen sind. Die Befunde ordnen sich gewissermaßen in eine situative Theorie der Arbeitsorganisation, deren Kernaussage dem oben diskutierten Argument der Kontingenztheorie zum Zusammenhang von Organisationsumwelt und -struktur äquivalent ist.

analytische Konzept der Zentralität gelegt. Andere Methodiker erweiterten zur gleichen Zeit die Soziometrie durch Konzepte der Matrizenrechnung.<sup>68</sup> Die entscheidenden Arbeiten zur formalen Grundlage der Netzwerkanalyse — die Verbindung zur *Graphentheorie* — stammen aber aus einer anderen Forschungsrichtung. Fritz HEIDER (1946) hat mit der Balancetheorie Hypothesen zur kognitiven Organisation einer Attitüde von Ego, eines relevanten Alter und eines unpersönlichen Einstellungsobjektes entwickelt. Dorwin CARTWRIGHT und Frank HARARY (1956) rezipierten HEIDERS Balancetheorie und nutzten die Graphentheorie zur Klärung und Erweiterung einer sozialwissenschaftlichen Theorie. Wichtigste Schlussfolgerung ihrer Forschungsbemühungen war die Verallgemeinerung der Balancetheorie von der Triade Ego/Alter/Objekt auf komplexere Netzstrukturen. Mit der Verbindung zur Graphentheorie stand der methodischen und empirischen Forschung ein mächtiger formaler Apparat zur Verfügung<sup>69</sup>, der die weitere Entwicklung

---

Trotz dieser weithin akzeptierten Ergebnisse erscheint es schwierig, die Befunde unmittelbar in gestalterische Maßnahmen zu übersetzen. Zum einen, weil Gruppen in Organisationen nicht isoliert voneinander sind, was Konsequenzen für die Effizienz der Strukturen hat. Beispielsweise zeigen A. M. COHEN et al. (1969) in Experimenten mit drei 5-Personen-Gruppen, die überlappende Mitgliedschaften aufweisen, dass sich die berichteten Befunde nicht ohne Weiteres replizieren lassen. Ferner stellt sich die Frage, wie die Kommunikationsstrukturen in Organisationen hergestellt werden können. Es ist in kleinen Experimentalgruppen recht einfach, Kommunikationswege zu eröffnen oder zu schließen; in den Experimenten geschah dies bei schriftlicher Kommunikation mittels eines Rohrpostsystems. Organisationen verfügen mit den klassischen Mitteln der Formalisierung und dem hierarchischem Dienstweg über relativ wirksame Möglichkeiten zur Begrenzung von Kommunikationswegen. Entformalisierung und Enthierarchisierung sichern aber nicht notwendig, was in den Experimenten durch eine gemeinsame Zielvorgabe erreicht wurde; dass nämlich die eröffneten Kommunikationswege auch genutzt werden und sich auf diese Weise die wünschenswerte Vollstruktur einstellt. Kurz gesagt, auch am Beispiel der Bavelas-Experimente lässt sich die hier avisierte Problematik nachzeichnen.

<sup>68</sup> Insbesondere E. FORSYTH und L. KATZ (1946) sowie D. R. LUCE und A. D. PERRY (1949).

<sup>69</sup> In der Soziologie wurden diese Ideen in verschiedener Richtung adaptiert, vgl. zusammenfassend R. ZIEGLER (1968). Außerhalb der Netzwerkforschung im engeren Sinne wurde die Idee der Kommunikationsnetze vor allem auf die Arbeit an Diffusionsmodellen von Nachrichten und Innovationen übertragen. Vgl. beispielsweise die methodischen Überlegungen bei A. RAPOPORT (1956) und G. KARLSSON (1967 [1958]) sowie die empirische Studie zur Verbreitung medizinischer Innovationen durch J. S. COLEMAN et al. (1966). In der betriebswirtschaftlichen Organisationslehre wurde die Netzwerkforschung zur Kommunikation bereits durch E. BÖSSMANN (1967) rezipiert. Sie stellte mit H. GUETZKOW und H. A. SIMON (1955) die weitergehende Frage, welche Kommunikationsabläufe bei gegebener Kommunikationsstruktur zur Lösung eines bestimmten Aufgabentypus geeignet sind. Zur Beanwortung greift BÖSSMANN auf Überlegungen des Operations Research zurück, das in den 50er Jahren ebenfalls graphentheoretische Algorithmen diskutiert (vgl. C. W. CHURCHMAN et al. 1971 [1957], S. 88 ff., und S. 257 ff.), und interpretiert die Frage als Transportproblem. Vgl. auch S. 243 dieser Arbeit.

der Netzwerkanalyse nachhaltig geprägt hat.

Die Etablierung der Netzwerkanalyse als neues methodisches Konzept gelingt schließlich mit einer zweiten Entwicklungslinie, die sich mit Arbeiten strukturalistisch orientierter Sozialwissenschaftler der Harvard University um Harrison C. WHITE verbindet. Hinzuweisen ist vor allem auf die Arbeiten, die algebraische Modelle zur Beschreibung elementarer Strukturen der Verwandtschaft im Verständnis der strukturalen Anthropologie vorstellten<sup>70</sup>, und die Entwicklung der *Blockmodellanalyse* durch Francois LORRAIN und WHITE (1971) als methodischem Konzept der Rollenanalyse. Die Arbeiten dieser Gruppe bilden eine zweite Entwicklungslinie, weil sie mit der *positionalen* Analyse eine neue Perspektive der Netzwerkforschung eröffnet. Der Unterschied zu den zuvor skizzierten Entwicklungen, die die *relationale* Perspektive der Soziometrie erweiterten, besteht kurz gesagt darin, dass die relationale Perspektive die beobachteten Beziehungen innerhalb eines Netzwerkes fokussiert, wohingegen die positionale Analyse das vollständige Muster eines Netzwerkes, also auch die Abwesenheit von Beziehungen, berücksichtigt.

Die Bemerkungen zur Entwicklung der Netzwerkanalyse will ich mit dem Hinweis beschließen, dass das analytische Instrumentarium mit der Rezeption einiger bemerkenswerter *empirischer* Studien auf breitere Resonanz stieß. Hinzuweisen ist insbesondere auf eine Studie Mark S. GRANOVETTERS (1973), der in der Tradition von Arbeiten zur Diffusion von Informationen die Arbeitsplatzsuche analysiert. Mit der These von der »Stärke schwacher Bindungen« ist es ihm gelungen, eine populäre Formel für seine Befunde zu finden, die zu einer wichtigen Leithypothese der Netzwerkanalyse geworden ist. GRANOVETTERS Argument zur Erklärung des Erfolges unterschiedlicher Strategien der Arbeitsplatzsuche lautet, dass starke Bindungen zu Verwandten, engen Freunden und Arbeitskollegen für die Gewinnung neuartiger Informationen nur eine untergeordnete Rolle spielen, da innerhalb dieses Kreises vielfältige gemeinsame Kontakte bestehen. Neue Informationen, die im engen Zirkel der starken Kontakte noch nicht die Runde gemacht haben, stellen vielmehr entfernte Bekannte zur Verfügung, die sich aus diesem Grund bei der Suche nach einem Arbeitsplatz als besonders wichtig erweisen.<sup>71</sup> Darüber hinaus lenkten die Arbeiten von Edward O. LAUMANN et al. (1977, 1987) zu politischen Entscheidungsprozessen in nordamerikanischen Gemeinden sowie den staatlichen Bereichen der Gesundheits- und Energiepolitik und Ronald S. BURTS

<sup>70</sup> Vgl. in diesem Zusammenhang die strukturelle Analyse von Verwandtschaftsstrukturen durch C. LÉVI-STRAUSS (1993 [1949]) und die Formalisierungen durch H. C. WHITE (1963) und J. P. BOYD (1969).

<sup>71</sup> Vgl. in diesem Zusammenhang auch M. S. GRANOVETTER (1982) und die Darstellung bei B. WEGENER (1987).

(1983) zu Fragen der Marktkonzentration und intraorganisationaler personaler Verflechtungen<sup>72</sup> die Aufmerksamkeit der Organisationsforschung auf neue Themen bzw. neue Sichtweisen bekannter Phänomene.

### *Graphen, Matrizen und Methoden*

Betrachten wir kurz einige *methodische Konzepte* der Netzwerkanalyse<sup>73</sup>, auf die im Verlaufe der weiteren Darstellung Bezug genommen wird. Formal werden soziale Netzwerke als *Graphen* dargestellt.<sup>74</sup> Graphen bestehen aus zwei Mengen. Die beobachteten Einheiten entsprechen der Menge der *Punkte* oder der *Knoten*, die Verbindungen zwischen den Punkten werden als *Kanten* (auch Linien oder Bögen) bezeichnet. Graphen lassen sich anhand vier verschiedener Meßebenen relationaler Daten unterscheiden. Wir differenzieren Graphen unter dem Aspekt der *Richtung* in ungerichtete und gerichtete Graphen. Der Gesichtspunkt der *Bewertung* liefert die Unterscheidung von binären und bewerteten Graphen. Ein Beispiel für einen ungerichteten binären Graphen ist die Feststellung von Verwandtschaftsbeziehungen, die qua *Definition reziprok* sind und die hinsichtlich des Verwandtschaftsgrades nicht unterschieden werden sollen. Exemplarisch für gerichtete und bewertete Graphen sind Zahlungsströme zwischen Akteuren, die eine Richtung vom Schuldner zum Gläubiger und einen bestimmten Betrag aufweisen.

Zur Abbildung eines Graphen nutzen wir zum einen Skizzen in der Ebene oder im Raum und zum anderen Matrizen. Quadratische *Adjazenz-* oder *Berührungsmatrizen* dienen der Abbildung der Beziehungen zwischen den Punkten. Rechteckige *Inzidenz-* oder *Ereignismatrizen* bilden die Verbindungen einer Punktmenge zu einer zweiten Punktmenge ab; beispielsweise die Beziehungen von Mitgliedern zu Organisationen. Inzidenzmatrizen können generell in zwei Adjazenzmatrizen überführt werden; in der Abbildung 1.1 sind dies die Beziehungen der Mitglieder untereinander, vermittelt durch die gemeinsame Mitgliedschaft in einer Organisation und die Verbindungen der Organisationen untereinander, mittels der Mitgliedschaft der Akteure.

---

<sup>72</sup> Vgl. in diesem Zusammenhang auch die Studien von R. ZIEGLER (1984a), F. U. PAPPI et al. (1987) sowie P. WINDOLF und J. BEYER (1995) zur Empirie personeller Verflechtungen und Kapitalverflechtungen in Deutschland.

<sup>73</sup> Zur Einführung in die Netzwerkanalyse vgl. das bereits erwähnte Lehrbuch von J. SCOTT (1991) sowie F. U. PAPPI (1987b), D. KNOKE und J. H. KUKLINSKI (1988) und insbesondere S. WASSERMAN und K. FAUST (1997). Vgl. ferner das Übersichtsreferat von R. S. BURT (1980) und meinen kurzen Beitrag W. MATIASKE (1993).

<sup>74</sup> Die mathematische Graphentheorie hat eine Reihe von Vorläufern, vgl. J. SEDLÁČEK (1972, S. 161 ff.). Zu erwähnen ist der ungarische Mathematiker D. KÖNIG (1986 [1936]), dessen Werk als klassisches Lehrbuch der Graphentheorie gilt. Eine kurze Einführung in die Graphentheorie gibt das erwähnte Buch von J. SEDLÁČEK (1972)



Inzidenzmatrix von Organisationen und Mitgliedern

Mitglieder	Organisationen					
	A	B	C	D	E	F
a	1	1	0	1	0	0
b	1	1	1	0	0	1
c	1	1	1	0	1	1
d	0	1	1	1	0	0
e	0	0	0	0	1	1
f	0	0	0	0	0	1

Adjazenzmatrix der Mitglieder

	a	b	c	d	e	f
a	—	2	2	2	0	0
b	2	—	4	2	1	1
c	2	4	—	2	2	1
d	2	2	2	—	0	0
e	0	1	2	0	—	1
f	0	1	1	0	1	—

Adjazenzmatrix der Organisationen

	A	B	C	D	E	F
A	—	3	2	1	1	2
B	3	—	3	2	1	2
C	2	3	—	1	1	2
D	1	2	1	—	0	0
E	1	1	1	0	—	2
F	2	2	2	0	2	—

Abb. 1.1: Ereignis- und Berührungsmatrizen

Die Analyse von Netzwerken basiert in der Regel auf Adjazenzmatrizen. Wichtige Analysekonzepte beziehen sich auf Charakteristika *einzelner* Beobachtungseinheiten, des *gesamten* Netzwerkes oder differenzierbarer *Regionen* eines Netzwerkes und den Vergleich *mehrerer* Netzwerke:

- Die Beobachtungseinheiten — also individuelle oder kollektive Akteure — können hinsichtlich der *Expansivität*, der *Zentralität* oder der *Macht* im Netzwerk beschrieben werden. Einfache Maße dieser Konzepte beruhen auf den Randsummen der Matrizen und betrachten die Anzahl der an einem Punkt ankommenden oder von einem Punkt ausgehenden Kanten im Verhältnis zu den maximal möglichen Beziehungen (Expansion, Zentralität) oder die Kontrolle wichtiger Beziehungen im Netzwerk (Macht). Ziel der Analyse ist oft die Ermittlung spezifischer Rollen, beispielsweise die Bestimmung soziometrischer »Stars«, das heißt von Akteuren mit überdurchschnittlich häufig eingehenden Kanten, oder isolierten Akteuren. Weiterführende Analysen suchen im Zusammenhang mit Cliquen- und Clusteranalysen strategische Rollen zu bestimmen. Darunter verstehen wir Akteure, die zwei verdichtete Zonen eines Netzwerkes als Mitglied dieser Cliquen (Brücke) oder ohne Zugehörigkeit in einer der Gruppen (Liaison) verbinden.
- Zur Beschreibung gesamter Netzwerke bietet das netzwerkanalytische Instrumentarium Maßzahlen der *Dichte*, der *Erreichbarkeit* oder *Zen-*

tralität des gesamten Graphen an. Die Dichte ist eine Kennzahl, die die Zahl der beobachteten Beziehungen innerhalb eines Netzwerkes mit den theoretisch möglichen Verbindungen in Beziehung setzt. Maße der Erreichbarkeit konzeptualisieren die Eigenschaft eines Graphen, dass von Punkten auf beliebig langen Wegen andere Punkte erreicht werden können. Ist dies der Fall, das heißt, können von einem willkürlich herausgegriffenen Punkt alle anderen Punkte mit beliebig vielen Zwischenstationen erreicht werden, sprechen wir von einer starken Zusammenhangsstruktur. Maßzahlen der globalen Zentralität beschreiben, inwieweit der Graph insgesamt eine hierarchische Form aufweist.

- Eine weitere Verfahrensgruppe zielt auf die Ermittlung verdichteter Regionen innerhalb eines Netzwerkes. Zur *Cliquen-* und *Clusteranalyse* werden neben graphentheoretischen Ansätzen Algorithmen der Clusteranalyse, der multidimensionalen Skalierung und aus der Gruppe der Eigenwertverfahren Hauptkomponenten- und Korrespondenzanalysen eingesetzt. Ziel der Analysen ist also, Graphen in mehr oder weniger stark verbundene Kreise einzuteilen, die Ausgangspunkt weitergehender Auswertungen sein können.
- Den Analyseverfahren in der vierten Gruppe, die kein so geschlossenes Gliederungskriterium aufweist wie die übrigen, ist gemein, dass mehrere Netzwerke simultan analysiert werden. Dies ist einerseits der Fall, wenn für eine identische Menge von Punkten gleichzeitig unterschiedliche Formen der Verbindung, beispielsweise Arbeitsbeziehungen und Kontakte in der Freizeit, untersucht werden. In diesem Fall sprechen wir von *Multiplexität*. Eine zweite Analyseform, die unter diesen Aspekt subsumiert werden soll, betrachtet Netzwerke verschiedener Akteure. Dies ist die Domäne der positionalen Analyse, obgleich deren Verfahren auch in anderen Zusammenhängen nützlich sind. Diese Algorithmen, namentlich die Blockmodellanalyse, ermitteln die *strukturelle Äquivalenz* bestimmter Positionen in Netzwerken. Strukturell äquivalent sind Positionen, die formal vergleichbare Beziehungsmuster aufweisen, ohne dabei Beziehungen zu identischen Akteuren haben. Führungskräfte sind sich beispielsweise nicht deshalb ähnlich, weil sie Beziehungen zum selben Kreis von Personen unterhalten. Vielmehr wird ihre Rolle als strukturell äquivalent bezeichnet, weil sie eine bestimmte Position innehaben, die sich durch ein spezifisches Interaktionsmuster gegenüber Unterebenen auszeichnet. Der Begriff der strukturellen Äquivalenz lässt sich insofern als generalisierte Konzeption theoretischer Begriffe wie Position, Lage oder Rolle interpretieren.

### *Eine Methode sucht theoretischen Anschluss*

Diskutieren wir abschließend, inwieweit diese analytischen Konzepte in der Organisations- und Personalforschung eingebunden werden können. Die einfachste Möglichkeit besteht darin, die Tradition der frühen organisationstheoretischen Kommunikationsforschung aufzugreifen und soziale Netzwerke als *unabhängige* Variable zu betrachten. Das klassische Forschungsdesign fragt danach, welche Auswirkungen bestimmte strukturelle Merkmale eines Netzwerkes auf organisatorische oder personale Effizienzkriterien haben. Dieses Design hat in der sozialpsychologischen Forschung Konjunktur, wo beispielsweise der Zusammenhang von Parametern sozialer Netzwerke und sozialer Unterstützung oder psychischer Gesundheit diskutiert wird. Diesem Design folgt die oben angesprochene Diskussion strategischer Allianzen der Organisationsforschung, wenn auch in aller Regel ohne Bezug auf das formale Instrumentarium der Netzwerkanalyse. Komplexer sind Forschungsfragen, die soziale Netzwerke als *abhängige* Variable betrachten und Steuerungsmöglichkeiten der Netze diskutieren. Formale Untersuchungen finden sich wiederum vor allem in der Sozialpsychologie, etwa wenn die Art und Weise der Gestaltung von Netzwerken in Abhängigkeit zu persönlichen Dispositionen analysiert wird, aber auch in der Soziologie und der Politologie, die Kontrollmöglichkeiten von Netzwerken ausleuchten. Weniger formale Beispiele bieten betriebswirtschaftliche Untersuchungen zum Management strategischer Netzwerke.<sup>75</sup>

Die Forderung vieler Autoren, die auf den verschiedenen Gebieten der Netzwerkanalyse arbeiten, bringt Walter POWELL (1990) auf den Punkt: Netzwerke seien als Typus *sui generis* zu betrachten und als eigenständige Handlungsfelder zu begreifen. Von dieser Forderung ausgehend ist festzustellen, dass eine geschlossene »Netzwerktheorie« bislang nicht vorliegt.<sup>76</sup> Der über-

<sup>75</sup> Eine hervorragende Übersicht zur sozialpsychologischen Forschung gibt die Arbeit von B. RÖHRLE (1994). Zum Stand der Diskussion in der Politologie vgl. den von D. JANSEN und K. SCHUBERT (1995) herausgegebenen Sammelband. Für die Betriebswirtschaftslehre vgl. die im Zusammenhang mit der Diskussion von Netzwerkorganisationen gegebenen Hinweise S. 22 ff. dieser Arbeit.

<sup>76</sup> Zu dieser Kritik vgl. vor allem R. D. ALBA (1982), P. M. BLAU (1982) und G. R. SALLANCIK (1995). Allerdings übersieht die Kritik gelegentlich, dass eine Reihe expliziter Verknüpfungen substanzwissenschaftlicher und formaler Modelle vorliegen, die sich unter drei Gesichtspunkte subsumieren lassen:

1.) Die Netzwerkanalyse verfügt über eine Reihe von *Leithypothesen*. Zu nennen sind insbesondere J. BOISSEVAINS (1974) Überlegungen zum Zusammenhang von multiplexen bzw. starken Bindungen und Konformitätsdruck in sozialen Netzwerken sowie M. S. GRANOVETTERS (1973) These von der Nützlichkeit *schwacher Bindungen*. Starke und schwache Verbindungen stehen, so eine dritte These, im gegenseitigen Bedingungs Zusammenhang, dessen Instrumentalisierung von der sozialen Position abhängig ist, vgl. N. LIN (1982).

wiegende Teil der Forschungsanstrengungen gilt der Verbesserung des methodischen Instrumentariums im Hinblick auf Auswahlverfahren, Erhebungs- und Analysetechniken. Die Einbindung des Konstruktes sozialer Netzwerke, spezieller, von Kommunikationsnetzwerken, in einen weiteren theoretischen Rahmen beschäftigt uns im Folgenden.

#### 1.4 Die Wiedereinführung der Akteure: Theoretische Erklärungen und Beschreibungen

Der Eigensinn, den die Wiedereinführung der Akteure in die Organisation mit sich bringt, konfrontiert die Theorie mit einer noch nicht vollends gewohnten Problemstellung. »In Organisationen tobt das Leben,« schreiben Willi KÜPPER und Günter ORTMANN (1992, S. 7) und die Theorie steht vor der Frage, wie organisatorische Ordnung möglich ist; ein Grund für die eifrige Produktion und Sondierung neuer Ansätze. Dies ist nicht der richtige Text für ein Kompendium der neuen Organisationstheorie.<sup>77</sup> Es ist allerdings unstrittig, dass eine nicht unbedeutende Teilmenge der zeitgenössischen organisationstheoretischen Positionen auf *handlungstheoretischen* Kerntheorien basiert. Um dem Leser einen Einblick in die Konstruktionslogik dieser Argumentationen zu geben und wichtige Gründe für die hier vorgeschlagene Orientierung an der sozioökonomischen Tauschtheorie vorzutragen, will ich im Folgenden knapp einige basale handlungstheoretische Ansätze skizzieren. Zu diesem Zweck differenziere ich mit einer nicht vollends gebräuchlichen *Klassifikation* zwischen Mikro- und Makroansätzen einerseits sowie »erklärenden« und »beschreibenden« Ansätzen andererseits. Mit groben Linien werden im Anschluss einige *Positionen* im Vierfelderschema der kreuzklassifizierten Di-

2.) Eine Reihe von Autoren interpretieren Netzwerke als adäquate *methodische Reformulierung* theoretischer Begriffe, vgl. zu dieser Position B. WELLMAN (1988) und R. ZIEGLER (1984b). Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang ZIEGLERS (1984c) netzwerkanalytische Rekonstruktion der Begriffe Norm, Sanktion und Rolle.

3.) Es liegen einige Vorschläge vor, die inhaltliche Konstrukte und formale netzwerkanalytische Konzepte *modelltheoretisch* miteinander verbinden. P. W. HOLLAND und S. LEINHARDT (1977) arbeiten in der Tradition balancetheoretischer Überlegungen und erweitern diese zu einer Sozialstrukturanalyse. Vgl. in diesem Zusammenhang auch die Arbeit von H. J. HUMMEL und W. SODEUR (1987). Im gleichen theoretischen Kontext sind Arbeiten von D. KRACKHARDT (1990) angesiedelt. Die Autoren dieser Gruppe untersuchen Freundschaftsbeziehungen und informelle Hilfen auf der Grundlage kognitiver Repräsentationen, vgl. auch D. KRACKHARDT und L. W. PORTER (1985) sowie D. KRACKHARDT und M. KILDUFF (1990). Besondere Aufmerksamkeit verdienen aus der Perspektive dieser Studie tauschtheoretische Modelle, die im weiteren Verlauf detailliert behandelt werden. Vgl. S. 162 ff. dieser Arbeit, insbesondere Fußnote 42.

<sup>77</sup> Eine Übersicht vermitteln die Bücher von G. MORGAN (1986), M. REED (1985), K. TÜRK (1989) sowie der Übersichtsartikel von W. R. SCOTT (1993).

mensionen verortet, wobei ich etwas ausführlicher auf die ›beschreibenden‹ Ansätze eingehe. Namentlich stelle ich die Systemtheorien Niklas LUHMANNs und Karl E. WEICKs vor, die in der organisationstheoretischen Diskussion größere Aufmerksamkeit erfahren haben und soziales Handeln im Kern als Kommunikation interpretieren. Die Ansätze interessieren hier hinsichtlich ihrer Anschlussfähigkeit an das Instrumentarium der Netzwerkanalyse und ihre potentielle Erklärungsleistung emergenter Kommunikationsnetzwerke.

### *Kommunikation oder Interaktion*

Mit Blick auf die speziellere Fragestellung des Informationsaustauschs ist allerdings zunächst zu bemerken, dass das Thema *Kommunikation* unter verschiedensten — physikalischen, linguistischen, psychologischen und soziologischen — Aspekten verhandelt wird.<sup>78</sup> Ein naheliegender Einwand gegen den avisierten theoretischen Zugang ist daher die Frage, ob die Begrenzung auf eine handlungstheoretische Erklärung zweckmäßig ist und — nicht zuletzt hinsichtlich einer praxeologischen Perspektive — ein multi-disziplinärer Zugang nützlicher wäre. Die Replik auf diesen Einwand ist in erster Linie davon abhängig, inwieweit die handlungstheoretische Argumentation zentrale Probleme (intra)organisatorischer Kommunikation erklären kann und darüber hinaus von den Möglichkeiten, die diese Perspektive bietet, in dem Sinne ordnungsstiftend zu wirken, dass sie die Anlagerung weitergehender Argumente erlaubt. Der zweite Gesichtspunkt kann nur rückblickend auf die entfaltete Argumentation bewertet werden. Der erste Aspekt lässt sich allerdings mit Blick auf die jüngere Literatur zur speziellen Fragestellung der Kommunikation in Organisationen klären.

Auch innerhalb dieses Forschungsgebietes ist in jüngerer Zeit eine *handlungstheoretische Akzentuierung* auszumachen, die mit den oben skizzierten Veränderungen in der Praxis des Organisierens einhergeht. Anna Maria THEIS (1995, S. 272), die die unterschiedlichen Standpunkte der Kommunikations- und der Organisationsforschung zum Thema erarbeitet hat<sup>79</sup>, plädiert bei-

<sup>78</sup> Zur Einführung in die Vielfalt der Kommunikationswissenschaften C. CHERRY (1967).

<sup>79</sup> A. M. THEIS (1995) wählt ein quasi-genealogisches Gliederungsprinzip und differenziert in ihrer Monographie *drei* theoretische Perspektiven der Kommunikationswissenschaft. Dies sind die Sichtweisen der mathematischen Informationstheorie und der Psychologie, des symbolischen Interaktionismus und der semiotischen Sprachtheorie sowie der psychologischen und soziologischen Systemtheorie. 1.) Informationstheorie und Psychologie orientieren sich am Sender-Empfänger-Modell der Kommunikation und konzentrieren sich auf technische oder psychologische Störungen der Kommunikation durch senderspezifische Verzerrungen, empängerspezifische Wahrnehmungsfilter und strategische Informationsverfälschungen. Gemeinsamer Bezugspunkt und Ausgangspunkt möglicher Interventionen dieser Sichtweisen sind die kommunizierenden *Personen*, mit deutlicher Betonung des Senders, denn

spielsweise für eine optionsorientierte Perspektive. Sie schreibt: »Wo die Existenz eines gemeinsam geteilten, organisationsweiten Orientierungsrahmens nicht länger unterstellt wird, hat das weitreichende Folgen für Kommunikation in und von Organisationen. . . Im Zuge der Verbreitung eines auf Interessenkonsens basierenden Abstimmungsmodus gewinnen hingegen *laterale Beziehungen* an Relevanz, Beziehungen zwischen positionell Gleichgestellten. Da hier die Weisungsbefugnis weitgehend entfällt, tritt der Verhandlungscharakter von Kommunikation deutlicher zutage, die Kontingenz kommunikativer Prozesse wird sichtbarer.« Optionsorientierung meint einerseits, dass sich THEIS für eine handlungstheoretische Perspektive der Kommunikationsforschung ausspricht. Andererseits betont sie, dass »Kommunikation nicht voraussetzungslos erfolgt, sondern an die Existenz eines Symbol-, Beziehungs- oder eines sozialen Systems gebunden ist« (ibid., S. 111). Sie schlägt vor, die Begriffe der Kommunikation und der Interaktion voneinander zu lösen. Interaktion wäre in dieser Interpretation frei von den Interpretations- und Definitionsleistungen, die Kommunikation den Beteiligten zumutet. So gesehen, beschäftigen wir uns im Folgenden nicht mit Kommunikationsbeziehungen, sondern mit *Interaktionen*. Es ist allerdings anzumerken, dass auch Interaktionen nicht voraussetzungslos, sondern an den Kontext der Handelnden oder, wenn man so will, der Handlungen gebunden sind.

---

Kommunikation gilt als zielgerichtete Übermittlung von Information. 2.) Der symbolische Interaktionismus und die semiotische Sprachtheorie verschieben die Aufmerksamkeit von den Leistungen der Codierung und Decodierung durch Sender und Empfänger auf den kongruenzorientierten Aspekt der Kommunikation, das heißt, sie stellen die Ähnlichkeit der *Bedeutungszuschreibungen* in den Mittelpunkt. Die organisatorische Umsetzung dieser Überlegungen findet sich insbesondere in Konzepten der Organisationskultur, die in gemeinsamen Bedeutungszuschreibungen über Symbole, Werte und Situationsdefinitionen die Grundlage möglicher Verständigung erkennen. Eine zentrale Schwierigkeit der Ansätze ist die Klärung der Frage, wie sich gemeinsame Bedeutungszusammenhänge konstituieren und wie dieser Prozess sozialtechnologisch gesteuert werden kann. 3.) Ein ähnliches Problem stellt sich im Zusammenhang mit systemtheoretischen Perspektiven der Kommunikation. In der psychologischen oder pragmatischen Systemtheorie, wie sie P. WATZLAWICK et al. (1974) entwickelt haben, dient Kommunikation der Konstitution eines Beziehungssystems, das wiederum Auswirkungen auf das Kommunikationsverhalten hat. Logisch ist allerdings der Beziehungsaspekt dem inhaltlichen Gesichtspunkt der Kommunikation vorgeordnet und damit grundlegend für die möglichen Interpretationen von Kommunikation. »Wie die alles entscheidende Beziehungsdefinition letztlich zustandekommt, bleibt in der *pragmatischen Perspektive* ungeklärt« (A. M. THEIS 1995, S. 105). Wie THEIS zeigt, wird in Varianten dieser Position, ähnlich wie in der soziologischen Systemtheorie T. PARSONS' ein normativer Konsens vorausgesetzt. Diesen Konstruktionsmangel sucht vor allem die LUHMANNsche Systemtheorie zu überwinden, die eine endogene Lösung des sogenannten Problems der doppelten Kontingenz anstrebt, auf handelnde Akteure allerdings verzichtet. THEIS kritisiert letzteren Aspekt und schlägt mit der optionsorientierten Sicht vor, Akteure im COLEMANSchen Sinn in die Kommunikationstheorie einzubeziehen.

*Perspektiven der Handlungstheorie*

Es spricht also auch vom kommunikationswissenschaftlichen Standpunkt zunächst einmal nichts dagegen, die Thematik primär aus einer handlungstheoretischen Perspektive zu behandeln. Der ›Umweg‹<sup>80</sup> über eine handlungstheoretische Fundierung weist zudem den Vorzug auf, dass auf ein theoretisches Programm zurückgegriffen wird, welches die Problematik lateraler Kooperation nicht auf Kommunikationsbeziehungen im engeren Sinne beschränkt, sondern im Rahmen einer allgemeinen Erklärung sozialer Interaktion behandelt. Dies sichert, wie noch zu zeigen ist, eine breitere Verwendung der zu erarbeitenden theoretischen Konzeption. Ein Vorteil, der durch einen höheren Abstraktionsgrad erworben wird.

Betrachten wir die Forderung der Erklärung lateraler Kooperation im Rahmen eines allgemeinen handlungsorientierten Analyseansatzes näher, so treffen wir auf den eingangs zitierten Sachverhalt: Kooperation ist vom Eigensinn der Akteure abhängig. Das Funktionieren des lateralen Informationsaustausches ist keine Selbstverständlichkeit. Genauer gesagt stoßen wir auf das generelle Phänomen, dass soziales Handeln in zweierlei Hinsicht kontingent ist. *Doppelte Kontingenz*<sup>81</sup> sozialen Handelns meint, wie Niklas LUHMANN (1971, S. 63) schreibt, dass das Erleben und Handeln »nicht nur von mir, sondern auch vom anderen Menschen abhängt, den ich als alter ego, das heißt als ebenso frei und ebenso launisch wie mich selbst begreifen muss. Meine an einen anderen adressierten Erwartungen erfüllen sich nur, wenn ich und er die Voraussetzungen dafür schaffen.« Die handlungstheoretischen Positionen unterscheiden sich in ihrer Antwort auf die Frage, wie die paradigmatische Situation doppelter Kontingenz in sozialen Kontexten stabilisiert wird oder das Phänomen der *Interdependenz* sozialen Handelns, um eine andere Begrifflichkeit einzuführen, theoretisch erfasst werden soll.

Mit dem grundlegenden Rätsel der Handlungstheorie, der Interdependenz sozialen Handelns, ist ein zweiter Aspekt eng verbunden. Das Handeln der Akteure in Netzwerken lässt sich nicht auf das Verhalten oder die Verhaltensweisen Einzelner zurückführen, denn Ego ist in seinen Handlungen nicht unabhängig von den Taten Alters.<sup>82</sup> Das Beispiel eines Kommunikati-

<sup>80</sup> Zur Begründung des ›Umwegs‹ vgl. auch R. G. KLIMECKI (1985, S. 46 ff.), der ebenfalls eine handlungstheoretische Fundierung zur Erklärung des Problems lateraler Kooperation wählt und damit Interaktionen fokussiert. KLIMECKI behandelt das Phänomen allerdings nicht strikt aus einer spezifischen handlungstheoretischen Perspektive, sondern baut im Verlauf seiner Analyse eine Vielzahl verschiedener Konzepte in den theoretischen Bezugsrahmen ein.

<sup>81</sup> Vgl. zum Konzept der doppelten Kontingenz grundlegend T. PARSONS (1962 [1951], S. 16 sowie 1977a, S. 167 f.).

<sup>82</sup> Das Verhältnis von Ego und Alter unterliegt keiner verbindlichen Konvention. Ich werde

onsnetzwerkes veranschaulicht, dass strukturelle Parameter des Netzes wie seine Dichte oder Zentralität Einfluss darauf nehmen, ob und gegebenenfalls wie schnell sich die Mitteilung eines Akteurs im Netz verbreitet. Insofern die strukturellen Parameter auf Handlungen der Akteure im Netz zurückzuführen sind, die gewissermaßen die Vermittlungsknoten bilden, können wir abstrakter formulieren: Die theoretische Analyse muss den Handlungszusammenhang als Voraussetzung und als Folge sozialen Handelns berücksichtigen. Handlungszusammenhänge werden in diesem Sinne als *emergente* Phänomene bezeichnet.<sup>83</sup> Die handlungstheoretische Perspektive verspricht Lösungen des Interdependenz- und des Emergenzproblems.

Allerdings verfügen die Wirtschafts- und Sozialwissenschaften nicht über eine geschlossene Handlungstheorie, vielmehr konkurrieren mehrere handlungstheoretische Programme miteinander.<sup>84</sup> Der Einfachheit halber sollen,

---

in der Regel Ego die senderspezifische Rolle zuschreiben, LUHMANN sieht Ego dagegen in der Rolle der Fokalpherson.

<sup>83</sup> Vgl. R. BOUDON (1980, S. 82), der unter Emergenzeffekten eine Wirkung versteht, »die von den Agenten eines Systems nicht explizit angestrebt wird, und die aus ihrer Interdependenzsituation hervorgeht.« Ich fasse den Emergenzbegriff hier etwas weiter als BOUDON, insofern nicht nur der Effekt für das kollektive Handlungsergebnis als emergenter Effekt klassifiziert wird — zur Illustration denke man an Prozesse vom Typus einer self-fulfilling prophecy, die R. K. MERTON (1995 [1957], S. 399 ff.) analysiert hat —, sondern auch die »Ursache«, dass sich die Verflechtung der Handlungen der Kontrolle des Einzelnen entzieht, als emergent bezeichnet wird. In der Volkswirtschaftslehre ganz ähnlich W. STÜTZEL (1958), der von Entscheidungszusammenhängen spricht. Zum Zusammenhang von Netzwerkanalyse und Emergenzproblem, vgl. auch den Beitrag von P. R. MONGE und E. M. EISENBERG (1987).

<sup>84</sup> Eine kurze Übersicht gibt M. HOLLIS (1995). Die soziologischen Konzepte diskutieren einleitend B. MIEBACH (1991), dessen Text sich empfiehlt, weil der Autor zur Erläuterung auf Beispiele aus Unternehmenspraxis zurückgreift, und H. ESSER (1993). Die Vielfalt der Positionen gibt Anlaß zu zwei Bemerkungen.

1.) Im Folgenden werden durchaus verschiedene Handlungsbegriffe verwendet, deren Bedeutung sich nur im Licht der jeweiligen Ansätze erschließt. Es erscheint mir daher ratsam, auf ausführliche Definitionen im Vorfeld zu verzichten. Anzumerken ist allerdings, dass der Terminus *Verhalten*, den vor allem Autoren im Kontext der individualistischen Position bevorzugen, beispielsweise J. G. MARCH und H. A. SIMON (1976 [1958]) oder G. S. BECKER (1993), im Folgenden nicht in gleicher Weise verwendet wird. Einerseits, um hervorzuheben, dass in dieser Richtung des Nachdenkens über menschliches Verhalten nicht alle Reaktionen des menschlichen Organismus auf innere und äußere Stimuli interessieren, womit der Terminus des Verhaltens definiert ist, sondern vorwiegend Tun, das auf einem Willensakt oder einer Entscheidung beruht. Letztere Definition des Handelns kann wiederum nicht für alle besprochenen Positionen Gültigkeit beanspruchen. Andererseits um anzudeuten, dass es allen Positionen vorwiegend um *soziales Handeln* im Sinne M. WEBERS (1980 [1922], S. 11 ff.) geht, das am »Verhalten anderer« orientiert ist.

2.) Selbstverständlich findet sich auch im engeren disziplinären Kontext der Betriebswirtschaftslehre eine Vielfalt handlungstheoretischer Konzeptionen, beispielsweise in den Arbei-



um einen Einblick in die Vielfalt theoretischer Ansätze zu ermöglichen, die handlungstheoretischen Positionen anhand von zwei Leitdifferenzen unterschieden werden.

- Zu unterscheiden ist, ob die Analyse den Aspekt individuellen *Handelns* oder den Gesichtspunkt sozialer *Strukturen* in den Mittelpunkt stellt bzw. als logisches Primat der Theoriebildung auffasst. In diesem Sinne sprechen wir im Folgenden auch von *Mikro-* und *Makroansätzen*.
- Die zweite Differenz, das Begriffspaar »*erklären*« versus »*beschreiben*«, ist weniger trennscharf. Die Unterscheidung stellt darauf ab, ob die Theorien vorrangig eine Erklärung sozialer Strukturen oder Handlungseffekte anstreben oder ob sie eher auf Konstrukte wie Sinn oder intersubjektiv gemeinsame Vorstellungen abstellen.<sup>85</sup>

ten von H. KOCH (1975), H. STEINMANN et al. (1976) oder K. STÜDEMANN (1988). H. KOCH (1975, S. 40) reserviert den Begriff Handlung für »Instrumentalverhalten«, worunter er die »Schaffung der Voraussetzung für das bezweckte Verhalten (Zweckverhalten)« versteht. Die Konstruktion dient dazu, die Gründe der Handelnden aus der Analyse auszuschließen und die Wahl der Mittel zu fokussieren. Inhaltlich grenzt H. KOCH den betriebswirtschaftlichen Handlungsbegriff weiter ein, indem er ihn auf das Handeln in Betrieben oder genauer, auf Willensentscheidungen der obersten Unternehmensleitung festlegt, was seine Attraktivität für die Organisations- und Personalforschung erheblich schmälert. H. STEINMANN et al. (1976) fassen den Handlungsbegriff weiter und grenzen ihn sorgfältig von Verhalten als bloß stimulierter Reaktion ab. Handeln ist für sie intentionales und sinnhaftes Tun zur Erreichung von Zwecken. Gleichzeitig koppeln sie ihre Begriffsfassung an die Operation des Verstehens, weil sie von einer methodischen Besonderheit der Sozial- gegenüber den Naturwissenschaften ausgehen. K. STÜDEMANN (1988, S. 161) fasst Handeln ebenfalls als intentionales Tun und grenzt wirtschaftliches Handeln über den Modus der Bedürfnisbefriedigung ab. Von einer wirtschaftlichen Handlung spricht er, »wenn sie auf die Befriedigung von *Bedürfnissen* gerichtet ist und die *Mittel* hierzu nach dem *Prinzip des Austauschs von Leistung und Gegenleistung* beschafft werden.« Man kann daher fragen, ob es sinnvoll ist, die folgende Diskussion an theoretischen Entwürfen zu entfalten, die außerhalb der Betriebswirtschaftslehre angesiedelt sind. Diese Überschreitung der disziplinären Grenzen erfolgt aus zwei Gründen. Erstens lassen sich die Unterschiede anhand der allgemeineren sozialwissenschaftlichen Entwürfe kontrastreicher zeichnen als im spezialisierten Kontext der betriebswirtschaftlichen Handlungstheorien. Zweitens orientiert sich die jüngere organisations- und personalwirtschaftliche Diskussion an Positionen außerhalb der Disziplin. Pointierter formuliert, sichert die Bezugnahme auf ökonomische, soziologische und sozialpsychologische Theorien ironischerweise den engen disziplinären Bezug zur Betriebswirtschaftslehre.

<sup>85</sup> Die zugegebenermaßen unpräzise Formulierung wird hier gewählt, um wichtige Differenzen in der organisationstheoretischen Literatur abbilden zu können. Analytisch trennschärfere Begriffspaare wie »*Erklären*« versus »*Verstehen*« oder »*objektive*« versus »*subjektive*« Sicht der Handlungen bringen erhebliche Schwierigkeiten der Klassifikation mit sich. So benutzen beispielsweise Vertreter einer Theorie rationalen Handelns selbstverständlich die Operation des Verstehens, indem sie Intentionen und kognitive Einstellungen im teleologischen Erklärungsschema verwenden, obwohl sie kaum als Protagonisten eines »weichen«

		Orientierung	
		Erklären	Beschreiben
E b e n e	M a k r o	Strukturen (Funktionen, Positionen, Rollen)	Systeme (Kommunikation, Selbstorganisation)
	M i k r o	Handelnde (Rationales Handeln, Verträge)	Spieler (Interaktionen, Kognitionen)

Abb. 1.2: Handlungstheoretische Positionen

Die Diskussion der Ansätze oder besser gesagt Richtungen beginnt mit der *individualistischen Sozialtheorie*. Dieses vor allem in der Nationalökonomie und der jüngeren Mikrosoziologie beheimatete Paradigma interpretiert Interaktionen als Austausch *rationaler Egoisten* und sucht das Emergenzproblem von ›unten‹ zu lösen. Entsprechend sind soziale Netzwerke das Ergebnis von Austauschhandlungen. Dieser Position stelle ich die makrosoziologische Perspektive des *Strukturfunktionalismus* oder, etwas allgemeiner etikettiert, der strukturellen Soziologie gegenüber. In seiner klassischen Fassung beharrt der Strukturfunktionalismus darauf, dass die individualistische Theorie keine Lösung des Problems der doppelten Kontingenz liefert. Die Antwort auf das Rätsel liege vielmehr in der Emergenz von ›oben‹, das heißt im normativen Konsens, der Mittel und Zwecke individuellen Handelns sozial begrenzt.

Erklärungsansatzes angesehen werden. Zum Stellenwert des Erklärens und Verstehens in den Sozialwissenschaften siehe grundlegend G. H. VON WRIGHT (1984 [1971]) und die Diskussion bei H. LENK (1978). Zur Verwendung teleologischer Erklärungen — im Anschluss an V. WRIGHT (1978, S. 266) sollte besser von intentionalistischer Erklärung gesprochen werden — in der Theorie rationalen Handelns siehe H. ESSER (1991a). Vgl. auch S. 85 ff. dieser Arbeit. Die hier unter der Überschrift ›beschreibend‹ behandelten systemtheoretischen Ansätze stehen einem ›subjektiven‹ Standpunkt der Betrachtung mehr oder weniger fern. So geht insbesondere N. LUHMANN davon aus, dass soziale Systeme nicht vom Standpunkt des egologischen Bewußtseins analysiert werden sollten, sondern einem außenstehenden Beobachter zugänglich sind. Kurz gesagt, der mit handlungstheoretischen Positionen wenig vertraute Leser sollte dessen gewahr sein, dass das Schema Unschärfen enthält; der informierte Leser möge in der Kritik die ›didaktische‹ Zielsetzung berücksichtigen.

Zugespitzt lautet die Kernaussage: Interaktion beschränkt sich auf die Erfüllung *normativ definierter Rollen*. Konzentrieren wir uns dagegen auf den Strukturbegriff, so wird deutlich, dass soziale Netzwerke nicht nur Folge, sondern auch Voraussetzung sozialer Interaktion sind, insofern sie den Zugang zu anderen Akteuren eröffnen. Die orthodoxe Position bleibt negativer Bezugspunkt einer Reihe neuerer theoretischer Entwürfe, die Objektivismus und Subjektivismus zu vermitteln suchen. Zwei prominente Kompromissvorschläge, die Soziologie Pierre BOURDIEUS und Anthony GIDDENS' Theorie der Strukturierung, werden kurz zu diskutieren sein.

Wir verbleiben zunächst auf der Makro-Ebene und arbeiten einige Argumente der Systemtheorie Niklas LUHMANNs heraus. Dieser entwirft in der Theorie *sozialer Systeme* eine moderne Fassung des PARSONSSchen Theorieprogramms, das auf die voraussetzungsvolle Annahme des normativen Konsens verzichtet und eine endogene Lösung des Problems der doppelten Kontingenz anstrebt. Die Kritik der mangelnden Mikrofundierung dieses Entwurfs verdeutlicht, dass in der weiteren Problembehandlung die *Akzeptanz* von Kommunikations- oder Interaktionsangeboten im Mittelpunkt steht. Ein erneuter Wechsel auf die Mikroebene vervollständigt diese kurze Rundreise im Gebiet der Handlungstheorien. Die Auseinandersetzung mit der interpretativen Systemtheorie Karl E. WEICKS zeigt die zentrale Schwierigkeit *kognitiver Theorien*, Makrophänomene zu erschließen. WEICKS Analysen sind in unserem Kontext allerdings von besonderem Interesse, weil sie zeigen, dass Tausch keineswegs so voraussetzungsvoll ist, wie gelegentlich behauptet wird.

Die Präsentation ist selbstverständlich viel zu knapp und pointiert, um allen Winkelzügen in den Debatten über diese Richtungen nachzukommen. Einige Kommentare im Anmerkungsapparat versuchen wichtige Bezüge herzustellen. Die Auswahl der Perspektiven ist hoffnungslos einseitig<sup>86</sup>, denn sie verfolgt die Zielsetzung, einige relevante Argumente anderer Paradigmen für das Programm der sozioökonomischen Tauschtheorie fruchtbar zu machen. Ein Programm, das in der Organisations- und Personalforschung auf Skepsis trifft. Dies gibt Anlass zu einer Bemerkung, warum es auch in dieser Disziplin nützlich sein kann, sich einem soziale Strukturen erklärenden, reduktionistischen und formalistischen Ansatz nicht völlig zu verschließen.

<sup>86</sup> Explizite Leerstellen sind Autoren des ›neuen Institutionalismus‹ in der Organisationstheorie wie P. J. DiMAGGIO und W. W. POWELL (1983, 1991), sowie Vertreter interpretativer Ansätze in der Nachfolge des symbolischen Interaktionismus H. BLUMERS (1981 [1969]) und der Ethnomethodologie H. GARFINKELS (1967). Die im Detail interessanten Studien der interpretativen Schulen liegen nur am Rande des Interesses der Handlungstheorie, weshalb ich auf eine eingehendere Diskussion verzichte. Anders liegt der Fall der neuen InstitutionalistInnen. Ich vermute allerdings ähnliche Probleme wie bei anderen Vertretern eines ›Vereinigungsdenkens‹. Vgl. auch die Kritik des ›alten‹ InstitutionalistInnen P. SELZNICK (1996).

## Von rationalen Egoisten

Die *individualistische Sozialtheorie*<sup>87</sup>, deren Ursprünge in der schottischen Moralphilosophie des 18. Jahrhunderts liegen, präsentiert sich als weitentwickeltes, ausdifferenziertes Paradigma. Die Rede von einem Paradigma im strikten Sinne ist insofern berechtigt, weil für die individualistische Sozialtheorie wenige, spezifische Ideen charakteristisch sind, die einen konsistenten theoretischen Kern bilden, und dieser Ansatz generelle Gültigkeit hinsichtlich der Erklärung sozialer Phänomene beansprucht. Die zentralen Merkmale des Ansatzes sind einerseits die Mikro-Fundierung der Theorie, das heißt die Erklärung basiert auf Annahmen zum Verhalten von Individuen,

---

<sup>87</sup> Vgl. H. ALBERT (1977) sowie ausführlich V. VANBERG (1975) und G. KIRCHGÄSSNER (1991). Wie bereits bemerkt, ist das individualistische Programm in den Wirtschaftswissenschaften vor allem in der Mikroökonomie beheimatet, als einer der wichtigsten Vertreter ist in unserem Zusammenhang G. S. BECKER (1993) zu nennen. In der Soziologie bestehen Bezüge zur älteren verhaltensorientierten Theorie G. C. HOMANS' (1958, 1964) sowie zu den austauschtheoretischen Konzepten P. M. BLAUS (1964) und R. M. EMERSONS (1962). Die jüngere Entwicklung des ›Rational-Choice‹, die dieser Arbeit zugrundeliegt, fußt insbesondere in den Werken von R. BOUDON (1979, 1988) und J. S. COLEMAN (1991, 1992b). Sie weist im Unterschied zu älteren Ansätzen starke Bezüge zur Mikroökonomik auf, vgl. J. S. COLEMAN (1993a) und A. L. KALLEBERG (1995). Einige wichtige Vertreter dieser Richtung in der deutschsprachigen Soziologie sind H. ESSER (1991a, 1993), S. LINDENBERG (1984, 1985), K.-D. OPP (1978) und E. WEEDE (1992). Viele andere Autoren wären zu nennen, denn diese Richtung durchläuft in der Soziologie eine Phase stürmischer Entwicklung. Zum Programm des ›Rational-Choice‹, das einige Besonderheiten gegenüber anderen Positionen der individualistischen Sozialtheorie aufweist, siehe auch den kurzen Beitrag von J. S. COLEMAN und T. J. FARARO (1992). Da diese Differenzen noch nicht zur Diskussion stehen, erlaube ich mir im Folgenden, die gemeinsamen Grundzüge ökonomischer und soziologischer Ansätze zu betonen.

In der Organisationstheorie ist vor allem auf die Arbeiten von J. G. MARCH und H. A. SIMON (1976 [1958]) hinzuweisen, deren Überlegungen eng mit dem individualistischen Programm verbunden sind. Die Austauschtheorie R. M. EMERSONS haben J. PFEFFER und G. R. SALANCIK (1978) sowie J. PFEFFER (1981) für die Organisationsanalyse fruchtbar gemacht. In der deutschsprachigen Organisations- und Personalforschung ist in unserem Zusammenhang auf Arbeiten W. NIENHÜSERS (1996, 1998) hinzuweisen, der auf diesen theoretischen Bezügen aufbaut. Verwandtschaftliche Beziehungen bestehen zur Diskussion um die Mikropolitik, soweit diese auf tausch- und machttheoretische Ansätze zurückgreift. Eine Übersicht geben O. NEUBERGER (1995), die Beiträge im Sammelband von W. KÜPPER und G. ORTMANN (1992) sowie grundlegend M. CROZIER und E. FRIEDBERG (1979). Enge Verwandte finden sich auch in der neuen Institutionenökonomik, die in der betriebswirtschaftlichen Organisations- und Personalforschung breit diskutiert wird. Die von G. SCHANZ (1984) und ORDELHEIDE et al. (1990) herausgegebenen Sammelbände informieren über den Stand der Diskussion. Vgl. in diesem Zusammenhang auch den Beitrag von M. EBERS und W. GOTSCH (1993). Wie in derartigen Beziehungen üblich, gibt es natürlich massive Abgrenzungsversuche, insbesondere gegenüber den engsten Verwandten. Einige Differenzen werden im Verlauf der weiteren Darstellung deutlich.

und andererseits werden in den Erklärungen spezifische Modelle der Verflechtung individueller Handlungen verwendet. Der Erklärungsgegenstand des Ansatzes sind jedoch *nicht* individuelle Verhaltensweisen, sondern kollektive Phänomene oder Verhaltensweisen auf der Makro-Ebene des sozialen Systems. Dieses Erklärungsprinzip führt zu einer konsistenten Lösung des Problems der Emergenz sozialen Handelns, des Problems nämlich, wie VIKTOR VANBERG (1975, S. 7) schreibt, »wie es zu erklären ist, dass sich unzählige individuelle Handlungen zu einem geregelten, *sozialen* Netzwerk verknüpfen, und wie es zu erklären ist, dass der interindividuelle Handlungszusammenhang Resultate zeitigt, die den in ihm verbundenen Handelnden als von ihnen unabhängige ›objektive‹ Realitäten erscheinen.« Betrachten wir die Grundannahmen des Ansatzes kurz näher.

Die Verhaltensannahme der individualistischen Sozialtheorie kann als Annahme *rationalen Handelns* der Individuen präzisiert werden. Der Begriff der Rationalität bezieht sich auf die Wahl eines Akteurs zwischen mehreren Handlungsalternativen, wobei das Rationalitätskriterium unterschiedlich strikt gefasst wird. Grundsätzlich wird davon ausgegangen, dass die Akteure »gute Gründe« haben, die sie zu einer bestimmten Entscheidung, aber auch zu Einstellungen und Überzeugungen veranlassen und die einem externen Beobachter zugänglich sind.<sup>88</sup> In der Regel wird der Rationalitätsbegriff allerdings im Sinne einer utilitaristischen *Maxime* enger gefasst. Dies meint, dass die Akteure zweckrational handeln, indem sie unter den zur Auswahl stehenden Alternativen jene wählen, die ihren individuellen Nutzen maximieren oder die Alternativkosten, das heißt den Nutzenverlust durch Vernachlässigung der zweitbesten Alternative, minimieren. Grundsätzlich wird also in der individualistischen Sozialtheorie davon ausgegangen, dass Akteure eine Wahl haben<sup>89</sup> und dass sie in der Regel nicht irrational (affektiv, impulsiv), sondern überlegt oder im engeren Sinne nutzenmaximierend handeln.

Der zweite Baustein des individualistischen Erklärungsprogramms sind Modelle des sogenannten Mikro-Makro-Überganges oder der Aggregation von Einzelhandlungen. In ökonomischen aber auch in soziologischen Theorien ist der *Markt* ein grundlegendes Modell zur Verknüpfung der Einzelhandlungen. Der Markt wird in der jüngeren Literatur nicht als spezifische Institution gefasst, sondern allgemein als Forum des Austausches interpretiert. In dieser Vorstellung kann das Marktmodell ebenso verwendet werden,

<sup>88</sup> Zur Diskussion dieses erweiterten Rationalitätsbegriffes vgl. insbesondere R. BOUDON (1988, S. 9 ff.), der neben der Zweck- und Wertrationalität im Sinne M. WEBERS (1980 [1922], S. 12 f.) Aspekte der disposition- und positionsabhängigen Rationalität umfasst. Vgl. ausführlich auch S. 110 ff. dieser Arbeit.

<sup>89</sup> Vgl. zum Verhältnis von Determinismus und Freiheit ebenfalls einführend R. BOUDON (1980, S. 203 ff.).

um den Austausch ökonomischer Wahlobjekte wie Güter, Dienstleistungen oder Rechte abzubilden, wie um den Handel mit sozialen Gütern, beispielsweise informellen Hilfeleistungen, Status oder Versprechungen darzustellen. Die weite Interpretation des Austausches umfasst darüber hinaus nicht nur den Tausch von Gütern (goods), sondern auch von Ungütern (bads) wie Bestechungen, Drohungen oder Strafen.<sup>90</sup> Märkte koordinieren die Handlungen der Akteure, indem sie durch Preise die Knappheit spezifischer Ressourcen anzeigen und damit die Allokation steuern. Die ökonomische Gleichgewichtsanalyse gibt Auskunft über die optimale Allokation dieser Ressourcen, ihren Wert und die Macht der Akteure innerhalb des betrachteten Handlungssystems.

Der Markt ist zur Modellierung des Mikro-Makro-Überganges immer dann geeignet, wenn die Verknüpfung der Handlungen als *strukturelle Interdependenz* beschrieben werden kann. In diesen Fällen betrachten die Akteure die Umwelt als fix, das heißt, wir gehen im Marktmodell davon aus, dass kein Akteur Einfluss auf die Preise nehmen kann. In derartigen Konstellationen lässt sich Rationalität, wie COLEMAN (1991, S. 36 ff.) zeigt, in der Regel durch ein einfaches Zweck-Mittel Kalkül unter Gewißheit oder Risiko abbilden. In anderen empirischen Fällen wird die Interdependenz der Handlungen komplexer sein. Dies gilt beispielsweise, wenn die Handlungen der Akteure von Handlungen anderer zu einem früheren Zeitpunkt abhängig sind. Diese Form der Interdependenz, die von rationalen Akteuren strategisches Handeln erfordert, wird als Verhaltensinterdependenz bezeichnet. Zur Modellierung solcher Fälle können beispielsweise iterative Spiele Verwendung finden. Das heißt, auch wenn das Markt- oder Austauschmodell besonders häufig Anwendung findet, ist die individualistische Sozialtheorie keineswegs auf dieses Modell zur Abbildung des Mikro-Makro-Überganges festgelegt. An späterer Stelle werde ich im Zusammenhang mit der Problematik korporativer Akteure einige Alternativen diskutieren.<sup>91</sup>

In Abhängigkeit vom spezifischen Modell des Mikro-Makro-Überganges werden Ansätze oder Forschungsfelder wie Tausch- oder Spieltheorie unterschieden; in der Distanz dieser abstrakten Skizze wird jedoch deutlich, dass die Ansätze ein gemeinsames Grundmodell der Erklärung verwenden. Die Lösung, die das Grundmodell für unsere Ausgangsproblematik liefert, wird als *exogene Lösung* des Problems der doppelten Kontingenz gekennzeichnet, weil sie entscheidend vom spezifischen Modell des Makro-Mikro-Überganges abhängig ist. Dies gilt dann, wenn die Modelle der Aggregation individuel-

<sup>90</sup> Vgl. in diesem Zusammenhang insbesondere G. S. BECKER (1993, S. 3 ff.), der die Auffassung vertritt, dass der ökonomische Ansatz die Existenz von Märkten unterstellt, sowie J. S. COLEMAN (1991, S. 33 ff.).

<sup>91</sup> Vgl. Abschnitt 3.2, S. 146 ff. dieser Arbeit.

ler Einzelhandlungen als institutionelle Arrangements interpretiert werden, also voraussetzungsvolle soziale Systeme darstellen, die selbst nicht systematisch dem Erklärungsprogramm der individualistischen Sozialtheorie zugeführt werden. Im Vorgriff auf die weiteren Ausführungen ist anzumerken, dass die Makro-Soziologie dem ökonomischen Erklärungsprogramm genau diesen Aspekt zum Vorwurf macht. Das ökonomische Programm übersehe, dass rationales Handeln (auf Märkten) soziale Voraussetzungen habe, die selbst nicht durch das Modell erklärt werden können. In dieser Allgemeinheit kann der Vorwurf allerdings keine Gültigkeit beanspruchen. Die neuen Entwicklungen der soziologischen Theorie der rationalen Wahl und die ökonomischen Ansätze zur Erklärung von Institutionen lassen sich als Versuche verstehen, diese Einwände auszuräumen.

Hier ist zu bemerken, dass die weiteren Überlegungen Netzwerke nicht vorrangig im Sinne einer eigenständigen Institution zwischen Markt und Hierarchie interpretieren, wie dies der *Transaktionskostenansatz* der neuen Institutionenökonomik vorschlägt, sondern als Folge von Tauschakten verstehen. Die vorläufige Begründung<sup>92</sup> für diese Entscheidung der Theoriekonstruktion ist, dass wir nicht primär an der Fragestellung des Transaktionskostenansatzes interessiert sind, nämlich die Bedingungen zu erkunden, unter denen sich die Institution Netzwerk als vorteilhaft erweist, sondern mehr über das ›Innenleben‹ von Netzwerken erfahren möchten. In dieser Hinsicht scheint der Rückgriff auf die grundlegendere *Tauschtheorie* zweckmäßiger. Eine Erklärung sozialer Netzwerke im Rahmen des skizzierten Programms läuft also darauf hinaus, diese als beabsichtigtes und unbeabsichtigtes Ergebnis absichtsvollen individuellen Handelns zu interpretieren. Setzen wir Interaktion mit Austauschbeziehungen gleich, so sind Netzwerke eine Folge des Tauschs. Rationale Akteure gehen eine Beziehung mit anderen Akteuren ein, weil diese interessante Güter zu bieten haben, und knüpfen eine Verbindung des Netzes. Das soziale Netzwerk, das keiner der Akteure vollständig kontrolliert, ist ein *emergentes* Ergebnis individuellen Handelns. So einfach ist die Erklärung selbstverständlich nicht, wie die folgenden Überlegungen zeigen.

### *Zu rollenerfüllenden Gehilfen*

Die *strukturfunktionalistische Soziologie* ist kein derart geschlossenes Gedankengebäude, wie es aufgrund der Knappheit dieses Rückblicks erscheinen mag.<sup>93</sup> Doch sind hier nur wenige grundlegende Argumente dieses Oppo-

<sup>92</sup> An späterer Stelle werde ich etwas ausführlicher zum Transaktionskostenansatz Stellung nehmen, vgl. S. 149 ff. dieser Arbeit.

<sup>93</sup> Zwar behauptete K. DAVIS (1959), dass alle Soziologen Funktionalisten seien, aber dies liegt nun doch schon einige Zeit zurück und war bereits kritisch gewendet. Zum Aufstieg

nennten der individualistischen Sozialtheorie zu erinnern, um einige Einwände, denen das individualistische Programm begegnet, orten zu können. Denn ein Grundzug des Ansatzes ist die Kritik der »reinen« ökonomischen oder utilitaristischen Sichtweise sozialen Handelns.

Das Argument der »Einbettung« ökonomischen Handelns in Soziales ist nicht neu. Max WEBER (1988b [1920], S. 4 ff.) war der Auffassung, dass der Kapitalismus keineswegs mit dem »Erwerbstrieb« oder dem »Streben nach Geldgewinn« gleichgesetzt werden kann, sondern dass dieser im Gegenteil mit »Bändigung«, mindestens aber mit »rationaler Temperierung« dieses »irrationalen Triebes« identisch sei. Die Verstetigung wirtschaftlichen Handelns durch die Instrumente der kaufmännischen Betriebsführung und die Orientierung des Gewinnstrebens auf die Nutzung »(formell) *friedlicher* Erwerbchancen« sind das Ergebnis der wechselseitigen Durchdringung von ökonomischem Handeln und *protestantischer Ethik*. Identifizierte WEBER die Einbettung der Ökonomie im Geist der protestantischen Religion, so setzte Emile DURKHEIM (1992, S. 256 ff.) auf die den Verträgen vorausgehenden sozialen Bedingungen. Die nicht-vertraglichen Elemente des Vertrages begrenzen Mittel und Ziele möglicher Vereinbarungen, schaffen Verpflichtungen und legen Verfahrensregeln zum Umgang mit Vertragsverletzungen fest. Vertragliche Solidarität erübrigt die Fixierung aller Wechselfälle und Eventualitäten, was komplexere Kontrakte erst ermöglicht, und schafft die Bedingungen relativ *konfliktfreien* Austauschs. Die vorausgehende *organische Solidarität* erwächst wiederum mit der Arbeitsteilung allmählich und wie von selbst aus dem Austausch und wirkt auf das Zusammenspiel der Vertragsbeziehungen zurück. Talcott PARSONS (1937) schließlich hat diese Lösungen aufgegriffen und in seiner *voluntarischen Handlungstheorie* paradigmatisch zugespielt.<sup>94</sup> Das Hobbessche Drama des Kampfes aller gegen alle, das un-

---

und Niedergang des Strukturfunktionalismus siehe vor allem H. HARTMANN (1973). Als negativer Referenzpunkt neuerer Entwicklungen, darin sind sich Vertreter unterschiedlicher Richtungen wie H. ESSER, P. BOURDIEU, A. GIDDENS et al. ausnahmsweise einig, wird der orthodoxe Konsensus tradiert, obwohl dogmengeschichtlich einige Zweifel an dessen Einheit angebracht sind. Dies beschäftigt uns hier aber auch nur am Rande.

<sup>94</sup> Hinzuzufügen ist, dass PARSONS darüber hinaus vor allem die sozio-ökonomischen Theorien A. MARSHALLS (1905 [1898]) und V. PARETOS (1962 [1916]) rezipiert. Ziel seiner Theoriekonstruktion ist die Vermittlung zwischen Positivismus, gleichgesetzt mit Utilitarismus, und Idealismus, was sich in der Namensgebung der Handlungstheorie niederschlägt. Die voluntaristische Handlungstheorie soll materielle und ideelle oder, anders ausgedrückt, normative Komponenten des Handelns berücksichtigen. Vgl. T. PARSONS (1937, S. 81 ff.). PARSONS ist mit philosophischen Bezügen äußerst sparsam. Gelegentlich nennt er I. KANTS »Kritik der reinen Vernunft« (1990 [1781]) als Gewähr. Wichtiger ist wohl die Orientierung an der Phänomenologie A. N. WHITEHEADS (1967 [1925], S. 51) und dessen Grundsatz »fallacy of misplaced concreteness«, der PARSONS in seinem Bemühen leitet, ein kohärentes Kategoriensystem zu formulieren, mit dem sich das Soziale interpretieren und erklären lässt.



vermeidlich ist, wenn das Gefangenendilemma der Herstellung öffentlicher Ordnung und der Verteilung legitimer Handlungsrechte nicht überwunden wird, findet keine hinreichende Lösung in der Furcht vor der Sanktionsgewalt des Leviathan, so lautet das zentrale Argument. Weil die Aufrechterhaltung des in dieser Lösung implizierten Machtgefälles schwierig ist, wenn rationale Egoisten die Macht ergreifen und umkämpfen, bleibt die utilitaristische Gesellschaft instabil und chaotisch (vgl. *ibid.*, S. 89 ff.). Erst die *Interpenetration* von *Zweckrationalität* und *kategorischer Verpflichtung* zur normativen Fixierung legitimer Mittel und Zwecke aufgrund *willentlichen* Entschlusses der Akteure schafft die soziale Basis des Ausschlusses von Misstrauen und Gewalt aus dem Tauschverkehr. Gemeinsam mit Edward A. SHILS arbeitet PARSONS (1962 [1951], S. 56 ff.) diese Ideen zu einer mehrstufigen Handlungstheorie aus. Der Akteur definiert seine Handlungssituation, prüft erwartbare Alternativen hinsichtlich der »Optimierung der Gratifikationen«, bewertet diese auf Grund internalisierter Wertorientierungen sowie der Rollenerwartungen und trifft schließlich eine Wahl.<sup>95</sup> Waren diese Überlegungen zur *Ethik* des Geschäftslebens, zum *relationalen Vertrag* und ihre Verdichtung in PARSONS' voluntaristischer Handlungstheorie noch nicht allzu weit von einer individualistischen Lösung entfernt, bildet sich mit der Verbindung der Konzepte zum normativen Konsens, der Funktion und der Struktur sozialer Systeme ein Theoriegeflecht, das die sozialen Akteure völlig gefangennahm.

Denkt man Soziales als immer schon gegebene Einheit, als organisches Ganzes, dann liegt es nahe, soziale Institutionen und Regelungen als Strukturen aufzufassen, die bestimmte *Funktionen* erfüllen. Vor allem in der frühen Kulturanthropologie, die relativ kleine abgeschlossene Stammesgesellschaften zum Gegenstand machte, stellte sich die Frage, welchen Zwecken diese beobachteten Strukturen dienen.<sup>96</sup> Die grundlegende Vermutung des Funktionalismus ist, dass Institutionen und Regelungen Aufgaben bewältigen, die es dem sozialen System ermöglichen, sich an ihre äußere und innere Umwelt anzupassen und den Bestand der Gesellschaft sichern. Damit verbindet sich der Vorschlag, Gesellschaften von »oben« zu denken und die notwendigen Bedingungen zu bestimmen, die ein System zu erfüllen hat.<sup>97</sup> Unmittelbar

<sup>95</sup> Die doppelte Kontingenz sozialen Handelns wird bereits bei T. PARSONS und E. A. SHILS (1962 [1951], S. 153 ff.) durch gemeinsame normative Orientierungen gelöst. Dieser Aspekt wird in der Diskussion bei T. PARSONS (1951, S. 36 ff.) noch deutlicher. Vgl. auch die Darstellung und Diskussion bei S. LINDENBERG (1990b, S. 251 ff.).

<sup>96</sup> Weil schriftlose Gesellschaften keine Auskunft über die Entstehung ihrer Strukturen aufbewahren, so vermutet P. M. BLAU (1963 [1955], S. 9 ff.), richtete sich das Interesse auf die Funktion ihrer Elemente.

<sup>97</sup> Vgl. zu dieser Sichtweise vor allem A. R. RADCLIFFE-BROWN (1935). Eine konträre Position vertrat B. MALINOWSKI (1975 [1944]), der den Begriff der Funktion an die Bedürfnisse der

mit dieser Sicht verbunden ist die Suche nach einem Schema, das die funktionalen Bedürfnisse des Systems festlegt, um angesichts der Mannigfaltigkeit sozialer Institutionen verschiedene Erscheinungsformen oder funktional äquivalente Strukturen Prinzipien zuordnen zu können. Eine Antwort gibt das PARSONSche (1953) *AGIL-Schema*, das Anpassung an äußere Umwelt und Schöpfung von Ressourcen (adaption), Zielselektion und Zielverwirklichung (goal attainment), Integration der Einheiten des Systems (integration) und Bewahrung seiner Grundstruktur (latent pattern maintenance) als allgemeine Funktionsprobleme (sozialer) Systeme auszeichnet. Die Probleme der funktionalen Erklärung sozialer Institutionen sind allerdings nicht damit gelöst, dass eine Institution oder Regelung einem Funktionsproblem zugeordnet werden kann. Die intendierte kausale Erklärung einer Struktur gelingt, wie Carl HEMPEL (1968) gezeigt hat, nur unter der Bedingung, dass für eine Menge funktional äquivalenter Strukturen nachgewiesen wird, dass alle Strukturen dieser Gruppe außer der zu Erklärenden nicht im betrachteten System vorhanden sind. Ein äußerst voraussetzungsvolles Unterfangen. Mit Niklas LUHMANNs (1970, S. 9 ff.) Vorschlag<sup>98</sup>, die funktionale Analyse aus ihrem kausalwissenschaftlichen Programm herauszulösen, wandelt sich dasselbe zu einer Heuristik der Bestimmung funktionaler Äquivalente aus einer Fülle von Möglichkeiten.<sup>99</sup>

Die Erstarrungen der Makrosoziologie hängen insofern weniger mit der

---

Individuen statt des Kollektivs koppelte. Soziale Institutionen sind Mittel, um grundlegende biologische und »akzessorische« kulturelle Bedürfnisse zu befriedigen. Die funktionale Methode versteht sich aus dieser Perspektive als Leitfaden der Beschreibung und Klassifikation sozialer Lösungen zur Befriedigung grundlegender menschlicher Bedürfnisse, ohne in der Erklärung auf Differenzen zwischen Menschen oder Rassen zurückzugreifen. Eine Erklärung der Funktionen von »unten« als beabsichtigte oder unbeabsichtigte Wirkung absichtsvollen individuellen Handelns strebt auch R. K. MERTON (1936, 1995 [1957], S. 17 ff.) mit der Differenzierung von manifesten und latenten Funktionen an. Daher gilt dieser Hauptvertreter des Strukturfunktionalismus als Wegbereiter einer Reorientierung auf das individualistische Programm.

<sup>98</sup> Vgl. bereits R. K. MERTON (1995 [1957], S. 30 f.), wenn auch mit anderer Intention.

<sup>99</sup> Die funktionalistische Sichtweise findet sich in der klassischen betriebswirtschaftlichen Organisationslehre etwa bei E. KOSIOL (1968, S. 25 ff.), K. MELLEROWICZ (1973, S. 8 ff.), oder F. NORDSIECK (1961, Sp. 73 ff.). Sie konnte ihre Attraktivität länger bewahren, weil sich der schwierige Bezugspunkt der Sozialtheorie, die Bestandserhaltung einer Gesellschaft, für Unternehmen konkreter stellt und die Begründung der Funktionsgestaltung auch im willentlichen Entschluss der Organisationsgestalter gefunden werden kann. Allerdings stellt sich auch in der Organisations- und Personalforschung die Problematik der Identifikation eindeutiger und notwendiger betrieblicher Funktionen, wie K. TÜRK (1981) in seiner Analyse von Personalführung exemplarisch gezeigt hat. Zur Diskussion des Funktionalismus vgl. auch A. KIESER und H. KUBICEK (1992, S. 216 ff.), die funktionale »Deutungen« als mehr oder weniger nützliche Interpretationshilfen verstehen, die ein zurückschauendes Verständnis des Handelns von Organisatoren interpretieren.

wissenschaftstheoretischen Problematik funktionaler Erklärungen, sondern vielmehr mit der Sichtweise der Anpassung sozialer Systeme an ihre innere ›Natur‹ zusammen. Im Turmbau der PARSONSchen allgemeinen Handlungstheorie liegt das Primat der Steuerung immer bei dem Teilsystem, das die Bewahrung der latenten Struktur übernimmt. Wenn man so will, verläuft die Kontrolle des Systems vom Überbau zur Basis, mit anderen Worten, die Formel der Systemsteuerung lautet LIGA. Das telische oder kulturelle Teilsystem übernimmt die Rolle der moralischen Autorität und steuert die übrigen Teilsysteme durch Institutionalisierung von Wertmustern, Wertbindung und kulturelle Definitionen.<sup>100</sup> In diesem Sinne lautet die strukturfunktionalistische Lösung des Problems sozialer Ordnung Emergenz von ›oben‹ auf der Basis des vorgängigen kulturellen oder normativen Konsensus. Wird diese Vorstellung auf Ebene der Individuen gedacht, so entsteht das Bild des »übersozialisierten« homo sociologicus. Dieser spielt seine Rolle, die sich durch äußere normative Verhaltensweisen definiert, ohne größere Bedenken oder Distanz, denn er ist innerlich auf diese Werte hin verpflichtet. Siegwart LINDENBERG (1985, S. 101) kennzeichnet diesen Typus des homo sociologicus, dem die Zumutungen der Gesellschaft zur inneren Erfüllung werden, kurz als *socialized, role-playing, sanctioned man*.<sup>101</sup>

<sup>100</sup> Ein Gesichtspunkt, der mit der Diskussion um die Organisationskultur, die in engem Zusammenhang mit der möglichen Steuerung organischer Organisationsstrukturen steht, in der betriebswirtschaftlichen Organisations- und Personalforschung breit diskutiert wird. Bereits F. E. EMERY und E. L. TRIST (1965) haben darauf aufmerksam gemacht, dass die in turbulenten Umwelten funktionalen komplexen Organisationsstrukturen durch ›weiche‹ Mechanismen gesteuert werden sollten. Die Debatte um die Organisationskultur verlängert dieses Argument, wobei insbesondere Vertreter eines instrumentellen Kulturbegriffs wie E. H. SCHEIN (1985) explizit auf T. PARSONS zurückgreifen. Es sind allerdings vielfältige Positionen zu konstatieren, denn die Diskussion dreht sich auch um die Frage der Interpretation organischer ›Strukturen‹. Eine Übersicht vermitteln die Beiträge von Y. ALLAIRE und M. E. FIRISOTU (1984) sowie W. WEBER und W. MAYRHOFER (1988). Zur Kritik siehe vor allem G. SCHREYÖGG (1989).

<sup>101</sup> Der in der Forschungspraxis *zwei* gleichberechtigte Partner hat, den durch Einstellungen oder Attitüden bestimmten und den umgebungs- oder einflussdeterminierten Menschen. Vgl. auch meine Bemühungen, innere Dispositionen und externe Erwartungen am Beispiel des Führungshandelns mittels des rollentheoretischen Inventariums auszuloten, W. MATIASKE (1992). Zur Diskussion dieser soziologistischen Menschenbilder vgl. auch H. ESSER (1993, S. 231 ff.). Die Kritik am »übersozialisierten« homo sociologicus wurde von D. H. WRONG (1961) formuliert. Vgl. in diesem Zusammenhang auch die frühe Kritik bei so unterschiedlichen Autoren wie G. C. HOMANS (1964) und C. W. MILLS (1959). Inwieweit diese pointierte Kritik gegenüber dem Strukturfunktionalismus im Allgemeinen und dem Werk T. PARSONS', der die Etikettierung selbst nicht akzeptiert hat, im Besonderen angemessen ist, darüber herrscht in der Literatur selbstverständlich keine Einigkeit. Vor allem R. MÜNCH (1982) hat in seiner Rekonstruktion das voluntaristische Moment der PARSONSSchen Handlungstheorie betont. Fraglich bleibt die Bestimmung des unscharfen Begriffs der Interpenetration oder

Die theoretische Diskussion um die Aufarbeitung des strukturfunktionalistischen Programms ist, wie die parallele Debatte um das situative Denken der strukturtheoretischen Organisationsforschung, keineswegs abgeschlossen. Außerhalb des systemtheoretischen Denkens, das eine Recodierung des Programms anstrebt, und den subjektzentrierten Ansätzen, die strukturtheoretische Überlegungen als obsolet ansehen, sind vielmehr eine Reihe von Reformulierungen zu konstatieren. Hier sollen lediglich drei Diskussionsrichtungen kurz charakterisiert werden, die verdeutlichen, wie der Strukturbegriff unter Verzicht auf funktionalistische und konsensuelle Bezüge neu konzipiert wird. Die ausgewählten Hinweise unterscheiden sich darin, inwieweit es gelingt, Struktur und Akteure voneinander zu trennen, das heißt nicht in das Denkmuster zu verfallen, die Strukturen mit den Akteuren zu identifizieren, um die Strukturiertheit der Handlungen theoretisch abbilden zu können.

Deutlich erkennbar ist in den jüngeren *theoretischen Entwürfen* das Bemühen, den Akteuren größere Spielräume und stärkeres Gewicht gegenüber den Strukturen einzuräumen. So arbeitet Pierre BOURDIEU (1982) die Strategien der Akteure um Mehrung verschiedener Kapitalsorten (ökonomisches, kulturelles und soziales Kapital) heraus und bemüht sich um eine Überwindung der Gegensätze von Makro- und Mikroansätzen einerseits und subjektivistischen bzw. objektivistischen Erklärungsstrategien andererseits. Inwieweit die zentrale Kategorie seines theoretischen Entwurfs, der *Habitus* der Akteure, geeignet ist, diese Integration zu leisten, ist allerdings fraglich. Denn der Habitus ist einerseits eine Kategorie, die die Strukturiertheit der Akteure durch das Soziale, andererseits die Strukturierung des Sozialen durch die Akteure erfassen soll. Mit den Worten BOURDIEUS (1976 [1972], S. 165) sind Habitusformen »Systeme dauerhafter *Dispositionen*, strukturierte Strukturen, die geeignet sind als strukturierende Strukturen zu wirken, mit anderen Worten: als Erzeugungs- und Strukturierungsprinzip von Praxisformen und Repräsentationen, die objektiv ›geregelt‹ und ›regelmäßig‹ sein können, ohne im geringsten das Resultat einer gehorsamen Erfüllung von Regeln zu sein; die objektiv ihrem Zweck angepaßt sein können, ohne das bewußte Anvisieren der Ziele und Zwecke und die explizite Beherrschung der zu ihrem Erreichen notwendigen Operationen vorauszusetzen, und die, dies alles gesetzt, kollektiv abgestimmt sein können, ohne das Werk der planenden Tätigkeit eines ›Dirigenten‹ zu sein.«<sup>102</sup>

---

Durchdringung von Handlungssystem und sozialem System.

<sup>102</sup> BOURDIEU (1987, S. 94 ff.) wehrt sich gegen die Einschränkung rationalen Handelns auf ›ökonomische‹ Güter einerseits und die Annahme der Bewußtheit rationaler Entscheidungen andererseits. Die Suche nach ›hinreichenden‹ Handlungsgründen entspricht in etwa der oben gewählten Formulierung der ›guten Gründe‹ der Handelnden. Insofern BOURDIEU die strukturellen Determinanten sozialen Handelns in das Konzept des Akteurs einbezieht und

Eine ähnliche Rhetorik begrifflichen Vereinigungsdenkens bietet Anthony GIDDENS (1988), dessen *Theorie der Strukturierung* in der jüngeren Organisations- und Personalforschung auf größere Resonanz stößt.<sup>103</sup> Seine Theorie betrachtet Strukturen als Mengen von Regeln und Ressourcen. *Ressourcen* sind einerseits alloкатive Ressourcen, die den Akteuren Kontrolle über die materielle Welt ermöglichen, oder autoritative Ressourcen, die das Handeln koordinieren. Auch bezüglich der *Regeln* spricht GIDDENS von zwei Aspekten, nämlich normativen Elementen und Signifikationscodes. Die Strukturen stabilisieren die Beziehungen der Akteure über Raum und Zeit hinweg und sind Voraussetzung des Handelns wie Ergebnis der Handlungen. Diese abstrakten Bemerkungen signalisieren, dass die Theorie der Strukturierung den Akteuren weniger zumutet, als die BOURDIEUSCHE Kategorie des Habitus.<sup>104</sup> Allerdings hätte der problemorientierte Sozialforscher gern mehr

---

gleichzeitig nicht davor zurückscheut, das Unbewußte ins Spiel zu bringen, immunisiert er seine Handlungstheorie. Aus meiner Sicht sind es nicht die Bezüge auf E. CASSIRERS (1996 [1944], S. 51) Bestimmung des Menschen als »animal symbolicum« und N. CHOMSKYS (1978) Konzept des »Codes«, die zur Immunisierung beitragen; sie können vielmehr Stilbildung und Improvisation erklären. Während aber CHOMSKY (1978, S. 68 ff.) seine starke These zur Angeborenheit einer Anfangsstruktur des Spracherwerbs als empirische Hypothese formuliert, — CASSIRER (1996 [1944], S. 110 ff.) argumentiert formal funktionalistisch, inhaltlich u. a. gestaltpsychologisch —, greift BOURDIEU (1970, S. 143 ff.) auf die soziologistische Phrasierung eines Systems »verinnerlichter Muster« zurück, das es erlaubt, »alle typischen Gedanken, Wahrnehmungen und Handlungen einer Kultur zu erzeugen — und nur diese.« Hier vernehme ich den Nachhall »des »schon gegebenen« komplexen, strukturierten Ganzen« des strukturalistischen Marxismus L. ALTHUSSERS (1968, S. 137 ff.). Zur kritischen Diskussion vgl. auch R. BOUDON (1988, S. 213 ff.), L. FERRY und A. RENAUT (1987, S. 160 ff.) sowie J. ELSTER (1987, S. 169 ff.). Objektivismus der Struktur und Subjektivismus der Handlung müssen nicht im Subjekt zusammengezogen werden, um zwischen der Skylla des Interaktionismus und Charybdis des subjektlosen Strukturalismus der Sozialwissenschaften hindurchzusteuern. Es genügt die Trennung von Logik der Selektion und Logik der Aggregation. Zum hier vertretenen Konzept »habituelier Rationalität«, aus Gründen der Gewohnheit ist abkürzend auch von »Habitus« die Rede, vgl. S. 113 ff. dieser Arbeit.

<sup>103</sup> Vgl. in diesem Zusammenhang die Rezeption von A. KIESER (1994), O. NEUBERGER (1995, S. 285 ff.) und insbesondere von G. ORTMANN et al. (1997). Letztere zeigen überzeugend, dass GIDDENS die organisationstheoretische Forschung inspirieren kann. Ob man angesichts der von den Autoren belegten Fruchtbarkeit der GIDDENSSCHEN »Metatheorie«, besser wäre wohl von Orientierungshypothesen die Rede, ernsthaft behaupten kann, dass seine Rezeption hierzulande auf Schwierigkeiten stößt (ibid., S. 332), ist wohl der Sängers Höflichkeit zuzuschreiben. GIDDENS' Thesen scheinen mir vielmehr auf fruchtbaren Boden zu fallen, weil er interpretative Methodik einerseits und organisationstheoretisch leicht adaptierbare »große« gesellschaftstheoretische Begrifflichkeit andererseits liefert.

<sup>104</sup> Da GIDDENS (1988, S. 55 ff.) nicht die klarste Sprache, sondern den Doppelsinn des »sowohl-als-auch« pflegt, kann nur vermutet werden, dass er stattdessen dem Begriff der Handlung umso mehr zumutet und dieser dazu dient, den Mikro-Makro-Übergang zusammenzudenken. Handeln ist, intendiert intentional oder unbewußt, eine rekursive Figur, die

darüber erfahren, wie Ressourcen und Regeln Handlungen strukturieren, wie die Interaktionen der Akteure funktionieren und wie neue Strukturen entstehen. GIDDENS benennt zwar die bekannten Probleme strukturtheoretischer und subjektivistischer Sozialtheorien und gelangt in der Suche nach neuen Bezeichnungen zu vielversprechenden Begriffen. So gelungen »Dualität der Struktur« auch klingt, neue Worte allein und Hinweise auf qualitative Forschungsmethoden helfen nicht weiter.<sup>105</sup>

Sehr viel pragmatischer sind Überlegungen, die den Strukturbegriff nicht auf die Handlungsweisen ausweiten, sondern in der Terminologie GIDDENS' auf die Ressourcen beschränken. Strukturen sind in diesem Sinne materielle oder raum-zeitliche Arrangements, die bestimmte *strukturelle Effekte* erwar-

---

die Strukturierung des Sozialen zur Folge (und entsprechend zum Ausgangspunkt hat), wie die Sozialtheorie spätestens seit MARX weiss. GIDDENS (1988, S. 274 ff.) zieht mit seinem Handlungsbegriff auch die Konsequenz aus der britischen Debatte um den strukturalistischen Marxismus ALTHUSSERS. Von E. P. THOMPSON (1980, S. 207) lernt er, dass die Frauen und Männer nicht so »dämlich« sind, wie die Strukturalisten unterstellen (wenn auch nicht so pffiffig, wie THOMPSON annimmt, GIDDENS bringt flugs das »nicht motivierte Handeln« ins Spiel [wo bliebe sonst die privilegierte Position der wissenschaftlichen Interpretation]), von P. ANDERSON (1980, S. 32 ff.), dass die Kodetermination von Struktur und Handlung nicht außer Acht gelassen werden darf. Im Ergebnis, so schlage ich paraphrasierend vor, erhalten wir das ausschließlich gemeinsam anzuwendende Begriffspaar: *strukturiertes Handeln* und *handelndes Strukturieren*. Ist diese Diskussion hier wieder aufzuwärmen? Zumindest ist darauf hinzuweisen, dass sich die GIDDENSsche Theorie auch als britisch gewürzte Variation eines französischen Rezepts lesen lässt. Interessanter ist, dass GIDDENS (1988, S. 60 ff.) in der Entwicklung seines Handlungsbegriffs mehrfach auf MERTONS unintendierte Handlungsfolgen hinweist, ohne dass die Idee des »Kompositionseffektes« aufgegriffen und ausgebaut wird, der die »perversen« Effekte hervorbringt.

<sup>105</sup> Womit nichts gegen qualitative Forschung (der Theorie der Strukturierung [im engsten Sinne]) gesagt wird (weil sie nicht vorliegt [sondern nur Leseerfahrungen]), wohl aber gegen den strukturtheoretischen Dogmatismus, der qualitative Forschung auf »doppelte Hermeneutik« festlegt: Die Soziologie »reinterpretiert« einerseits die »Bedeutungsrahmen« der gesellschaftlich Handelnden »innerhalb ihrer eigenen Theoriekonzepte, indem sie normale und Theoriesprache vermittelt«. Andererseits muss die Interpretation vergegenwärtigen, dass die »geschaffenen Begriffe« in den »Sprachschatz« derer »abrutschen«, »deren Verhalten mit ihnen eigentlich analysiert werden sollte, was leicht dazu führt, dass diese Begriffe damit wesentliche Grundzüge dieses Verhaltens bestimmen« und die »Begriffe innerhalb der Terminologie der Sozialwissenschaft potentiell gefährdet« (A. GIDDENS 1984 [1976], S. 199, D 1.2). Begriffe über Begriffe. GIDDENS bemüht sich zwar redlich, nicht ins Kanu der Inuit zu steigen, mit dem Sozialwissenschaftler in Richtung Relativismus paddeln, der »linguistic turn« hat ihn aber so weit gefesselt, dass die »Strukturen« der »Interaktion« nur noch als »Bedeutung« im »Diskurs« auftauchen. In der Tat, es geht um »die Erklärung der Produktion und Reproduktion der Gesellschaft als Ergebnis menschlichen Handelns« (D 2.2, Hvh. W. M.). Ob »die hermeneutische Erklärung« (sic!) mehr liefert als die »Vermittlung divergierender Lebensformen innerhalb deskriptiver Metasprachen der Sozialwissenschaft« (ibid, S. 199 f., D 2.1, Hvh. W. M.), darf bezweifelt werden. Warum sollten an Erklärungen interessierte Sozialforscher ihre Zelte im Schatten der GIDDENSschen Kathedrale aufstellen?

ten lassen, weil sie gleichzeitig Handlungschancen eröffnen und ausschließen (BLAU 1960). In unserem Zusammenhang sind vor allem soziale Strukturen von Interesse, die sich selbst als Netzwerke rekonstruieren lassen. Dies sind, wie im Zusammenhang mit den methodischen Aspekten der Netzwerkanalyse erläutert, *Beziehungen* zwischen sozialen Einheiten. Interpretiert man diese Beziehungen als soziale Strukturen, so wird verständlich, warum Netzwerkforscher die Netzwerkanalyse als adäquates Instrument verstehen, strukturelle Begriffe neu zu interpretieren. Mark GRANOVETTERS (1985, 1992) vage Hinweise auf die »Einbettung« ökonomischen Handelns in soziale Strukturen lassen sich dahingehend interpretieren, dass soziale Netzwerke, seien es Beziehungen zwischen Verwandten, Freunden, Kapitaleignern oder Organisationen, (ökonomische) Interaktionen erst ermöglichen.

Letztere Überlegung ist von zentraler Bedeutung für eine Erklärung von Netzwerken auf tauschtheoretischer Grundlage. Tauschhandlungen sind auf *strukturelle Chancen* zur *Interaktion* angewiesen. Insofern können soziale Netzwerke nicht nur als Folge von Austauschhandlungen interpretiert werden, sondern müssen auch als Voraussetzung des Tauschs in die Erklärung einbezogen werden. Zumindest als Fragen an eine theoretische Konstruktion auf der Basis rationalen Handelns können wir aus dieser Diskussion drei weitere Aspekte mitnehmen: Erstens stellt sich die Frage, ob es sinnvoll ist, die *Zweckgerichtetheit* der Akteure allein auf den »Erwerbstrieb« zu reduzieren. Zweitens ist zu klären, inwieweit Zweckgerichtetheit bewußtes Operieren zur Voraussetzung hat oder auf *habitualisierte* Handlungsweisen zurückgreifen kann. Schließlich muss erörtert werden, wie die Probleme des notwendigen *Vertrauens* und der *Vertrauensbildung* in sozialen Tauschbeziehungen gefasst werden sollen. Und mögliche Antworten sollen nicht in den Fehler soziologischer Positionen verfallen, die uns erklären, dass die Menschen keine Wahl haben.

### *Von Systemen, die die Referenz erweisen*

LUHMANN, dessen Theorie wie kein anderer Entwurf der Gesellschaftstheorie in der Organisationstheorie verankert ist, insofern er organisationstheoretische Problemstellungen zum Ausgangspunkt seiner Theoriebildung machte, und, mit einiger Verzögerung, erhebliche Rückwirkung in der Organisations- und Managementliteratur entfaltet hat<sup>106</sup>, schlägt gegenüber den »alteuro-

<sup>106</sup> Zur Reduktion der Komplexität der LUHMANNschen Systemtheorie vgl. die Texte von H. WILLKE (1989), G. KISS (1990) und K. BENDEL (1993). Die Ordnung bezieht sich auf den Grad der Recodierbarkeit der Texte. Den Bezug zur Organisationstheorie arbeitet insbesondere K. BRUCKMEIER (1988) heraus. Zur Rezeption und Anwendung der soziologischen Systemtheorie vgl. H. KASPER (1991) und W. MAYRHOFER (1996, S. 109 ff.). Letzterer Text emp-

päischen« Den Kern des kulturellen Konsenses eine endogene Stabilisierung des Problems der doppelten Kontingenz vor. Dieser Theorieentwurf ist hier zu reflektieren, weil soziale Systeme — Interaktionen, Organisationen und Gesellschaften — aus Sicht der Systemtheorie durch *Kommunikation* konstituiert werden. Mit LUHMANN (1988b, S. 193) gesprochen: »Der elementare, Soziale als besondere Realität konstituierende Prozess ist ein Kommunikationsprozess.« Drei Aspekte der Systemtheorie werden im Folgenden kurz diskutiert: Der Begriff des *sozialen Systems*, die sie konstituierenden *Kommunikationsprozesse* sowie die Frage der *Selbstreferentialität* bzw. der *Autopoiesis*.

*Systeme* gibt es in der Systemtheorie nur insoweit, »dass es Forschungsgegenstände gibt, die Merkmale aufweisen, die es rechtfertigen, den Systembegriff anzuwenden« (ibid., S. 16). Entgegen gelegentlich anderer Verlautbarungen ist die LUHMANNsche Begriffsverwendung auf den ersten Blick recht konventionell. Der Systembegriff wird als analytische Kategorie verwendet, um eine Menge von charakteristischen Merkmalen abzugrenzen und die Funktionsweise des Systems zu studieren. Interessant ist nun, welches Ausschlusskriterium zur Abgrenzung sozialer Systeme vorgeschlagen wird. Von sozialen Systemen spricht<sup>107</sup> LUHMANN (1986, S. 269) erstens im Sinne sogenannter autopoietischer oder selbstreproduzierender Systeme, dazu später, und zweitens in der Bedeutung von Kommunikationszusammenhängen. »Ein soziales System kommt zustande, wenn immer ein autopoietischer Kommunikationszusammenhang entsteht und sich durch Einschränkung der geeigneten Kommunikationen gegen eine Umwelt abgrenzt. Soziale Systeme

---

fehlt sich wegen seiner Verständlichkeit und weil MAYRHOFER die Ideen der Systemtheorie nicht nur in organisatorische Formeln übersetzt, sondern am Beispiel intraorganisatorischer Karriereleitern in international tätigen Unternehmen explizit auf ein empirisches Phänomen anwendet. Darüber hinaus ist auf Texte der St. Galler Schule, beispielsweise G. J. B. PROBST (1987) und R. G. KLIMECKI et al. (1991), sowie der Münchener Schule, vor allem W. KIRSCH (1992) und W. KIRSCH und D. ZU KNYPHAUSEN (1993), hinzuweisen. Auch hier hinterlässt die Theorie sozialer Systeme ihre Spuren, obwohl diese Schulen eigenständige Wurzeln in der Systemtheorie H. ULRICHS (1994) bzw. im entscheidungsorientierten Ansatz E. HEINENS (1976) und starke Bezüge zu anderen system- und evolutionstheoretischen Konzepten aufweisen. Für die St. Gallener sind dies der mit LUHMANN geteilte Bezug zur allgemeinen Systemtheorie und dem von LUHMANN wegen der individualistischen Fundierung nicht rezipierbaren Konzept der »spontanen Ordnung« F. A. VON HAYEKS (1972). Auch die Münchener Schule weist Bezüge zu einer der LUHMANNschen Theorie fremden Konzeption auf, der HABERMANNschen (1982) »Theorie kommunikativen Handelns«. Gewagte Kombinationen, wie in der Sprache der Mode anzumerken ist.

<sup>107</sup> Von sozialen Systemen sprach LUHMANN (1975) vor der »autopoietischen Wende« als strukturiertem Beziehungsgeflecht, das regelhaft bestimmte Handlungsmöglichkeiten ausschließt, oder sinnhaft aufeinander bezogener Handlungen mehrerer Personen. Insofern bezeichnete der Begriff Handlungssysteme.



bestehen demnach nicht aus Menschen, auch nicht aus Handlungen, sondern aus Kommunikationen.« Sie bestehen nicht aus Menschen, weil nicht Menschen, sondern Interaktionszusammenhängen die Aufmerksamkeit gilt, und sie bestehen nicht aus Handlungen, weil Handlungen im LUHMANNschen Sprachgebrauch deutlich anderes meinen, als in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften gemeinhin üblich ist. Als Handlungen bezeichnet LUHMANN typische Sequenzen des Handelns, also Muster, Modelle oder Schemata, die den Beteiligten bekannt sind. Dieser Fundus von Möglichkeiten der Interpretation und der Ablaufgestaltung ist insofern Voraussetzung von Kommunikation, weil erst dieser eine wechselseitige Verständigung über die Situation erlaubt. Der gemeinsame Vorrat an Skripten — beispielsweise Kundengespräch, kollegiale Hilfeleistung, Besprechung — schafft die Möglichkeit der Selektion einer Situationsdefinition und damit der Kommunikation. Ein soziales System wird entsprechend durch die Menge »füreinander erreichbarer Handlungen« begrenzt oder, anders formuliert, die Grenze eines Systems zur Umwelt wird durch einen Sinnzusammenhang markiert. *Sinn* bezeichnet ganz allgemein eine Selektionsleistung aus einem Verweisungszusammenhang von Möglichkeiten des Handelns, den LUHMANN (1988b, S. 92 ff.) in drei Dimensionen zerlegt: Die sachliche, Themen oder Personengruppen sinnhafter Kommunikation eingrenzende Dimension, die auf Vergangenes oder Zukünftiges verweisende, zeitliche Dimension und die soziale Dimension, die anzeigt, wie andere Personen einen Sinnverweis erleben oder mit diesem handelnd umgehen. Soziale Ordnung entsteht durch Typisierung und Schematisierung der Verweisungszusammenhänge, das heißt durch Ausbildung eines Fundus von Handlungen in sachlicher, zeitlicher und sozialer Hinsicht. Damit einher geht ein zweites Begrenzungskriterium, der spezielle Code eines sozialen Systems, wie gleich erläutert wird.

Diese Vorbemerkungen ermöglichen eine Skizze der LUHMANNschen Vorstellung des *Kommunikationsprozesses*. Kommunikation wird in Anlehnung an das klassische Modell der mathematischen Informationstheorie als *dreistellige* Selektionsleistung konstruiert. Kommunikation ist eine Einheit aus *Information*, *Mitteilung* und *Verstehen*. Die Produktion von *Information* bezeichnet die primäre Selektionsleistung; man wählt dieses und nicht jenes zur Kommunikation aus. Die *Mitteilung* der Information ist zwar ohne Absicht denkbar — so signalisiert rasches Gehen Eile, man kann aber auch in der Absicht rasch gehen, um die Interpretation »Eile« auszulösen —, die Kommunikation muss aber eine Selektionsleistung des Adressaten auslösen. Das heißt, Kommunikation wird im Hinblick darauf ausgewählt, ob der Partner eine Kommunikation annehmen oder ablehnen wird (vgl. LUHMANN 1988b, S. 160); eine vierte Selektion, die uns noch beschäftigen wird. Die dritte Selektionsleistung des *Verstehens* ist schließlich unerlässliches Moment eines Kom-

munikationsprozesses. Weil Verstehen für Kommunikation unabdingbar ist, wird Kommunikation zum *basalen selbstreferentiellen* Prozess. Verstehen ist nur prüfbar aufgrund der Anschlusshandlungen von Kommunikationen, also im Nachhinein. Der Prozess impliziert, dass dieser nachfolgende Verstehens-test immer »mitläuft«. Weil die Beteiligten wissen, dass der Verstehens-test inhärenter Bestandteil der Kommunikation ist, können sie dies zur Entwicklung kommunikativer Strategien nutzen und Verstehen vortäuschen, die Vortäuschung des Verstehens verstehen und höflich übersehen oder zum Anlaß weiterer Kommunikation nehmen und über Kommunikation kommunizieren. Dieses Potential des Prozesses zur Metakommunikation weist Luhmann als *reflexive Selbstreferentialität* aus.

Die basale Selbstreferentialität macht Kommunikation zur Keimzelle der *Bildung und Ausdifferenzierung sozialer Systeme*. Die kommunizierenden psychischen Systeme regen die Systembildung an, indem sie sich auf das konzentrieren, was kommunizierende Akteure, die füreinander »schwarze Kästen« bleiben, tun können: die Beobachtung der Rückkopplung auf das eigene Handeln, das möglicherweise aufgrund des Verstehens der Mitteilung verändert wird. Die Beteiligten *lernen* die Reaktionsweise des anderen kennen und reduzieren die Unsicherheit gegenüber dem Verhalten des jeweils anderen über die Ausbildung von Verhaltenserwartungen. Vorausgesetzt, Verhalten orientiert sich an Erwartungen, führen wechselseitige Beobachtungen und Anschlusshandlungen zur Ausbildung sozialer Systeme, die die Standardsituation der doppelten Kontingenz stabilisieren. Es sind aber nicht die Fähigkeiten der Akteure zu reflektieren, zu lernen oder gar zu Steuerung und Planung, sondern es sind Zeitlichkeit, Zirkelhaftigkeit und Zufälligkeit, die den Prozess stabilisieren. Das geschlossene System der Kommunikation bedingt, dass jede zufällige Festlegung des Verstehens systembildend wirkt. Die Unwahrscheinlichkeit sozialer Ordnung wird mit der Normalität erklärt, dass Ordnung aus dem Rauschen entsteht. »Auf diese Weise kann eine emergente Ordnung zustandekommen, die *bedingt ist* durch die Komplexität der sie ermöglichenden Systeme (der psychischen Systeme oder Beteiligten, W. M.), die *aber nicht davon abhängt, dass diese Komplexität auch berechnet, auch kontrolliert werden kann*. Wir nennen diese emergente Ordnung soziales System« (LUHMANN 1988b, S. 157). Dieses endogene Modell, das die Stabilität der doppelten Kontingenz potentiell erklärt, ist eine der wichtigen Leistungen der soziologischen Systemtheorie. Allerdings bleibt diese Erklärung leer, denn sie macht keinerlei Aussage über den Sinngehalt des entstandenen Systems.

Unter der Voraussetzung, dass die Umwelt der Kommunikation einen bestimmten Grad an Geordnetheit, das heißt, Komplexität aufweist und nicht vollständig beliebig ist, können die zufälligen Lösungen, die der Kommunikationsprozess abwirft, durch Bewährungserfahrung selektiert und in den

Prozess übernommen werden. Handlungen oder Sinnverweise werden beispielsweise in der Sprache aufbewahrt und dienen der Vereinfachung späterer Kommunikation. Diese Bemerkung deutet an, dass LUHMANN eine *evolutionstheoretische* Argumentation einbaut, die hier nicht eingehend diskutiert werden soll<sup>108</sup>, allerdings sind zwei Besonderheiten zu erwähnen. Dies ist erstens der Aspekt, dass die Bausteine der Evolution — die Erzeugung neuer Varietäten, die Selektion erfolgreicher Handlungen und deren Bewahrung — selbst der Entwicklung unterliegen. Im Verlauf der Evolution sozialer Systeme entwickeln sich die Selektionsmechanismen von der Sprache und ihrem Suggestiv- und Bestätigungswert, über die Schriftform hin zur Ausbildung spezifischer *symbolischer Codes*. Diese symbolisch generalisierten Medien der Kommunikation — insbesondere Geld/Eigentum, Macht/Recht, Wahrheit, Liebe und Kunst — sorgen durch ihren hohen Grad der Spezialisierung besonders effektiv für eindeutige Situationen der Kommunikation und verlangen mit hoher Dringlichkeit die Annahme des Kommunikationsangebotes.<sup>109</sup> Zweitens ist besonders bemerkenswert, dass die Mechanismen der Selektion Bestandteil der sozialen Systeme und nicht ihrer Umwelt sind. Es

<sup>108</sup> Eine kurze Darstellung der evolutionstheoretischen Aspekte gibt A. KIESER (1993b, S. 261 ff.). Das »Metakriterium« der Selektion neuer Variationen und des Abstoßens unbrauchbar gewordener Möglichkeiten war in der funktionalen Evolutionstheorie, dass diese Möglichkeiten das Tempo der Evolution sozialer Systeme steigerten. N. LUHMANN (1975, S. 150 ff.) arbeitet insbesondere heraus, dass eine institutionelle Differenzierung der Mechanismen von Variation, Selektion und Retention die Geschwindigkeit der Evolution erhöht. Dies meint beispielsweise, dass mit der Ausdifferenzierung der generalisierten Kommunikationsmedien Unternehmen Innovationen nur noch nach dem Kriterium des ökonomischen Erfolges bewerten (können) und Neuerungen nicht mehr, wie zu Zeiten der Zünfte, religiöse, soziale und ökonomische Kriterien erfüllen müssen. Neben den symbolischen Codes spielt die Idee der funktionalen Differenzierung eine tragende Rolle. Sie ist das Charakteristikum moderner Gesellschaften, das höhere Systemkomplexität ermöglicht. Mit der autopoietischen Wende und der Zuordnung spezifischer Codes zu funktionalen Subsystemen beurteilt N. LUHMANN (1988b) das evolutionäre Potential moderner Gesellschaften skeptischer. Die informative Geschlossenheit der Subsysteme bedingt, dass diese kaum noch durch andere Systeme gesteuert werden können. So ist beispielsweise nicht mehr davon auszugehen, dass das politische System die Ziele vorgibt und die Wirtschaft die übrigen Systeme lediglich mit materiellen Ressourcen versorgt. Soziale Evolution ist in dieser Vorstellung nicht mehr nur ein Prozess ohne Subjekt, sondern auch ohne Ende/Ziel.

<sup>109</sup> Die Idee der generalisierten Codes ist eine Weiterentwicklung von T. PARSONS' (1977b) generalisierten Transaktionsmedien (Geld, politische Macht, Einfluss und Wertbindung), die in Analogie zu ökonomischen Funktionen des Geldes und in Analogie zu sprachtheoretischen Modellen gebildet sind. Die LUHMANNschen Codes betonen weit stärker die Selektivität der Medien und damit der sozialen Systeme, was ein Grund für die »autopoietische« Skepsis gegenüber der Steuerungsmöglichkeit von Systemen durch andere Systeme ist. Vgl. auch N. LUHMANN (1975, S. 170 ff.). Einige Aspekte werden an späterer Stelle im Zusammenhang mit Überlegungen zur Geldtheorie (S. 159 ff.) und zur Bedeutung des Transaktionsmediums »Einfluss« oder »Status« in der Tauschtheorie (S. 173) wieder aufgegriffen.

sind die sozialen Systemen inhärenten Handlungen oder Codes, die erfolgreiche von nicht-erfolgreichen Kommunikationen trennen. Die Systeme führen gewissermaßen Beschreibungen ihrer selbst mit sich und werden aus diesem Grund von LUHMANN als selbstreferentielle Systeme bezeichnet. Sie werden als *autopoietische Systeme* definiert, sofern sie über basale Selbstreferentialität gebildet sind. Autopoiesis meint in Analogie zur Begriffsverwendung in der Biologie, dass Systeme zwar in energetischer Hinsicht als offen, in informativer Hinsicht aber als geschlossene Systeme anzusehen sind.<sup>110</sup> Autopoietische Systeme sind darüber hinaus durch die Eigenschaft gekennzeichnet, dass sie sich beständig selbst organisieren und reproduzieren, wobei sie interne Regeln des Prozessierens beachten. Sie reagieren zwar auf Ereignisse in ihrer Umwelt, aber nur nach den Vorgaben ihrer internen Struktur und Regelmäßigkeit.<sup>111</sup>

Die LUHMANNsche Systemtheorie scheint für die betriebswirtschaftliche Organisations- und Personalforschung in mehrfacher Hinsicht Attraktivität zu besitzen. Sie bietet mit dem systemtheoretischen Vokabular Anknüpfungen an klassische systemtheoretische Entwürfe, erweist sich mit dem Konzept der Autopoiesis als verträglich mit organisationspraktischen Maßnahmen der Selbstorganisation und betont die Schwierigkeiten der Systemsteuerung durch Hervorhebung der Eigenwilligkeit des Sozialen. Doch die Verweisungszusammenhänge können nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Systemtheorie keine Erklärung der Ergebnisse sozialen Handelns oder sozialer Prozesse erlaubt, sondern vor allem ein Interpretationsschema liefert, dessen Frucht-

<sup>110</sup> Zum biologischen Konzept der Autopoiesis vgl. H. R. MATURANA (1990); zum erkenntnistheoretischen Programm des radikalen Konstruktivismus vgl. S. J. SCHMIDT (1990) aber auch die kurze instruktive Schrift F. J. VARELAS (1990). Bemerkenswert ist, dass LUHMANN zwar das Konzept der Autopoiesis adaptiert, den Solipsismus des radikalen Konstruktivismus aber vermeidet, vgl. vor allem N. LUHMANN (1990, S. 521 ff.). Im Fall LUHMANN sind es die Phänomenologie E. HUSSERLS (1985, S. 88 ff.) und der Bezug auf das Formkalkül G. SPENCER-BROWNS (1997 [1969], vor allem S. 60 ff.), die seine Überlegungen zur Beobachtung prägen. Der ›Gesamthorizont der Welt‹ und die ›Differenz‹ sind konstitutiv für die Epistemologie LUHMANN (1988b, S. 201 ff., 1990, S. 68 ff.), erst die Unterscheidung ermöglicht Sinn. Selbstverständlich ist Erkenntnis nicht mehr an ein Subjekt gebunden, sondern an die Selektivität der Systeme selbst. Auf Kohärenz ist auch die Theorie sozialer Systeme aus, sie beobachtet sich gewissermaßen selbst oder, anders ausgedrückt, Epistemologie ist im Sinne LUHMANNS Wissenssoziologie (1988b, S. 658 ff., 1990, S. 8 ff.). Vgl. ausführlich K. BENDEL (1993, S. 20 ff.).

<sup>111</sup> Unabhängig davon, wie man die LUHMANNsche Konstruktion beurteilt, sollte deutlich geworden sein, dass sich die Fragen mancher Rezipienten, ob bestimmte soziale Systeme als mehr oder weniger autopoietische Systeme beschrieben werden können oder ob diese (aus Sicht bestimmter Akteure) als selbst- oder fremdorganisierte Systeme erscheinen, auf Grundlage der Theorie sozialer Systeme nicht sinnvoll stellen lassen. Soziale Systeme sind per definitionem autopoietische Systeme, gleichgültig ob das System als tayloristisch, humanistisch oder virtuell ausgeflaggt ist. Vgl. auch A. KIESERS (1994) kritische Auseinandersetzung mit systemtheoretischen Konzepten in der betriebswirtschaftlichen Organisationslehre.

barkeit von durchaus persönlichen Eigenschaften ihres Hauptvertreters abhängig ist. Wenn man den ›Gesetzgebern‹ der Wissenschaftstheorie Glauben schenkt, sollte Theoriebildung möglichst allgemeine Erklärungen und empirische Überprüfbarkeit statt ›fernöstlich‹ anmutender Geschlossenheit und Zirkelhaftigkeit anstreben. Es sind aber nicht diese wissenschaftstheoretischen Aspekte, die ich in den Vordergrund der *Kritik* stellen will.

Vielmehr soll mit dem Organisationssoziologen Wil MARTENS (1989, S. 193 ff. und 1991) die Frage gestellt werden, ob es sinnvoll ist, die Entscheidung über den Erfolg einer Kommunikation den Systemen zuzuschreiben.<sup>112</sup> Anders ausgedrückt, geht es um die *vierte* Selektionsleistung im Kommunikationsprozess: die Akzeptanz einer Kommunikation. MARTENS arbeitet in seiner kritischen Rekonstruktion der Systemtheorie heraus, dass der Kommunikationsprozess nicht mit dem Verstehen vollendet ist, sondern erst dann, wenn Kommunikation in irgendeiner Form *anspricht*, also Anlaß zu einer Reaktion gibt, und — in Organisationen, die Kommunikation in Form von Entscheidungen prozessieren, von besonderer Wichtigkeit — auch *akzeptiert* wird. Dies bestreitet LUHMANN keineswegs. Im Zusammenhang mit der Diskussion des Kommunikationsprozesses stellt er die weitere Theoriekonstruktion vor die Entscheidung, wie die Frage nach dem Annehmen bzw. Ablehnen einer Kommunikation behandelt werden soll. Dazu stehen, so stellt LUHMANN (1988b, S. 206) fest, vornehmlich zwei Ansätze zur Verfügung. Dies sind die *Tausch-* und *Konflikttheorie* einerseits und die Theorie der *symbolisch generalisierten Kommunikationsmedien* andererseits. Erstere diskutieren das Thema als Transaktion, das heißt als Interaktionen, die auf Wertdifferenzen zwischen den Beteiligten reagieren. Letztere interpretiert das Problem »eher makrosoziologisch und (behandelt, W. M.) noch innerhalb der allgemeinen Kommunikationstheorie den semantischen Vorgriff auf die Wahl zwischen Annahme und Ablehnung einer Kommunikation.« LUHMANN entscheidet aus Gründen der theoretischen Geschlossenheit und der höheren Attraktivität für die Theorie der Kommunikationsmedien und handelt sich damit bekannte Probleme ein. Denn die makrosoziologische Theorie »erklärt« nicht zureichend, weshalb es trotz einer Steuerung durch Medien zu code-widrigem Verhalten und zu ineffizienter Kommunikation kommt, die ihr Ziel der Verhaltenssteuerung verfehlt. Man wird deshalb,« so schreibt LUHMANN weiter, »Transaktionstheorie und Medientheorie kombinieren müssen, um erfassen

<sup>112</sup> Zur Antwort siehe N. LUHMANN (1992). In die gleiche Richtung zielt die humorvolle Kritik H. ESSERS (1991b), der feststellt, dass die Interpretation des Doppelpasses als selbstreferentielles System keine Hinweise darauf liefert, wie Fußballlehrer die Leistung ihrer Mannschaft verbessern können; zumindest solange nicht, wie Doppelpässe von Spielern und nicht von Systemen produziert werden oder Spieler dem (Spiel-)System der Nationalelf von 1972 die Referenz erweisen und deren Doppelpassspiel reproduzieren.

zu können, welche Folgen das Öffnen von Kommunikation für Annahme oder Ablehnung eines Sinnvorschlages in sozialen Systemen hat« (ibid., S. 206 f.). Er verfolgt diesen ›Seitenweg‹ allerdings nicht weiter, sondern kehrt zur allgemeinen Kommunikationstheorie zurück. Bedauerlicherweise, denn die Entscheidung für die Medientheorie bringt die Schwierigkeit mit sich, dass nun die Systeme über die Angemessenheit eines Kommunikationsaktes entscheiden. Und dies haben wir uns so vorzustellen, dass die Akteure im Hinblick auf die Akzeptanz einer Kommunikation (durch das System) Sinnvorschläge auswählen. Dieser vorauseilende Gehorsam der psychischen Systeme führt dazu, dass sich ein »Verstehbarkeitsabschätzungswissen« bildet, »das jede Kommunikation kontrolliert und die Welt sozial repräsentiert (aber mit ›Sprache‹ nicht zureichend bezeichnet ist), und im Anschluss daran ein kulturell codierter Gebrauch von symbolisch generalisierten Medien der Kommunikation« (ibid., S. 603 f). Trotz aller Betonung der Unabhängigkeit der psychischen Systeme vom sozialen System<sup>113</sup>, hier begegnet er uns wieder: der übersozialisierte homo sociologicus, der keine Wahl hat und den sozialen Systemen die Referenz erweist. Es ist daher nicht ganz unplausibel, (vorerst) auf die Theorie sozialer Systeme zu verzichten, und die Frage in den Vordergrund zu rücken, warum *Akteure* ein Kommunikationsangebot *akzeptieren*. Zur Beantwortung dieser Frage, da stimmt der Autor dieser Zeilen der Einschätzung des Systemtheoretikers zu, leistet die Theorie der Transaktion sicherlich einen Beitrag.

Dies bedeutet nicht, dass die individualistische Sozialtheorie oder, genauer, die Tauschtheorie, nicht von der Theorie sozialer Systeme lernen kann. Einerseits ist nicht zu bestreiten, dass die Akteure in eine Tauschbeziehung normative Vorstellungen einbringen, andererseits entfalten sich soziale Tauschbeziehungen aufgrund ihrer eigenen Geschichte.

### Zu konsensuellen Verbindlichkeiten

WEICKS (1985 [1969]) »Sozialpsychologie des Organisierens« ist der LUHMANNSCHEM Systemtheorie in mancherlei Beziehung verwandt.<sup>114</sup> Beide Au-

<sup>113</sup> Vgl. insbesondere N. LUHMANN (1994). Dessen These, dass die Theorie autopoietischer Systeme eine »radikal individualistische Theorie« ist, stößt auf Skepsis, weil die Individuen, die durch »eigene, selbstkonstruierte Umweltperspektiven« gekennzeichnet sind (ibid. S. 53), schließlich doch zur »Beute« der Systeme werden: »Wir sind, in unserer Identität als Bewußtsein, der Selbsterhaltung sozialer Systeme in einem viel umfassenderen Maße ausgeliefert, als es das Paradigma vom seine eigenen Geschehnisse lenkenden Individuum wahrhaben will«, schreiben M. HUTTER und G. TEUBNER (1994, S. 142). Dass die Theorie die Individuum nicht allzu lange in der Umwelt des System plaziert, ist wohl nicht auf »humanistische Erblasten«, sondern auf interne Kommunikationsprobleme der Systemtheorie zurückzuführen.

<sup>114</sup> Weshalb sie in der Organisations- und Personalforschung auch häufiger gemeinsam re-

toren verwenden in ihren Theoriekonstruktionen system- und evolutionstheoretische Konzepte; beide arbeiten die Bedeutung des Sinns für die Funktionsweise sozialer Systeme heraus und konzipieren den Interaktionsbegriff im Kern als Kommunikation. Deutlich unterschiedlich ist dagegen die Stellung der Akteure, deren Handlungen aus der makrosoziologischen Sicht LUHMANNs in den Systemen aufgehen, wohingegen WEICK eine akteurzentrierte Mikroperspektive anstrebt. Diese Perspektive ist in unserem Kontext nicht nur von Interesse, weil sie die oben eingeführte Klassifikation handlungstheoretischer Positionen komplettiert, sondern weil sie sich in eleganter Weise mit dem Instrumentarium der Netzwerkanalyse verbinden lässt. Vier zentrale Argumente der WEICKschen Theorie — Sinnbildung oder *Informationsverarbeitung*, organisatorische *Prozesse* und die *Aggregation* der individuellen ›Sinnbilder‹ oder *Ursachenkarten* — will ich kurz vorstellen.

Die Tätigkeit des Organisierens definiert WEICK (1985 [1969], S. 11) »als durch *Konsens gültig gemachte Grammatik für die Reduktion von Mehrdeutigkeiten mittels bewusst ineinandergreifender Handlungen*.« Organisationen wie Akteure bearbeiten demnach Informationen, und dieser Input ist unzuverlässig, unklar, und mehrdeutig. Ein zentraler Baustein der WEICKschen Organisationstheorie ist daher eine Teiltheorie der *Informationsverarbeitung*, die er in Anlehnung an evolutionstheoretische Vorstellungen entwirft. Das erste Element der evolutionären Teiltheorie ist die Erzeugung von *Variationen*, die im speziellen Fall mit der Bildung von Erfahrungen gleichgesetzt wird. Die Ordnung der (Um-)Welt ist demnach keine gegebene Größe und mithin nicht ohne Weiteres erkennbar. Erfahrung ist vielmehr Ergebnis ihrer aktiven Bearbeitung oder Gestaltung. »Der Manager stapft buchstäblich in den Schwarm der Ereignisse hinein und versucht aktiv, sie dem Zufall zu entreißen und ihnen Ordnung aufzuzwingen« (ibid., S. 213). Das Ergebnis der Erfahrungsarbeit sind Interpretationsschemata, die sich als mehr oder weniger hilfreich erweisen, um die Mehrdeutigkeit der Informationseingaben zu bewältigen. *Selektiert* werden Schemata, die sich tendenziell bewähren. Die Aufbewahrung der nützlichen Schemata für zukünftige Interpretationen im individuellen oder kollektiven Gedächtnis bildet den letzten Schritt der Informationsverarbeitung, der als *Retention* bezeichnet wird. Die Schemata sind auf individueller Ebene subjektive Theorien oder *Ursachenkarten*, die relevante Variablen und kausale Verknüpfungen enthalten. Auf kollektiver Ebene

---

zipiert werden. Vgl. insbesondere H. KASPER (1991), der beide Konzepte zu einem eigenen Modell verbindet, sowie W. MAYRHOFER (1996). Eine Übersicht verwandter Ansätze geben die Arbeiten von M. WOLLNICK (1993) unter dem Stichwort der »interpretativen Organisationstheorie« sowie, hier einschlägiger, A. STRATI und D. NICOLINI (1997) unter der Überschrift »Kognitivismus«. Letztere informieren auch ausführlicher über die hier nur skizzierte Technik der Ursachenkarten und verwandte Methoden.

können diese Vorstellungen in Verfahrensregeln, Plänen oder Konventionen abgelegt werden. Wichtig ist, dass die Retention bewährter Muster Rückwirkung auf die Schritte der Selektion und der Gestaltung hat. Bewährte Muster ermöglichen Wahrnehmungen und Handlungen oder Selektionen und aktive Gestaltung der Umwelt.<sup>115</sup>

Die Interpretationsschemata richten sich beim Organisieren primär auf die Frage, wie Handlungen mehrerer Akteure miteinander verknüpft werden sollen, so dass vernünftige Ergebnisse im Umgang mit mehrdeutigen Inputs erzielt werden. Grundlegende Analyseeinheiten verbundener Handlungen sind für WEICK (1985 [1969], S. 130 ff.) *Interakte*. Der Terminus bezeichnet die Teilsequenz der Reaktion eines Akteurs *i*, die durch das Verhalten eines anderen Akteurs *h* hervorgerufen wird. Reagiert *i* wiederum auf das Verhalten des *h*, so spricht WEICK von einem doppelten Interakt. Diese vollständigen Sequenzen sind die stabilen Kernbestandteile von Organisationen. Aus welchen Gründen gelten doppelte Interakte als stabil? WEICK fasst Interaktionen mit Anthony WALLACE (1961) als wechselseitige Äquivalenzstrukturen oder, ökonomisch ausgedrückt, als Situationen, die durch doppelte Komplementarität der Bedürfnisse charakterisiert sind. Wechselseitige Äquivalenzstruktur meint, dass die Akteure initiiert durch reziproke *instrumentelle* Handlungen verbunden sind, die *vollendete* Abschlusshandlungen ermöglichen. Vollendete Handlungen sind durch den Konsum einer Belohnung charakterisiert. »Als Beispiel für das Funktionieren einer wechselseitigen Äquivalenzstruktur kann man die Zahnfee betrachten. Ein Kind verliert einen Zahn und legt ihn unter das Kopfkissen; die Zahnfee tauscht den Zahn gegen Geld ein und beide, Zahnfee und Kind, genießen vollendete Handlungen, entweder durch Geldausgeben oder durch die Freude und das Staunen beim Beobachten« (WEICK 1985 [1969], S. 144). Das beschriebene Prinzip des Tauschs — Geld (für Süßigkeiten) gegen Zahn (und das Glück, beglücken zu können) — ist stabil (und stabilisiert sich, bis zur Enttäuschung, dass es keine Feen gibt), weil es voraussetzungslos ist. Die beteiligten Parteien müssen keine gemeinsamen Ziele

<sup>115</sup> WEICK vertritt die Ansicht, dass Organisationen und Organisatoren zu leicht auf bereits vorhandene Schemata zurückgreifen und sich damit die Chancen zur Bildung neuer Erfahrungen verringern. Diese Chancen sind im Hinblick auf Veränderungen in der Umwelt zu wahren, denen bekannte Optionen der Organisation nicht angemessen sind. Die Organisation reagiert in solchen Fällen möglicherweise falsch. Um nicht von Fehlern (zu spät) zum Lernen gezwungen zu werden, empfiehlt er den Praktikern, bewährte Muster in Frage zu stellen, neue Ideen zu testen und Toleranz gegenüber scheinbar abwegigen Interpretationen zu üben. Eine Aufgabe der Theorie sieht er darin, den Praktiker zu irritieren, um die Inflexibilität des Organisierens aufzubrechen. Dass K. E. WEICK seiner eigenen Forderung nachkommt, indem er Aphorismen, Metaphern und Bilder in seine Texte einbaut, erhöht den Unterhaltungswert seiner Schriften und ermuntert zu eigenen Überlegungen. Es erschwert allerdings auch die kritische Rekonstruktion seiner Theorien.



verfolgen, sie benötigen nicht einmal genaues Wissen über die Beweggründe des anderen oder Einsicht in die vollständige Interdependenz-Struktur, um eine Transaktion abzuschließen. In WEICKS Terminologie bedürfen wechselseitige Äquivalenzstrukturen keiner Gemeinsamkeit der Ursachenkarten. Diese einfachen Tauschakte können sich zu komplexen Strukturen verbinden, ohne dass WEICK dieses Phänomen der Emergenz von Tauschnetzwerken, die keiner der beteiligten Akteure übersehen kann, näher analysiert.

Wir können nun genauer formulieren, dass die stabilen doppelten Interakte und aus ihnen zusammengesetzten Folgen oder Zyklen von ineinandergreifenden Handlungen im Prozess des Organisierens miteinander zu verbinden sind. WEICK greift in diesem Zusammenhang die These SIMONS (1962) auf, dass komplexe Strukturen aus stabilen Modulen aufgebaut sind, die untereinander weniger fest verbunden sind. Dies ermöglicht einerseits Stabilität, denn die durch häufige Interaktionen charakterisierten Module funktionieren relativ reibungslos weiter, auch wenn Störungen im Gefüge der gesamten Struktur auftauchen. Andererseits schafft das Prinzip Flexibilität, weil zur Anpassung nur wenig Abstimmung und Gemeinsamkeit zwischen den selten interagierenden Modulen erforderlich ist. WEICKS Idee *lose gekoppelter Systeme* (1976) bezieht sich auf die Koppelung zwischen stabilen Zyklen von doppelten Interakten mittels sogenannter *Montageregeln*. »Montageregeln können als Vorgehensweisen, Instruktionen oder Führer angesehen werden, welche die Mitglieder benutzen, um mehrere doppelte Interakte zu größeren, auf die Inputs gerichteten Prozessen zusammenzufügen« (ibid., S. 165). Derartige Regeln oder Rezepte der Prozessgestaltung lauten etwa, Zyklen auszuwählen, die in kurzer Zeit vollendet werden können oder solche, die mit den erfahrensten Mitarbeitern besetzt sind. Dabei wird vorausgesetzt, dass die Handelnden einer *Metaregel* folgen. Diese Metaregel besagt: Die Zahl und Verschiedenartigkeit der zur Montage benutzten Regeln sinkt in Abhängigkeit von der wahrgenommenen Mehrdeutigkeit des informationellen Inputs. Je eindeutiger die Eingaben, desto einfacher ist die Zuordnung geeigneter Montageregeln und mithin steigt die Zahl der verwendbaren Regeln. In Abhängigkeit von der Anzahl der Montageregeln bestimmt sich wiederum die Zahl der zu einem Prozess zusammengesetzten Regeln. Auch für diesen Zusammenhang postuliert WEICK umgekehrte Proportionalität, denn je mehr Montageregeln zum Einsatz kommen, desto geringer wird die Zahl stabiler Zyklen sein, die zu ihnen passen.

Es ist nun von besonderem Interesse, wie die Grammatiken, das heißt die subjektiven Interpretationsschemata, die sich auf Regeln zur Verknüpfung der Handlungen beziehen, in WEICKS Theorie *aggregiert* oder *konsensuell validiert* werden. In diesem Zusammenhang ist es nützlich, zunächst aufzuzeigen, wie WEICK und Mitarbeiter diese Frage empirisch angehen. Michel BOUGON

et al. (1977) ermittelten die Ursachenkarten der Mitglieder einer typischen kleinen Organisation, die einen hohen Koordinationsaufwand erfordert. Die Musiker des Utrecht Jazz Orchesters wurden im ersten Schritt der Erhebung darum gebeten, Variablen oder Einflussfaktoren des Musizierens anzugeben. Beispielhafte Angaben sind die Anzahl der Proben und die Qualität der Stücke oder der Arrangements. Die Forscher verdichteten die genannten Variablen in einer Matrix, die das Instrument der zweiten Erhebung bildete. Diesmal wurden die Musiker nach den Beziehungen zwischen den Variablen gefragt, wobei die Richtung und die Qualität des Einflusses zu unterscheiden waren. Die Güte der Stücke erhöht beispielsweise den Spaß bei den Proben, was sich wiederum positiv auf die Intensität des Übens auswirkt. Die zweistufige Prozedur liefert also individuelle *Ursachenkarten* aller beteiligten Musiker. Bei der Analyse dieser Ursachenkarten erweisen sich Verfahren der *Netzwerk-analyse* als hilfreich, denn sie erlauben auf effiziente Weise die Bestimmung von Variablenclustern, Blockstrukturen oder bedingenden und bedingten Variablen der Graphen. BOUGON et al. nutzen letzteres Verfahren, um mittels der Auszählung des Innen- und Außengrades der Variablen zwischen Mitteln und Zwecken des Spielens zu unterscheiden.

»Wenn wir dann fragen, wo das Orchester ist, lautet die Antwort: Das Orchester ist in den Köpfen der Musiker in der Form der Variablen, nach denen sie routinemäßig Ausschau halten, und der Beziehungen zwischen diesen Variablen, die sie routinemäßig erschließen. Diese Karten werden jeder Versammlung übergelegt, deren angekündigte Tagesordnung Musizieren beinhaltet« (WEICK 1985 [1969], S. 206). *Konsensuelle Validierung* bedeutet also, dass die Mitglieder der Organisation zu bestimmten Gelegenheiten die Diskussion darüber eröffnen, welche der Variablen und Beziehungen für das Organisieren wichtig sind. »Spezifischer: die Mitglieder versuchen gemeinsam eine brauchbare Übereinkunft darüber zu erzielen, welche Abschnitte von vergangenen Strömen als Variablen ausgezeichnet werden sollen und welche Beziehungen zwischen den Variablen als annehmbar erscheinen« (ibid.). Mit dem Konsens wird die individuell gesammelte Erfahrung »sinnvoller«, weil die individuell gespeicherten Ursachenkarten größere Überlappungen aufweisen und künftige Aktivitäten besser koordiniert ablaufen.

Was im Fall hierarchisch unstrukturierter Jazzbands noch recht leicht vorstellbar ist, obwohl es in diesen Kapellen selbstverständlich unterschiedliche Kompetenzen, Sympathien und Einflusschancen gibt, — dass »Organisationen immer und immer wieder mit sich selbst reden, um herauszufinden, was sie denken« (ibid., S. 195) —, mutet im Fall großer Organisationen allerdings mehr als befremdlich an. Soll die Rede von den »Selbstgesprächen« in WEICKS Theorie nicht einfach unter der Rubrik Reifikationsfehler abgebucht werden, so hätten wir gern mehr über die Organisation der konsensuellen Validierung

erfahren. Welche Akteure bestimmen die Tagesordnung, welche leiten die Diskussion? Welche Stimmen haben in dieser Diskussion Gewicht, welche Äußerungen werden übergangen? Wer zeichnet das Protokoll der Sitzung, wer gehört zum Verteiler? Wie lautet die Entscheidungsregel, Erfahrungen in das kollektive Gedächtnis zu übernehmen? Denn wenn WEICK mit der Anreiz-Beitrags-Theorie darauf hinweist, dass Organisationen hierarchische Gebilde sind, die dadurch aufrechterhalten und beständig neu gebildet werden, dass die Oberen akzeptable Befehle erteilen, die in der Indifferenzzone der Untergebenen liegen, können diese Fragen auch theorieimmanent nicht ohne Belang sein. *Strukturelle Bedingungen*, wie die Verteilung von Handlungsrechten und daraus resultierende *Machtungleichgewichte* spielen allerdings in seiner Analyse der konsensuellen Validierung keine Rolle. Dies ist wohl eine typische Schwierigkeit interpretativer Ansätze. Die Skizze der WEICKSchen Überlegungen verdeutlicht noch ein zweites Problem. Wie kaum ein anderer Autor verweist WEICK auf die Zweckmäßigkeit divergierender Vorstellungen über das Organisieren, um diese für den Umgang mit Wandlungen in der Umwelt offen zu halten, und die Nützlichkeit loser Kopplungen. Die Betonung der Divergenz, die seine theoretischen Vorstellungen auszeichnet, verschwindet allerdings im zweiten Analyseschritt unter der Glocke *konsensueller Verbindlichkeit*. Anders ausgedrückt löst WEICK das Spannungsverhältnis von sich (selbst-)stabilisierenden Tauschzyklen und koordinierendem Konsens theoretisch nicht auf, sondern entscheidet letztlich für die voraussetzungsvolle Gemeinschaftlichkeit.

Dennoch sind WEICKS Analysen hier in zweierlei Hinsicht von großem Wert. Hinsichtlich der avisierten zentralen Reduktion von Interaktionen auf Austauschbeziehungen zeigen sie exemplarisch, dass Tausch kein gemeinsames Verständnis der Situation zur Voraussetzung hat. Tauschbeziehungen entfalten sich als relativ stabile Muster von wechselseitigen Gaben und Gegenleistungen, obwohl die Akteure die Ziele oder das Situationsverständnis ihres jeweiligen alter ego möglicherweise nicht kennen und auch nicht kennenlernen müssen. Weitergehende Abstimmungsroutrinen werden erst bei der Montage stabiler Module von doppelten Interakten zu größeren Einheiten notwendig. Es bleibt fraglich, inwieweit diese Montagerregeln auf Konsens und nicht lediglich auf Akzeptanz basieren müssen. Zweitens gibt die Analyse der evolutionären Bildung individuellen Situationsverständnisses einen Hinweis, wie die »guten Gründe« intendiert rationalen Handelns theoretisch abgebildet werden können.

*Und zurück: Interaktionen als Austauschbeziehungen*

Der ausgehend von einer *optionsorientierten* Sicht sozialer Kommunikation begonnene Ausflug in die Handlungstheorie zeigt, dass das Programm der individualistischen Sozialtheorie und mithin die Tauschtheorie Beschränkungen aufweist und nicht ohne Widerspruch bleibt. Die Auseinandersetzung mit der systemtheoretischen Makroperspektive verdeutlicht die Konsequenz der analytischen Trennung von Interaktion und Kommunikation. Die tauschtheoretische Betrachtung von Kommunikationsbeziehungen kümmert sich wenig um die Bildung einer symbolischen Ebene der Verständigung, sondern fokussiert die *Akzeptanz* kommunikativer Angebote und führt deren Annahme auf Wertdifferenzen zurück. Die Reduktion von Kommunikation auf Austausch ist allerdings keine Einschränkung, die vorgängig zu unhaltbaren Rekonstruktionen führt. Das Gelingen des Austauschs ist nicht auf ein gemeinsames Situationsverständnis, kollektiven Sinn oder geteilte Ursachenkarten angewiesen. Vielmehr stabilisieren sich doppelte Interakte, so lautet ein Ergebnis der interpretativen Organisationstheorie WEICKS, allein aufgrund wechselseitiger *Äquivalenzstrukturen*.

Es ist also weniger die Verengung der analytischen Perspektive auf die Akzeptanz von Optionen, die bezüglich des Vorhabens, Kommunikationsbeziehungen in Organisationen tauschtheoretisch zu beleuchten, skeptisch stimmt. Vielmehr sind es die klassischen Einwände gegen das individualistische Programm, die hier aus handlungstheoretischen Perspektiven skizziert worden sind, die die Sinnhaftigkeit dieses Versuchs in Frage stellen. Die Beanstandungen betreffen vor allem die *mangelnde Soziabilität* des kalkulierenden Menschen, seine strikte *Begrenzung auf zweckrationales Handeln*, das *Ausblenden kollektiver Institutionen und Strukturen*, die individuelle Austauschhandlungen ermöglichen, und die *Statik* der Theoriekonstruktion.

Die Ironie der disziplinären Aufspaltung sozialwissenschaftlicher Debatten liegt darin, dass diese Einwände im soziologischen Herkunftsdiskurs keineswegs auf uneingeschränkte Zustimmung stoßen. Vielmehr ist gerade in der jüngeren soziologischen Diskussion ein verstärktes Interesse und eine nachhaltige Arbeit an individualistischen Theorien zu verzeichnen. Dies ist wohl weniger auf die Auflösung des Sozialen und die Individualisierung der Gesellschaft zurückzuführen, wie Helmut WIESENTHAL (1987) vermutet, sondern eher darauf, dass es mit der Weiterentwicklung des »Rational-Choice« gelingt, zentrale Einwände auszuräumen und traditionelle Frontstellungen zu beseitigen. In der *betriebswirtschaftlichen* Organisations- und Personalforschung trifft das individualistische Programm dagegen auf vehemente Kritik. Wolfgang STAEHLES (1991, S. 382) Bemerkung in Richtung der neuen Institutionenökonomik trifft die Vorbehalte vieler sozialwissenschaftlich orientier-

ter Fachvertreter. Er schreibt: »Die prinzipielle Schwäche all dieser Ansätze, wie generell der mikroökonomischen Theorie, ist ihre Verankerung im methodologischen Individualismus . . . ; es erscheint wenig erfolgversprechend, Entstehung und Veränderung von Institutionen allein aus dem Verhalten nutzenmaximierender Individuen erklären zu wollen. Historisch-politisch gewachsene Organisationen ex post als Ergebnis rationaler Entscheidungen von Individuen, die nach ex ante bekannten Nutzenmaximierungskalkülen handeln, zu interpretieren, muss vom Ansatz her scheitern.«

Solche Vorbehalte, die in Teilen der Betriebswirtschaftslehre möglicherweise hartnäckig vertreten werden, weil sich die Disziplinen gegen ältere und angestammte ökonomische Kernfächer etablieren mussten und in besonderer Weise mit den Abweichungen vom »rationalen« Ideal der Entscheidung befasst sind, dürfen nicht ohne Weiteres übergangen werden. Ohne die an späterer Stelle geführte Diskussion vorweg zu nehmen, hier einige Anmerkungen. Der Rückgriff auf das individualistische Programm impliziert nicht notwendig eine Konfrontation mit verhaltenswissenschaftlichen, das heißt psychologischen Ansätzen in der Organisations- und Personalforschung. Es geht im Folgenden primär um die Ergebnisse *kollektiver* Folgen individuellen Handelns und nicht um individuelles Verhalten in Organisationen. Soweit individuelles Verhalten fokussiert wird, erklären dies spezialisierte psychologische Theorien vermutlich besser als die allgemeine Annahme rationalen Handelns. Soweit aber *emergente* Phänomene wie soziale Netzwerke zur Diskussion stehen, bietet das Programm der individualistischen Sozialtheorie erhebliche Vorzüge. Dies ist eine allgemeine *Erklärung* der Makroeffekte, die aufgrund der festen Verwurzelung im methodologischen Individualismus nicht nur die Eigendynamik der Systeme konstatiert, sondern aufgrund des Eigensinns der Akteure erklärt. Dazu gehört mit der *Tauschtheorie* ein allgemeines Modell der Verbindung von Mikro- und Makroebene, das auf ökonomische Sachverhalte ebenso anwendbar ist wie auf soziale Interaktionen. Und dies ist schließlich eine *formale Sprache*, die eine effiziente Modellierung sozialer Statik und Dynamik ermöglicht. Es sprechen also gute Gründe für eine Orientierung der Organisations- und Personalforschung an der »universellen Grammatik der Sozialwissenschaften«, wie Jeffrey PFEFFER (1993) notiert hat, die ökonomische, soziologische und sozialpsychologische Erklärungen integriert. Insofern die Bedenken gegen das Paradigma im Fach erheblich sind, müssen wir den handlungstheoretischen ›Umweg‹ fortsetzen und zunächst zeigen, wie es mit den Weiterentwicklungen des ›Rational Choice‹ gelingt, die alten Einwände auszuräumen.

### 1.5 Von hier aus: Plan der Untersuchung

Ausgangspunkt der Argumentation waren Direktiven und Dirigenten, die die Ströme der materiellen Ressourcen und Energien wie der personellen Arbeitsvermögen und Motivationen kanalisieren und zum Ziel der Organisation lenken. KIESER (1993a, S. 183) vergleicht die Organisationsstruktur in der Denkweise des *situativen Ansatzes* mit einem Fels, der den Weg eines Spaziergängers versperrt und ihn zu einer Richtungsänderung veranlaßt. Vom KIESERSchen Wanderer wissen wir nicht genau, in welche Richtung er abweicht. Die Vorstellung von der (Organisations-)Struktur war wohl eher die eines Systems von Kanälen und Schleusen, Röhren und Ventilen; Felsen im Hohlweg. Nur ein wenig Beitrittsentscheidung, bloß etwas Mitgliedschaft, lediglich ein stückweit Unterordnung, das war nicht die Regel und undenkbar. Der situative Ansatz entdeckte aber auch eine Organisationsform, die auf der Vervielfältigung des gestalterischen Willens und der organisatorischen Beziehungen basiert, und die uns aktuell in Formen wie der Prozess-, der Profit-Center- oder der Netzwerkorganisation begegnet. Die theoretische Metapher der schwachen Bürokratie, die das situative Denken durch Auflösung des WEBERSchen Idealtypus in Variablen gewann, erweist sich allerdings bei der Analyse und Erklärung des Handelns in Organisationen als kraftlos.

Die Stärke der *Netzwerkanalyse* besteht darin, auch die schwachen Beziehungen in Organisationen sichtbar zu machen. Das Instrumentarium ist für die Organisations- und Personalforschung attraktiv, weil nicht mehr allein die Soll-Struktur im Organigramm, sondern auch die Ist-Struktur der gelebten Organisation abbildbar wird und wie faktische Finanzströme und Produktionsflüsse in Kontenbewegungen und Ablaufdiagrammen festgehalten werden können. Matrizen und Graphen sind nicht mehr als ein notwendiger erster Schritt der Organisationsanalyse.

Die Netzwerkanalyse ist für den Sozialforscher interessant, weil sie die Relationalität sozialer Beziehungen verdeutlicht. Für den Organisationsforscher und den Organisator gewinnt das Instrumentarium erst dann an Bedeutung, wenn die in sozialen Beziehungen eingeschlossene Macht einen erheblichen Grad an Diffusion erreicht und die Richtung der Einflusschancen in der Organisation unklar wird. Es hieße daher, den dritten Schritt vor dem hinreichenden zweiten zu tun, wollten wir in der Tradition der BAVELAS-Experimente Netzwerktypen nach ihrer situativen Effizienz ordnen und ihren Einsatz unter den ermittelten Bedingungen fordern. Anders als in der experimentellen Situation kennt die organische Organisation keinen Organisationsgestalter, der die Beziehungen in ihrer Gesamtheit überblickt und Kanäle im Rohrpostsystem des Synergometers situativen Bedingungen entsprechend öffnen oder verschließen kann. Kurz gesagt, sollte die Analyse des internen Funktionie-

rens eines Netzwerkes nicht beim Aufzeigen der vervielfältigten Beziehungen stehenbleiben, sondern im zweiten Schritt die Vermehrung der voluntaristischen Handlungen, die diese Beziehungen begründen, systematisch in der Erklärung berücksichtigen.

Ich schlage vor, die klassische Idee der Anreiz-Beitrags-Theorie auf die Beziehungen zwischen den Organisationsmitgliedern zu übertragen und deren Verbindungen als *Tauschverhältnisse* zu analysieren. Hinsichtlich der speziellen Beziehung des Informationsaustauschs konzentriere ich mich damit auf die Frage der Annahme von Kommunikation. Es ist vermutlich weniger die optionsorientierte Perspektive sondern vielmehr der theoretische Bezug zur individualistischen Sozialtheorie und zum analytischen Instrumentarium der Mikroökonomie, wenn dieser Vorschlag bei sozialwissenschaftlich orientierten Fachvertretern nicht auf Zustimmung stoßen wird. Aus diesem Grund erscheint es sinnvoll, zunächst einige sozialwissenschaftliche Argumente zu entfalten, die Grundlagen, Reichweite und Anwendungen der modernen sozioökonomischen Tauschtheorie aufzeigen.

Dem alten Ratschlag ›vom Abstrakten zum Konkreten‹ folgend, stelle ich zunächst die *Bausteine* einer allgemeinen Erklärung sozialer Phänomene vor. Ausgehend von wenigen epistemologischen Grundsätzen wird zunächst ein generelles Modell der mikrofundierten Erklärung sozialer Makrophänomene skizziert. Die Ergebnisse der jüngeren soziologischen Diskussion des ›Rational-Choice‹ zeigen, wie die Soziabilität rationaler Egoisten hergestellt werden kann. Die kritische Auseinandersetzung mit den Menschenbildern des homo oeconomicus und des homo sociologicus führt zu Vorschlägen, wie die Frage habitualisierter Entscheidungen und die Problematik der unbestimmten Präferenzen gehandhabt werden können.

Im zweiten Schritt beschäftigen wir uns mit einem speziellen Modell des Mikro-Makro-Überganges, der *Tauschtheorie*. Ich diskutiere zunächst die alte Frage der Differenz von sozialen und ökonomischen Tauschbeziehungen und erläutere die Reichweite der Tauschtheorie. Zu diesem Zweck wird einerseits mit COLEMAN zwischen Austauschbeziehungen im engeren Sinne und Herrschaftsbeziehungen unterschieden. Andererseits differenziere ich entlang der Grenze des formalen Transaktionsmediums Geld in soziale und ökonomische Austauschbeziehungen. Im Folgenden konzentriere ich mich auf die Analyse von Austauschbeziehungen. Im Mittelpunkt der Diskussion steht der Vorschlag COLEMANS, Tausch aus der Perspektive des Marktmodells zu analysieren, wobei wichtige Voraussetzungen und Folgen des Austauschs — Macht und Vertrauen — eingehend diskutiert werden. Die zentrale Erweiterung des Tauschmodells zielt auf die Integration von Tauschhemmnissen und strukturellen Voraussetzungen des Austauschs. Genauer gesagt, geht es um die Integration positiv oder negativ verbundener Zugangsstrukturen in das

Marktmodell. Im Zusammenhang mit der Diskussion des Vertrauens skizziere ich ferner eine dynamische Komponente sozialer Tauschbeziehungen.

Die *formale Darstellung* wechselt von der sozialwissenschaftlichen Prosa zur kompakten mathematischen Formulierung. Ausgehend vom Grundmodell COLEMANS diskutiere ich einige weitergehende Ableitungen, die in der jüngeren Auseinandersetzung mit dem Modell entwickelt worden sind. Ich diskutiere KAPPELHOFFS Interpretation des Modells als Ressourcenflussmodell, skizziere Verbindungen zu älteren formalen Fassungen sozialer Macht und beschäftige mich intensiv mit verschiedenen Möglichkeiten zur Integration der Zugangsstruktur. Das Ergebnis dieser Bemühungen ist ein einfaches statistisches Modell, das es erlaubt, positiv und negativ verbundene Tauschnetzwerke als sekundäre Ressource mit dem Grundmodell zu analysieren. Die Formalisierung einer Theorie gehört nicht zum Standardinstrumentarium der Organisations- und Personalforschung und bisweilen ist die Verwendung dieser Fremdsprache selbst zum Gegenstand der Kritik geworden. Ich bemühe in der Darstellung daher eine Vielzahl von Beispielen, die ein intuitives Verständnis ermöglichen sollen. Es gilt allerdings, das die Formalisierung zwar einen höheren Präzisionsgrad und eine einfachere Handhabung und Erweiterung der relationalen Konzepte erlaubt, allerdings keine generell andere Theorie beschreibt. Die grundlegenden Überlegungen sind also auch im vorangegangenen Kapitel enthalten.

Mit der exemplarischen Anwendung der Theorie auf die Erklärung *lateraler Kooperation* erreichen wir die Ebene des Konkreten. Die abstrakten Begriffe der Ressourcen und Interessen werden für die Analyse des Informationsaustauschs unter Gleichgestellten fruchtbar gemacht und es wird gezeigt, wie das Beziehungsnetzwerk mit Hilfe des Coleman-Modells analysiert werden kann. In zwei weiteren Schritten erweitere ich die Betrachtung und beziehe Transaktionshemmnisse und Zugangsstrukturen in die Analyse ein. Einige empirische Fälle illustrieren das Potential und die Schwierigkeiten der Anwendung des Tauschmodells bei der Analyse von Netzwerken.

*Rückblickend* interessieren die Chancen und Probleme der tauschtheoretischen Analyse. Theorieimmanent diskutiere ich zunächst Leerstellen und Erweiterungsmöglichkeiten der Tauschtheorie. Ein weiterer Abschnitt beschäftigt sich mit Anwendungsmöglichkeiten dieser Theorie in der Organisations- und Personalforschung und nimmt Stellung zur Debatte um die Ausrichtung der Disziplin. Die sozioökonomische Tauschtheorie kann eine Brücke zwischen ökonomischer und verhaltenswissenschaftlicher Orientierung bilden, soweit die Analyse auf die Beziehungen zwischen individuellen und kollektiven Akteuren zielt. Tauschtheorie und Netzwerkanalyse empfehlen sich aber nicht nur der Forschung als mächtiges Instrumentarium. Sie sind auch nützliche Werkzeuge für den Organisator, können analytische Grundlage einer



Gestaltung der Beziehungen ohne Direktiven sein und erweisen sich bei der Interpretation praktischer Beziehungsverhältnisse als hilfreich.

## 2. Individuelles Handeln und kollektive Effekte: Bausteine der Handlungstheorie

»Der Mensch ist im wörtlichsten Sinn ein ζῷον πολιτικόν, nicht nur ein geselliges Tier, sondern ein Tier, das nur in der Gesellschaft sich vereinzeln kann.«

Karl MARX

Soziale Netzwerke nicht als Ganzheiten, sondern als Folge individuellen Handelns zu erklären, bedarf einiger Vorbereitungen. Auf die Gefahr hin, allseits Bekanntes formelhaft zu wiederholen, beginne ich mit wenigen *methodologischen Vorbemerkungen*. Wissenschaftliche Erklärungen, so lautet eine zentrale Aussage des kritischen Rationalismus, sollten dem Schema des deduktiven Syllogismus folgen und durch Erfahrungen auf die Probe gestellt werden können. Für sozialwissenschaftliche Gegenstände wird das allgemeine Schema der Erklärung durch Spezifizierung im Sinne des methodologischen Individualismus fruchtbar. Kollektive Effekte, so lautet die Forderung des individualistischen Programms, sollen ausgehend von individuellen Handlungen erklärt werden, die selbst wiederum Gegenstand des Erklärens und des Verstehens sind. In der Auseinandersetzung mit Mikro- und Makroansätzen in den Sozialwissenschaften sind wir allerdings dem zentralen Einwand begegnet, dass individuelles Handeln nicht nur Folgen für das Soziale, sondern immer auch Voraussetzungen im Sozialen hat.

Der »Rational-Choice«-Ansatz decodiert das Programm des methodologischen Individualismus und löst das Rätsel des Akteurs, der nur in Gesellschaft handlungsfähig ist, einerseits mit Hilfe des sogenannten *Makro-Mikro-Makro-Modells*. Das Modell zerlegt die Aufgabe der Erklärung in zwei Schritte. Es verbindet strukturelle Bedingungen und allgemeine Handlungstheorie zur Erklärung individuellen Handelns, um im Mikro-Makro-Übergang kollektive Folgen individuellen Handelns zu erklären. Andererseits schlägt der Ansatz mit dem *homo socio-oeconomicus* ein Leitbild zur Modellierung der Handlungstheorie vor, dass eine Erklärung sozialer Phänomene erleichtert. Der Akteur handelt rational, das heißt, er sucht eigene Zielvorstellungen zu

maximieren. Seine Zielvorstellungen ordnet der ›Rational-Choice‹-Ansatz allerdings nicht mehr nur im Materiellen, sondern auch im Sozialen. Mit der klassischen Ökonomie sucht die moderne Sozialtheorie ›materielles Wohlbefinden‹ und ›soziale Anerkennung‹ als Zielvorstellungen des homo socio-oeconomicus zu bestimmen.

Auch der ›neue Mensch‹ der Sozialtheorie ist ein Abstraktum oder, genauer gesagt, ein Leitbild, das behilflich ist, den Abstraktionsgrad der Theorie zu variieren. Die Konkretisierung des Menschenbildes beschäftigt uns in zwei weiteren Abschnitten näher. Die Rigorosität der Annahme zweckrationalen Handelns wird häufig als Begrenzung angesehen, die für eine Reihe von Anomalien der handlungstheoretischen Erklärung verantwortlich ist. Andererseits erschwert eine Lockerung dieser Annahme die Modellierung der Aggregation individueller Handlungen. Der daraus resultierende Zielkonflikt für die Theoriekonstruktion lässt sich lösen, wenn gezeigt werden kann, dass auch *schwächere Formen* rationalen Handelns dem zweckrationalen Kalkül zugänglich sind. Das Ergebnis dieser Diskussion ist: Mit den ›Menschen‹ der Theorie lässt sich rechnen, auch wenn wir im Alltag nicht immer kalkulieren. Schließlich steht die Frage der Konstruktion *theoriereicher Brückenannahmen* oder der individuellen Zielsetzungen zur Diskussion. Auf Inhaltstheorien der Motivation aufbauend wird ein einfaches, empirisch prüfbares und erweiterbares Konzept vorgeschlagen, das Auskunft darüber gibt, welche Ziele Akteure in Organisationen verfolgen.

### 2.1 Metatheoretisches Prolegomenon

Erfahrungswissenschaftliche Beobachtungen und Erklärungen sind nicht auf sicherem Grund gebaut. Mit Max WEBER (1988a [1904], S. 180) wissen wir, dass Wissenschaft angesichts der »sinnlosen Unendlichkeit des Weltgeschehens« auf Selektion und Abstraktion angewiesen ist. Dies macht *wertende Urteile* notwendig, die einen Unterschied machen, zwischen dem was Gegenstand sein soll und dem, von dem nicht geredet werden kann. Der neue Idealismus neigt dazu, die Sinnhaftigkeit wissenschaftlicher Aussagen auf Klassifikationen oder, modern, Codierungen zu begrenzen. Mit WEBER soll daran festgehalten werden, dass es weitergehend darum geht, Kausalzusammenhänge aufzuzeigen und Handlungen verständlich zu machen. Die Vielfalt möglicher Kausalfaktoren und Deutungen verlangt nach Entscheidungskriterien, um sinnvolle von weniger sinnhaften theoretischen Vorschlägen, die Zusammenhänge von Kausalfaktoren behaupten, zu unterscheiden. Der Fallibilismus des *kritischen Rationalismus* ist ein solches Kriterium.

*Realismus und Fallibilismus*

Kritischer Rationalismus bedeutet zunächst einmal die Behauptung des *Primats der Theorie*, das heißt, es handelt sich um eine konstruktivistische Position. Aussagen über reales Geschehen sind nicht Ausgangspunkt, sondern Ergebnis wissenschaftlichen Bemühens. Nur aus dem Blickwinkel einer Theorie, und das heißt, vorläufigen Behauptungen über Kausalzusammenhänge, ist es möglich, Beobachtungen anzustellen. Die Aussagen bleiben hypothetisch, weil es grundsätzlich nicht gelingen kann, diese zu verifizieren. Auch wenn wir uns in aller Regel nicht bemühen, unsere Aussagen zu verwerfen, Karl R. POPPERS (1984 [1935], S. 47 ff.) Empfehlung lautet, theoretische Sätze kritisch zu prüfen und letztlich mit empirischem Material zu konfrontieren. Nur aus Fehlern, also Konfrontationen, die zu Ungunsten der theoretischen Sätze ausgefallen sind, lässt sich lernen. Das Prinzip der *Falsifikation* hält an der *Wahrheit* als regulativer Zielidee fest, der wir uns durch die Korrektur von Irrtümern annähern. Insofern vertritt der kritische Rationalismus y keinen ›radikalen‹ Konstruktivismus. Das Falsifikationsprinzip impliziert hinsichtlich der Theoriekonstruktion die Forderung, dass diese nicht nur logisch konsistent, sondern darüber hinaus empirisch gehaltvoll formuliert sein sollen. Gute Theorien sind demnach nicht nur allgemein, das heißt, sie enthalten gesetzmäßige Aussagen, die für möglichst viele Sachverhalte Gültigkeit reklamieren, sondern sie sind gleichzeitig spezifisch, indem sie genaue Bedingungen ihrer Gültigkeit formulieren. Potentielle Falsifizierbarkeit bedeutet also, dass die Menge möglicher Basissätze, die eine Theorie zulässt, auch solche Sätze enthält, die ihr widersprechen.

In der Umsetzung stößt diese zentrale Idee des kritischen Rationalismus allerdings auf Schwierigkeiten. Betrachten wir statt einzelner Hypothesen *theoretische Programme*, so ist festzustellen, dass diese nicht nur aus zentralen Kernaussagen bestehen, sondern zusätzlich eine Vielzahl angelagerter speziellerer inhaltlicher Aussagen, methodischer Überlegungen und Hilfsannahmen enthalten. Die empirische Prüfung theoretischer Sätze kann entsprechend aus einer Fülle von Gründen scheitern. Beispielsweise, weil die Randbedingungen im allgemeinen Syllogismus der Erklärung nicht hinreichend spezifiziert sind, die Methoden der Datenanalyse unangemessene Anwendungsvoraussetzungen implizieren oder die Daten fehlerbelastet sind. Wir sind daher nicht gut beraten, wenn wir eine Kerntheorie allein aufgrund eines misslungenen Tests ad acta legen. Imre LAKATOS (1974), der auf diese Schwierigkeiten aufmerksam gemacht hat, schlägt stattdessen vor, alternative Theorieprogramme miteinander zu vergleichen und ein Programm erst dann zu verwerfen, wenn es der Alternative gelingt, bessere und neuartige Erklärungen zu liefern.<sup>1</sup> Die

<sup>1</sup> Vgl. in diesem Zusammenhang moderierend K. R. POPPER (1989) und radikalisierend

Alternative wird akzeptiert, wenn sie Sachverhalte, die aus Sicht des älteren Programms als Anomalien gelten, und neuartige Probleme, die bislang nicht erhellt werden konnten, klären kann. Diese progressive Problemverschiebung, die die Kernidee der kritischen Prüfung theoretischer Überlegungen von einzelnen Hypothesen auf Theorieprogramme verallgemeinert, hat weitreichende Folgen. Wir können aufgrund der angedeuteten Kriterien zwar entscheiden, ob eine Alternative besser ist als ihr Vorgänger, aber nicht mehr mit Gewißheit davon ausgehen, dass wir der Wahrheit damit näher gekommen sind.<sup>2</sup> Die pragmatische Verallgemeinerung des kritischen Rationalismus enthält nun die Forderung eines intra- oder interdisziplinären *Theorienpluralismus*. Hinsichtlich der Konstruktion einer Theorie lassen sich die Überlegungen dahingehend umsetzen, dass wir versuchen sollten, möglichst genau anzugeben, aus welchen *Teilkonstrukten* sich eine Erklärung zusammensetzt, welche methodischen Implikationen eine Prüfung der Konstrukte beinhaltet und inwieweit Methoden und Teilkonstrukte durch andere ersetzt werden können, ohne dass das gesamte Programm als gescheitert erklärt werden muss.

#### *Methodologischer Individualismus und Antireduktionismus*

Gelten diese Überlegungen für wissenschaftliche Konstruktionen im Allgemeinen, so schlägt der kritische Rationalismus zur Erklärung sozialer Phänomene das spezielle Programm des *methodologischen Individualismus* vor. Emergente Phänomene, beispielsweise die Handlungen von Kollektiven wie Organisationen oder Gruppen, sollen auf die Handlungen menschlicher Individuen zurückgeführt werden. POPPER (1992 [1945], S. 105 ff., 1969) vertritt im Rahmen dieser Erklärung der Emergenz von »unten« die These von der Autonomie der Soziologie und mithin des Sozialen. Diese strikt *antireduktionistische* Position macht geltend, dass eine Rückführung der Erklärung auf eine Psychologie der Beweggründe (wie Triebe, Bedürfnisse oder Motive) Makrophänomene allein nicht erklären kann, weil diese Operation des methodologischen Psychologismus die unbeabsichtigten Konsequenzen absichtlicher Handlungen ausblendet oder, anders formuliert, das zentrale Problem der emergenten Effekte sozialer Handlungen schlicht suspendiert. Darüber hinaus entzieht der Psychologismus die Erklärung einer rationalen Kritik durch

P. K. FEYERABEND (1986, S. 238 ff.). Dass sich wissenschaftliche Praxis wenig um erkenntnistheoretische Konzepte schert, gibt Anlass zur Frage, inwieweit Methodologien Gültigkeit beanspruchen können. Sie sind vermutlich ebensowenig vollkommen wie Theorien und Methoden. Dies ist weder Grund in radikalen Skeptizismus zu verfallen und einen kritischen Realismus als regulative Idee aufzugeben, noch begründet es den Rückzug auf eine phänomenologische Position. Vgl. in diesem Zusammenhang H. ALBERT (1991, S. 256 f.).

<sup>2</sup> H. LENK (1986, S. 52 ff.) diskutiert die Zusammenhänge von kritischem Rationalismus und methodologischem Pragmatismus näher. Vgl. auch kurz H. ALBERT (1994, S. 236 ff.).

Zuschreibung von Handlungen auf ›psychologisch-charakterologische‹ Hypothesen. POPPER (1969) schlägt in Anlehnung an die verstehende Soziologie stattdessen vor, zur Erklärung von Handlungen auf den rationalen Akteur der Ökonomie zurückzugreifen und aufgrund der *Situationslogik*, das heißt der Analyse der Ziele und Mittel in einer Handlungssituation, Handeln objektiv verstehbar zu machen. »Das objektive ›Verstehen‹ besteht darin, dass wir sehen, dass die Handlung objektiv *situationsgerecht* war« (ibid, S. 120).<sup>3</sup>

Der Antireduktionismus ist unter Vertretern einer individualistischen Position keineswegs unumstritten<sup>4</sup>, denn es ist offenkundig, dass derartige Erklärungen des Handelns »über-vereinfacht und über-schematisiert und daher im allgemeinen *falsch* (sind W. M.)« (ibid, S. 121). Dennoch wird gegenüber dem Reduktionismus, das heißt der Rückführung der Erklärung auf tieferliegende psychologische oder weitergehend auf naturwissenschaftliche Gesetzmäßigkeiten daran festgehalten, dass die rationale Rekonstruktion sozialen Handelns vorteilhaft ist. Ohne die Problematik an dieser Stelle ausführlich diskutieren zu wollen, ist anzumerken, dass die Debatte in besonderer Weise vom Erkenntnisobjekt abhängig ist. Gegenstand ökonomischer wie soziologischer Erklärungen sind im Allgemeinen nicht individuelle Verhaltenswei-

<sup>3</sup> Es geht also darum, Wünsche, Bedürfnisse oder Motive als (objektive) Zielsetzungen der Akteure zu interpretieren und ausgehend von der Analyse der Mittel, die dem Akteur zur Verfolgung seiner Ziele zur Verfügung stehen, die Rationalität seines Handelns zu rekonstruieren. Objektives Verstehen bedeutet, dass wir sagen können: »Zwar habe ich andere Ziele und andere Theorien (als zum Beispiel Karl der Große); aber wäre ich in seiner so-und-so analysierten Situation gewesen — wobei die Situation Ziele und Wissen einschließt —, dann hätte ich, und wohl auch du, ebenso gehandelt« (K. R. POPPER 1969, S. 121).

In gleicher Weise charakterisiert M. WEBER (1988c [1913]) seine verstehende Soziologie, deren ›Atom‹ das Einzelindividuum ist und dessen Handeln verstehbar gemacht werden soll, indem die ›Evidenz‹ einer Handlung herausgearbeitet wird. Verstehendes Erklären meint genauer, beobachtetes Verhalten kausal zu kontrollieren, also festzustellen, ob es regelmäßig in gleicher Weise auftritt, und auf der Folie eines Idealtypus des Handelns zu interpretieren. Die verstehende Soziologie kennt zwar eine ordinale Ordnung verschiedener Typen rationalen Handelns. »Allerdings aber bildet das rational deutbare Sichverhalten bei der soziologischen Analyse verständlicher Zusammenhänge sehr oft den geeignetsten ›Idealtypus‹ « (ibid, S. 429). Rational deutbares Handeln ist im Kern zweckrationales Handeln, das heißt ein Sichverhalten, »welches ausschließlich orientiert ist an (*subjektiv*) als adäquat vorgestellten Mitteln für (*subjektiv*) eindeutig erfaßte Zwecke« (ibid, S. 428). Vgl. in diesem Zusammenhang auch H. ALBERTS (1994, S. 95 ff.) Überlegungen zur Erklärung des Verstehens.

<sup>4</sup> Vgl. für die Soziologie ausführlich V. VANBERG (1975, S. 84 ff.), der wie H. J. HUMMEL und K.-D. OPP (1968) im Anschluss an G. C. HOMANS (1974 [1961]) eine reduktionistische Position vertritt, und die moderierende Diskussion des Problems durch H. LENK (1986, S. 181 ff.), der dem methodologischen Psychologismus skeptisch gegenübersteht. In der betriebswirtschaftlichen Organisations- und Personalforschung wird von einigen Fachvertretern ebenfalls eine verhaltenstheoretische Fundierung gefordert. Eine reduktionistische Position vertreten u. a. D. GEBERT (1978) oder G. SCHANZ (1978, 1994).

sen, sondern *strukturelle Determinanten* des Handelns und *kollektive Folgen* individuellen Handelns. Insofern interessieren wir uns einerseits für die Wirkungen von strukturellen Veränderungen, die sich nur dann ausloten lassen, wenn das Verhalten der Akteure gleichsam ›konstant‹ gehalten wird und beobachtbare Unterschiede in den Verhaltensweisen nicht vorschnell auf unterschiedliche Mentalitäten oder Bedürfnisse zurückgeführt werden.<sup>5</sup> In diesem Sinn ist (nicht nur) die Ökonomie »eine Wissenschaft von der Veränderung der Verhältnisse«, wie Gebhard KIRCHGAESSNER (1991, S. 17) notiert. Zum anderen gilt die Aufmerksamkeit nicht nur der Logik der Situation, sondern den beabsichtigten und unbeabsichtigten emergenten Effekten individuellen Handelns. Dies ist die entscheidende und schwierigste Aufgabe sozioökonomischer Erklärungen. Um die Modellierung der *Logik der Aggregation*, die relativ unabhängig von derjenigen der Situation ist, nicht unnötig zu verkomplizieren, empfiehlt sich auch in diesem Zusammenhang der Rückgriff auf eine möglichst einfache, idealtypische Handlungstheorie. Insofern der Beitrag, den das Zusammenspiel der Einzelhandlungen für das kollektive Verhalten leistet, erklärungsbedürftig ist, ist das individuelle Sichverhalten wiederum ›konstant‹ zu halten.<sup>6</sup> Kurz gesagt, der Erklärungsgegenstand verbietet, die Mikrofundierung direkt zur Erklärung der Makroeffekte heranzuziehen.<sup>7</sup>

<sup>5</sup> In der Ökonomie wird die Position des Anti-Reduktionismus mit der Annahme stabiler Präferenzen verbunden. Insbesondere G. STIGLER und G. S. BECKER (1977) sprechen sich für die Annahme feststehender Präferenzen aus, um zu verhindern, dass durch den Rückgriff auf wandelbare Traditionen, Werte oder das ›Ich‹ und das ›Es‹ ad hoc-Erklärungen des Verhaltens eingeführt werden. Die Annahme kann gewissermaßen als methodische Empfehlung interpretiert werden zunächst nach den ›guten Gründen‹ der Akteure zu fahnden und Verhaltensänderungen auf Veränderungen der Verhältnisse statt der Präferenzen zurückzuführen. Es genügt allerdings ›Konstanz‹ des Verhaltens schwächer zu fassen und den Akteuren lediglich rationales Handeln statt konstanter Präferenzen zuzuschreiben, wenn eine endogene Erklärung von Präferenzänderungen vorgelegt werden kann. Vgl. zu dieser Thematik C. C. VON WEIZÄCKER (1971), J. G. MARCH (1988), J. ELSTER (1987, S. 106 ff.) und J. S. COLEMAN (1992a, S. 250 ff.).

<sup>6</sup> Dies ist in organisatorischen Zusammenhängen unmittelbar einsichtig: Eine Ansammlung hoch leistungsmotivierter Akteure bedingt beispielsweise nur dann ein hohes Ergebnis auf organisatorischer Ebene, wenn die Handlungen der Akteure vollständig unabhängig voneinander sind; ein für Organisationen unwahrscheinlicher Fall. In aller Regel wird das kollektive Ergebnis von der organisatorischen Verknüpfung der Einzelhandlungen abhängen. Um verschiedene organisatorische Arrangements miteinander zu vergleichen ist es daher zweckmäßig, die Leistungsfähigkeit der Organisation nicht auf mentale Unterschiede des Personals zurückzuführen.

<sup>7</sup> Dies kann auch als das zentrale Anliegen des frühen Funktionalismus interpretiert werden. So ist E. DURKHEIMS (1976 [1895], S. 182 ff.) Verhältnis zur Psychologie durchaus ambivalent, wobei in Rechnung zu stellen ist, was zu seiner Zeit unter psychologischen Gesetzmäßigkeiten zu verstehen war. Denn er betont einerseits, dass man ihn ›absonderlich mißverstehen‹ würde, wenn wir aus seinen Überlegungen des Schluß ziehen würden, »dass

In der jüngeren Diskussion ist eine Annäherung der Standpunkte zu verzeichnen, insofern deutlich geworden ist, dass eine psychologische Fundierung dieser Forderung nicht notwendig zuwiderläuft. Denn das zentrale Argument des Anti-Reduktionismus lautet nur, dass ein Rückgriff auf psychologische Formulierungen die Selektionsleistung der Akteure und die Aggregation der Handlungen im Erklärungsmodell nicht ausschalten soll. Ein geeigneter Ausgangspunkt zur psychologischen Fundierung sind beispielsweise Wert-Erwartungs-Theorien, die dem ökonomischen Nutzenargument weitgehend entsprechen. Ein Vorteil der Einbindung psychologischer Modelle kann bei der Erklärung sozialer Sachverhalte darin bestehen, dass es auf dieser Grundlage möglich erscheint, eine Heuristik zur Bestimmung der Randbedingungen im Schema der deduktiven Erklärung zu entwickeln. Die Verletzung des Exhaustionsprinzips erweist sich nämlich vor allem dann als Problem, wenn das rationale Kalkül nicht ausschließlich auf eindeutig fixierbare materielle Größen gerichtet ist. In diesen Fällen liegt es nahe, fehlgeschlagene Prüfungen einer Erklärung darauf zurückzuführen, dass die Randbedingungen nicht richtig spezifiziert oder nicht vollständig ausgeschöpft worden sind, um ad hoc weitere »gute Gründe« oder Handlungsmotive einzuführen. Eine Eingrenzung der Handlungsmotive schließt selbstverständlich nicht aus, dass die Mikrofundierung im Laufe der Weiterentwicklung einer Theorie, ausgehend vom einfachen Modell rationalen Handelns, sukzessive vertieft wird. Die Bedenken können aus Sicht der antireduktionistischen Position mit der Wahl geeigneter psychologischer Theorien ausgeräumt werden.<sup>8</sup>

---

die Soziologie ... vom Menschen und seinen Fähigkeiten abstrahieren soll oder auch nur kann« (ibid., S. 189). Andererseits arbeitet er unermüdlich heraus, dass der »psychische Einfluss viel zu allgemein ist, um den Ablauf der sozialen Phänomene zu bestimmen« (ibid. S. 191). Dies könne man insbesondere daran erkennen, wenn man den »psychologischen Faktor« mit der »Rasse« isoliert und feststellt, dass unterschiedliche Rassen gleiche Institutionen, gleiche Rassen aber unterschiedliche Institutionen hervorgebracht hätten. Mit diesen Überlegungen begründet er seine Aussage, dass »jedesmal, wenn ein soziologischer Tatbestand unmittelbar durch einen psychologischen erklärt wird, ... man daher dessen gewiß sein [kann], dass die Erklärung falsch ist« (ibid., S. 188, Hvh. W. M.). Ganz ähnliche Argumente führen B. MALINOWSKI (1975 [1944], S. 83, Hvh. W. M.), der einer psychologischen Grundlegung des Funktionalismus mit seiner Theorie der Bedürfnisse am wenigsten fern steht, zu der Aussage, »dass die Realwissenschaft vom menschlichen Verhalten bei der *Organisation* zu beginnen hat«.

<sup>8</sup> Die Reduktion auf psychologische und letztlich auf naturwissenschaftliche Erkenntnisse wird, gegebenenfalls über mehrstufige Erklärungsmodelle, insbesondere dann möglich sein, wenn individuelles Entscheidungsverhalten untersucht wird und damit der Schritt der Aggregation der Einzelhandlungen entfällt. Besonders anschauliche Beispiele für solche mehrstufigen Erklärungen bietet der Anthropologe M. HARRIS (1995b, S. 164 ff.), der menschliche Essgewohnheiten primär auf zweckrationales ökonomisches Handeln zurückführt. Das heißt, HARRIS erklärt die »heiligen Kühe« kulturalistischer Theorien, die statt den Gegenstand



*Freiheit und Vernunft*

Seit WEBERS (1988a [1904], S. 180) programmatischer Stellungnahme zur Objektivität sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnisse ist der Streit um die Frage, ob wertende Urteile über den Entdeckungszusammenhang hinaus in den Begründungszusammenhang hineinreichen, nicht abgerissen. Es geht nicht um die *Wertbasis*, wie dies Hans ALBERT (1984 [1963]) bezeichnet hat, dass also sozial- wie naturwissenschaftliche Theorien selektiv verfahren, weil sie nur bestimmte Aspekte der Wirklichkeit beleuchten, und dass das Erkenntnisinteresse Gegenstände unter dem Gesichtspunkt der Relevanz beurteilt. Vielmehr geht es darum, ob Werturteile auf der Ebene der sozialwissenschaftlichen Aussagen selbst, das heißt der Objektsprache, vermieden werden sollten und umgangen werden können. Auch wenn ich die Auffassung teile, dass Sozialwissenschaft als *positive* Wissenschaft betrieben werden kann und sollte, also keine wissenschaftlichen Aussagen darüber macht, ob ein Handeln unter Gesichtspunkten der Moral oder der Ethik verwerflich oder lobenswert erscheint, ist es zweckmäßig diese Vorbemerkung mit einigen Sätzen zur ›Wertbasis‹ zu beschließen. Denn die individualistische Sozialtheorie steht im Verdacht, dass sie in jedem Falle »krypto-normative«, will heißen, ethisch unreflektierte Wirkung entfalte, indem sie mit dem Menschenbild des rationalen Akteurs einen amoralischen und asozialen Typus befördert, der der »Ellbogengesellschaft« Vorschub leiste.<sup>9</sup>

Einige dieser Vorwürfe, soweit sie nicht nur Reviergrenzen konkurrierender Paradigmen markieren und daher dem Diskurs entzogen sind, wird die folgende Argumentation möglicherweise ausräumen können, denn der homo socio-oeconomicus kommt freier, zivilisierter und pfffiger daher, als seine

---

zu erklären, ihn mit unterschiedlichen Mentalitäten gleichsetzen, indem er zeigt, dass dem Tabu ein rationales Kalkül von biologisch konstanten Nahrungsbedürfnissen und situativen Randbedingungen, wie Ausmaß und Art der landwirtschaftlich nutzbaren Fläche, zugrundeliegt. In einigen Fällen versagt diese Erklärung. Dies ist dann der Fall, wenn nicht von biologisch konstanten Merkmalen der Organismen ausgegangen werden kann. In solchen Fällen, wie dem Phänomen, dass die erwachsenen Mitglieder einiger Völker keine Milchprodukte verzehren, ist die unterschiedliche biologische Ausstattung bei der Erklärung zu berücksichtigen. Vgl. in diesem Zusammenhang auch G. KIRCHGAESSNERS (1991, S. 215 ff.) Auseinandersetzung mit der Soziobiologie.

Hier kann nur darauf hingewiesen werden, dass die dem Reduktionismus inhärente naturalistische oder materialistische Position im Zusammenhang mit menschlichem Entscheidungsverhalten die weitergehende Frage nach dem sogenannten Leib-Seele-Problem aufwirft; der Frage, ob mentale Zustände letztlich nichts anderes sind als ein Teil der übrigen physischen Welt. Vgl. zu diesem Problem insbesondere H. TETENS (1994), der im Anschluss an Erkenntnisse der Neurobiologie eine nicht-reduktionistische materialistische Position ausarbeitet.

<sup>9</sup> Besonders prononciert finden sich diese kritischen Gesichtspunkte in den Beiträgen von A. LÖHR und M. OSTERLOH (1993), M. MILLER (1994) und bei A. ETZIONI (1996).

in Verpflichtungen verstrickten und dem Mammon nachjagenden Vorfahren. Andere Kritiken können vom Standpunkt einer Theorie nicht sinnvoll behandelt werden, der es um Beschreibung und Erklärung und nicht um die Entwicklung normativer Grundsätze geht.<sup>10</sup> Darüber nachzudenken, ob rationale Akteure und vollständige Märkte nützliche Abstraktionen zum Zweck der Analyse sind, ist eine Sache, eine andere, zu bezweifeln, ob es sich um wünschenswerte soziale Institutionen handelt. Aber auch eine deontologische Sozialwissenschaft, gleich ob sie Maximen, Nützlichkeitsabwägungen oder Diskurse fokussiert, ist gut beraten, wenn sie wünschenswerte Normen und die Bedürfnisse der Akteure nach Normen oder normenbegründenden Verfahren, Diskurse und die Chancen zur Teilnahme an der Diskussion, wenn sie Gesetz und Wirksamkeit unterscheidet.

C. Wright MILLS (1959, S. 129 f.) vertrat die Auffassung, dass die Werte der klassischen Sozialtheorie *Freiheit* und *Vernunft* seien und sich die zeitgenössische Sozialtheorie mit den *Gefährdungen* dieser Werte und den Konsequenzen dieser Gefährdungen für die Menschen und ihre Chancen zur Gestaltung der Geschichte beschäftigen solle. Insoweit ist die hier vertretene Position fest in der klassischen und der modernen Sozialtheorie verwurzelt. Weil wir Freiheit nicht nur Systemgestaltern zubilligen, sondern annehmen, dass alle Akteure die Freiheit der Wahl besitzen, gelingt es, ungleiche Einflusschancen und Machtvorteile aufzuzeigen. Indem wir Vernunft nicht auf Ebene des Kollektivs, sei es der Geschichte oder der Organisation orten, sondern bei allen beteiligten Akteuren Rationalität vermuten, gelingt es, »wünschenswer-

---

<sup>10</sup> Was nicht ausschließt, dass auf Grundlage des methodologischen Individualismus Überlegungen zu wünschenswerten Inhalten von Normen angestellt werden. Dies betrifft insbesondere kollektive Voraussetzungen individuellen Handelns und Fragen der Verteilungsgerechtigkeit. Vgl. K. R. POPPER (1992 [1945], S. 316 ff.), J. RAWLS (1975, S. 21 f.) — kritisch R. NOZICK (1975, S. 170 ff.) — oder J. S. COLEMAN (1974, 1992a, S. 3 ff., 1993c). Als deontisch wird eine moralphilosophische Position bezeichnet, die — im Unterschied zum klassischen Utilitarismus — das Rechte unabhängig von der Maximierung des Guten bestimmt. In diesem Sinne vertreten die genannten Autoren deontische Positionen auf individualistischer Grundlage, ohne darauf zu rekurren, dass moralphilosophische Theorien zur Erklärung sozialen Handelns herangezogen werden. An dieser Stelle, und nicht in den Auseinandersetzungen innerhalb der Moralphilosophie zwischen klassischen Utilitaristen, Regelutilitaristen, Diskursethikern etc., liegt der eigentliche Streitpunkt. Die moralphilosophische Argumentation setzt auf Überzeugung, die sozialtheoretische auf Erklärung und in diesem Sinne kann Letztere der Ersteren dienlich sein, um robustere Arrangements des Rechts zu entwickeln, vgl. auch die Bemerkung bei J. RAWLS (1975, S. 76 ff.). Sein und Sollen sollen nicht verwechselt werden. Es geht nicht darum, wie H. LENK (1989) schreibt, die Notwendigkeit praktischer Vernunft und normativ wertender Aussagen zu bestreiten, sondern darum »normative Sätze nicht in das theoretische objektsprachliche Satzsystem der Realwissenschaft selbst aufnehmen zu wollen — einfach aus dem Grunde, weil sonst der empirische Gehalt der Theorien und ihre Prüfbarkeit vermindert, unter Umständen ganz aufgehoben würde« (ibid., S. 356).

te« und »perverse« Effekte auf kollektiver Ebene aufzuzeigen. Möglicherweise kann eine Kritik, die kollektive Effekte nicht nur aufgrund der von den individuellen Akteuren verfolgten und verfehlten Ziele beurteilt, sondern von einer »höheren Warte« die Vernunft der Zwecke, der eingesetzten Mittel oder der Zugangschancen in Frage stellt, hilfreich sein, diese Zustände zu unterscheiden. Unabhängig davon, dass die Verallgemeinerung des Standpunktes der normativen Kritik in hohem Maße der Rechtfertigung bedürftig ist, ist die positive Analyse kollektiver Effekte, wenn ich Amitai ETZIONI (1996) richtig verstehe, wichtige Voraussetzung, um über soziale Fairness und eine moralische Ökonomie nachdenken zu können.

## 2.2 *Das Rätsel der Emergenz des Sozialen und seine (vorläufige) Lösung: Das Makro-Mikro-Makro-Modell*

Die moderne Mikrosoziologie oder der »Rational-Choice«-Ansatz lässt sich als konsequente Ausarbeitung und Verallgemeinerung vorhandener Entwürfe in der Tradition des methodologischen Individualismus interpretieren. Die gebräuchlichen Etiketten verallgemeinern insofern nur einen Aspekt dieser theoretischen Richtung — deren Mikrofundierung im rationalen Handeln der Akteure —, denn der »Rational-Choice«-Ansatz zielt auf Erklärung kollektiver Phänomene. Gemeinsame Klammer der vorgeschlagenen Erklärungen ist ein Modell der Verbindung von Makro- und Mikroebene sozialen Handelns.

### *Situation, Selektion und Aggregation*

Schaubild 2.1 zeigt dieses allgemeine Modell der Erklärung im Makro-Mikro-Makro Übergang.<sup>11</sup> Den *Ausgangspunkt* bilden strukturelle Variablen, die die soziale Situation der Akteure beschreiben. In Verbindung mit einer Handlungstheorie wird zunächst individuelles Handeln auf der Mikroebene erklärt. Dieser Zweig der Erklärung lässt sich in Anlehnung an Kurt LEWINS (1963 [1951], S. 271 ff.) programmatische Formel, das Verhalten eines Akteurs in Abhängigkeit von Merkmalen der Person und dessen psychologischer Umwelt zu beschreiben, als sozialpsychologische Fragestellung des Modells interpretieren. *Ziel* ist die Erklärung kollektiver Handlungsergebnisse auf der Makroebene des betrachteten Systems, die als beabsichtigte und unbeabsichtigte oder emergente Effekte individuellen Handelns interpretiert werden. Der Ansatz des »Rational-Choice« geht also nicht den direkten Weg klassischer Makroansätze, sondern folgt dem »Umweg«, den WEBER mit der verstehen-

<sup>11</sup> Vgl. R. BOUDON (1980, S. 122 ff.), insbesondere J. S. COLEMAN (1987, 1991) und zusammenfassend H. ESSER (1993, S. 91 ff.).

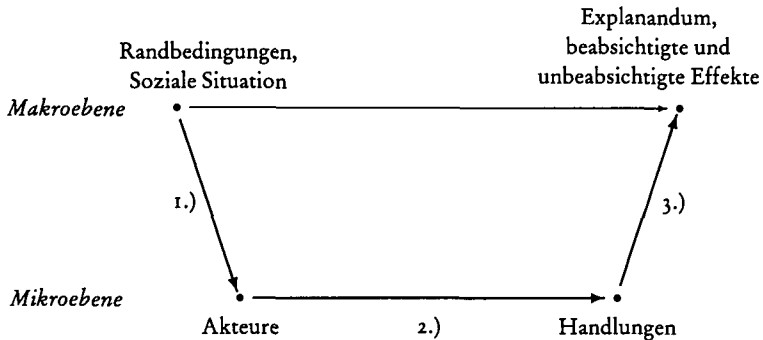


Abb. 2.1: Allgemeine Makro-Mikro-Makro-Erklärung

den Soziologie gewiesen hat, und zerlegt die Aufgabe der Erklärung in drei Schritte: die Logik der *Situation*, der *Selektion* und der *Aggregation*.

- 1.) Die *Logik der Situation* verbindet die Makro-Ebene des Systems und die Mikro-Ebene der Akteure mit Hilfe sogenannter *Brückenhypothesen*. Dies sind mehr oder weniger abstrakte und typisierte Annahmen über die Situation aus Sicht der Akteure. Im einfachsten Fall nehmen wir an, dass die Akteure die *objektiven* Wahlmöglichkeiten ihrer sozialen Situation kennen. Dies entspricht der in der Mikroökonomie üblichen Annahme der *vollständigen Information* und erlaubt eine Modellierung der Situationslogik auf der Basis einfacher objektiver Konstrukte. Die Brückenhypothesen können schrittweise verfeinert werden, indem subjektive Erwartungswerte oder Annahmen über Positionen und Dispositionen der Akteure eingeführt werden, also beispielsweise sozialisations-, lern- oder attributionstheoretische Konzepte Berücksichtigung finden. Eine Verfeinerung der Argumentation ist allerdings nicht in allen Fällen notwendig und wünschenswert, denn das Ziel der Erklärung ist in aller Regel nicht die Orientierung der Akteure, sondern das kollektive Explanandum. Wichtiger ist es, die Brückenhypothesen dahingehend zu spezifizieren, dass sie Hinweise auf Beweggründe des Handelns liefern; ein Aspekt der unter dem Stichwort »theoriereicher Brückenannahmen« näher behandelt wird.
- 2.) Die *Logik der Selektion* bildet den nomologischen Kern der Erklärung. Die Handlungstheorie, die Aussagen über die Wahlhandlungen der Akteure unter den spezifizierten Alternativen formuliert, verbindet zwei Elemente der Mikro-Ebene: die Akteure und die Handlungen.

Ihrem nomologischen Status entsprechend sollte die Handlungstheorie einen hohen Allgemeinheitsgrad besitzen, an die Brückenhypothesen anschließbar sein und eine Modellierung der Aggregation erlauben. Ferner ist zu verlangen, dass die Handlungstheorie ein Verstehen der Handlungen, also die interpretative Dimension sozialen Handelns erschließt. Eine genauere Formulierung dieser Forderungen schlugen Reinhard WIPPLER und Siegwart LINDENBERG (1987) vor, die fünf Kriterien auflisten, denen die handlungstheoretische Fundierung genügen sollte:

- (a) Die handlungstheoretische Fundierung sollte sich mit wenigen Informationen über das Individuum begnügen.
- (b) Sie soll strukturelle Bedingungen des Handelns, die in Form von Brückenhypothesen formuliert werden, berücksichtigen und die Modellierung kollektiver Ergebnisse des Handelns ermöglichen.
- (c) Psychologische und physiologische Theorien sollten die Annahmen der Handlungstheorie beeinflussen können, das heißt, Prämissen wie die Annahme vollständiger Information sollten nicht axiomatisch fixiert werden.
- (d) Der Grad der Ignoranz ist explizit und präzise zu formulieren, um die vereinfachten Annahmen nach der Methode der abnehmenden Abstraktion schrittweise durch komplexere Annahmen ersetzen zu können.
- (e) Die Handlungstheorie soll die Erklärung des Handelns in sozialen Zusammenhängen unterstützen und berücksichtigen, dass Menschen einfallreich, findig und kreativ sind.

Die Regeln sind ein methodischer Wegweiser, wie der Zielkonflikt der Theoriekonstruktion ausbalanciert werden kann. Der Zielkonflikt besteht darin, dass der ›Rational Choice‹-Ansatz auf der theoretischen Ebene individuelle Handlungen fokussiert, womit sich die Maximalforderung verbindet, jede einzelne Handlung zu erklären. Weil aber kollektive Handlungsergebnisse im Mittelpunkt der Analyse stehen, ist diese Maximalforderung kaum einzulösen. Die Regeln fordern insbesondere, dass die in Kauf genommenen Unschärfen explizit formuliert werden und die Handlungstheorie gegebenenfalls komplexer gefasst werden kann.

- 3.) Der entscheidende und schwierigste Schritt der Erklärung ist die *Logik der Aggregation*. Zu diesem Zweck sind *Transformationsregeln* zu

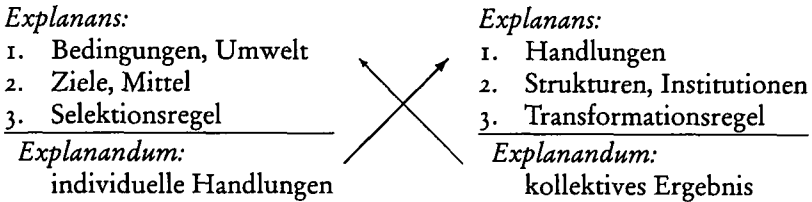


Abb. 2.2: Der logisch strukturelle Aufbau einer Mikro-Makro Erklärung

formulieren, die typische Prozesse des Zusammenspiels der Einzelhandlungen beschreiben. Die Regeln der Transformation enthalten partielle Definitionen kollektiven Handelns und mehr oder weniger formalisierte Modelle der Aggregation. Im einfachsten Fall kann auf formale, gut sichtbare Aggregationsmodelle zurückgegriffen werden, beispielsweise wenn für das untersuchte Handlungssystem explizite Regeln wie Abstimmungsmodi vorliegen. Gelegentlich wird es auch genügen, einfache additive Modelle zu formulieren, etwa wenn die kollektiven Phänomene in Form einer Rate oder Quote definiert werden können. Anschauliche Beispiele sind in unserem Zusammenhang Fluktuations- und Absentismusraten, die individuelle Entscheidungen über eine Kündigung der Organisationsmitgliedschaft oder das Fernbleiben vom Arbeitsplatz summieren. Vielfach wird die Logik der Aggregation die *Verbundenheit* der Einzelhandlungen berücksichtigen müssen. Es sind also Annahmen zu formulieren, beispielsweise mittels diffusions-, spiel- oder tauschtheoretischer Modelle, wie sich Einzelhandlungen im Prozess der Aggregation wechselseitig beeinflussen. Die Tauschtheorie ist also nur ein, wenn auch ein häufig einsetzbares Modell, zur Abbildung des Mikro-Makro-Überganges, dessen Reichweite noch zu erkunden sein wird. Abschließend ist anzumerken, dass sich kaum generalisierende Empfehlungen geben lassen, welche Modellierung der Aggregationslogik eingesetzt werden sollte.

### *Abnehmende Abstraktion*

Das allgemeine Modell der Makro-Mikro-Makro-Erklärung schlägt eine Lösung des Problems der *Emergenz* sozialen Handelns im Sinne des methodologischen Individualismus vor. Es erklärt einerseits, wie die zusammenfassende Abbildung 2.2 verdeutlicht, individuelles Handeln unter Berücksichtigung struktureller Bedingungen und andererseits emergente Effekte auf kollektiver Ebene mit Bezug auf die Handlungen Einzelner. Das Modell ist erweiterbar, indem mehrstufige Tiefenerklärungen formuliert werden, und durch die

Bildung von Reihen zur Abbildung dynamischer Phänomene geeignet. Die Bezeichnung der Mehrstufigkeit bezieht sich auf den Aspekt, dass ein oder mehrere Meso-Ebenen differenziert werden. Reihen von Modellen werden gebildet, indem das kollektive Ergebnis eines ersten Schrittes zum Ausgangspunkt der Modellierung der Situationslogik an einem späterem Zeitpunkt gewählt wird.

Die Aufteilung der Erklärung kollektiver Phänomene in drei relativ autonome Logiken erlaubt, dass die Modellierung insgesamt der Forderung nach einer deduktiven Kausalerklärung entspricht. Die Entflechtung der Erklärung ermöglicht darüber hinaus, die Gültigkeit der Teilerklärung präzise zu bestimmen, gesondert zu prüfen und gegebenenfalls zu verbessern, ohne dass ein Modell vollständig aufgegeben werden muß. Siegwart LINDENBERG (1992) hat mit der Methode der *abnehmenden Abstraktion* eine Reihe von Regeln vorgeschlagen, wie ein Modellbau schrittweise verbessert und verfeinert werden sollte — eine Anleitung zum Umgang mit OCKHAMS Rasiermesser. Allgemein formuliert lautet diese methodologische Regel, mit möglichst einfachen und abstrakten Formulierungen zu beginnen. Die Konkretisierung eines Modells orientiert sich ebenfalls am Grundsatz der Einfachheit und nimmt sukzessive Veränderungen vor allem durch die Verfeinerung der Brückenhypothesen (Logik der Situation) oder der Transformationsregeln (Logik der Aggregation) vor. Die Kerntheorie sollte dann und nur dann erweitert werden, wenn diese Maßnahmen nicht ausreichen, um schwerwiegende Anomalien der Erklärung auszuräumen. In diesen Fällen können unter Rückgriff auf psychologische Gesetzmäßigkeiten und Erkenntnisse der empirischen Entscheidungstheorie beispielsweise Annahmen zu strategischem Verhalten, zur situativen Einbettung von Entscheidungen oder zum Verhalten in komplexen Entscheidungssituationen eingeführt werden.<sup>12</sup> Die Methode der abnehmenden Abstraktion formuliert eine Heuristik zur theoretisch kontrollierten Verbesserung einer Erklärung oder eine Strategie des Modellbaus. Die Empfehlungen richten sich also insbesondere auf die Verbindung von Situationslogik und Kerntheorie, ein Aspekt dem im Folgenden mit der Diskussion des Menschenbildes des ›Rational-Choice‹ nachgegangen wird.

<sup>12</sup> Insofern die Methode der abnehmenden Abstraktion an der Kerntheorie des ›Rational-Choice‹ unverändert festhält, schlägt sie eine Verfahrensweise der ›Normalwissenschaft‹ vor. Konkretisierende Brückenannahmen und Transformationsregeln, die die Logiken der Situation und der Aggregation betreffen, zielen vor allem auf die empirische Komponente, das heißt auf Erweiterungen des Anwendungsgebietes. Erweiterungen des Theoriekerns haben weitreichendere Folgen, weshalb sie sorgfältiger Überlegung bedürfen. Sie erweitern die logische Komponente der Theorie, was aber wiederum nicht bedeutet, dass die Theorie vollständig aufgegeben wird. Vgl. die Diskussion W. STEGMÜLLERS (1987, S. 302 ff.) zur sogenannte Kuhn-Popper-Kontroverse.

### 2.3 Die ›Spuk- und Schreckgestalten‹ der Sozialwissenschaften und ihr nützlicher Nachkomme: Der homo socio-oeconomicus

Das Menschenbild des homo socio-oeconomicus ist eine theoretische Konstruktion, die Akteuren Handlungen oder genauer Selektionen individueller Handlungen zurechnet. Es ist aber nicht so sehr der Bedarf an Reduktion von Komplexität<sup>13</sup>, sondern vielmehr die Option auf eine deduktiv nomologische Erklärung, weshalb ein typisierendes Menschenbild zweckmäßig ist. Der theoretische ›Mensch‹ ist daher keine Dublette realer Menschen, sondern eine Abstraktion und Generalisierung zum Zweck der Erklärung. Auf eine bloße Verdopplung der Wirklichkeit, gleichwohl Mangel an Realistik der Hauptvorwurf gegen die die Sozialwissenschaften bevölkernden ›Menschen‹ ist, kommt es wohl nicht an. Wir erwarten von den Fallgesetzen im Allgemeinen nicht, dass sie uns sagen, wie der Apfel zu liegen kommt, obgleich dies im Einzelfall von großer Bedeutung sein kann. Solange es aber darum geht, viele Fälle zu vergleichen, genügt uns die abstrakte Gesetzmäßigkeit. Dies bedeutet nicht, dass der theoretische ›Mensch‹ reine Fiktion oder Annahme, die auf jeglichen Realitätsbezug verzichtet, sein sollte. Die Vermutung, dass es auf Realitätsbezug überhaupt nicht ankommt, wie sie Milton FRIEDMAN (1953) oder Ralf DAHRENDORF (1977b [1963]) ausgesprochen haben, ist zu Recht auf nachhaltige Kritik gestoßen.<sup>14</sup> Kurz gesagt geht es nicht um Fiktionen, sondern um Abstraktionen, theoretische Sätze mit empirischem Gehalt also, wobei das Menschenbild der Theorie behilflich sein sollte, den Grad der Abstraktion einzustellen, oder, anders formuliert, als Heuristik funktioniert, um theoriereiche Brückenannahmen zu konstruieren.

<sup>13</sup> Wie N. LUHMANN (1988b, S. 229) augenzwinkernd vermutet.

<sup>14</sup> Gegenüber der Position M. FRIEDMANS (1953, S. 14), die mit der Aussage ›... the more significant the theory, the more unrealistic the assumptions‹ charakterisiert ist, hatte bereits E. NAGEL (1963) Kritik geäußert und sorgfältigere Unterscheidungen der Begriffe Annahmen und Theorie angemahnt. A. MUSGRAVE (1981) ergänzt diese Überlegungen, indem er verschiedene Typen von Annahmen (zu vernachlässigende, begrenzende und heuristische Annahmen) differenziert. R. DAHRENDORF (1977b [1963], S. 102) äußert sich übrigens nicht durchgängig dahingehend, dass der Realismus des Menschenbildes (hier mit Bezug zum homo oeconomicus) ›ganz unnötig sei, solange die mit diesem Modell arbeitenden Theorien kräftige Erklärungen und brauchbare Erfahrungen liefern‹. Im ursprünglichen Text des ›Homo Sociologicus‹ schreibt R. DAHRENDORF (1977a [1958], S. 21), dass die ›Rolle‹ wie das ›Atom‹, ›obschon erfunden, nicht *bloß* erfunden‹ sind. Die ›schwer explizierbare Notwendigkeit‹ mit der sich derartige Basiskategorien aufdrängen, ihre notwendige Plausibilität und Evidenz bleibt allerdings vage, was nicht verwundert. Es geht nicht primär um den Begriff, sondern um die Hypothese und deren Bezug zur Wirklichkeit besteht im empirischen Gehalt. Zur Diskussion um den homo sociologicus vgl. bereits F. H. TENBRUCK (1961), K.-D. OPP (1986) und S. LINDENBERG (1990a).



*Das Menschenbild des homo socio-oeconomicus*

Diese Hilfestellung beim Trieren eines zweckmäßigen Abstraktionsgrades leisten die ›klassischen Menschen‹ der Sozialwissenschaften, die sich mit der Erklärung kollektiven Verhaltens beschäftigen, nicht oder zumindest nur noch in begrenztem Ausmaß. Die Schwächen des *homo oeconomicus*, des wohl am deutlichsten kanonifizierten ›Menschen‹ der Sozialwissenschaft<sup>15</sup> wurden mit den Bemühungen offenkundig, den Gegenstandsbereich ökonomischer Erklärungen auszuweiten und Situationen außerhalb von Märkten zu betrachten. Dieser ›Mensch‹ sah sich grundsätzlich *Knappheiten* ausgesetzt, war vollständig über mögliche Alternativen informiert und traf seine Wahl aufgrund stabiler und wohlgeordneter Präferenzen ohne missgünstig oder mitleidend auf Andere zu reagieren, ausschließlich konzentriert auf die *Maximierung* seines eigenen monetär bewertbaren Eigennutzens. Die Entdeckung der Transaktionskosten und der damit verbundene Hinweis auf die begrenzte Anwendungsmöglichkeit eines vollständig rationalen Kalküls, die Ausweitung der Betrachtung auf die internen Beziehungen in Unternehmen mit der Implikation, dass die Mitglieder der Organisation nicht ausschließlich das kollektive Ziel verfolgen und die Expansion der Betrachtung auf ›nicht-ökonomische‹ Güter, wie Selbstverwirklichung, Wissen oder Schönheit, zeigten die Begrenztheiten des traditionellen *homo oeconomicus*.<sup>16</sup> Das Gegenbild des *homo sociologicus* wies dagegen Implikationen auf, die es ihm erlaubten, mit *Erwartungen* umzugehen, denn er orientierte sich an sozialen Institutionen und er schätzte gesellschaftliche *Werte*, die als tief verinnerlichte Standards sein Handeln leiteten. Leider machte dieser Angehörige der oberen Mittelschicht wenig korrigierende Erfahrungen, denn Knappheiten waren ihm fremd und Kalkül erschien ihm despektierlich, was dem Theoreti-

<sup>15</sup> Eine Behauptung, die nur für den Kernbereich der mikroökonomischen Theorie gilt. Über Varianten und Probleme des *homo oeconomicus* informieren M. TIETZEL (1981) und G. KIRCHGAESSNER (1991, S. 12 ff.).

<sup>16</sup> In der Ökonomie ist insbesondere auf A. A. ALCHIAN und W. R. ALLENS (1972, S. 15 ff.) Erweiterung des Güterbegriffs, G. S. BECKERS (1993) ökonomische Verhaltensanalysen und die Ansätze der neuen Institutionenökonomik hinzuweisen, die R. RICHTER und E. FURUBOTN (1996) zusammenfassend darstellen. In der Soziologie bemerkte G. C. HOMANS (1974 [1961], S. 67) in seinem Plädoyer für die Anwendung des ökonomischen Prinzips bereits, dass die Schwierigkeit im theoretischen Umgang mit dem *homo oeconomicus* nicht in seinem Egoismus bestand, sondern darin dass er »ausschließlich an Geld und materiellen Gütern interessiert war und dafür bereitwillig selbst seine alte Mutter geopfert hätte. Was an ihm nicht stimmte, das waren seine Werte: ihm war nur ein begrenzter Bereich von Werten erlaubt; der neue *homo oeconomicus* ist nicht derart eingeschränkt. Er kann alle nur denkbaren Werte, vom Altruismus bis zum Hedonismus besitzen; solange er seine Mittel nicht völlig vergeudet, ist sein Verhalten immer noch ökonomisch.«

ker Schwierigkeiten im Umgang mit ›abweichendem‹ Verhalten bescherte.<sup>17</sup> Während Ökonomen in der Erweiterung des Anwendungsgebietes auf normative Begrenzungen stießen und das Bedürfnis verspürten, dem homo oeconomicus kognitiv entlastende Handlungsrouitinen und strategisches Handeln beizubringen, betrachteten einige Soziologen die Schöpfung der Nachbardisziplin mit großem Interesse, da sie Eigenschaften besaß, die ihn zur Mikrofundierung der Erklärung geeigneter erscheinen ließen als die Produkte der eigenen Disziplin. Der Begegnung von Robinson und Freitag verdankt der ›neue Mensch‹, der von einigen Autoren als gemeinsames Leitbild der Sozialwissenschaften proklamiert wird, eine weitere Eigenschaft: *Findigkeit*.

	homo oeconomicus	homo sociologicus	homo socio- oeconomicus
Resourceful			•
Restricted	•		•
Evaluating		•	•
Expecting		•	•
Maximizing	•		•

Abb. 2.3: Die Eigenschaften des homo socio-oeconomicus im Vergleich

William H. MECKLING (1976) hat diesen neuen Akteur, den er in der Auseinandersetzung mit den Leitbildern der Ökonomie, der Soziologie und der Psychologie konstruierte, auf den Namen REMM getauft. Der einfallsreiche (*resourceful*), bewertende (*evaluating*) und maximierende (*maximizing*) Mensch, dessen Geburtsort die neue Institutionenökonomik ist, hat die Fachgrenzen rasch überschritten. Denn ein Akteur, der nicht mehr nur eine »intelligente, aber herzlose Rechenmaschine«<sup>18</sup> ist, der sein Monadendasein aufgibt und sich an Anderen interessiert zeigt, weckt die Neugier der professionell mit sozialisierten ›Menschen‹ Beschäftigten. Siegwart LINDENBERG (1985, 1990a) hat diesen Vorschlag aufgegriffen und dem Akteur zwei weitere Eigenschaften hinzugefügt: Er sieht sich Restriktionen (*restrictions*) ausgesetzt, eine Annahme, die dem Ökonom selbstverständlich ist, und seine Wahl ist nicht nur

<sup>17</sup> Vgl. meine Bemerkungen im Zusammenhang mit der Diskussion des Strukturfunktionalismus, S. 58 dieser Arbeit. O. E. WILLIAMSON (1990 [1985], S. 56 f.) merkt in seiner Rechtfertigung der Opportunismusannahme an, dass auch der klassische homo oeconomicus kein regelwidriges Handeln kennt: er kauft nicht mehr, als er bezahlen kann, veruntreut keine Gelder und raubt keine Banken aus. Dies ist jedoch eher auf die institutionelle Annahme der Markttransparenz, denn auf die Verhaltensannahme des Egoismus zurückzuführen.

<sup>18</sup> R. RICHTER und E. FURUBOTN (1996, S. 5).

von Bewertungen, sondern auch von Erwartungen (*expectations*) gesteuert. RREEMM nennt LINDENBERG seine Kreation. Ich werde im Folgenden mit Peter WEISE (1989) (und Siegwart LINDENBERG) vom *homo socio-oeconomicus* sprechen, um zu betonen, dass dieses Leitbild das Erbe zweier Denktraditionen aufhebt und sich im grenzüberschreitenden Verkehr etablieren möge. Die Zusammenstellung der Eigenschaften des *homo socio-oeconomicus* in Tabelle 2.3 stammt von Hartmut ESSER (1993, S. 239), der ausführlich über die hier nur zu skizzierenden Entwicklungen berichtet.<sup>19</sup>

Beziehen wir die Menschenbilder auf die oben vorgestellten Forderungen, die WIPPLER und LINDENBERG (1987, S. 143 ff.) an die handlungstheoretischen Fundierung richten<sup>20</sup>, wird deutlich, dass der *homo oeconomicus* die Bedingungen (a) und (d) erfüllt. Dieses Menschenbild verlangt nur wenig Informationen über den Akteur und formuliert explizit, welche Aspekte des Entscheidungsverhaltens vernachlässigt werden. Unklar bleibt dagegen, welche Zielsetzungen der Akteur verfolgt und wie die Handlungstheorie schrittweise verbessert werden kann. Die Forderungen (b) und (c) werden also verletzt. Die Explikation der Zielvorstellungen des Akteurs gelingt durch Adaption der Eigenschaften des *homo sociologicus*, der diese Aspekte für sich genommen zumindest teilweise erfüllte. Dieser nimmt Bewertungen vor und berücksichtigt Erwartungen bei der Selektion der Handlungsalternativen. Beide Vorstellungen vom Akteur ignorierten, wenn auch aus unterschiedlichen Gründen, die Forderung (e).

<sup>19</sup> H. ESSER (1993, S. 143 ff.) arbeitet insbesondere heraus, dass das Menschenbild des *homo socio-oeconomicus* anthropologisch gut fundiert ist, ein Aspekt auf den hier nur verwiesen werden soll. Menschen stoßen in der Bearbeitung der Natur und als Gattungswesen im Austausch mit Anderen auf natürliche und soziale *Restriktionen*. Dies meint einerseits Knappheiten natürlicher Ressourcen, der Zeit sowie der physischen und psychischen Ausstattung des Menschen. Der Begriff sozialer Restriktionen bezeichnet andererseits institutionelle Verfassungen und »Definitionen der Situation«, das heißt lang- und kurzfristige soziale Regeln, die bestimmte Mengen von Handlungsalternativen ausgrenzen und andere hervorheben. Organismen *maximieren* im Hinblick auf interne Erfordernisse und unter der Berücksichtigung der natürlichen und sozialen Umwelt die eigene »Fitness«. Bei der Selektion orientieren sich Menschen an Bedürfnissen, Präferenzen oder allgemein an *Werten* einerseits und an *Erwartungen* andererseits. Bewertungen gründen in biologisch konstanten Bedürfnissen und sozial organisierten Zwischengütern wie Geld oder Prestige, die interessant sind, weil sie die Produktion oberster Werte oder Ziele gestatten. Erwartungen bezeichnen die Möglichkeiten, Güter zu produzieren oder zu erwerben. Die Maximierungsregel der Selektion bezieht sich entsprechend auf die Kombination von präferierten Zuständen und der Chance, diese zu erreichen. Bewertungen und Erwartungen sind sozial geprägt, weil Menschen von anderen lernen, wobei sie erfolgreiche Konzepte bewahren. Sie sind kontingent, weil Menschen aufgrund ihrer Fähigkeit »zu Reflexion, zu Strategie und zu Moral ... niemals auf bestimmte Reaktionen deterministisch festgelegt sind«, sondern »immer auch zu Kreativität, zu innovativer Initiative und zu Findigkeit in der Lage sind« (ibid., S. 228).

<sup>20</sup> Vgl. S. 92 f. dieser Arbeit.

*Findigkeit* ist insofern der bemerkenswerteste Charakterzug des homo socio-oeconomicus. Diese unterscheidet ihn von beiden Vorfahren, jenen Menschen die sich in der Gleichgewichtswelt des Marktes oder der Stabilität der Gesellschaft wohl fühlten, die sich aber unter dynamischen und unsicheren Bedingungen wie ›rationale Idioten‹ oder ›überangepaßte Zwangscharaktere‹ verhielten. Unsicherheit meint, dass nicht anonyme Märkte oder Systeme Handlungsorientierung bieten, sondern Akteure konkrete Andere suchen müssen, um mit diesen Interaktionen aufzunehmen, dass nicht allein Preise die Selektion von Angebot und Nachfrage bestimmen und Normen die Gültigkeit von Verträgen sichern, sondern Verhandlungsgeschick und Absicherung entscheidend werden, und schließlich, dass sich die Bedingungen, unter denen Verträge geschlossen oder Spielregeln akzeptiert wurden, ändern können, was Nachverhandlungen und Anpassungen notwendig macht. Kurz gesagt, wenn die Kosten der Transaktionen nicht vernachlässigt werden und die Akteure nicht vollständig informiert sind, müssen sie Kreativität im Umgang mit der Kontingenz der Ereignisse und den Anderen entfalten sowie strategische Fähigkeiten entwickeln.

#### *Einige Probleme der Opportunismusannahme*

So plausibel es ist, Findigkeit zu postulieren, so problematisch ist der Umgang mit dieser Annahme in der Theorie. Denn Erfindungsgabe im Umgang mit Anderen bedeutet vielen Theoretikern nicht Offenheit, Freundlichkeit oder lebenswürdige List, um eine Situation zum ›guten‹ Ende zu führen, sondern ausschließlich Hinterlist oder *Opportunismus*. Oliver E. WILLIAMSON (1990 [1985], S. 54), der Opportunismus explizit in die Verhaltensannahmen des Transaktionskostenansatzes aufnimmt, versteht darunter »vorsätzliche Versuche irrezuführen, zu verzerren, zu verbergen, verschleiern oder sonstwie zu verwirren«. Opportunistische Akteure verfolgen nicht nur ihre Eigeninteressen, sondern setzen bei Gelegenheit unlautere Maßnahmen wie »Lügen, Stehlen und Betrügen« (ibid.) ein, um ihre Ziele zu erreichen.

Die Opportunismusannahme stößt in der Organisations- und Personalforschung auf vehemente Kritik. Denn die Unterstellung, dass Agenten im Allgemeinen und Arbeitnehmer im Besonderen dazu neigen, Informationsasymmetrien zu ihren Gunsten und die Verborgenheit ihrer Handlungen nutzen, um den Prinzipal oder konkret die Organisation zu schädigen, lenkt die Aufmerksamkeit auf die Frage effizienter Kontrolle und verleitet Transaktionskostentheoretiker zu der Schlussfolgerung, dass die Herrschaftsform Hierarchie große Vorzüge aufweist. Sie sichert unter bestimmten Bedingungen<sup>21</sup> die Kontrolle über die Erfüllung des Arbeitsvertrages. Jeffrey PFEFFER

<sup>21</sup> Das Argument des Transaktionskostenansatzes ist komplexer, wie die Diskussion S. 30 ff.

(1994, S. 96 ff.) bezeichnet die gesamte Theorie daher schlicht als falsch.<sup>22</sup> In der Praxis führe die Annahme dazu, Handlungsspielräume der Arbeitnehmer zu begrenzen, statt auszuweiten, und verhindere damit, die Arbeitsmotivation auszuschöpfen, die mit der Erweiterung von Tätigkeits- und Entscheidungsspielräumen verbunden wird. Schlimmer noch, der implizite Rückfall in das Menschenbild der »Theorie X«, wie Douglas M. MCGREGOR (1960, S. 33 ff.) die Verhaltensannahme bezeichnet hat, dass die Arbeitnehmer wenig anderes im Sinn haben als sich zu »verdrücken« und von Natur aus faul und arbeitsscheu seien, fördere eine stereotype Fehlwahrnehmung, die den *Teufelskreislauf der Bürokratie* in Gang bringt.<sup>23</sup> Die Fehlbeurteilung veranlaßt das Management zu verstärkten Kontrollmaßnahmen und zur Ausweitung bürokratischer Herrschaft. Dies verdrängt die intrinsische Arbeitsmotivation der Beschäftigten, was deren Leistungen vermindert und ihre Aufmerksamkeit auf extrinsische Anreize lenkt. Wie »schlechtes« das »gute« Geld verdrängt, so unterdrückt bürokratische Herrschaft die intrinsische zu Gunsten der extrinsischen Motivation. Damit schließt sich der Kreislauf, denn in der Folge sieht sich das Management in seiner Fehlwahrnehmung bestärkt. Der erneuten Fehldiagnose folgt die Ausweitung des Einsatzes falscher therapeutischer Mittel. Aus dieser Sicht ist die Theorie faktisch schlecht für die Praxis.<sup>24</sup>

---

dieser Arbeit zeigt. O. E. WILLIAMSON (1984) verknüpft die Frage der internen Kontroll- und Integrationsstruktur mit der Kontrollmöglichkeit der Organisation und der Spezifität der Arbeitsvermögen, das heißt mit Informationskosten einerseits und Suchkosten andererseits. Die Kontrolle des Outputs wird mit dem Wechsel einer Produktion, deren Ergebnis Einzelnen zugerechnet werden kann, zur Teamproduktion schwieriger, wenn nicht unmöglich, da die Grenzproduktivitäten im Fall der Teamproduktion nicht berechnet werden können. Vgl. zu diesem Argument bereits A. A. ALCHIAN und H. DEMSETZ (1972). Die Suchkosten für Personal steigen mit der Spezifität der Arbeitsvermögen. In Fällen hoher betriebsspezifischer Arbeitsvermögen und/oder in Fällen der Teamproduktion empfiehlt sich auch aus Sicht des Transaktionskostenansatzes ein pfleglicher Umgang mit der Ressource Personal. In Fällen leicht zu ersetzender Arbeitsvermögen, deren Output gut kontrollierbar ist, erweist sich aus dieser Perspektive dagegen eine »unverbindliche Marktbeziehung«, sprich »Heuern und Feuern« sowie strikte hierarchische Kontrolle, als zweckmäßig. Vgl. in diesem Zusammenhang auch Arbeiten zur Effizienzloohnhypothese. Von der Überlegung ausgehend, dass es für den Arbeitgeber zur kostspielig ist, die Arbeitsvermögen der Arbeitnehmer genau zu bestimmen und die Erfüllung der Verträge exakt zu kontrollieren, zahlen sie Löhne über dem markträumenden Preis, mit dem Kalkül, Anreize zur Arbeit statt zur Drückebergerei zu bieten. Vgl. die Übersicht von G. A. AKERLOF und J. L. YELLEN (1986). Die Differenzierung des Transaktionskostenansatzes beschränkt diese Argumentation auf spezifische Segmente des internen Arbeitsmarktes.

<sup>22</sup> Vgl. auch die Diskussion zwischen L. DONALDSON (1990) und J. B. BARNEY (1990) und die kritischen Stellungnahmen zur ökonomischen Theorie von A. LÖHR und M. OSTERLOH (1993) sowie von H. STEINMANN und C. HENNEMANN (1996).

<sup>23</sup> Vgl. bereits M. CROZIER (1964, S. 187 ff.) und ausführlich M. MASUCH (1985).

<sup>24</sup> Vgl. die Kritik des Transaktionskostenansatzes durch S. GHOSHAL und P. MORAN (1996).

Dennoch ist die Schlussfolgerung, Opportunismus aus dem Katalog der Verhaltensannahmen zu streichen oder gleich die gesamte Theorierichtung zu verwerfen, ungerechtfertigt. Das zentrale Problem ist nicht die Verhaltensannahme. »*Arschkriecherei*«, wie Alphons SILBERMANN (1997) sich unverblümt auszudrücken pflegt, ist alltägliche Praxis und, so zeigt seine alltagssoziologische Analyse, keine Frage des Charakters oder der Position sondern reine *Zweckideologie*, die sich als nützliches Mittel erweist und in bestimmten Erscheinungsformen eher eine Tugend genannt werden sollte. Sich Gewalt und Zwang mit List und Finte zu entziehen, ist eine Kunst, der Anerkennung gebührt. Dieses Beispiel zeigt deutlich, wo der Fehler der zitierten Position des Transaktionskostenansatzes liegt. Es ist nicht die Verhaltensannahme, sondern die Neigung, Opportunismus nur einem der beiden Transaktionspartner zuzuschreiben, die fehlerhaft ist.<sup>25</sup> Eine Analyse, die Transaktionen nicht von einer, sondern von beiden Seiten betrachtet, kommt zu dem Ergebnis, dass sich auch Organisationen und ihre Vertreter nicht notwendig tugendhaft im Umgang mit den Mitgliedern erweisen. Personalabteilungen, die entgegen einer bestehenden Betriebsvereinbarung die Unkenntnis neuer Mitarbeiter ausnutzen und kurzfristig befristete Verträge abschließen, oder Organisationsabteilungen, die sich die Abhängigkeit freier Mitarbeiter zu Nutze machen und deren Gehaltseinstufung zu Gunsten der Organisation ändern, veranschaulichen beispielhaft, dass Opportunismus ein generelles Phänomen ist. In solchen Fällen von Machtausübung zu sprechen und den Begriff Opportunismus für die Strategien der Herrschaftsunterworfenen zu reservieren<sup>26</sup>, sollte nicht über die Allgemeinheit der Anwendung von List und Tücke hinwegtäuschen.

Andererseits ist Findigkeit nicht auf untugendhafte Strategien begrenzt. Zu bestimmten Gelegenheiten handeln Akteure aufmerksam, freundlich oder *altruistisch*, insofern sie hilfsbereit agieren, ohne dass sie in der betrachteten Relation offenkundige Gegenwerte erhalten.<sup>27</sup> Dies kann damit zusam-

<sup>25</sup> Diese Aussage steht in engem Zusammenhang mit dem kritischen Einwand, dass der Transaktionskostenansatz das Problem der Macht in der Beziehung zwischen den Akteuren ausklammert. vgl. S. 149 ff. dieser Arbeit.

<sup>26</sup> Ganz ähnlich ist das Etikett der *Mikropolitik* zur Bezeichnung der Strategien von Mitarbeitern, sich aus dem Mittel(punkt) des Verwertungsinteresses der (Makro)politik entziehen, kritisch zu bewerten. Sicherlich gilt es Grade der Macht oder formale und informale Strategien zu unterscheiden. Insofern das Präfix lediglich die Handlungsebene markiert, besteht kein Dissens. Fraglich ist aber, ob der Begriff nicht die Handlungsweisen einer bestimmten Gruppe betont. Insofern ist anzumerken, dass mächtige und weniger mächtige Akteure politisch handeln. Vgl. in diesem Zusammenhang vor allem O. NEUBERGERS (1995, S. 2 ff.) Diskussion des Begriffs.

<sup>27</sup> Häufig zitierte Beispiele sind Blutspenden ohne materielle Belohnungen, ehrenamtliche Tätigkeiten oder Spenden für wohltätige Zwecke. Vgl. die Arbeiten von R. TITMUS (1971)

menhängen, dass der Nutzen, den ein Akteur als Gegenleistung erhofft, für Außenstehende nur schwer erkennbar ist, beispielsweise weil dieser Nutzen nicht materieller Natur ist oder weil der Ertrag altruistischen Handelns aus einer anderen, indirekt verknüpften Beziehung fließt. Ein typisches Beispiel für den letzten Sachverhalt sind *Reputationseffekte*. Der primäre Grund einer Handlung liegt in diesen Fällen nicht darin, dem offenkundigen Empfänger einer Handlung Gutes zu tun, sondern im symbolischen Charakter des Handelns, der dazu geeignet ist, bei Dritten Achtung und Anerkennung zu finden. Weithin sichtbare symbolische Handlungen sind Gelegenheiten, Reputation aufzubauen.<sup>28</sup> Die verbreitete Kenntnis von dieser Strategie bedingt, dass es für den Aufbau von Reputation nicht unbedingt vorteilhaft ist, wenn die Akteure selbst die Nachricht über ihre Taten verbreiten, sondern Zurückhaltung üben. Sonst besteht die Gefahr, dass der instrumentelle Charakter des Handelns transparent wird und als unaufrichtig gekennzeichnetes Verhalten die intendierte Wirkung, nämlich den Aufbau von Reputation, verfehlt.<sup>29</sup> Die freundliche Handlung wäre entsprechend als *verdeckt eigennütziges* Handeln zu interpretieren und insoweit theoretisch unproblematisch, denn diese Interpretation verlangt keinerlei Unterscheidung verschiedener Verhaltenmodi, sondern unterstellt lediglich ein eigennütziges Interesse an sozialer Anerkennung.

Es ist allerdings darauf aufmerksam zu machen, dass das Menschenbild des homo socio-oeconomicus ›echten‹ Altruismus nicht ausschließt. Dies kann dahingehend interpretiert werden, dass ein rationaler Akteur zwar grundsätzlich seinen Nutzen maximiert, die Nutzenfunktion allerdings nicht auf die eigenen Ergebnisse des Akteurs beschränkt sein muß.<sup>30</sup> Die Gleichsetzung von Rationalität und Egoismus im Standardmodell der ökonomischen Theorie meint demnach, dass ein Akteur *i* in seiner Nutzenfunktion die Er-

---

und J. GALASKIEWICZ (1985), eine Übersicht gibt der Band von M. HUNT (1990).

<sup>28</sup> Reputation muß selbstverständlich nicht mit positiven Attributen einhergehen, vielmehr funktioniert der Aufbau der Reputation eines ›harten Burschen‹ nach dem gleichen Prinzip. Eine Übersicht zu dieser Diskussion gibt der Beitrag von H. WIESE (1994).

<sup>29</sup> Das Argument impliziert die lebensweltlich wie theoretisch komplizierte Differenzierung zwischen ›echtem‹ und ›simuliertem‹ Altruismus, was hier nicht vertieft werden soll. Vgl. die Diskussion bei J. ELSTER (1987, S. 171 ff.).

<sup>30</sup> An dieser Stelle ist auf die Analysen G. B. BECKERS (1993, S. 282 ff.) zu sozialen Wechselwirkungen zu verweisen, in denen er die Nutzenfunktion eines Akteurs entsprechend erweitert. BECKER zeigt, dass ›echter‹ Altruismus, also der Verzicht auf Wohlstand zugunsten anderer, egoistische Empfänger zu ›simuliertem‹ Altruismus bewegen kann. Allgemein gilt, dass Personen, die durch die Transferleistungen eines Altruisten verbunden sind, einen Anreiz haben ›das Gesamteinkommen der Gruppe zu maximieren, selbst wenn die meisten egoistisch sind‹ (ibid., S. 325). Vgl. auch die Arbeit von B. F. MEEKER (1971), die Egoismus, Altruismus und einige weitere Handlungsregeln mit Bezug auf eine spieltheoretische Auszahlungsmatrix definiert.

gebnisse anderer Akteure  $h$  ignoriert. Nimmt  $i$  in seiner Nutzenfunktion positiv Bezug auf  $h$ , das heißt, sucht  $i$  das Ergebnis des  $h$  oder das gemeinsame Ergebnis zu maximieren, können wir von *Altruismus* oder *Solidarität* im Sinne der Maximierung des Gruppengewinns sprechen. Neben freundlicher Zuwendung kann auch *Missgunst* oder *Sadismus* auftreten. Dies ist der Fall, wenn  $i$  die Differenz seines Ergebnisses und des Ergebnisses des  $h$  maximiert oder ohne Rücksicht auf das eigene Verluste den Nutzen des  $h$  zu minimieren sucht.

Wir können nun präziser fassen, dass die Annahme der Findigkeit im Menschenbild des homo socio-oeconomicus einerseits den Aspekt des Egoismus relativiert, andererseits den strategischen Charakter des Handelns aufgrund mangelnder Transparenz der Handlungssituation anspricht. Das Argument des Transaktionskostenansatzes, mit der Intransparenz des Austauschs gehe notwendig Opportunismus einher, erweist sich insofern als zu eng. Vielmehr können unabhängig von den Transaktionskosten opportunistische und altruistische Handlungen auftreten. Daher sind die Fragen von Interesse, ob die angesprochenen Verhaltensweisen persönlichen Eigenschaften zugeschrieben werden sollten und unter welchen Bedingungen Akteure zu freundlichen oder unfreundlichen Strategien greifen. Der letzte Gesichtspunkt wird an späterer Stelle unter dem Stichwort positiv oder negativ verbundener Tauschsituationen diskutiert.

Generell wird im Folgenden allerdings von *eigennützigem* Handeln die Rede sein. Das heißt, ich beschränke mich auf die Annahme egoistischer Akteure, was nicht ausschließt, dass diese einander freundlich im Sinne eines ›simulierten‹ Altruismus begegnen. Ferner verzichte ich weitestgehend auf Überlegungen zu strategischem Handeln, also dem zweiten Aspekt, der mit der Annahme der Findigkeit angesprochen ist. Eine *theoretische* Begründung dieser Entscheidung diskutiert Michael TAYLOR (1993) im Hinblick auf altruistisches und moralisches Handeln. Er kritisiert die Gleichsetzung normativer Vorstellungen der Handelnden mit der Motivation des Handelns, weil das Argument in Gefahr läuft, in das Fahrwasser des Internalismus zu geraten. Dies gilt allerdings in gleicher Weise für die Standardannahme opportunistischen Verhaltens. Der moralische Diskurs übersieht in seiner Konzentration auf die ›legitimen‹ Werte der Kooperation ebenso wie seine realistischen, auf den Regelverstoß fixierten Kritiker die ›illegitimen‹ Handlungsregeln des Opportunismus. Höflichkeit, Freundlichkeit und Kooperation sind ebenso handlungsleitende Standards wie Aufmerksamkeit, Distanz und der Rat, Gelegenheiten zu ergreifen. Die Logiken der Situation und der Selektion sollten weder in soziologistischer Manier über ›tief-verinnerlichte‹ Standards, noch psychologistisch im Rückgriff auf Mentalitäten beiseite geschoben werden. Die Auflösung der sozialpsychologischen Variablen Person und Situation ist



jedoch im Hinblick auf den Gegenstand der Erklärung nicht durchgängig zu leisten. Die *pragmatische* Begründung der Beschränkung auf Egoismus lautet: Findigkeit, sei es durch Erweiterung der Nutzenfunktionen um das positive oder negative Interesse am Wohlbefinden anderer oder die Einarbeitung strategischer Entscheidungen, weit mehr Informationen benötigt, als das einfache Modell rationalen Handelns. Die Überwindung der deskriptiven Defizite des Handlungsmodells in dieser Richtung wird, weil sie die Berücksichtigung weitergehender Informationen verlangt, die Modellierung der Mikro-Makro-Übergänge im Fall der simultanen Analyse von Interdependenzen vieler Akteure erheblich verkomplizieren. Mit James S. COLEMAN (1986, S. 184) halte ich daher am einfachen Modell rationalen Handelns fest. Dies meint nicht, dass die Annahme der Findigkeit aus dem Katalog der Verhaltenseigenschaften des homo socio-oeconomicus herausgenommen werden sollte. Die Annahme sollte aber zweckmäßigerweise für spezielle Problemstellungen reserviert werden, die komplexere Mikro-Makro-Übergänge — wie spieltheoretische Modelle oder Simulationen — erlauben.

Die weitere Argumentation basiert auf den Annahmen, dass die Akteure Restriktionen gegenüberstehen, die Handlungsoptionen eröffnen, und dass sie aufgrund von Bewertungen oder Präferenzen einerseits und Erwartungen andererseits für eine Option votieren. Die Selektion einer Handlungsalternative folgt der Maximierungsregel des eigenen Nutzens. Diese einfache Handlungstheorie ist keineswegs realistisch — im Sinne einer ›dichten‹ Beschreibung —, sondern ein dürres Abstraktum — eine ›Als-ob‹-Vermutung. Sie soll hilfreich sein, relevante Aspekte des Handelns zu selektieren und als Heuristik die Formulierung theoretisch reicher, das heißt prinzipiell falsifizierbarer Aussagen, anleiten. Zu diesem Zweck ist die Handlungstheorie in zweierlei Hinsicht zu explizieren. Einerseits unterstellt das Menschenbild des homo socio-oeconomicus ein gewisses Ausmaß an kognitiver Verarbeitungskapazität, wie Kathleen M. CARLEY und Allen NEWELL (1994) in ihrer Diskussion unterschiedlicher Modelle sozialer Agenten zeigen. Ein Aspekt, der mit der vielfach kritisierten Maximierungsregel expliziert wird. Die Reichweite dieser Selektionsregel wird im Folgenden am Beispiel der Wert-Erwartungs-Theorie diskutiert. Andererseits verlangt die Handlungstheorie Annahmen über situationspezifische Bewertungen der Akteure. Das heißt, es sind inhaltstheoretische Überlegungen anzustellen, welche Ziele Akteure im organisatorischen Kontext verfolgen. Diesem Problemkreis widmet sich der letzte Abschnitt des Kapitels.

#### 2.4 Mit dem homo socio-oeconomicus lässt sich rechnen: Kalkül, (Dis-)Position und Habitus

Eine einfache Wahl zur Modellierung der Logik der Situation und der Selektion ist die sogenannte subjektive *Wert-Erwartungs-Theorie*.<sup>31</sup> Die in der Entscheidungs-, Nutzen- und Motivationstheorie gleichermaßen beheimatete Handlungstheorie lässt sich mit der folgenden Formel beschreiben:

$$X_{(k)} = \sum_{i=1}^m p_{k,i} V_i \rightarrow \max! \quad (2.1)$$

Das Handlungsmodell (2.1) enthält zwei Kernaussagen. Erstens erwarten wir, das Ego sein *Interesse*  $X$  maximiert, indem er aus einer Menge von Handlungsalternativen oder Ereignissen  $E = \{k \mid k = 1, \dots, n\}$  die bestmögliche wählt. Das Interesse des Akteurs an einer Handlungsalternative ist von der subjektiven Wertschätzung oder psychologischen *Valenz* abhängig, die der Akteur mit einer Alternative verbindet. Der Akteur verfügt über einen Satz von Valenzen  $V = \{i \mid i = 1, \dots, m\}$ , wobei  $V$  auch Werte kleiner als 0 annehmen kann. Das heißt, Ego wird möglicherweise bestimmte Alternativen meiden. Ego summiert nun nicht nur für jede Handlungsalternative  $E$  die Valenzen  $V_i$  auf, sondern trifft seine Auswahl getreu dem Sprichwort: »Besser den Spatz in der Hand, als die Taube auf dem Dach«. Das heißt, zweitens

<sup>31</sup> Es handelt sich bei der subjectively-expected-utility-Theorie (SEU-Theorie) um eine Gruppe von Theorien, die in der Ökonomie, der Psychologie und der Soziologie breit diskutiert werden. Eine axiomatische Formulierung der Theorie als Modell zur Beschreibung von Entscheidungen unter Risiko haben bereits J. VON NEUMANN und O. MORGENSTERN (1961 [1944]) vorgeschlagen. Eine Übersicht der verschiedenen Varianten geben P. J. K. SCHÖEMAKER (1982) und aus motivationstheoretischer Sicht H. HECKHAUSEN (1989, S. 168 ff.), der auch die entsprechenden experimentalpsychologischen Befunde zusammenstellt. O. HUBER (1989, S. 338) bündelt die sozialpsychologische Kritik, ohne allerdings auf die Verwendung in der Motivationstheorie einzugehen. P. PREISENDÖRFER (1985) diskutiert zusammenfassend die kritischen Einwände aus soziologischer Sicht. Gleichung (2.1) entspricht der bekannten Formel, mit der V. H. VROOM (1964, S. 18) sein Handlungsmodell beschreibt. Das Ergebnis des Handlungsmodells wird je nach theoretischem Kontext als subjektive Wert-Erwartung (SEU), Nutzen ( $U$ ) oder in Anlehnung an die Terminologie der Lewinschen Feldtheorie als *psychologische Kraft* ( $F$ ) bezeichnet. Ich verwende in Anlehnung an letztere Auffassung den COLEMANschen (1991, S. 34 ff.) Begriff des *Interesses*, das heißt, ich interpretiere die SEU-Theorie als Teilmodell einer Motivationstheorie, das an späterer Stelle verfeinert wird. Vgl. ausführlich S. 128 ff. dieser Arbeit. Gleichung (2.1) impliziert aus meiner Sicht *kein Ausführungsmodell*; auch ein hohes Interesse oder eine große psychologische Kraft führt nur dann zu einer Handlung, wenn die Akteure darüber hinaus über die *Fähigkeit zur Ausführung* der Handlung oder, im Vorgriff auf die tauschtheoretische Argumentation, *Ressourcen zum Tausch* verfügen. Die folgenden Bemerkungen abstrahieren ausdrücklich von diesen Restriktionen, die im Verlauf der weiteren Argumentation schrittweise eingeführt werden.

wird jede der bewerteten Handlungsalternativen  $V_i$  mit ihrer subjektiven Eintrittswahrscheinlichkeit  $p_{k,i}$  bewertet, wobei  $\sum_{i=1}^k p_{k,i} = 1$ . Die Summe der mit ihren Eintrittswahrscheinlichkeiten multiplizierten Valenzen ergibt das zu maximierende Interesse einer Handlungsalternative.

	$p_{k1}$	$p_{k2}$	$p_{k1}V_1$	$p_{k2}V_2$	$X_{(k)}$
$E_1$	.60	.10	.60	.08	.68
$E_2$	.40	.40	.40	.32	.72
$E_3$	.00	.50	.00	.40	.40

Abb. 2.4: Interviewerverhalten bei der Personalauswahl

Das Beispiel einer Personalauswahl verdeutlicht die Logik der Wert-Erwartungs-Theorie. Personalleiter  $P$  sieht in einer Einstellungssituation drei Handlungsalternativen: dem vorbereiteten Interviewleitfaden zu folgen ( $E_1$ ), den Modus zu wechseln und ein freies Gespräch zu führen ( $E_2$ ) oder völlig auf das Einstellungsgespräch zu verzichten und mit dem Bewerber den Betrieb zu besichtigen ( $E_3$ ). Interessant ist die Einstellungssituation für den Personalleiter aus zwei Gründen. Einerseits will er eine möglichst gute Personalentscheidung treffen ( $V_1$ ), andererseits dient ihm die Situation zur Präsentation seines Unternehmens bzw. seiner Person und er erhofft soziale Anerkennung seitens des Bewerbers ( $V_2$ ). Ersteres ist  $P$  wichtiger als die soziale Anerkennung, wir nehmen die Werte  $V_1 = 1$  und  $V_2 = .8$  an.  $P$  weiß um die Vorzüge eines strukturierten Interviews bei der Personalauswahl. Andererseits nimmt er an, dass die Möglichkeit zur Präsentation mit abnehmendem Grad der Strukturierung steigt. Darüber hinaus scheint sein Gegenüber ein interessanter Gesprächspartner zu sein. Abbildung 2.4 zeigt die subjektiven Wahrscheinlichkeiten und die Wahl des  $P$ . Das Modell prognostiziert, dass  $P$  der Versuchung nicht widerstehen kann und in ein für Personalauswahlsituationen häufig berichtetes Muster verfällt.  $P$  dominiert das Gespräch, um seine Firma und seine Person darzustellen.

Die einfache Wert-Erwartungs-Theorie erfüllt die angesprochenen Bedingungen, die sich an eine handlungstheoretische Fundierung stellen. Sie ist *allgemein* und ermöglicht die Modellierung der Situation auf *einfache* Weise. Wir benötigen zu diesem Zweck lediglich Daten über die Matrix der subjektiven Wahrscheinlichkeiten der unterschiedenen Ereignisse in einer Entscheidungssituation und Angaben über den Vektor der Valenzen. Mit der Maximierungsregel ist die Logik der Selektion *präzise* beschrieben und schließlich lässt sich das auf diese Weise erklärte Handeln im Sinne WEBERS als zweckkra-

tionales Handeln verstehen. Allerdings weist die Wert-Erwartungs-Theorie eine Reihe deskriptiver Defizite auf.

### *Anomalien der Wert-Erwartungs-Theorie*

Die bekanntesten Arbeiten zu den *Anomalien* der Handlungstheorien stammen von Daniel KAHNEMANN und Amos TVERSKY.<sup>32</sup> Gemeinsam ist allen ihren Arbeiten, dass die Teilnehmer experimenteller Studien Entscheidungen unter vollständig definierten Risiken treffen müssen. Zu diesem Zweck werden in einem *ersten* typischen Experimentaldesign Lotterien gespielt, in denen zwischen sicheren und riskanten Alternativen in Form von Gewinnen und Verlusten zu entscheiden ist. Ein *zweiter* Typus von Experimenten studiert die Entscheidungen zwischen formal äquivalenten aber verbal verschieden formulierten Alternativen.

Die Ergebnisse der Experimente des *ersten* Typs belegen, dass sich die Probanden bei Lotterien, in denen die Chance eines Gewinns besteht, typischerweise *risikoscheu* verhalten: Ein kleiner, aber sicherer Gewinn wird einem höheren, risikobehafteten Gewinn vorgezogen. Dies gilt selbst dann, wenn der Erwartungswert der risikobehafteten Entscheidung höher ist, als die sichere Gewinnerwartung. Im Fall der Vermeidung von Verlusten entscheiden die Versuchsteilnehmer dagegen regelmäßig *risikofreudig*. Vor die Wahl gestellt, einen sicheren Verlust hinnehmen zu müssen oder eine geringe Chance zu erhalten, den Verlust vermeiden zu können, bzw. mit entsprechend größerem Risiko einen höheren Verlust in Kauf zu nehmen, entscheidet die Mehrheit der Probanden in der Hoffnung auf Verlustvermeidung für die risikobehaftete Option. Beide Alternativen haben gleiche Erwartungswerte (vgl. TVERSKY und KAHNEMANN 1986, S. S254 ff.). Diese Befunde beanspruchen für den mittleren Bereich der Wahrscheinlichkeiten Gültigkeit. Sehr kleine Wahrscheinlichkeiten werden dagegen bis zu einem bestimmten Schwellenwert vernachlässigt und erst mit ansteigendem Wert überschätzt. Größere Wahrscheinlichkeiten werden dagegen unterschätzt und ab einem gewissen Schwellenwert als sicher angenommen. Eine Folge dieser subjektiven Gewichtung der Wahrscheinlichkeiten besteht darin, so zeigen KAHNEMANN und TVERSKY (1979, S. 82 ff.), dass äußerst geringe Chancen auf hohe Gewinne Risikofreude auslösen können, sehr kleine Risiken hoher Verluste dagegen Risikoscheu zur Folge haben. Lotteriegesellschaften und Versicherungen nutzen diese Verhaltensweisen.

In den Experimenten vom *zweiten* Typus zeigt sich, dass die *Formulie-*

<sup>32</sup> Vgl. D. KAHNEMANN und A. TVERSKY (1979) sowie A. TVERSKY und D. KAHNEMANN (1981, 1986, 1992). Eine Übersicht geben E. WEDE (1992, S. 97 ff.) und G. KIRCHGÄSSNER (1991, S. 143 ff.), der auch weitere kritische Argumente gegen die einfache Nutzentheorie zusammenfassend diskutiert.

zung der Aufgabenstellung Einfluss auf das Wahlverhalten der Versuchsteilnehmer hat. Beispielsweise ist in einem Experiment zum sogenannten ›Asian Disease‹-Problem zwischen zwei verschiedenen Programmen zur Bekämpfung einer Seuche zu wählen. Im ersten Szenario wird das Programm  $A_1$  als sichere *Überlebensquote* und die alternative Strategie  $B_1$  als risikoreiche *Überlebenschance* formuliert. Das zweite Szenario beschreibt Programm  $B_2$  wiederum als risikobehaftete Überlebenschance, Strategie  $A_2$  allerdings als sichere *Sterbequote*. Die Programme  $A_1$  und  $A_2$  bzw.  $B_1$  und  $B_2$  sind dabei in Wirkungen formal identisch. Ist in der Aufgabenstellung wie im ersten Szenario von einer sicheren Überlebensquote die Rede, entscheidet die Mehrzahl der Probanden risikoavers für die Option  $A_1$ . Spricht die Aufgabenstellung dagegen von der Sicherheit, dass eine bestimmte Anzahl von Personen sterben wird, wie im zweiten Szenario, fällt die Entscheidung mehrheitlich zu Gunsten des risikobehafteten Programms  $B_2$ . TVERSKY und KAHNEMANN (1981, 1986) interpretieren diesen Effekt dahingehend, dass die Kalkulation der Erwartungswerte nicht aufgrund der objektiven Wahrscheinlichkeiten erfolgt, sondern in Relation zu einem subjektiv verankerten Bezugspunkt, der als *Rahmung* (framing) bezeichnet wird. Diese Rahmen lassen sich als erlernte Wahrnehmungs- und Bewertungsraster interpretieren, die dem Handelnden zur ›Definition der Situation‹ dienen.

Dass die Wert-Erwartungs-Theorie Anomalien aufweist, spricht nicht unbedingt gegen ihre Verwendung zur Mikrofundierung. Insofern nicht individuelles Handeln, sondern kollektive Explananda im Mittelpunkt stehen, können wir in der Regel mit guten Gründen davon ausgehen, dass die deskriptiven Schwächen der Handlungstheorie keinen allzu großen Effekt für die Erklärung des Makrophänomens haben. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Aussichten auf Gewinne oder Verluste nicht in extremen Bereichen liegen. Eine Möglichkeit im Umgang mit den Anomalien der Theorie besteht also darin, diese schlicht zu ignorieren. Eine zweite Strategie lautet: Verdünne die Theorie durch die Einführung situativer Bedingungen oder, konkreter, postulierte Risikoaversion oder -freudigkeit für bestimmte Handlungssituationen. Im allgemeinen ist es jedoch wünschenswert, wenn Falsifikationen zu verbessernden Korrekturen einer Theorie führen. Die Diskussion ihrer Fehler weisen in zwei Richtungen, in denen Verbesserungen der Wert-Erwartungs-Theorie gesucht werden.

Die *erste* Richtung setzt gewissermaßen am Problemkreis der Risikoaversion an und verbessert die Handlungstheorie, so dass sie mit den skizzierten Beobachtungen vereinbar ist. Die zugrundeliegende Argumentation ist hier nur zu anzudeuten, weil sie die Wert-Erwartungs-Theorie nicht grundsätzlich revidiert, sondern lediglich erweiternde Korrekturen vornimmt. KAHNEMANN und TVERSKY (1979, 1992) haben mit der *Prospect Theorie* und ih-

rer Weiterentwicklung einen einflussreichen Vorschlag unterbreitet, wie die Handlungstheorie unter Beibehaltung der Maximierungsannahme verändert werden könnte. Sie nehmen erstens an, dass mögliche Gewinne und Verluste bezüglich eines Ankerpunktes oder *Rahmens* verortet werden. Die Bewertung der Folgen einer Wahl erfolgt zweitens anhand einer nicht-linearen subjektiven Wertefunktion, die im Bereich möglicher Verluste steiler verläuft als in der Zone der Gewinne. Die Funktion trägt somit dem Aspekt Rechnung, dass die Akteure Verluste zu vermeiden suchen. Drittens wird postuliert, dass zur Gewichtung nicht die objektiven Wahrscheinlichkeiten Verwendung finden, sondern dass auch diese Werte nicht linear transformiert werden. Die *subjektiven Wahrscheinlichkeiten* werden aufgrund der Rangreihe der Ereignisse, getrennt nach positiven und negativen Ergebnissen, gebildet. Der zu maximierende Gesamtnutzen ergibt sich nun als Produktsumme der transformierten Werte und der subjektiven Wahrscheinlichkeiten. Kurz gesagt, die einfache Wert-Erwartungs-Theorie lässt sich als spezieller Fall dieser komplexeren Formulierung interpretieren.

Diese und andere Erweiterungen der Wert-Erwartungs-Theorie<sup>33</sup> spielen bislang vor allem in der speziellen Experimentalforschung und der theoretischen Diskussion eine größere Rolle. Dass die Theorie in anderen empirischen Designs noch keine Verwendung findet, hängt damit zusammen, dass sie weit mehr empirische Informationen benötigen, als das einfache Modell der Wert-Erwartungs-Theorie. Die Berechnung der subjektiven Bewertungen setzt Informationen über die Referenzpunkte voraus und die Ermittlung der subjektiven Wahrscheinlichkeiten verlangt komplexere Formulierungen der Fragen, um die Rangreihen der Ereignisse zu ermitteln. In der theoretischen Diskussion wird kritisch angemerkt, dass die Aussagen der Theorie (noch) nicht eindeutig genug sind, da nicht feststellbar ist, welche situativen Merkmale Rahmungen aktivieren (vgl. S. LINDENBERG 1990b, S. 266 f.). Schwerwiegender ist der Einwand, dass nicht vollständig geklärt ist, ob die Formulierungen der Fragen überhaupt zu entsprechenden Rahmungen führen<sup>34</sup> und ob die beobachteten Effekte nicht (viel einfacher) als Ergebnis

<sup>33</sup> Vgl. die Vorschläge bei M. J. MACHINA (1982), der an der Wert-Erwartungs-Theorie festhält, aber die Annahme der Unabhängigkeit von Valenz und Wahrscheinlichkeit aufgibt, oder G. LOOMES (1988), der in der »Regret-Theorie« den Vergleich der Ergebnisse von Handlungsalternativen wichtet. Auch S. LINDENBERG 1990b, S. 267 ff. führt in seinem dreistufigen Modell der stochastischen Wahl die Diskriminationsstärke als moderierenden Faktor ein.

<sup>34</sup> So führen Replikationen der Experimente zum »Asian disease«-Problem nicht zu solch eindeutigen Resultaten, wie sie KAHNEMANN und TVERSKY vorgelegt haben. J. KOPP (1995) gibt eine Übersicht der Befunde zu den Experimenten dieses Problemtyps und stellt eine eigene Replikation vor. Bemerkenswerter Weise verschwindet der Framing-Effekt in Replikationen anderer Experimente von KAHNEMANN und TVERSKY, wenn die Versuchsteilnehmer aufgefordert werden, ihre Entscheidung zu begründen oder genügend Zeit zur Reflektion

der mangelnden Kapazität des Menschen zur Informationsverarbeitung interpretiert werden können. Diese *zweite* Diskussionslinie ist keineswegs so stringent und einheitlich wie die kognitionspsychologische Argumentation. Sie behandelt Fragen der Verfügbarkeit von Informationen, subjektiver Wahrnehmungsraster und der Verhaltenssteuerung durch Normen, gewissermaßen fokussiert diese Linie den Aspekt der Rahmung. Anders formuliert, geht es um die Frage der ›begrenzten‹ Rationalität oder, kritisch gewendet, die Grenze rationaler Erklärungen. Unter diesen Gesichtspunkten will ich in Anlehnung an Raymond BOUDON (1988) zunächst einige zentrale Gesichtspunkte der begrenzten Rationalität vorstellen, die dieser als *positionale* und *dispositionale Effekte* bezeichnet. Im Anschluss werde ich kurz der Frage nachgehen, ob die Argumentationslinie das individualistische Erklärungsprogramm nicht miniert, insofern der *normativ* gebundene homo sociologicus gleichsam durch die Hintertür des Diskurses erneut Einzug hält.

### *Modus operandi*

BOUDON (1988, S. 127) bezieht den Begriff der *Position* auf den sozialen Standort des Handelnden oder des Beobachters einer Handlung. *Dispositionen* definiert er als »kognitive Ressourcen« bzw. als »Wissen, das wir uns angeeignet haben und das wir mobilisieren können« (ibid., S. 290).<sup>35</sup> Dispositionen sind entscheidend von sozialen Positionen abhängig, weil letztere Wege zu kognitiven Ressourcen bahnen oder Zugangsmöglichkeiten zum Wissen versperren. Der Begriff der *verorteten Rationalität* fasst diese Aspekte zusammen. Zwei Beispiele veranschaulichen diese Konzepte.

Grenzen *dispositionaler Ressourcen* sind möglicherweise für einige Resultate in den Experimenten von KAHNEMANN und TVERSKY verantwortlich. Eine Aufgabenstellung, die an Probanden mit guter Allgemeinbildung ohne besondere mathematische oder statistische Vorkenntnisse gerichtet wurde, verlangte die Einschätzung von Wahrscheinlichkeiten.<sup>36</sup> Die Aufgabe stellt zwei Geburtskliniken vor: eine kleine Klinik mit durchschnittlich fünfzehn Geburten täglich und eine große Klinik, in der täglich ungefähr fünfzig Kinder

---

zur Verfügung gestellt wird. Vgl. die experimentellen Studien K. TAKEMURAS (1992, 1993a, 1993b). Eine Übersicht theoretisch und empirisch begründeter Einwände gegen die genannten und andere Studien KAHNEMANNs und TVERSKYS findet sich bei G. GIGERENZER et al. (2000).

<sup>35</sup> R. BOUDON fasst den Begriff der Disposition noch weiter, wenn er bemerkt, dass diese Kategorie auch nicht kognitive, das heißt affektive Komponenten umfasst. Dieser weiten Fassung des Begriffs werde ich hier nicht folgen, sondern stattdessen den Terminus des *Habitus* verwenden.

<sup>36</sup> Vgl. A. TVERSKY und D. KAHNEMANN (1974) sowie die ausführliche Diskussion durch R. BOUDON (1988, S. 145 ff.).

entbunden werden. Die Versuchsteilnehmer werden darauf hingewiesen, dass an manchen Tagen mehr Jungen als Mädchen geboren werden. Die anschließende Frage lautet, ob es in der kleinen oder in der großen Klinik häufiger vorkommt, dass über einen Zeitraum von mehreren Monaten sechs von zehn Kinder männlichen Geschlechts sind, bzw. ob dies in beiden Kliniken gleich häufig vorkommt. Rund die Hälfte der Probanden antwortet, dass unabhängig von der Größe in beiden Kliniken genausooft mehr Jungen als Mädchen geboren werden. Je ein Viertel entscheidet für die größere bzw. die kleinere Klinik.

Offensichtlich unterschätzen die Befragten die *Komplexität* der scheinbar harmlosen Frage. Die richtige Antwort kann, wie BOUDON diskutiert, auf zwei Wegen gefunden werden. Die erste Möglichkeit besteht darin, das Rätsel in die Sprache der Wahrscheinlichkeitstheorie zu übersetzen und die Wahrscheinlichkeiten häufigerer Geburten männlichen Geschlechts zu berechnen.<sup>37</sup> In Kenntnis dieser Gesetzmäßigkeiten ist zweitens ein Analogieschluss möglich. Die Aufgabe lässt sich als Vergleich einer kurzen mit einer langen Reihe von Münzwürfen interpretieren. Aufgrund dieser Analogie wird einsichtig, dass sich die wahren Verhältnisse bei einer langen Reihe von Münzwürfen eher einstellen als bei einer kurzen Knobelpartie.

Während wir Verständnis dafür aufbringen, dass Teilnehmer dieser psychologischen Knobelpartie oder anderer Prüfungen falsche Antworten geben, weil es in Kenntnis der Lösungen leicht fällt, die Komplexität der Fragen zu erkennen, fehlt dieses Verständnis oft, wenn wir Handlungen in fremden Lebenswelten beurteilen. Denn das Wechselspiel von Positionen und Dispositionen führt zu vorgefassten Meinungen oder Vorurteilen. Mit der Selbstverständlichkeit des eigenen Wissens um die Zweckmäßigkeit des Handelns und der sozialen Distanz zum Anderen wächst die Verwunderung und das Unverständnis gegenüber fremdem Handeln. Die Charakteristik des positionalen Effekts lässt sich am Beispiel des *magischen Rituals*, also »irrationalem« Handeln *par excellence*, verdeutlichen.

Ein in der Managementliteratur prominentes Beispiel sind die Naskapi-Indianer Labradors, die zur Entscheidung, welche Richtung die Jäger des Stammes einschlagen sollen, um Wild ausfindig zu machen, eine mythische Wahrsagepraxis verwenden. Sie halten die getrockneten Schulterknochen eines Rentiers ins Feuer, die aufgrund der Hitze Risse und Flecken bilden. Der Magier des Stammes liest diese Zeichen, die den Weg zum Wild weisen.<sup>38</sup>

<sup>37</sup> Die Gleichung  $p = \sum_{k=6/10n}^n \binom{n}{k} \frac{1}{2^n}$ , ist für  $n = 15$  und  $n = 50$  zu lösen. Die Ergebnisse  $p_{(n=15)} = 0,30$  und  $p_{(n=50)} = 0,10$  zeigen, dass in der kleinen Klinik dreimal häufiger mehr als sechzig Prozent der geborenen Kinder Jungen sein könnten.

<sup>38</sup> Vgl. K. E. WEICK (1985 [1969], S. 372 ff.). Die Interpretation geht auf O. K. MOORE (1957) zurück. Er gibt in seinem Beitrag Hinweise auf ähnlicher Wahrsagepraktiken bei



Aus der Distanz eines Beobachters, der über das Wissen des 20. Jahrhunderts verfügt, mag die mythische Praxis auf den ersten Blick irrational erscheinen. Aus der Sicht der Naskapi-Indianer ist dies keineswegs der Fall. Sie können vielmehr gute Gründe nennen, warum sie an der Magie festhalten, denn sie funktioniert erstaunlich gut. Nicht weil die Götter durch Flecken auf Karibu-Schulterknochen den Weg zum Wild weisen, sondern weil das Ritual zweckmäßiger Weise den Zufall ins Spiel bringt. Der Zufall vermeidet die Erschöpfung des Wildbestandes in einem präferierten Gebiet oder die Möglichkeit, dass sich die Tiere auf feste Strategien der Jäger einstellen. Auf lange Sicht verhilft also das ›Würfeln‹ mit Schulterknochen zum Erfolg. Die Zuschreibung des Jagdglücks auf die Götter entlastet darüber hinaus die Entscheidungsträger der Gruppe, denn nicht sie, sondern die Götter tragen die Schuld, wenn kein Wild gefunden wird.

Wir müssen in Kenntnis der sozialen Verortung von Rationalität nicht auf kognitivistische oder strukturalistische Konzepte zurückgreifen, um Mythen »als das zu nehmen, was sie sind, nämlich als Werkzeuge, die auf äußerst provisorische Weise dazu dienen, eine Wirklichkeit zu denken« (POUILLON 1984, S. 82). Es genügt, an WEBERS Analyse der Entstehung von Religionen zu erinnern, um zu verstehen, dass selbst Mythen einen harten, zweckrationalen Kern besitzen. Das magische Handeln und Denken ist schon deshalb nicht aus dem »Kreise alltäglichen Zweckhandelns auszusondern«, wie WEBER (1980 [1922], S. 245) bemerkt, weil »seine Zwecke selbst überwiegend ökonomische sind. Nur wir, vom Standpunkt unserer heutigen Naturanschauung aus, würden dabei objektiv ›richtige‹ und ›unrichtige‹ Kausalzurechnungen unterscheiden und die letzteren als irrational, das entsprechende Handeln als ›Zauberei‹ ansehen können.« BOUDON, der dieser Auffassung folgt, belegt an einer Reihe von Beispielen, dass vermeintliche Defekte der Rationalität auf diesen Mechanismus zurückzuführen sind. Aus der Distanz eines ›aufgeklärten‹ Beobachters erscheint das Handeln in einer fremden Lebenswelt als irrational, weil dieser die Grenzen der Dispositionen des Fremden übersieht.<sup>39</sup>

BOUDONS Analysen, warum Akteure allzu oft objektiv falsche Entscheidungen treffen oder falschen Ideen vertrauen, verweist nachdrücklich darauf, dass wir bei der Modellierung der Situationslogik den subjektiven Kenntnisstand der Akteure berücksichtigen müssen oder, anders ausgedrückt, von *begrenzter Rationalität* ausgehen sollten. Begrenzte Rationalität meint mit

---

anderen Völkern.

<sup>39</sup> Es geht nicht darum, Mythos, Zeremonie und Ritual auf Rationalität zu reduzieren, sondern ihre Erklärung von Irrationalitäten freizuhalten, egal ob es um die Wahrsagepraktiken der Naskapi oder die Symbolisierungen der Unternehmenskultur geht. Es ist eine wichtige Aufgabe, ausgehend von der Handlungstheorie rationalen Handelns die Welt der symbolischen Formen zu erschließen. Vgl. hierzu E. CASSIRER (1996 [1944], S. 116 ff.).

Herbert A. SIMON (1955), dass die Akteure rationale Entscheidungen anstreben, das Optimum allerdings aufgrund mangelnder Informationen und der begrenzten Möglichkeit zur Informationsverarbeitung nicht erreichen können.<sup>40</sup> Das Konzept der begrenzten Rationalität impliziert ferner, dass Entscheidungen auf vereinfachenden Modellen der Realität basieren. Diese »Definitionen der Situation«<sup>41</sup> rufen unterschiedliche Reaktionen hervor. Im »rationalen« Extremfall eines gedachten Kontinuums, so James G. MARCH und Herbert A. SIMON (1976 [1958], S. 131), lösen Situationsdefinitionen größere oder geringere problemlösende Aktivitäten aus. Die Aktivitäten umfassen die Suche nach Handlungsalternativen und Handlungskonsequenzen. Die Suche wird abgebrochen, sobald die Akteure auf befriedigende Alternativen stoßen. Im »routinierten« Extremfall ruft ein Stimulus dagegen unmittelbar ein Ausführungsprogramm ab, das heißt geeignete Reaktionen, die zu einem früheren Zeitpunkt entwickelt und erlernt worden sind. Unter bestimmten Bedingungen werden Akteure demnach die Mühen der Entscheidungsfindung reduzieren und kognitiv entlastete Entscheidungen treffen. Im Falle von Individuen können wir unter Routineprogrammen Regeln, Verhaltensleitlinien und Wertorientierungen verstehen, die ein Akteur im Verlauf der Sozialisation und aufgrund eigener Erfahrungen erwirbt, bzw. modifiziert. Diese normative Komponente des Handelns — im Sinne interner Orientierungen, nicht im Verständnis äußerer mit Sanktionen ausgestatteten Normen — bezeichne ich als *habituelle Rationalität*.

In Anlehnung an BOUDON (1988, S. 378 ff.)<sup>42</sup> lassen sich die skizzierten Fassungen des Rationalitätsbegriffs in Form konzentrischer Kreise darstellen. Der kleinste Kreis in Abbildung 2.5 umfasst die utilitäre Rationalität

<sup>40</sup> Vgl. auch die ausführliche Diskussion der Weiterentwicklungen des Konzeptes durch J. G. MARCH (1988).

<sup>41</sup> J. G. MARCH und H. A. SIMON (1976 [1958], S. 131). Das Konzept der »Definition der Situation« geht auf W. I. THOMAS und F. ZNANIECKI (1965 [1918], S. 85) zurück. Sie verstehen darunter »die mehr oder weniger klare Vorstellung von den Bedingungen und das Bewußtsein der Einstellungen. Die Situationsdefinition ist eine notwendige Voraussetzung für jeden Willensakt, denn unter gegebenen Kombinationen von Einstellungen wird eine unbegrenzte Vielzahl von Handlungen möglich, und eine bestimmte Handlung kann nur dann auftreten, wenn diese Bedingungen in einer bestimmten Weise ausgewählt, interpretiert und kombiniert werden und wenn eine gewisse Systematisierung dieser Einstellungen erreicht wird, so dass eine von ihnen zur vorherrschenden wird und die anderen überragt.« THOMAS und ZNANIECKI differenzieren bereits zwei Modi des Handelns. Eindeutige Situationsdefinitionen können andere vollständig zurückdrängen, so dass sie »ohne weitere Überlegung« sofort zur Handlung führen. »Meistens aber vollzieht sich ein Vorgang des Nachdenkens, wonach entweder eine bereitliegende soziale Definition angewandt oder eine neue persönliche Definition ausgearbeitet wird« (ibid.).

<sup>42</sup> Er interpretiert die WEBERSche Wertrationalität enger, die verortete Rationalität dagegen weiter, als ich dies hier vorschlage.

affektives, impulsives Handeln

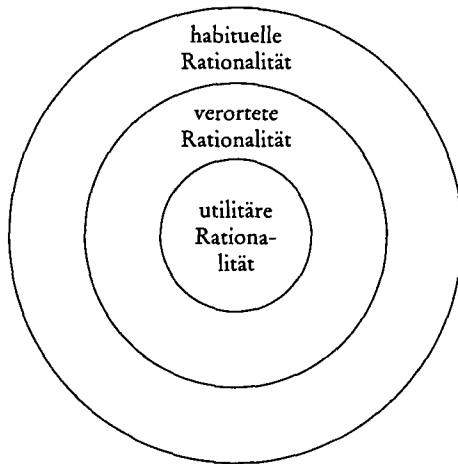


Abb. 2.5: Modi des Handelns

oder die Zweckrationalität, also im strikten Sinne kalkuliertes Handeln, wie es die eingangs vorgestellte Wert-Erwartungs-Theorie expliziert. Der zweite Kreis umschließt darüber hinaus die Situationsdefinition oder die »guten Gründe« des Handelns, die ein Akteur für sein Handeln vorbringt. Die Positionen und Dispositionen des Handelnden lenken seine Aktivitäten in bestimmte Richtungen, ohne dass dieses Handeln grund- oder ziellos ist. So glauben die Naskapi-Indianer nicht grundlos an die Wahrheit der Karibuschulterknochen; »ein Laie auf dem Gebiet der Physik hat . . . gute Gründe, an an die Wahrheit der Relativitätstheorie zu glauben« (ibid.). An der Grenze der verorteten zur habituellen Rationalität lässt sich die WEBERSche (1980 [1922], S. 12 f.) Wertrationalität ausmachen, also die Orientierung an Forderungen, Geboten oder Überzeugungen ohne Rücksicht auf die Folgen. Habituelle Rationalität meint weitergehend routinisierte oder normorientierte Handlungen, die durch subjektiv eindeutige Definitionen der Situation ausgelöst werden. Außerhalb dieser ordinalen Ordnung von Handlungsbegriffen liegen affektive, impulsive und im WEBERSchen Sprachgebrauch auch traditionelle Handlungen, die für den Handelnden möglicherweise von großer Wichtigkeit sind, aber in der Erklärung des Handelns keine Rolle spielen, weil sie nicht als »sinnhaft« orientiertes Handeln verstanden werden können.

Während die Idee der *verorteten* Rationalität noch als *Bereicherung* einer engeren handlungstheoretischen Fundierung angesehen werden kann, die

mit der Betonung des sozialen Standortes und des Wissens wichtige Vorbereitungen intendiert rationalen Handelns benennt, scheint das Konzept der *habituellen* Rationalität mit der basalen Handlungstheorie in *Widerspruch* zu geraten. Denn habituelles Handeln passt vordergründig nicht zu den Leitannahmen des homo socio-oeconomicus. Dieser verfährt maximierend und findig, das heißt, er achtet auf mögliche Folgen des Handelns und greift nicht blindlings auf Routinen zurück. Auch wenn habituelles Handeln eine angemessene Beschreibung vieler beobachtbarer Handlungen ist; der größere deskriptive Reichtum wird mit einer Verdünnung des Rationalitätsbegriffs bezahlt. Die Theorie der begrenzten Rationalität, aus der sich das Konzept der habituellen Rationalität nahtlos herleitet, ist ein ›Trojanisches Pferd‹ der Argumentation, weil sie mit den Anomalien der Theorie rationalen Handelns zugleich den Begriff der kalkulierenden Rationalität aufzugeben scheint.

Dieser Eindruck entsteht, weil habituelles Handeln oder, sagen wir es offen, normengeleitetes Handeln oft in einer anderen Sphäre angesiedelt wird als das zweckrationale Kalkül. Jon ELSTER (1990, S. 45) spricht beispielsweise davon, dass Rationalität den Akteuren bestimmte Mittel zur Zielerreichung empfiehlt, wogegen Normen vom Ergebnis absehen und schlicht verlangen: »Tue x«. Selbst wenn wir diese Definition sozialer Normen akzeptieren, bleibt fraglich, ob normatives Handeln rationale Überlegungen verhindert. Erinnern wir an dieser Stelle an die Überlegungen des Strukturfunktionalismus zum normativen Konsens. Die Kernidee der PARSONSSchen Handlungstheorie war, dass Akteure in Normen *einwilligen*, sich Regeln also freiwillig unterwerfen.<sup>43</sup> Auch wenn der homo sociologicus in der Folge auf Abwege geraten ist: Die voluntaristische Handlungstheorie impliziert, dass die *Akzeptanz* sozialer Regeln, erworbener Routinen oder bewährter Handlungsmuster *revidiert* werden kann. Soll diese Überlegung im Kontext der Theorie rationalen Handelns rekonstruiert werden, ist also zu zeigen, was die konzentrischen Kreise in Skizze 2.5 nur andeuten: Wie sich der Zugriff der Zweckrationalität, die im Kern des Menschenbildes des homo socio-oeconomicus angesiedelt ist, auf die verortete und die habituelle Rationalität rekonstruieren lässt.

<sup>43</sup> Vgl. S. 55 ff. dieser Arbeit. Um voreiligen Interpretationen aus dem Weg zu gehen: Vgl. zum Folgenden H. LENK (1994, S. 191 ff.): »Handeln ist ... ist ein Verhalten, das an Regeln orientiert ist, wobei der Handelnde selbst sich an Regeln in dem Sinne orientiert, daß er Regeln befolgt, die er nicht unbedingt befolgen mußte. ... Handeln ist regelgeleitet — und auch insofern interpretationsimprägniert. Handeln, bewußtes Handeln, intentionales Handeln ist dadurch ausgezeichnet, daß man auch hätte anders handeln können« (ibid., S. 200). Werte als handlungsleitende Standards sind eher Wegweiser und Interpretationsschemata, im Sinne von Bauernregeln und Folklore, als tiefverinnerlichte — im Verständnis: Reflexion nicht zugänglicher — Standards.

*Habituelles Handeln und Definition der Situation*

Hartmut ESSER (1991a, 1996) hat in diesem Zusammenhang zwei bemerkenswerte, miteinander verknüpfte Modelle vorgeschlagen. Er spricht nicht von verorteter und habitueller Rationalität, sondern von Frames und Habits, definiert die Begriffe aber ganz ähnlich wie zuvor erläutert. *Habits* sind Vereinfachungen der *Struktur der Mittel*, die gegenüber anderen Problemlösungen deutlich ausgezeichnet sind und längere Sequenzen von Reaktionen zu einem Handlungsprogramm bündeln. Verortungen, bzw. Frames im ESSERSCHEN Sprachgebrauch, sind »dagegen Vereinfachungen in der vom Akteur zu berücksichtigenden *Struktur der Ziele*« (1991a, S. 65). Sie beruhen auf »Definitionen der Situation« und markieren bestimmte Gesichtspunkte oder Leitmotive der Relevanzstruktur. »Frames und Habits können sich durchaus kombinieren: Über den Frame werden alle anderen Ziele (zunächst) ausgeblendet. Und in einem gegebenen Frame »kalkuliert« der Akteur dann nicht Einzelhandlungen, sondern komplette Handlungsbündel. Bei Kombination von Habits und Frames vereinfacht sich der Prozess der Handlungswahl so sehr, dass nicht mehr zwischen den Stufen der Kognition, der Evaluation und der Selektion unterschieden werden muß (oder kann)« (ibid.).

Betrachten wir zunächst das Modell, das *Habits* in den Rahmen der Wert-Erwartungs-Theorie integriert. Der Akteur wählt aus einem Satz von Handlungsalternativen  $E = \{k \mid k = 1, \dots, n\}$  routinemäßig ein bestimmtes Handlungsbündel. Solange  $E$  zur Auswahl steht, ist  $e_k$  eine bewährte Routine auf die ohne weitere Überlegung zurückgegriffen werden kann. Sie erfüllt mit einem bestimmten Grad an Sicherheit<sup>44</sup>, der mit  $c$  bezeichnet wird, die Valenz des Handelns  $V_k$  und mithin maximiert der Akteur sein Interesse, hier als  $X_{(br)}$  notiert, um anzudeuten, das die Wahl *habitualisiert* ist. Ein Übergang vom Routinemodus zum zweckrationalen Kalkül tritt nur unter der Bedingung ein, dass sich die Wahlmöglichkeiten ändern. Ego hatte entschieden: Beim wöchentlichen Einkauf im Laden an der Ecke wählte er ohne zu zögern  $e_k$  aus dem Sortiment  $E$ . Der Kaufmann erweitert das Angebot oder Kollegin Alter gibt einen Tip zu einer bislang unbeachtet gebliebenen Möglichkeit; in diesen Fällen ändert sich die Menge der Handlungsalternativen zur Menge  $E'$ . Diese enthält eine weitere Alternative  $e_l$ . Ego muß nun entscheiden, ob es lohnenswert erscheint, die Aktivitäten der Bewertung und der Suche

<sup>44</sup> H. ESSER stützt seine Überlegungen auf eine Formalisierung der begrenzten Rationalität durch W. H. RIKER und P. C. ORDESHOOK (1973, S. 21 ff.). Letztere gehen davon aus, dass das Ergebnis des *br*-Modus mit Sicherheit eintritt. H. ESSER (1996, S. 22 f.) führt den Ausdruck  $c$  in das Modell ein, um »eventuelle Störungen des status quo« berücksichtigen zu können. Die Größe  $c$  spielt eine entscheidende Rolle, denn sie verbindet, wie noch zu zeigen ist, beide Modelle. Vgl. auch H. ESSER (1997, S. 324).

erneut aufzunehmen und vom *hr*-Modus in den *zr*-Modus zweckerationalen Kalkulierens zu wechseln. Der *Übergang* zum reflektierenden Modus hängt zunächst von der Erwartung ab, ob die Menge  $E'$  eine ›bessere‹ Alternative enthält. Neben dem Erwartungswert der Valenz der ›besseren‹ Möglichkeit  $pV_l$  ist zu berücksichtigen, dass Reflexion nicht notwendig zu einem besseren Ergebnis führt. In diesem Fall bliebe es beim bisherigen Ergebnis  $V_k$ , das gewichtet mit der komplementären Wahrscheinlichkeit zur ›besseren‹ Alternative in Rechnung zu stellen ist. Schließlich sind die mit Sicherheit entstehenden Kosten der Informationssuche und der Bewertung  $C$  in die Kalkulation einzubeziehen. Das Modell lässt sich mit den folgenden Gleichungen schreiben:

$$\begin{aligned} X_{hr} &= cV_k \\ X_{zr} &= pV_l + (1 - p)cV_k - C. \end{aligned}$$

Ein *Wechsel* vom *hr* zum *zr*-Modus wird vollzogen, wenn das Interesse an den neuen Möglichkeiten das Interesse an der bisherigen Wahl überwiegt, das heißt wenn  $X_{zr} > X_{hr}$ . Durch Umformung der Gleichungen erhalten wir:

$$V_l - cV_k > C/p \quad (2.2)$$

Ungleichung (2.2) formuliert zwei zentrale Vermutungen. Erstens ist die *Motivation* ( $V_l - cV_k$ ) zur Reflexion nur dann hoch, wenn die Valenz der neuen Möglichkeiten diejenigen der routinisierten Handlungen übersteigt. Zweitens hängt die Bereitschaft zum Moduswechsel vom *Verhältnis* der *Kosten* und der *Wahrscheinlichkeit* ( $C/p$ ) ab, die ›bessere‹ Alternative zu finden. Entscheidenden Einfluss nimmt die Wahrscheinlichkeit  $p$ . Selbst wenn die Motivation hoch ist, die Wahrscheinlichkeit eine bessere Wahl zu treffen aber gering, hält der Akteur am bewährten Muster fest: »In sinkenden U-Booten ohne exit-Möglichkeit gibt es keine Panik« (ESSER 1996, S. 23).

Ein naheliegender Einwand gegen diese Modellierung ist, dass die Akteure nicht wissen können, was sie erwartet, wenn sie über eine rationale Reflexion des Handelns entscheiden. ESSER weist diesen Einwand mit dem Hinweis zurück, dass das Modell den Akteuren nicht allzu viele Informationen abverlangt. Sie müssen lediglich wissen, dass *irgendeine* Verbesserung mit einer Valenz von  $V_l$  existiert, um den gewohnten Gang der Entscheidung zu verlassen. »Die Bremer Stadtmusikanten wußten sicher, dass es überall etwas Besseres als den Tod gäbe, sie wußten nur noch nicht genau wo« (ibid., S. 22). Allerdings unterstellt das Modell auch Kenntnisse der Transaktionskosten  $C$ .

Diese Annahme lässt sich rechtfertigen, wenn wir die Größe lediglich als subjektive Vermutung der Kosten oder als intendiertes Bemühen bei der Suche interpretieren und nicht als objektive Kostenkategorie auffassen.

Das zweite Modell beschreibt eine Entscheidungssituation über ein prototypisches Bild der Situation oder einen *Frame*. Die Frage des Akteurs ist, ob das angenommene Modell der Situation Gültigkeit beansprucht oder ob nicht vielmehr ein alternatives Modell gilt. Die ›Definitionen der Situation‹ werden vereinfachend als *komplementäre Modelle* interpretiert: Entweder gilt Definition  $k$  mit einer Wahrscheinlichkeit  $q$  oder aber die Situationsdefinition  $l$  ist mit der komplementären Wahrscheinlichkeit  $1 - q$  gültig. Auch diese Entscheidungssituation kann nun mit zwei Gleichungen geschrieben werden:

$$\begin{aligned} X_k &= qV_k - (1 - q)V_l \\ X_l &= (1 - q)V_l - qV_k. \end{aligned}$$

Der Akteur erwartet unter der Bedingung  $k$  den Eintritt der wertvollen Handlungsfolgen  $V_k$  oder aber die Verwirklichung des komplementären bewerteten Ereignisses  $V_l$ . Die Entscheidung für eine der Situationsdefinitionen hängt davon ab, unter welchen prototypischen Modellen der Akteur seine Interessen besser verwirklichen kann. Ein Veränderung der Situationsdefinition findet also statt, wenn  $X_l > X_k$  oder:

$$V_l/V_k > q/(1 - q). \quad (2.3)$$

Das Modell prognostiziert einen *Wechsel* des Frames in zwei Fällen. Erstens, wenn eine ›falsche‹ Situationsdefinition zu einem Verlust an Möglichkeiten der Interessenmaximierung führt, weil die *Opportunitätskosten*  $V_l$  hoch sind. Zweitens wird der Zweifel an der Gültigkeit der Rahmung von der *Wahrscheinlichkeit*  $q$  genährt. Es gilt der Zusammenhang, dass der Akteur dann von der Situationsdefinition  $k$  Abstand nehmen wird, wenn  $q$  geringe Werte annimmt und  $1 - q$  entsprechend gegen Eins strebt. Die Schwellenfunktion (2.3) verdeutlicht, dass rationale Akteure auch bei hohen Opportunitätskosten an einer Situationsdefinition festhalten, wenn eine Alternative wenig wahrscheinlich ist.

Im Anschluss an neue Arbeiten der Einstellungsforschung<sup>45</sup> lässt sich die Wahrscheinlichkeit  $q$ , von der die subjektive Gültigkeit einer Situationsdefinition abhängt, genauer bestimmen. Der Parameter  $q$  setzt sich demnach aus

<sup>45</sup> H. ESSER (1996) verbindet die in der Auseinandersetzung mit der interpretativen Soziologie entwickelten Modelle mit Ergebnissen der Einstellungsforschung. Diese Forschungsrichtung stand seit langem vor dem Problem, dass Einstellungen und Verhalten nur relativ schwach miteinander verknüpft sind. Vgl. vor allem die Beiträge von R. T. LAPIERE (1934) und

drei multiplikativ verknüpften Bestandteilen zusammen: dem *Bewährungsgrad* oder der Verfestigung eines Frames, der Deutlichkeit der symbolischen *Markierung* der Handlungssituation und der *Passung* von ›Definition der Situation‹ mit den Merkmalen der Situation. Veränderungen dieser Variablen können also Zweifel an der Gültigkeit der Rahmung auslösen. Bedenken ob der Angemessenheit des Frames, sei es weil die Opportunitätskosten  $V_l$  hoch sind oder die Wahrscheinlichkeit der Gültigkeit  $q$  sinkt, verändern die subjektive Sicherheit bezüglich der Routine  $c$ , die beide Modelle miteinander verknüpft. ESSER (1996) nimmt an, dass das Verhältniss  $V_l/V_k$  bzw. die Größe  $1 - q$  und der Koeffizient der Sicherheit  $c$  positiv miteinander korrelieren.

Zur Veranschaulichung der Modelle will ich das Beispiel der Geburtskliniken noch einmal aufgreifen. Die Teilnehmer verkennen die Komplexität der Aufgabe, so lautete das Argument, und geben deshalb eine falsche Einschätzung der Wahrscheinlichkeiten männlicher Neugeborener ab. Die Teilnehmer wussten nicht, dass sie nicht wussten, glaubten aber zu wissen, wie BOUDON (1988, S. 140) formuliert. Es ist nur zu vermuten — Angaben über die ›Definition der Situation‹ wurden in den Experimenten nicht erhoben —, ob die Teilnehmer die gestellte Aufgabe mit einer einfacheren Frage identifizierten, beispielsweise ob das Verhältnis der Geburten von Jungen und Mädchen langfristig in kleinen und großen Kliniken unterschiedlich ist. Das heißt, sie vermuteten ein falsches Modell der Aufgabe und wählten aus diesem Grund eine Routinelösung. Angenommen, die Aufgabenstellung hätte auf die Komplexität der Frage verwiesen oder die Probanden wären aufgefordert worden, ihre Entscheidung zu begründen. In diesem Fall hätte sich die Antwortverteilung möglicherweise zu Gunsten der richtigen Lösung verschoben. Die modifizierte Fragestellung markiert die Situation hinsichtlich möglicher Probleme oder verändert die Opportunitätskosten, weil mit der verlangten Rechtfertigung soziale Anerkennung verknüpft wird. In der Modellsprache ESSERS verändern sich also die Größen  $q$  bzw. das Verhältnis  $V_l/V_k$ . Entsprechend sinkt die subjektive Sicherheit der Routine  $c$  und die Teilnehmer haben ›gute Gründe‹ vom *hr*- in den *zr*-Modus zu wechseln. Dies bedeutet nicht, dass die Ergebnisse in allen Fällen richtig sein werden. Möglicherweise versteht man

---

A. W. WICKER (1969). I. AJZEN und M. FISHBEIN (1980) haben mit ihrer Weiterentwicklung der Einstellungstheorie zur ›Theory of Reasoned Action‹ eine Spezifikation des Einstellungsbegriffs im Sinne einer Intention vorgeschlagen. Sie verbinden das Einstellungskonzept mit Erwartungen über Handlungsergebnisse und deren Bewertungen. In dieser Fassung kann die Einstellungstheorie als Variante der allgemeineren Wert-Erwartungs-Theorie verstanden werden. Vgl. auch die Arbeit von H.-R. PFISTER und U. KONERDING (1996), die folgerichtig eine Verbindung der ›Prospect Theory‹ und der ›Theory of Reasoned Action‹ vorstellen. Die Autoren berichten auch über verwandte Modelle der jüngeren Einstellungsforschung. Das weitergehende Problem des Wechsels von spontanem zu kalkulierendem Verhalten behandelt R. H. FAZIO (1986), auf dessen Arbeit sich H. ESSER (1996) stützt.



so wenig von Wahrscheinlichkeitstheorie, dass die Kosten  $C$  prohibitiv hoch werden. Die Probanden verlegen sich unter dieser Bedingung vielleicht auf die ursprüngliche Lösung oder raten aufs Geratewohl. Sicherlich wissen sie aber, dass sie nicht wissen, und dass es schwierig ist, zu wissen.

Die Erweiterungen des Konzeptes der Rationalität zeigen, wie sich Argumente in die Theorie rationalen Handelns integrieren lassen, die üblicherweise als wichtige Einwände gegen sie gelten. Für den Gang der Argumentation ist die Verfeinerung der Mikrofundierung des ›Rational-Choice‹ allerdings weniger bedeutsam als die Implikation der diskutierten Modelle. Obgleich deren Überprüfung im Detail noch aussteht, spricht einiges für die generalisierende Vermutung, dass Akteure in subjektiv bedeutsamen Entscheidungssituationen findig, kreativ und *berechnend* handeln. Die Annahme impliziert, dass einfachere Modelle rationalen Handelns trotz ihrer empirischen Anomalien tendenziell durchaus geeignet sind, Verhalten zu erklären. Auch wenn sich die Ökonomie des Kalkulierens häufig durchsetzt und Menschen aus guten Gründen auf Routinen setzen; der Kern des Arguments lautet, wie Gary S. BECKER (1993, S. 15) formuliert, »das menschliches Verhalten nicht schizophran ist: einmal auf Maximierung ausgerichtet, einmal nicht.«

## 2.5 *Wie füllen wir einen leeren Sack? Zur Konstruktion theoriereicher Brückenannahmen*

Das Konzept der psychischen Valenz und mithin die übergeordnete Kategorie des Interesses haben wir bislang nicht konkretisiert. Eine inhaltliche Ausgestaltung des Begriffes ist aber notwendig, weil das Handlungsprinzip der Maximierung eine Theorie der instrumentellen Rationalität formuliert, die eine Menge von Zielen, Zwecken oder Nutzen zur Voraussetzung hat. Annahmen über belohnende Ereignisse zählen also zu den Anfangsbedingungen einer nutzentheoretischen Erklärung. Deren inhaltliche Spezifikation darf hier, anders als in ökonomischen Zusammenhängen, keinesfalls entfallen, da wir primär soziale und nicht ökonomische Tauschbeziehungen avisieren. Anders als der ›reine‹ Ökonom können wir nicht ausschließlich monetäres Interesse unterstellen, weil sich nicht alle Objekte der Begierden gegen Geld erwerben lassen. So ist beispielsweise zu beobachten, dass (Er)lebenszeit oder bessere Arbeitsbedingungen einer Gehaltserhöhung vorgezogen werden. Ohne Angabe der von den Akteuren verfolgten Interessen, bliebe die Nutzentheorie daher, wie LINDENBERG (1981, S. 26) plastisch formuliert, ein »leerer Sack«. Die Aufgabe besteht nun darin, diesen »Sack« zu füllen oder, anders formuliert, *theoriereiche Brückenannahmen* zu entwickeln.

### Soziale Produktionsfunktionen

Ausgangspunkt einer Konstruktion inhaltlich bedeutsamer Brückenannahmen ist das Menschenbild des homo socio-oeconomicus und dessen Orientierung an materiellen und sozialen Zielsetzungen. LINDENBERG (1984, 1992, 1996a) hat mit der Theorie *sozialer Produktionsfunktionen* einen bemerkenswerten Vorschlag im Sinne dieses Menschenbildes erarbeitet, den ich kurz diskutiere, um ihn einem eigenen Vorschlag gegenüberzustellen. LINDENBERG betrachtet *physisches Wohlbefinden* und *soziale Wertschätzung* als oberste Ziele einer *universell gültigen* Nutzenfunktion.<sup>46</sup> Der Nutzen  $U$  eines Akteurs wird als Funktion mindestens zwei spezifischer Nutzen oder *oberster Ziele*  $Z_j$  expliziert:

$$U = f(Z_1, Z_2, \dots, Z_m).$$

Zum Zweck der Konkretisierung bildet LINDENBERG hierarchisch gestaffelte Produktionsfunktionen. Die Auswahl der *Produktionsmittel* erfolgt aufgrund ihres Beitrags zu den spezifischen Nutzen der übergeordneten Nutzenfunktion. Die Produktionsmittel fungieren als *Zwischengüter*, die hergestellt oder erworben werden, um die höchsten Güter in der Hierarchie menschlicher Wertvorstellungen zu erreichen. Für die *Zwischengüter* der Produktionsfunktionen erster Ordnung erarbeitet LINDENBERG eine operationalisierbare Fassung. Die spezifischen Nutzen »physisches Wohlbefinden« und »soziale Wertschätzung« werden durch jeweils drei Produktionsmittel operationalisiert. Physisches Wohlbefinden wird vermittelt der *Zwischengüter* »interner

<sup>46</sup> Anzumerken ist, dass S. LINDENBERG (1990b) ein drittes oberstes Ziel einführt, nämlich die »Vermeidung von Verlust«. Die Annahme, dass es universell gültige Präferenzen gibt, teilt S. LINDENBERG mit G. STIGLER und G. S. BECKER (1977), die diese jedoch nicht näher spezifizieren. G. S. BECKER (1993, S. 145 ff., 282 ff.) fordert zwar in der »neuen Theorie des Konsumentenverhaltens« und insbesondere in der »Theorie sozialer Wechselwirkungen« die Berücksichtigung »sozialer Anerkennung« als Zielsetzung in einer universellen Nutzenfunktion, stellt jedoch lediglich fest, dass die Gewichtung sozialer Motive es verdient, sehr viel ernster genommen zu werden. In diesem Zusammenhang diskutiert er die Auffassungen J. BENTHAMS (1982 [1789], S. 42 ff.), der eine Liste von 14, grundlegend verschiedenen Arten der Lust und Unlust unterscheidet sowie die Auffassungen von A. MARSHALL (1905 [1898], S. 133 ff.) und T. VEBLEN (1981 [1934]), die in ihren Überlegungen neben der »primären« ökonomischen Motivation Aspekte wie den Wunsch nach Unterscheidung, einem guten Ruf oder Wohlwollen betonen. BECKER legt sich im Unterschied zu den Klassikern aber nicht auf einen speziellen Katalog »grundlegender Freuden« oder höchster Ziele fest. Die Universalität des Nutzenargumentes wird durch diese Vagheit gesichert, denn je nach argumentativem Bedarf kann auf auswechselbare »grundlegende Freuden« zurückgegriffen werden. Ein Trick aus dem »düsteren Reich der Schattenmethodologie« (S. LINDENBERG 1996a, S. 131), der dazu dient, die Hypothese der Nutzentheorie unwiderlegbar zu machen. Vgl. in diesem Zusammenhang auch M. TIETZEL (1988, S. 17 f.).

Komfort«, »externer Komfort« und »Aktivation« produziert. Zur Erhöhung der sozialen Wertschätzung sind dagegen in erster Linie die Produktionsmittel »Status«, »Verhaltensbestätigung« und »positiver Affekt« zweckdienlich. Das heißt, die Herstellung eines obersten Ziels aus der universellen Nutzenfunktion  $Z_j$  ist wiederum eine Funktion *spezifischer Produktionsmittel*  $P_j$  erster Ordnung:

$$Z_j = f(P_1, P_2, \dots, P_m).$$

Die instrumentellen Produktionsmittel steuern die Auswahl situationspezifischer Ziele auf unterer Ebene der Hierarchie der Produktionsfunktionen. Status ist beispielsweise ein Hauptinstrument zur Produktion sozialer Wertschätzung. Untersucht man Prozesse der Statusbildung in Organisationen, so ist festzustellen, dass ein hoher Status mit der Stellung in der Hierarchie oder der Stellung eines Experten verknüpft ist. Auf der zweiten hierarchischen Ebene der Produktionsfunktion streben die Akteure in Organisationen daher höhere Führungspositionen oder Stabsstellen an. Die Produktionsmittel erster Ordnung sind also wiederum von instrumentellen Zielen  $I_j$  einer niedrigeren Ebene abhängig. Der Prozess der Ableitung ist damit nicht beendet. Voraussetzungen, höherwertige Positionen in Organisationen zu bekleiden, sind beispielsweise ein hohes Bildungskapital, spezifische betriebliche Kenntnisse oder die Zugehörigkeit zu bestimmten Seilschaften. Entsprechend wäre eine weitere Produktionsfunktion zu formulieren, die diese Zwischengüter enthält.

Die Theorie der sozialen Produktionsfunktion schlägt also die Formulierung strikt instrumentell gestaffelter »Zwischengüter« hinsichtlich »höchster Ziele« vor. Die Logik der Konstruktion impliziert, dass die Mittel vielfältiger und idiosynkratischer werden, je tiefer man in der Hierarchie der Produktionsmittel hinabsteigt. Die Funktionen der unterschiedenen Ebenen lassen sich mittels einer Cobb-Douglas-Funktion oder einer anderen Nutzenfunktion miteinander verknüpfen, um den Gesamtnutzen, den es zu maximieren gilt, zu bestimmen. Die Operation beinhaltet, dass die Akteure nicht eine spezifische Handlung auswählen, wie die einfache Wert-Erwartungs-Theorie impliziert, sondern ein optimales Bündel von Zwischengütern zusammenstellen. Universell ist die Funktion nur der Form nach, inhaltlich ist sie sozial konstituiert. Und LINDENBERG (1990a, S. 740 ff.) betont mit BECKER (1993, S. 145 ff.), der in der Theorie des Haushalts den Wechsel vom Konsumenten zum Produzenten propagiert, dass sich sich um eine Theorie der Produktion (sozialer) Güter handelt. Ein Aspekt, der in meiner knappen Rezeption zu kurz gekommen ist.

Die Theorie LINDENBERGS lässt sich als *Heuristik* zur Entwicklung theoriereicher Brückenannahmen interpretieren. Sie folgt der Regel der abnehmenden Abstraktion und vermeidet die Tautologisierung der Nutzentheorie durch Explikation der von Akteuren verfolgten Zielsetzungen. Die Logik der Situation wird für bestimmte Entscheidungssituationen spezifiziert und in empirisch testbarer Form entwickelt. Trotz dieser Vorzüge sind in der jüngsten Diskussion Einwände gegen die Theorie sozialer Produktionsfunktionen erhoben worden.

Der erste Kritikpunkt richtet sich gegen die *Auswahl* der obersten Ziele. Die Güter — physisches Wohlbefinden, soziale Anerkennung und gegebenenfalls Vermeidung von Verlust — sind zwar plausibel und sicherlich genügend abstrakt, um als allgemeine Zielsetzungen menschlichen Handelns zu fungieren; jedoch sind weitere »höchste«, das heißt, nicht-instrumentelle Güter denkbar. Daher bedarf diese Festlegung einer sorgfältigen Begründung. Udo KELLE und Cristian LÜDEMANN (1995, S. 256) kritisieren, dass außer einem argumentum ad auctoritatem keine weiteren Gründe für die Selektion der höchsten Güter genannt werden. Sicherlich ist Adam SMITHS (1994 [1759]) »Theorie der ethischen Gefühle«, auf die sich LINDENBERG (1992, S. 11) bezieht, auch heute noch eine wichtige Quelle, um einiges über grundlegende Beweggründe menschlichen Handelns zu erfahren. Inzwischen hat aber vor allem die Psychologie eine Reihe von Modellen menschlichen Handelns und empirische Befunde zugrundeliegender Handlungsmotive vorgelegt, die nicht ohne weiteres übergangen werden sollten. Die Kritiker fordern daher eine Auseinandersetzung mit der *motivationstheoretischen Literatur*.<sup>47</sup> Vor diesem theoretischen Hintergrund sind zwei weitere Kritikpunkte hinzuzufügen. Bezüglich der hierarchischen Instrumentalität des Modells stellt sich die Frage, ob die strikte Trennung von Mitteln und Zwecken aufrechtzuerhalten ist, denn vor allem die in der Arbeits- und Organisationspsychologie diskutierten Motivationstheorien betonen die Bedeutung sogenannter *intrinsischer Motive*.<sup>48</sup> Ferner ist denkbar, dass die Zielsetzungen auf *einer Ebene*

<sup>47</sup> Dieser Einwand ist der in der weiteren Diskussion, die sich auf die Frage »theoriereicher versus »theoriearmer« Konstruktion von Brückenannahmen konzentriert, leider verlorengegangen. U. KELLE und C. LÜDEMANN (1995, S. 256) sind ihrer Forderung selbst nicht nachgekommen, sondern haben stattdessen für eine »theoriearme« Konstruktion, das heißt die direkte Ermittlung der Präferenzen mittels explorativer Vorstudien plädiert. Diese Argumentation ist in der Auseinandersetzung mit S. LINDENBERG (1996a) teilweise revidiert worden. Vgl. U. KELLE und C. LÜDEMANN (1996), K.-D. OPP und J. FRIEDRICHS (1996) und erneut S. LINDENBERG (1996b).

<sup>48</sup> Ein Aspekt, der überzeugten Instrumentalisten Schwierigkeiten bereitet, möglicherweise, weil der Begriff des Interesses ideengeschichtlich eingeführt wurde, wie A. O. HIRSCHMAN (1987 [1977], S. 39 ff.) zeigt, um die unkontrollierbaren Leidenschaften zu zügeln. Dennoch erläutern Autoren wie A. FERGUSON (1988 [1767], S. 151 ff.) oder J. BENTHAM (1982 [1789],

der Ableitung *instrumentell* verknüpft sein können. Beispielsweise wird sozialer Status auch aufgrund materiellen Reichtums zugeschrieben. Schließlich ist der pragmatische Einwand anzumelden, dass die Instrumente zur Erhebung der Zwischengüter erster Ordnung *noch* nicht verfügbar sind.

Bezüglich des ersten Kritikpunktes, der sich vor allem aus der rigorosen Beschränkung auf zwei oberste Zielsetzungen ergibt, ist zu bemerken, dass ein Rückgriff auf die Kataloge der Motivationstheorie wohl keine endgültige Klärung des Streits bringen dürfte. Die Lehre, die aus den zahlreichen Klassifikationsversuchen gezogen werden kann, lautet, dass es, zurückhaltend formuliert, erhebliche Schwierigkeiten mit sich bringt, eine endgültige Liste oberster Nutzen oder primärer Bedürfnisse zu kompilieren. Ob man an frühe Taxonomien von Instinkten oder Neigungen, Faktoren persönlichkeitsbeschreibender Eigenschaften oder Kataloge von Person-Umwelt-Beziehungen in Form von Bedürfnislisten denkt: In all diesen Fällen stellen sich Fragen nach der universellen Gültigkeit des Auswahlprinzips, dem geeigneten Konkretisierungsgrad der gewonnenen Begriffe und deren Überschneidungsfreiheit. Mit Blick auf diese Schwierigkeiten schreibt Abraham H. MASLOW (1977, S. 62): »Wir sollten ein für alle Mal den Versuch aufgeben, atomistische Kataloge von Trieben oder Bedürfnissen anzulegen.« Dies bedeutet weder, dass auf eine inhaltliche Bestimmung des Nutzens verzichtet werden kann, noch, dass eine Katalogisierung vollständig unmöglich ist; auch MASLOW hat sich nicht davon abhalten lassen, eine Bedürfnisliste vorzulegen. Die grundsätzliche Formbarkeit menschlicher Bedürfnisse gebietet m. E. allerdings Bescheidenheit und die Beschränkung auf situationsspezifische Klassen von Zielen. Der zweite Kritikpunkt ist aus Sicht des ›Rational-Choice‹ ebenfalls kein ernsthafter Einwand. »Auch ein ›intrinsic‹ Nutzen, etwa der, den ein Tänzer während der Aufführung empfindet, ist eine ›Konsequenz‹ des Handelns« schreibt ESSER (1997, S. 319). Die Ausführung der Handlung ist allerdings nicht kostenlos, sondern verlangt den Einsatz von Zwischengütern und Zeit, weshalb sich intrinsische Nutzen problemlos in das Schema der Produktionsfunktion

---

S. 43) die Freuden der Tätigkeit. Ersterer bringt sie mit dem Spiel und der Jagd in Verbindung bringt, letzterer diskutiert »the pleasures of skills« als Freude an der Beherrschung eines Instruments. A. SMITH (1994 [1759], S. 308 ff.) stellt dagegen mit Verwunderung fest, dass die »Mittel zur Herbeiführung irgendeiner Bequemlichkeit oder eines Vergnügens häufig mehr Beachtung findet als jene Bequemlichkeit oder jenes Vergnügen selbst«. Er bringt diese »geheime Triebfeder«, die Menschen dazu bringt mit »äußerstem, unnachgiebigen Fleiß« zu arbeiten, in das Mittel-Zweck-Schema, indem er den Nutzen dieses Strebens mit der Genugtuung an der »Schönheit der Anordnungen« in Verbindung bringt (ibid., S. 315). Sehr viel pragmatischer räumt ein moderner Utilitarist wie V. H. VROOM (1964, S. 16) ein, dass nicht die gesamte Varianz der psychischen Valenz aufgrund der erwarteten Konsequenzen erklärt werden kann. Er schreibt: »We must assume that some things are desired and abhorred for their own sake.« Gestatten wir dem homo socio-oeconomicus also ein wenig Leidenschaftlichkeit.

einbeziehen lassen. Der dritte kritische Aspekt ließe sich vermutlich leicht ausräumen, weil die Nutzenfunktion die höchsten Güterarten miteinander verknüpft. In der Summe genommen erscheint es mir jedoch zweckmäßig, vorerst auf eine enge Anbindung an die Theorie der sozialen Produktionsfunktion zu verzichten. Dies ist kein allzu großer Verlust. Im Vorgriff auf die Tauschtheorie ist festzustellen, dass sie die Konstruktion einer Nutzenfunktion, die die Auswahl der Handlungen steuert, bereits beinhaltet. Was hier zu leisten bleibt, ist eine inhaltliche Bestimmung des Nutzenkonzepts im Hinblick auf laterale Kooperation in Organisationen und eine theoretische Fassung inneren Handelns, dass verknüpfte Handlungsfolgen, also Zwischen-  
gütern in der Sprache LINDENBERGS, Rechnung trägt.

### *Extrinsische und intrinsische Interessen*

Um das Konzept individueller Zielsetzungen in Bezug auf *Arbeitssituationen* zu füllen, bieten sich inhaltstheoretische Konzepte als Ausgangspunkt an, wie sie Abraham H. MASLOW (1977), Frederick HERZBERG et al. (1959) und Clayton P. ALDERFER (1972) vorgelegt haben. Diese Theorien der humanistischen Psychologie haben Einfluss auf Überlegungen zur Humanisierung des Arbeitslebens genommen und zählen zum Standardrepertoire der verhaltenswissenschaftlichen Personal- und Organisationswissenschaften. ALDERFERS Konstruktion ist besonders geeignet, weil sie gewissermaßen die Schnittmenge der genannten Theorien bildet, aber vor allem, weil sich diese Klassifikation empirisch gut reproduzieren lässt.<sup>49</sup> Er vereinfacht mit seiner Einteilung die bekanntere Bedürfnispyramide MASLOWS<sup>50</sup> und unterscheidet *drei* grundlegende Bedürfnisse: *materielle* (existence) und *soziale* Bedürfnisse (relatedness) sowie die sogenannten *Wachstumsbedürfnisse* (growth). Letztere meinen das ideosynkratische Bedürfnis nach Selbstverwirklichung; der Einzelne tut das,

---

<sup>49</sup> Darüber hinaus weist die Einteilung große Ähnlichkeit mit Strukturierungen von Arbeitsorientierungen oder -werten auf. Vgl. bereits M. ROSENBERG (1957) sowie C. E. JURGENSEN (1978), D. ELIZUR (1984), P. SCHMIDT (1983) und I. BORG et al. (1993). Vgl. die Überlegungen und Befunde zur Operationalisierung des Interesses im Austausch mit Gleichgestellten, S. 282 ff. dieser Arbeit.

<sup>50</sup> C. P. ALDERFER hält am Vorschlag A. H. MASLOWS, das System der Befürfnisse hierarchisch aufzubauen, fest. Im Unterschied zu seinem Vorgänger erweitert er allerdings die Palette möglicher Übergänge zwischen den Kategorien des Systems. Jedoch sind weder die einfache MASLOWSche Idee der hierarchischen Motivaktivierung, noch das erweiterte Konzept ALDERFERS empirisch belegbar. Vgl. zusammenfassend D. GEBERT und L. VON ROSENSTIEL (1996, S. 43 f.). Daher werden diese Überlegungen zur Aktivierung von Motiven hier nicht weiter diskutiert. Bemerkenswert ist allerdings, dass I. BORG et al. (1993) auf der Basis der ALLBUS-Daten von 1991 ( $n = 3058$ ) zumindest die hierarchische Ordnung der subjektiven Bedeutsamkeit der Motive anhand ausgewählter Items zeigen können.

»wofür er, als Individuum, geeignet ist«<sup>51</sup>. Diese Gruppe von Bedürfnissen macht den klassifikatorischen Unterschied zur Theorie der sozialen Produktionsfunktionen aus. Ob ›Selbstverwirklichung‹ ein akzeptabler Kandidat ist, der in den Kreis der höchsten Ziele aufgenommen werden sollte, ist eine unfruchtbare, nicht abschließend zu beantwortende Streitfrage. Die Kandidatur ließe sich anthropologisch fundieren, indem darauf verwiesen wird, dass der Mensch aufgrund seiner mangelhaften und unspezialisierten biologischen Ausstattung ein produzierendes und selbsttätiges Wesen ist<sup>52</sup>, oder psychologisch im Rückgriff auf Konzepte der intrinsischen Motivation begründen.<sup>53</sup> Ein wichtiger Einwand ist sicherlich die notorische Unschärfe des Begriffs, ein zweiter, dass diese Gruppe von Bedürfnissen nicht recht in das Schema der instrumentellen Zielverfolgung passt. Ihre hervorstechendste Eigenschaft ist aus instrumentalistischer Sicht, dass die Mittel zu ihrer Befriedigung selbst als Zweck aufgefasst werden.

Die Kategorie lässt sich allerdings sehr viel genauer fassen, wenn sie auf Leistungshandeln bezogen wird. Von der Gestaltung einer Aufgabe her betrachtet, werden *intrinsische Anreize* in der Regel mit dem wahrgenomme-

<sup>51</sup> A. H. MASLOW (1977, S. 88). Er charakterisiert sich selbstverwirklichende Menschen durch besondere Fähigkeiten andere Menschen zu beurteilen, ein hohes Ausmaß an Selbstachtung und der Akzeptanz Anderer, durch Spontanität, eine ausgeprägte Problemorientierung, die Eigenschaft für sich selbst sein zu können sowie Autonomie und Unabhängigkeit von Kultur und Umwelt.

<sup>52</sup> Eine klassische anthropologische Bestimmung des Menschen als produktives Wesen geben K. MARX und F. ENGELS (1969 [1845/46], S. 20 ff.), deren Position und die damit verbundene Kategorie der ›Entfremdung‹ des ›frühen‹ MARX insbesondere in der industriesoziologischen Diskussion einflussreich ist. Eine knappe Darstellung findet sich bei J. ISRAEL (1972, S. 86 ff.). In der anthropologischen Literatur ist es vor allem A. GEHLEN (1997 [1940], S. 327 ff.), der auf das Handeln als Bedürfnis aufmerksam gemacht hat. Auf die Frage, wie die Antriebe eines ›weltoffenen‹ Wesens gestaltet sein müssen, das auf die ›eigentätige Durcharbeitung‹ der Welt eingerichtet ist, antwortet GEHLEN: ›Die menschlichen Antriebe sind entwicklungsfähig und formbar, sind imstande, den Handlungen nachzuwachsen, die damit selber zu Bedürfnissen werden‹ (ibid., S. 336).

<sup>53</sup> Im Unterschied zur Anthropologie wurde in der frühen Sozialpsychologie auf das Konzept grundlegender Emotionen oder Triebe zurückgegriffen. In diesem Zusammenhang ist an W. I. THOMAS (1965) zu erinnern, der in früheren Fassungen seiner Theorie der ›vier Wünsche‹ von den Wünschen nach ›neuem Erleben‹ sowie nach ›Meisterung‹ spricht und diese Bedürfnisse ausdrücklich mit der ›schöpferischen Tätigkeit‹ in Verbindung setzt. Die Wünsche sind abgeleitete Konstrukte basaler Emotionen wie ›Wut‹ und ›Neugier‹. Eine Übersicht weiterer Theorien der intrinsischen Motivation gibt H. HECKHAUSEN (1989, S. 455 ff.). Während die älteren Theorien, die auf Triebe, die Zweckfreiheit oder die Selbständigkeit des Handelns abstellen, kaum mit dem Menschenbild des rationalen Akteurs vereinbar sind, gilt dies für moderne Konzeptionen nicht in gleicher Weise. Insbesondere die Position H. HECKHAUSENS, intrinsische Motivation mit der Gleichthematik von Handlung und Handlungsziel zu indentifizieren, schließt ausdrücklich an die Wert-Erwartungs-Theorie an.

nen *Handlungsspielraum* gleichgesetzt.<sup>54</sup> Personen mit einem ausgeprägtem »Wachstumsbedürfnis« oder, weniger kaschierend, mit einem hohen Interesse an der Bewältigung beruflicher Aufgaben empfinden derartige Aufgabenzerschnitte als belohnend, das heißt, sie messen ihnen Valenz zu.<sup>55</sup> Übersetzt in die Sprache der Mittel und Ziele bedeutet dies, dass eine Aufgabe bewältigt wird, weil der Vollzug selbst einen Nutzen impliziert: Die Handlung ist nicht »zweckfrei«. Die Geltung einer intrinsischen Beziehung von Handlung und Handlungsziel hängt allerdings ausschließlich von den Interessen des Akteurs selbst ab. Wie Heinz HECKHAUSEN (1989, S. 49) notiert, ist es eine Frage der Selbstattribution, ob ein Handlungsmotiv als intrinsisch oder extrinsisch zu interpretieren ist. Dieser Auffassung folgend wird ein Handeln als intrinsisch bezeichnet, wenn Handeln und subjektives Handlungsziel thematisch übereinstimmen. »So ist z. B. Leistungshandeln intrinsisch, wenn es nur um des zu erzielenden Leistungsergebnisses willen unternommen wird, weil damit die Aufgabe gelöst ist oder die eigene Tüchtigkeit einer Selbstbewertung unterzogen werden kann« (ibid).

Diese Überlegungen klären den Begriff des »Wachstumsbedürfnisses«. In Arbeitssituationen soll darunter das *Interesse* an der *Aufgabenbewältigung* verstanden werden. Verbindet sich das Interesse mit der Aufgabe selbst, wird von intrinsischer Leistungsmotivation gesprochen, andernfalls, wenn also eine Leistung erbracht wird, weil sie mit aufgabenfremden Beweggründen verknüpft ist, verwende ich den Terminus der extrinsischen Leistungsmotivation. Ferner impliziert die Auffassung HECKHAUSENS, dass *intrinsische Motivation* nicht auf Leistungshandeln begrenzt ist. Intrinsisches Interesse kann auch bezüglich sozialer oder materieller Bedürfnisse konzipiert werden, weil es beispielsweise Vergnügen bereitet, mit Anderen in Kontakt zu treten oder das Streben nach materiellen Belohnungen, Zusatzentgelten oder auch hierarchischem Aufstieg Selbstzweck ist.

Die Gründe bestimmte Ereignisse anzustreben, treten im Allgemeinen nicht in »reiner« Form auf, typischerweise treffen wir auf gemischte Motivlagen. In der Wert-Erwartungs-Theorie wird dies durch Addition der mit Alternativen verbundenen Valenzen berücksichtigt. Victor H. VROOM (1964, S. 17) hat in seiner Ausarbeitung der Theorie zu einem Motivationsmodell dar-

<sup>54</sup> E. ULICH (1972) konzipiert das Konstrukt mit den unabhängigen Dimensionen des Tätigkeits- und des Entscheidungsspielraums. Ersteres meint Aspekte wie Variantenreichtum und Ganzheitlichkeit des Aufgabenzerschnitts, letzteres den Grad der Autonomie oder Selbstbestimmung.

<sup>55</sup> Entsprechend ist die Leistungswirksamkeit der Anreicherung und Erweiterung von Arbeitsplätzen in den bekannten Modellen von der intervenierenden Variable »Wachstumsbedürfnis« abhängig. Vgl. beispielsweise das »Job Characteristics Model« von J. R. HACKMAN und G. R. OLDHAM (1980).



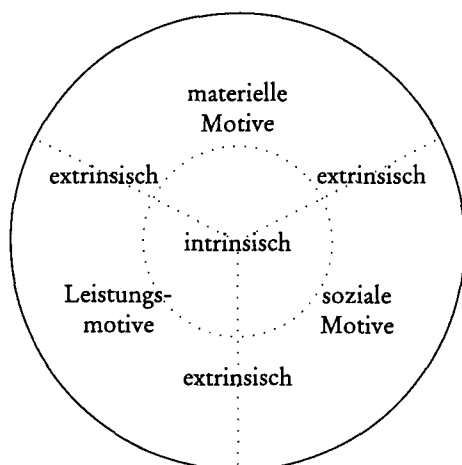


Abb. 2.6: Motive des Handelns

auf hingewiesen, dass die Valenzen darüber hinaus instrumentell verknüpft sein können. Dieses Konzept der *Instrumentalität* präzisiert den Begriff der *extrinsischen Motivation*. Das Organisationsmitglied Ego ist beispielsweise weder aus sozialen Motiven am Austausch mit Anderen interessiert, noch verlangen seine Aufgaben die Kooperation mit Kollegen. Nehmen wir an, der Aufstieg in der Organisation wäre aber entscheidend von der beobachteten Kooperation Egos abhängig und dem beruflichen Fortkommen gelte Egos Interesse. Aufgrund dieser instrumentellen Verknüpfung hat Ego also »gute Gründe« mit Anderen in Austausch zu treten. Valenzen können auch instrumentell negativ verbunden sein. So sei Ego sozial- und aufstiegsorientiert, ein möglicher Aufstieg mindere aber die Chancen sozialen Kontakts.

Die inhaltliche Festlegung auf drei Gruppen von Bedürfnissen oder Motiven und zwei Formen der Motivation, die Abbildung 2.6 veranschaulicht, lässt sich genauer fassen, wenn sie auf die Formel der Wert-Erwartungs-Theorie bezogen wird. Gleichung (2.1) ist einerseits hinsichtlich der Differenzierung in intrinsische und extrinsische Motive zu erweitern. Ich nehme an, dass sich das Interesse eines Akteurs additiv aus beiden Formen der Motivation zusammensetzt.<sup>56</sup> Das Valenzmodell der intrinsischen Motivation entspricht

<sup>56</sup> Die additive Erweiterung der VROOMSchen Formel findet sich bereits bei J. R. GALBRAITH und L. L. CUMMINGS (1967). Auf dieser Erweiterung basiert auch die bekanntere Motivationsgleichung der Weg-Ziel-Theorie der Personalführung, vgl. M. G. EVANS (1995).

dem Term der Wert-Erwartungs-Theorie, der Multiplikand  $p_{k,i}$  drückt wie gewöhnlich die subjektive Wahrscheinlichkeit aus, dass ein valentes Ereignis eintritt. Das die extrinsische Motivation beschreibende Valenzmodell soll den Gesichtspunkt der Instrumentalität verschiedener Valenzen berücksichtigen. Der zweite Term in (2.4) beinhaltet, dass die Valenz  $V_i$  mit der Valenz  $V_j$  einer weiteren Gruppe von Motiven positiv oder negativ instrumentell verknüpft sein kann. Der Ausdruck  $I_{ij}$  bezeichnet die instrumentelle Verknüpfung der Valenzen  $i$  und  $j$  im Wertebereich von  $-1$  bis  $1$ :

$$X_{(k)} = \sum_{i=1}^m p_{k,i} V_i + \sum_{j=1}^m p_{k,j} V_j I_{ij}, \quad \text{mit } I_{ii} = 0. \quad (2.4)$$

Mit diesem *Modell des Interesses* gewinnen wir in zweierlei Hinsicht Anschluss an zentrale Aussagen der Arbeits- und Organisationspsychologie. Dies betrifft einerseits die Auswahl ›höchster‹ Nutzen, Motive oder Beweggründe des Handelns, die in den Kategorien des Materiellen, des Sozialen oder der Leistung zu suchen sind. Andererseits hinsichtlich des Prozesses der Interessenbildung. Akteure messen bestimmten Ereignissen in Arbeitssituationen positive oder negative Wertigkeiten aufgrund von Handlungen zu, die *unmittelbar* mit den Ereignissen verbunden sind, und weil *Handlungsfolgen* mit bewerteten Ereignissen positiv oder negativ korrespondieren. Dieses Teilmodell der Handlungstheorie prognostiziert allerdings *nicht* die Ausführung einer Handlung, sondern beschreibt lediglich ›Probehandlungen‹ im Sinne eines kognitiven Prozesses als ›Arithmetik der Wünsche‹. Ob das Interesse  $X$  an einem spezifischen Ereignis  $k$  zu einer Handlung führt, hängt in der Sprache der Motivationstheorie von den *Fähigkeiten* der Akteure oder, in sozioökonomischer Terminologie, von deren *Ressourcenausstattung* ab.

Die additive Verknüpfung des intrinsischen und des extrinsischen Valenzmodells wird möglicherweise durch experimentelle Forschungsergebnisse in Frage gestellt, die die Korrumpierung intrinsischer Leistungsmotivation zum Gegenstand haben. E. L. DECI (1971) berichtet den Effekt, dass die intrinsische Motivation bei der Bewältigung von Aufgaben sinkt, wenn zusätzlich zum intrinsischen Anreizwert der Aufgabe extrinsische Belohnungen eingesetzt werden. E. L. DECI und R. M. RYAN (1985) führen den Effekt auf die Verdrängung des mit intrinsischer Motivation einhergehenden Kompetenzerlebens zurück. Bislang ist die Forschungsrichtung kaum mit der Wert-Erwartungs-Theorie in Verbindung gebracht worden, so dass vorerst an der Additivität festgehalten wird. H. HECKHAUSEN (1989, S. 461 ff.) gibt eine Übersicht zum Stand der Diskussion.

Diese alte Thematik im neuen sozialpsychologischen Gewand, die Identifikation mit ›entfremdeter‹ Lohnarbeit, die erstaunlich gut funktioniert, wenn extrinsische Belohnung mit der Möglichkeit intrinsischer Entfaltung gekoppelt wird, hat eine zweite soziologische Bedeutung. Die Umstellung von Tauschbeziehungen auf Geldtausch entwertet das soziale Beziehungskapital, wie noch zu zeigen sein wird.

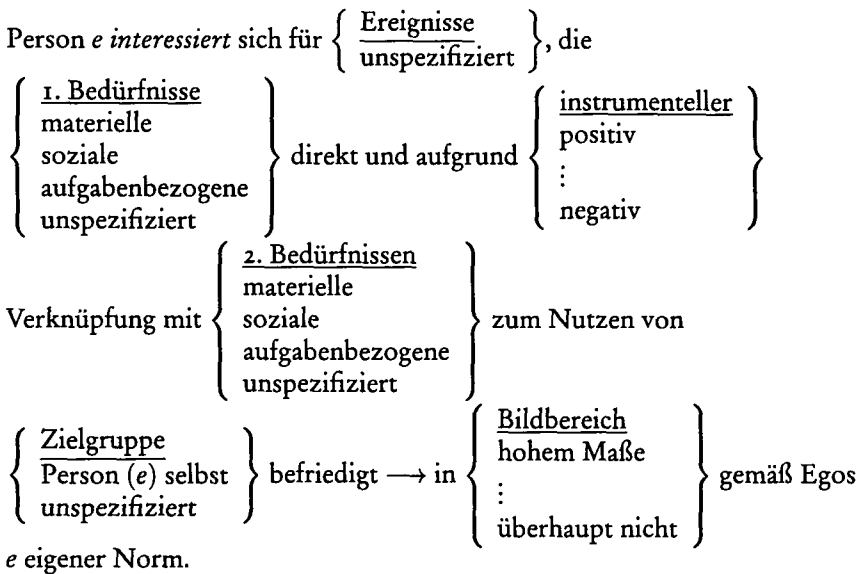


Abb. 2.7: Satz zur Abbildung der Interessen

Die Begrenzung des Modells auf die Bildung der Interessen markiert einen zentralen Unterschied zur Theorie der sozialen Produktionsfunktionen. Die zweite wesentliche Differenz ist darin zu sehen, dass das Modell die Verknüpfung von Motiven, das heißt, der ›höchsten‹ Güter in der Sprachregelung LINDENBERGS, und Ereignissen oder Produktionsmitteln offenlässt. Anders ausgedrückt, wird der Begriff der Valenz nur in Bezug auf die Bedürfnisse oder Motive fixiert. Bezogen auf die Ereignismenge bleibt er dagegen ungefüllt. Die empirische Anwendung des Modells verlangt daher die Zuordnung (situations-)spezifischer Ereignisse zu den Gruppen von Motiven. Darüber hinaus verlangt die Theorie Informationen zur Instrumentalität valenter Ereignisse. Das heißt, der dritte Unterschied besteht darin, dass die Instrumentalität der Ereignisse im Kern eine subjektive und keine objektive Verbindung ist. Abbildungssatz<sup>57</sup> 2.7 fasst die Überlegungen zusammen.

<sup>57</sup> Abbildungssätze sind eine Technik der Facettentheorie, um inhaltliche Aussagen einer Theorie zu operationalisieren. Die Sätze differenzieren den Gegenstandsbereich der Theorie — Personen oder Reaktionsträger, Stimuli und Situationen sowie mögliche Reaktionen oder Antworten — in Mengen oder Facetten. Die Facetten werden im Abbildungssatz durch eine geschweifte Klammern gekennzeichnet. Durch Kreuzfacettierung der Stimuli und Situationen, das heißt durch Bildung des karthesischen Produktes dieser Mengen, erhalten wir die Menge aller Aspekte, die zur Operationalisierung eines Konstruktes benötigt werden.

Der Abbildungssatz deutet Leerstellen und Erweiterungsmöglichkeiten des Teilmodells an. Die Abbildung des Interesses verlangt die Spezifikation valenter Ereignisse, sie ist erweiterungsfähig hinsichtlich der Bedürfnisse. Die Facetten der Motive können beispielsweise um das Bedürfnis nach Sicherheit oder den Gegenpol des Leistungsmotivs, das Bedürfnis nach Entspannung und Freizeit, ausgebaut werden. Mögliche Erweiterungen der Taxonomie sind allerdings ebenso wie die Formulierung des Prozesses der Interessenbildung Fragen der Empirie. Ferner ist erwägenswert, die Facette ›Zielgruppe‹ zu ergänzen, um Aspekte altruistischen oder missgünstigen Verhaltens genauer abzubilden. Bezogen auf den Dreischritt der Makro-Mikro-Makro-Erklärung gibt das Modell der Interessensbildung Hinweise zur Modellierung der Situationslogik und zur Logik der Selektion. Letztere ist allerdings nur zu einem Teil einbezogen. Es fehlt der Gesichtspunkt der Voilation — zu den Wünschen muß der Wille zur Handlung treten —, der gemeinsam mit der Logik der Aggregation Gegenstand des folgenden Kapitels ist.

## 2.6 Resümee

Der Ansatz der positiven Sozioökonomik oder des ›Rational-Choice‹ kann als konsequente Ausarbeitung der verstehenden Soziologie WEBERS und des methodologischen Individualismus POPPERS verstanden werden. ›Rational-Choice‹ meint einerseits Logik der Situation, also Einbettung der Handlung in strukturelle Opportunitäten des Handelns, andererseits Logik der Aggregation, die Verknüpfung individueller Handlungen zur Erklärung emergenter Effekte auf der Makro-Ebene des Systems. Beide Stränge der Erklärung, von der Makro- zur Mikro-Ebene und zurück, sind durch eine einfache Handlungstheorie gekoppelt, die von der Maximierung des Eigeninteresses der Akteure ausgeht. Mit der *Makro-Mikro-Makro-Erklärung* schlägt die Sozioökonomik keine Sozialtheorie aus einem ›Guss‹ vor. Weit von einer formierten Theoriebildung entfernt, proklamiert das allgemeine Erklärungsmodell eine Dekonstruktion des Emergenzproblems mit dem Ziel, individuelles Handeln zu verstehen und kollektive Effekte erklären zu können.

Die Modellierung der Mikro-Ebene orientiert sich am Leitbild des *homo socio-oeconomicus*. Dieses Menschenbild vereint Eigenschaften seiner Vorfahren: Maximierung des eigenen Interesses und Berücksichtigung von Restriktionen sowie Bewertung und Orientierung am Anderen. Neu ist dem

---

In Verbindung mit regionalen Hypothesen zur Position der Items im Raum der multidimensional skalierten Antworten führt die Facettentheorie zu präzisen, prüf- und erweiterbaren operationalen Formulierungen einer Theorie. Vgl. ausführlich I. BORG (1992). Für ähnliche Abbildungssätze und empirische Befunde sei auf D. ELIZUR (1984) und I. BORG et al. (1993) hingewiesen.

›Menschen‹ — wie der Theorie — die Findigkeit, neu ist auch der Einbezug (sozial-)psychologischer Gesetzmäßigkeiten in die Handlungstheorie. Letzterem Aspekt begegnen wir im Zusammenhang mit Anomalien der einfachen *Wert-Erwartungs-Theorie*, die das Prinzip der Maximierung exemplifiziert. Deren Schwierigkeiten im Umgang mit risikobehafteten und komplexen Problemstellungen lassen sich durch die Reformulierung der Theorie ausräumen. Genauer gesagt kann Entscheidungsverhalten besser abgebildet werden, wenn mehrere Parameter in die Theorie eingebaut oder aber Modelle *verorteter* und *habituellem Rationalität* angelagert werden. Die zweite Möglichkeit, für die hier votiert wird, zeigt, dass sich Argumente, die gemeinhin gegen Theorien bewußter Nutzenmaximierung gewendet werden, im Rahmen des ›Rational-Choice‹ fruchtbar diskutieren lassen und erklärt werden können. Die Argumentation zeigt darüber hinaus, warum einfache Modelle der Nutzenmaximierung trotz gewichtiger Anomalien einigen Erfolg bei der Erklärung individuellen Verhaltens auf ihren Konten verbuchen können.

Die Nutzentheorie bleibt allerdings leer, wenn nicht angegeben wird, was Nutzen stiftet. In enger Anlehnung an *motivationstheoretische Klassifikationen* schlage ich vor, valente Ereignisse in Arbeitssituationen drei Gruppen von Bedürfnissen — materiellen, sozialen und Leistungs-Bedürfnissen — zuzuordnen. Ferner wird VROOMS Modell der Motivierung ausgebaut. Das Modell konzipiert das Interesse der Akteure in Abhängigkeit von intrinsischen und extrinsischen Motiven als psychologische Kraft. Die Wahl der nutzenmaximierenden Handlungsalternative bleibt dagegen vorerst offen. Das hier vorgeschlagene Konzept des Interesses beschränkt sich auf die Modellierung der Situationslogik. Die Frage der Aktivierung von Handlungen — die Logik der Selektion — wird im Kontext der folgenden Diskussion eines Mikro-Makro-Überganges zu behandeln sein.

### 3. Ressourcen und Beziehungen: Austausch in Netzwerken

»Denn ohne Austausch gäbe es keine Gemeinschaft, ohne Gleichheit keinen Austausch und ohne Meßbarkeit keine Gleichheit.«

ARISTOTELES

Die Gegenüberstellungen erfolgs- und verständigungsorientierten, egoistischen und altruistischen oder epikureischen und stoischen Handelns bilden einen Topos, dem wir in allen Sozialwissenschaften begegnen. Häufig mit unterschiedlichen Sphären wie System und Lebenswelt, Waren- und Moralökonomie oder Gesellschaft und Gemeinschaft in Beziehung gesetzt, verbindet sich diese Argumentationsfigur mit sozialphilosophischen Hoffnungen und Befürchtungen.<sup>1</sup> Im Kontext der Tauschtheorie markiert die Diskriminierung sozialer und ökonomischer Tauschbeziehungen die Debatte. Sie ist im ersten Schritt zu thematisieren, wenn auch weniger hinsichtlich der Implikationen für die »große« Sozialtheorie als vielmehr mit Blick auf die analytischen Notwendigkeiten der Differenzierung. Die Frage lautet, welche Spezifika soziale Tauschbeziehungen aufweisen und ob diese Merkmale einen eigenständigen theoretischen Zugang verlangen. Die sozialtheoretische Dimension ist vor dem Hintergrund kollektiver Voraussetzungen individuellen Tauschhandelns zumindest zu skizzieren. Die Überlegungen zur institutionellen Einbettung von Tauschbeziehungen sind hier allerdings nur so weit voranzutreiben, dass

---

<sup>1</sup> Die Kritik, dass die Beschränkung auf wirtschaftliche Interessen negative Auswirkungen auf die Person und insbesondere die sozialen Bindungen der Gesellschaft hat, ist so alt wie der Kapitalismus selbst. Bereits A. SMITH (1978 [1776], S. 662 f.), dessen Name wie kaum ein anderer mit den Hoffnungen der Wirtschaftsgesellschaft verbunden ist, kritisiert die »geistige Trägheit« als direkte Folge der Arbeitsteilung und moniert den Verlust gegenüber »differenzierten Empfindungen, wie Selbstlosigkeit, Großmut oder Güte«. Deutlicher wird A. FERGUSON (1988 [1767], S. 121), der den Menschen in der entfalteten Handelsgesellschaft als »losgelöstes und einsames Wesen« beschreibt: »Die mächtige Maschine, von der wir annehmen, dass sie die Gesellschaft gebildet hat, sie dient hier nur dazu, ihre Mitglieder zu entzweien oder ihren Verkehr fortzusetzen, nachdem die Bande der Zuneigung zerrissen sind.«

die Grenzen der Tauschtheorie oder, positiv formuliert, die aus dieser Sicht behandelbaren Phänomene deutlich werden.

Ein Ergebnis dieser Überlegungen ist, dass eine (sozio-)ökonomische Theorie die Sicht auf soziale Tauschbeziehungen keineswegs versperrt. Mit James S. COLEMANS *Tauschtheorie* stelle ich im Anschluss ein basales Modell vor, das vielfältige Möglichkeiten der Modellierung von Mikro-Makro-Übergängen eröffnet. Im Hinblick auf die Erklärung *sozialer Netzwerke* lautet die zentrale Aussage der Theorie, dass die Beziehungen innerhalb eines Netzes schlicht als Ergebnis von Tauschhandlungen erklärt werden können. Die Besonderheiten sozialen Austauschs verlangen jedoch in zweierlei Hinsicht Modifikationen des (sozio-)ökonomischen Tauschmodells. Weil in diesen Beziehungen ein allgemeines Transaktionsmedium fehlt, ist zu berücksichtigen, dass ein Transfer von Ego auf Alter *soziales Kapital* im Sinne einer *vertrauensvollen Beziehung* zur Voraussetzung hat. Soziales Kapital ist also sowohl Folge wie Voraussetzung des sozialen Austauschs. Die Schwierigkeiten, in die eine Formulierung führen kann, die ein Konzept gleichzeitig zur abhängigen und unabhängigen Größe erklärt, lassen sich auch ohne sprachliche Dualismen lösen, wenn wir die vertrauensvollen Beziehungen in ihre Bestandteile zerlegen und das Modell des Tauschs aus statistischer und in dynamischer Sichtweise betrachten.

Aus statistischer Sichtweise verknüpfe ich den Begriff des *sozialen Kapitals* als *Voraussetzung* des Austauschs mit dem tauschtheoretischen Konzept der *Macht*. Die Tauschtheorie fokussiert einen ressourcenspezifischen Begriff der *Macht* oder, anders formuliert, das *ökonomische Kapital* der Akteure. Zur Erweiterung dieses Machtkonzepts um die Beziehungen, über die die Akteure verfügen, wird vorgeschlagen, das soziale Kapital als *sekundäre Ressource* in die Überlegungen einzubeziehen. Zu diesem Zweck greife ich einige Argumente der relationalen Machttheorie Richard M. EMERSONS auf, die mit der *Verbundenheit* des Austauschs eine situative Randbedingung postulieren, welche bei der Bewertung des individuellen Sozialkapitals eine Rolle spielt. Die Klärung dieser Randbedingung und ihre Integration in die Tauschtheorie erweitert das Konzept um ein zweites, sozial-strukturelles ›Gesicht der Macht‹.

Bereits die einfache Bedingung der Reziprozität verlangt von egoistischen Akteuren die Vergabe von *Vertrauen*. An die Handlungstheorie richtet sich daher die Frage, ob Tausch tatsächlich so voraussetzungslos ist, wie oben mit Karl E. WEICK behauptet wurde, oder ob die Theorie nicht weit stärkere, sprich, normative Annahmen verlangt. Die Erörterung der Vertrauensfrage zeigt, dass dieses Medium des Austauschs keineswegs allzu starker Voraussetzungen bedarf und sich das *soziale Kapital* in dynamischer Perspektive als Folge des Austauschs erklären lässt. Abschließend wird diskutiert, dass nicht

nur mangelndes Vertrauen, sondern auch allzu starke Vertrauensbindungen unerwünschte Nebeneffekte haben können.

### 3.1 Gute Gaben, böse Gaben: Sozialer und ökonomischer Tausch

Die Kategorie des Tauschs umfasst weit mehr als gesichtslose Transaktionen von Gütern und Leistungen auf Märkten.<sup>2</sup> Marcel MAUSS' (1984 [1923/24]) Essay über die *Gabe* berichtet von einer anderen Welt, die Warenökonomie, Geld und formale Verträge noch nicht kennt, sondern Austausch auf Großzügigkeit, Verpflichtung und Ehre gründet. Die Bedeutung seiner vergleichenden Analyse von Tauschsystemen in »primitiven« Gesellschaften besteht aber nicht ausschließlich darin, dass sie das Wissen über mögliche Arrangements des Austauschs und die Folgen institutioneller Regelungen für die Integration der Gesellschaft vermehrt haben. Die Wertgeladenheit der Ausdrücke »Gabe« und »Gegenseitigkeit«, aber auch die Archaik der beschriebenen Kulturen haben vielmehr auch dazu beigetragen, die Systeme des ökonomischen und sozialen Austauschs gegeneinander auszuspielen und den »Zugriff« der individualistischen Sozialtheorie auf die Analyse sozialen Austauschs zurückzuweisen.<sup>3</sup> In derartigen Systemen wirtschaftliches Kalkül und Nutzenmaximierung zu entdecken, verriete demnach nichts als Ethnozentrismus. Ein Gesichtspunkt, der uns im Weiteren noch beschäftigen wird.

<sup>2</sup> Zur Einführung in die Welt des »primitiven« Austauschs vgl. A. GEHLEN (1968). Das soziologische Kernproblem »primitiver« Gesellschaften ist die Erklärung ihrer Stabilität und Kontinuität beim Fehlen rechtssetzender Instanzen sowie bei Abwesenheit einer Religion, aus der rationalen Normen ableitbar wären, und bei prekären wirtschaftlichen Verhältnissen, die kein auf die Zukunft gerichtetes und damit Gesellschaft stabilisierendes Verhalten erlauben (ibid, S. 14). Die Integration basiert, so GEHLEN auf »aktiver Gegenseitigkeit« in der Form des Tauschs (ibid, S. 18). Das zentrale Problem der modernen Sozialtheorie, wie Kooperation ohne externen Garanten und ohne normative Voraussetzungen erklärt werden kann, finden wir also nicht nur in abstrakten spieltheoretischen Modellen, sondern verwirrend konkret in der Archaik primitiver Gesellschaften. Darauf wird zum Abschluss dieses Kapitels zurückzukommen sein.

<sup>3</sup> Besonders prägnant formuliert W. STAEHLE (1991, S. 286) diese Position im Anschluss an seine Rezeption der »ökonomistischen« Tauschtheorie G. C. HOMANS'. Er stellt fest, dass die französische Anthropologie, namentlich der Strukturalismus des C. LÉVI-STRAUSS, eine kollektivistische Perspektive vertritt, die Tauschbeziehungen als Reproduktion sozialer Normen interpretiert, und stellt diese der individualistischen Position gegenüber. Seine Schlussfolgerung lautet: »In zwischenmenschlichen Austauschprozessen nach dem Wirtschaftlichkeitskalkül ist also kein generelles verhaltenswissenschaftliches Gesetz zu erblicken, das *auch* in der Ökonomie zu finden ist . . . , sondern eher umgekehrt die Ausweitung kapitalistischer Tauschbedingungen auch auf nicht-ökonomische Lebensbereiche und Handlungsfelder. Zwischenmenschliche Beziehungen werden zu Objektbeziehungen zwischen Käufern und Verkäufern.« Der Schluss basiert, wie die weitere Diskussion verdeutlicht, auf der Reifikation einer methodischen Regel. Vgl. auch Fußnote 13, S. 143 dieser Arbeit.



### Reziprozität, Ressourcenzusammenlegung und Markttausch

Zuvor ist es zweckmäßig, im Anschluss an Arbeiten der Sozialanthropologie, die die Fülle möglicher Arrangements des Austauschs erschließen, eine Differenzierung sozialer und ökonomischer Tauschsysteme vorzunehmen und ein Schema zu skizzieren, das diese Systeme ordnet. In der Sozialanthropologie ist es gängig, Systeme des Austauschs von Gütern und Dienstleistungen in Anlehnung an eine Klassifikation des Wirtschaftshistorikers Karl POLANYI (1978 [1944], S. 71 ff., 1959) zu bestimmen. POLANYI grenzt zwei Formen sozialen Austauschs — *Reziprozität* und *Redistribution* — vom *Markttausch* ab.<sup>4</sup>

- 1.) *Reziprozität* oder Gabentausch bezeichnet eine Tauschform, die oft gegebenen Netzwerken sozialer Beziehungen statusgleicher Personen, gegründet auf Verwandtschaft oder Freundschaft, folgt. Das Ziel des Austauschs ist nicht offenkundiger materieller Gewinn oder Profit; was nicht ausschließt, dass der Tausch die Beteiligten besser stellt und die Gültigkeit des Äquivalenzprinzips nicht suspendiert. Soziale Beziehungen werden vermittels des Austauschs gepflegt oder geknüpft, in einigen Fällen scheint dies der primäre Zweck des Austauschs zu sein.

Marshall D. SAHLINS (1965) spricht weitergehend von *generalisierter* oder *verzögerter Reziprozität*, wenn die Güter vorwiegend in eine Richtung fließen. Der Geber erwartet keine direkte Gegengabe, vielmehr erhält er Respekt und Prestige für seine Freizügigkeit. Derartige Arrangements setzen darauf, dass sich die ›Konten‹ langfristig ausgleichen.

---

<sup>4</sup> D. WILLER (1981, 1992) schlägt eine ganz ähnliche Klassifikation vor, die er durch Kombination positiv und negativ bewerteter Ressourcenflüsse in einer Dyade gewinnt. Das Schema wechselseitiger Übertragungen von Ego zu Alter und deren Bewertung durch den Empfänger führt zu drei ›reinen‹ Typen sozialer Beziehungen. *Tausch* bezeichnet eine Beziehung, in der Ego und Alter positive Belohnungen erhalten, im Fall des *Konflikts* empfangen Beide negative Belohnungen oder Sanktionen. Werden Sanktionen gegen Belohnungen ausgetauscht, spricht WILLER von *Zwang*. Konflikt und Zwang können entsprechend der oben diskutierten Tauschmuster als Subtypen negativer Reziprozität interpretiert werden. Die Kategorie des Tauschs wird von WILLER in die Subtypen ökonomischen und sozialen Austauschs aufgespalten, indem zusätzlich die Sichtweise des Gebers Berücksichtigung findet. *Ökonomischer Tausch* bedeutet, dass die Übertragung von Ego zu Alter durch den jeweiligen Geber als Ressourcenabfluss negativ bewertet wird. Im Fall des *sozialen Tauschs* wird dagegen von beiden Parteien auch der Abfluss einer Ressource positiv bewertet. Man könnte auch sagen, dass dieses Beziehungsmuster intrinsische Belohnungen beinhaltet. Dies erhellt die gebräuchliche Konnotation des Gabentauschs. WILLERS Typologie zeigt, dass analytische Konstruktion und empirische Klassifikation Gemeinsamkeiten aufweisen. Sie ist auch von Interesse, weil sie Basis einer alternativen Tauschtheorie auf der Grundlage des ›Rational-Choice‹-Ansatzes ist, die allerdings nicht auf der hier vorgezogenen (mikro-)ökonomischen Formulierung aufbaut. Vgl. auch S. 260 ff. dieser Arbeit.

Etwa wenn in einer Jagdgemeinschaft die Beute unabhängig vom individuellen Erfolg verteilt wird; denn wer heute Glück bei der Jagd hatte und zu den Gebern gehört, kann beim nächsten Mal die Rolle des Empfängers einnehmen. Im Unterschied dazu definiert SAHLINS *direkte* oder *ausgeglichene Reziprozität* als strikt zweiseitigen Austausch. Eine Gabe wird innerhalb einer bestimmten Zeit mit einer Gegengabe von äquivalentem Wert ausgeglichen.<sup>5</sup> Das prominente Beispiel des von Bronislaw MALINOWSKI (1979 [1922]) beschriebenen *Kula-Ringes*<sup>6</sup>

<sup>5</sup> Ganz ähnlich unterscheidet C. LÉVI-STRAUSS (1993 [1949]) in seiner Untersuchung von Heirats- und Abstammungsregeln *ingeschränkte* und *generalisierte* Beziehungen des Frauenaustauschs. Die Systeme unterscheiden sich in der Spezifikation der Exogamierregel. Systeme, die auf der Regel der bilateralen Kreuzkusinenheirat basieren, das heißt als Heiratspartnerinnen kommen sowohl die Tochter des Mutterbruders wie die Tochter der Vaterschwester in Betracht, führen zu kurzen Tauschzyklen. Die Frauen werden *reziprok* zwischen Abstammungsgruppen getauscht. Längere Tauschzyklen, die durch *einseitige* Geber- und Nehmerbeziehungen gekennzeichnet sind, bilden sich auf der Basis der matrilinearen Kreuzkusinenheirat, das heißt die Heiratsklasse ist auf die Töchter des Mutterbruders begrenzt. LÉVI-STRAUSS charakterisiert diese Beziehungen als »aufgeschobenen Austausch« oder als Ökonomie, die nicht auf Barzahlung besteht, sondern »Termingeschäfte« praktiziert (ibid., S. 596 ff.). LÉVI-STRAUSS interessiert sich insbesondere für die Folgen dieser Arrangements hinsichtlich der Integration der Gesellschaft. Diesbezüglich polemisiert er gegen die patrilineare Kreuzkusinenheirat, die seines Erachtens nicht zu strukturellen Arrangements führt, sondern »den Zyklus der Gegenseitigkeit überstürzt abschließt und folglich verhindert, dass er sich auf die Gesamtheit der Gruppe ausdehnen kann« (ibid., S. 603). Theoretisch ist diese Position falsch, wie H. C. WHITE (1963) gezeigt hat, denn auch die patrilineare Kreuzkusinenheirat erlaubt die Bildung von Heiratsklassen. Derartige Arrangements weisen allerdings einen erheblichen Grad an Komplexität auf, was ihre Praktikabilität erschwert.

<sup>6</sup> Kula ist ein intertribaler »zeremonieller Tauschhandel mit verspäteter Zahlung« zwischen den Trobriand-Inseln. Die ausgetauschten Güter sind keine Gebrauchs-, sondern Wertgegenstände oder Prestigeobjekte (vaygu'a): aus weißen Muscheln gefertigte Armreifen (mwali) und aus rotem Perlmutter hergestellte Halsketten (soulava). Die vaygu'a zirkulieren in einer Kreisbewegung über mehrere Inseln. Die soulava wandern im Uhrzeigersinn von Westen nach Osten, die mwali reisen dagegen von Ost nach West. Obwohl die Expeditionen zu den Nachbarinseln viele Personen umfassen und ihre Vorbereitung das gesamte soziale Leben prägt, ist der zeremonielle Handel den Häuflingen vorbehalten. Der Austausch ist *lokal dyadisch ausgeglichen*, insofern eine Eröffnungsgabe (vaga) mit einem Gegengeschenk (yotile) beantwortet wird. Der Tausch erfolgt allerdings nicht zeitgleich, sondern verzögert; während einer Expedition gibt bzw. empfängt man nur und erst im folgenden Jahr werden die Gaben vergolten. Hier liegt die Parallele zum Potlatch, auch im Kula gibt es einen Wettbewerb um den Ruf des Gebers und damit einen Anreiz der Verpflichtung nachzukommen. Dies gelingt nur dann, wenn der *globale* Zyklus, der durch *einseitige Transfers* gekennzeichnet ist, funktioniert und nicht unterbrochen ist. Gegebenenfalls kann jemand, der ein vaga nicht erwidern kann, eine »tröstende« Gabe anbieten, die ihn aber nicht endgültig von seiner Pflicht befreit. B. MALINOWSKI (1979 [1922], S. 115 ff.) sieht die Funktion des Kula darin, dass er langfristig stabile Beziehungen von Verbündeten stiftet; »Freunde« in der Nähe und »freundlich gesonnene Verbündete« in entfernten Regionen. Darüber hinaus ist der Kula von einem

verdeutlicht diese Prinzipien des Gabentauschs. Im Nahbereich direkter Nachbarn findet sich direkte Reziprozität, die nur eingelöst werden kann, wenn der Modus der generalisierten Reziprozität des globalen Tauschzyklus nicht durchbrochen wird.

Das Rätsel des Kula verdeutlicht auch, warum sozialer Tausch häufig mit normativer Regelhaftigkeit und moralischem Handeln gleichgesetzt wird. Wie anders, als aufgrund einer generellen Reziprozitätsnorm sollte der nachbarschaftliche Austausch erklärt werden? Und entsprechend benötigten wir die Annahme einer komplexeren Norm, die das globale Arrangement regelt. Aus der Perspektive einer Theorie rationalen Handelns ist eine solche normative ›Erklärung‹ allerdings kaum akzeptabel. Vielmehr besteht die Herausforderung darin, die Entwicklung und Gültigkeit einer Norm auf die Interessen der Beteiligten und die spezifischen Randbedingungen des Handelns zurückzuführen. Einige Aspekte einer solchen Erklärung werden noch zur Diskussion stehen<sup>7</sup>, ihre Zweckmäßigkeit zeigt sich allerdings bereits an dieser Stelle. Denn die Moralität der Reziprozität verliert ihre Geltung häufig bereits an der Grenze des Dorfes, Stammes oder Clans. SAHLINS führt daher den Begriff der *negativen Reziprozität* ein. Er meint damit ein »unpersönliches Tauschverhältnis«, bei dem die Beteiligten ihren »eigenen Nutzen« auf Kosten des Anderen zu maximieren suchen. Genauer gesagt bezeichnet negative Reziprozität »(arg)listiges« Verhalten, »Diebstahl« und »Gewalt«, Versuche etwas »straflos für Nichts« zu bekommen (ibid, S. 149) oder kurz *Opportunismus*.<sup>8</sup>

Negative Reziprozität oder Opportunismus wird vorwiegend gegenüber Fremden eingesetzt, wohingegen in Verwandtschafts- und Freund-

---

einfachen ökonomischen Austausch (gimwali), der allerdings räumlich oder zeitlich strikt vom zeremoniellen Handel getrennt wird, begleitet, was M. MAUSS (1984 [1923/24], S. 66 ff.) besonders betont. Ein vergleichbares, wenn auch weniger komplexes Muster findet sich im intratribalen Austausch. Zeremonielle Gaben knüpfen und erhalten Beziehungen, die etwa bei größeren kollektiven Arbeiten aktiviert werden, und vom ›Handeln mit Feilschen‹ streng getrennt werden. Vgl. B. MALINOWSKI (1981 [1935], S. 60 ff.).

<sup>7</sup> Hier ist darauf hinzuweisen, dass einige Versuche vorliegen, den Kula-Austausch auf individualistischer Grundlage zu erklären. Vgl. P. KAPPELHOFF (1993, S. 94 ff.), der diese Studien kurz vorstellt. Vgl. auch die Beiträge in J. W. LEACH (1983).

<sup>8</sup> Vgl. auch P. BOURDIEU (1976 [1972], S. 340), der schreibt, dass seine Informanten zum Tausch in der kabyllischen Gesellschaft unerschöpflich sind, wenn es darum geht die »Schurkereien« in Erinnerung zu rufen, die im Tausch mit Fremden gang und gäbe sind. »In diesen Geschichten wimmelt es von Maultieren, die, kaum bei ihrem neuen Herrn angekommen, auch schon wieder Reißaus nehmen, von Ochsen, die mit einer Pflanze eingerieben werden, die sie anschwellen läßt . . . , von Verkäufern, die untereinander Absprachen treffen und niedrige Preise veranschlagen, um zum Kauf zu nötigen.«

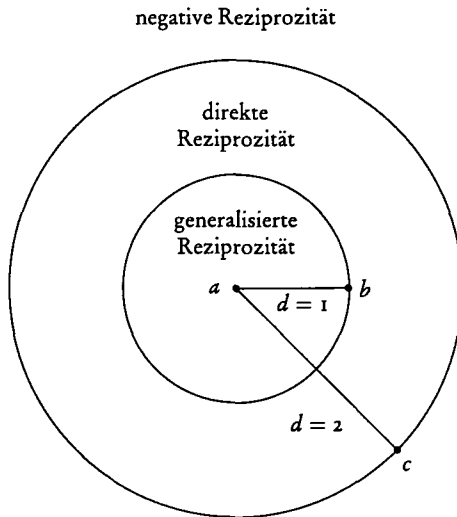


Abb. 3.1: Soziale Distanz und Reziprozität

schaftsnetzwerken generalisierte und direkte Reziprozität überwiegen. Die Kategorien der Reziprozität bilden eine ordinale Ordnung, die mit dem Grad der *sozialen Distanz* variiert. Abbildung 3.1 veranschaulicht diese Aussage. Personen, die Ego (*a*), aus welchen Gründen auch immer, wie der *b* nahestehen, fallen in die Zone der generalisierten Reziprozität. Die Generösität des Handelns verliert sich mit wachsender sozialer Distanz. Gegenüber dem »entfernten Bekannten« (*c*) besteht Ego auf direkter Einlösung einer Schuld und im Umgang mit Fremden ist er versucht, opportunistische Verhaltensweisen anzuwenden.<sup>9</sup>

<sup>9</sup> Vgl. auch die ausführliche Diskussion bei F. SOUTHARD (1981), der Verwandtschafts- und Freundschaftsnetzwerke aus der individualistischen Perspektive eines Akteurs rekonstruiert. Damit stellt sich, anders als bei regional oder sozial geschlossenen Kreisen wie sie SAHLINS im Auge hat, die Frage nach der Grenze eines Tauschnetzwerkes. SOUTHARD bestimmt diese Grenze pragmatisch aufgrund der Zonen aktiver Tauschhandlungen. Diese Formulierung unterstreicht vordergründig die Bedeutung struktureller Analysen, also die Aufdeckung von Zonen relativer Verdichtung wie Cliques oder Cluster, für tauschtheoretische Erklärungen. Anzumerken ist, dass der Zeit bei der Ermittlung von Strukturmustern eine erheblich größere Bedeutung beigemessen werden sollte, als dies bislang der Fall ist. Strukturelle Leerstellen in Netzwerken sind möglicherweise nur temporär ungenutzte, potentiell aber jederzeit aktivierbare Beziehungen. Tauschtheoretisch fällt die Grenze eines Netzwerkes mit den Interessenverflechtungen zusammen. Vgl. auch S. 170 f. dieser Arbeit.

- 2.) *Redistribution* bezeichnet einen zweiten Austauschmodus, der in ›primitiven‹ Gesellschaften weit verbreitet ist. Die Beteiligten liefern Güter und Dienste bei einer zentralen Stelle ab, die sie sammelt und nach bestimmten Regeln erneut verteilt. Der zentrale Unterschied zur generalisierten Reziprozität besteht darin, dass Redistribution zumindest funktionale, in der Regel aber hierarchische Differenzierung der Gesellschaft impliziert. Die zentrale Instanz beansprucht Führung; möglicherweise temporär oder aufgabenbezogen begrenzt. Darüber hinaus unterscheidet sich das Austauschmuster von den zuvor besprochenen, insofern es kollektives oder, genauer, korporatives Handeln beinhaltet. Die Verteilung folgt strikten Regeln, deren Einhaltung sozial kontrolliert wird. Ein bekanntes ethnologisches Beispiel der Redistribution ist der Potlatch<sup>10</sup>, gelegentlich als demonstrativer Konsum fehlinterpretiert,

<sup>10</sup> Der Potlatch ist ein Sammelbegriff für Systeme des Gabentauschs, die vor allem bei den Nordwestküsten-Indianern verbreitet waren. Den unterschiedlichen Formen des Potlatches sind die Verpflichtungen des Gebens, des Nehmens und des Erwiderns gemeinsam. Die Gaben bestehen aus großen Festlichkeiten, zu denen geladen wird, oder wertvollen Gegenständen wie Kupferplatten oder Wolldecken. Die Gaben bringen dem Gebenden Prestige oder Status: »Derjenige, der seinen Reichtum am verschwenderischsten ausgibt, gewinnt an Prestige« (MAUSS 1984 [1923/24], S. 85). Gelegentlich wurden die Gaben sogar zerstört, was MAUSS dahingehend interpretiert, dass die demonstrative Geste der Zerstörung den Verzicht auf Rückgabe signalisiert, was den Statusgewinn steigert.

M. HARRIS (1997, S. 117 ff.) beschreibt den Potlatch als System der *Redistribution*, das durch den Wettbewerb der Häuptlinge zu größeren produktiven Anstrengungen ihrer Anhänger führt und zwischen den Dörfern für Umverteilungen sorgt, die regionale Versorgungsschwankungen überbrücken helfen. Sieht man also von den spektakulären Vernichtungsaktionen ab, erfüllt der Potlatch vor allem eine ökonomische Funktion. M. HARRIS vermutet, dass das System seine ursprüngliche Bedeutung Mitte des vorigen Jahrhunderts verloren hat, nachdem Epidemien aufgrund des Kontaktes zu Europäern ausbrachen und die Bevölkerung erheblich zurückging. Um Gefolgsleute in die entleerten Dörfer zu locken, zerstörten die Häuptlinge Besitztümer. »Aber das waren Veranstaltungen einer sterbenden Kultur, die sich um Anpassung an ein System neuer politischer und ökonomischer Verhältnisse bemühte; sie hatten wenig Ähnlichkeit mit dem Potlatch der alten Eingeborenenzeit« (ibid, S. 127). Die ökonomische Funktionsweise des Potlatches betonte bereits F. BOAS (1890/99). Er beschreibt ihn als Kreditsystem, um Freunde und Verbündete für eigene Unternehmen zu gewinnen und für die geleisteten Hilfen zu einem späteren Zeitpunkt zu zahlen. »Schulden machen und Schulden begleichen — das ist der Potlatch. ... Sein erstes Ziel ist es, seine Schulden zu bezahlen. Dies geschieht öffentlich und mit viel Zeremoniell, in der Art eines notariellen Aktes. Sein zweites Ziel besteht darin, die Früchte seiner Arbeit so anzulegen, dass er sowohl für sich wie für seine Kinder den größtmöglichen Nutzen daraus zieht. Diejenigen, die bei einem solchen Fest Geschenke erhalten, nehmen sie als Darlehen, welches sie bei ihren laufenden Unternehmungen verwenden; doch nach einigen Jahren müssen sie es dem Geber oder seinen Erben mit Zinsen zurückgeben« (zit. nach MAUSS 1984 [1923/24], S. 82).

Ähnliche Systeme finden sich auch in anderen ›primitiven‹ Gesellschaften. M. HARRIS (1995a, S. 91 ff.), der über einige Fälle berichtet, vermutet, dass Austauschsysteme vom

bei dem Reichtum an Nahrungsmitteln oder wertvollen Gegenständen durch die ›großen Männer‹ zu festlichen Gelegenheiten umverteilt wird. Die Institution hat verschiedene Funktionen. Sie festigt die Macht der ›großen Männer‹, die über den kollektiven Reichtum verfügen oder ihn organisieren, und erhöht die Produktivität ihrer Gefolgschaft. Insofern zu den Verteilungsfesten andere Gemeinschaften geladen werden, mit denen man im Wettbewerb des Gebens steht, dient der Potlatch auch dazu, Verbündete durch Verpflichtungen zu gewinnen und sorgt für einen ökonomischen Ausgleich unter den beteiligten Gemeinschaften. Die Kontrolle der Verteilung erfolgt über die Bereitschaft zur Gefolgschaft und die Vergabe von Status.

Statt von Redistribution zu sprechen, was die Verpflichtung ›großer Männer‹ in einfachen Gesellschaften zur Neuverteilung des gesammelten Reichtums betont — ein Aspekt der sich mit der Etablierung herrschender Klassen verliert — kann der Terminus *Ressourcenzusammenlegung* gewählt werden.<sup>11</sup> Letzter hat den Vorzug größerer Allgemeinheit und erlaubt den Anschluss an moderne vertragstheoretische Theorieansätze.

- 3.) *Markttausch* bezeichnet ein System, bei dem die Preise von Gütern und Diensten in Geldeinheiten fixiert und verbindliche Verträge geschlossen werden. Das heißt einerseits, dass ein Preisbildungsmechanismus angenommen wird; es gilt das Prinzip von Angebot und Nachfrage. Ferner kann von Markttausch im strikten Sinne nur dann gesprochen werden, wenn wir ein monetäres Tauschmedium postulieren können, das den Wert der Marktgüter repräsentiert und sich gegen jede in das Tauschsystem einbezogene Ressource tauscht. Darüber hinaus verlangt marktlicher Austausch, dass die Verfügungsrechte formal spezifiziert sind und dass das Rechtssystem mit Autorität ausgestattet ist, um die Einhaltung vertraglicher Vereinbarungen durchzusetzen.

Märkte sind also voraussetzungsvoller als Reziprozität und Redistribution. Sie bedürfen eines *externen Garanten* des allgemeinen Tauschmediums wie des Rechtssystems. Wir finden diese Form des Austauschs daher nicht in vorstaatlichen Gesellschaften.

---

Typus der Redistribution Ausgangspunkt der Bildung von Herrschaftssystemen sind. Vgl. auch P. BOURDIEU (1976 [1972], S. 335 ff., 1987, S. 222 ff.).

<sup>11</sup> Ein interessantes Beispiel sind Assoziationen ›rotierender Kredite‹, vgl. C. GEERTZ (1962). Die Beteiligten zahlen regelmäßig kleine Summen in einen gemeinsamen Fond, der in bestimmten Zyklen an einen Teilnehmer fällt, um eine größere Anschaffung zu finanzieren. Beispiele werden für viele Gesellschaften berichtet, vgl. R. D. PUTNAM (1992, S. 167 ff.).

Die beschriebenen Typen des Austauschs lassen sich *entwicklungsgeschichtlich* ordnen, insofern sie unterschiedliche Ansprüche an die Komplexität des sozialen Arrangements richten. Stark vereinfacht können sie egalitären, einfach hierarchischen und komplexeren staatlich organisierten Gesellschaftstypen zugeordnet werden; eine Einteilung, die Unterstützung in der Sozialanthropologie findet. Ein genealogisches Gliederungsprinzip ist allerdings wenig hilfreich. Der latente Historizismus versperert den Blick auf die analytischen Gemeinsamkeiten der Tauschsysteme und übersieht, dass die Austauschformen kaum in ›reiner‹ Form zu finden sind; auf diese Argumente wird noch zurückzukommen sein. Wenn ein historisches Gliederungsschema nicht zweckmäßig erscheint, wie lassen sich dann abstraktere Kategorien bestimmen, um die analytischen Spezifika der skizzierten Tauschformen herauszuarbeiten? Eine Möglichkeit ist, die *Handlungsweisen* der Akteure unterschiedlich zu fassen, eine andere, Charakteristika der *Tauscharrangements* ausfindig zu machen.

### *Interessante Gaben*

Die *Handlungsweisen* der Akteure, die ein sozial-romantisierender Standpunkt gern zum Differenzierungsmerkmal erklärt, indem er die soziale gegen die egoistische Orientierung ausspielt, ist aus Sicht einer sozioökonomischen Theorie kein geeigneter Ansatzpunkt. Einerseits, weil rationales Handeln eine theoretisch zweckmäßige Annahme und kein kultur-anthropologisches Datum bezeichnet. Es ist aber nicht notwendig, die Kritik, die sich aus dieser Sicht an der Verwendung des Rationalprinzips verbindet, mit abstrakten methodischen Argumenten ins Leere laufen zu lassen. Denn andererseits spricht auch die Empirie des ›primitiven‹ Austauschs nicht gegen die Verwendung der Rationalannahme. Mit MAUSS lässt sich jedenfalls kaum argumentieren, dass die archaischen Formen des sozialen Tauschs zweck- oder interessensfreie Sphären sind. Selbst für die höchst ritualisierten, zeremoniellen Tauschformen des Kula und des Potlachs, auf die er seine Überlegungen stützt, gilt dies nicht. Sicherlich, MAUSS zeigt für diese Arrangements, dass es aristokratische Formen des Handelns sind, die »auf eine vornehme, dem Anschein nach völlig desinteressierte und bescheidene Art geführt« (ibid., S. 55) werden; Handel im Bewußtsein des ›noblesse oblige‹. Die noble Geste birgt eine Strategie Status zu erlangen und im Gefolge Bindungen zu knüpfen, kollektive Unternehmen in Gang zu setzen und Handel zu fördern.<sup>12</sup> Auch wenn das Protokoll mo-

<sup>12</sup> Hier ist vor allem auf die ethnologischen Studien P. BOURDIEU (1976 [1972], S. 335 ff.) zur Ökonomie der kabyllischen Gesellschaft hinzuweisen, die die symbolischen Spiele und Strategien des Austauschs minutiös beschreiben. Die Differenzierung des ökonomischen und sozialen oder, genauer, des symbolischen Kapitals, die BOURDIEU in dieser Studie erarbei-

derner Außenhandelsdelegationen Etikette verlangt, täuscht dies nicht über das Eigeninteresse der Delegationsmitglieder hinweg. Und niemand wird vermuten, dass es sich bei Dankfeiern, etwa einem Richtfest, der Weihnachtsfeier einer Arbeitsgruppe oder auch dem Essen für Freunde, die bei der Erstellung eines wissenschaftlichen Textes halfen, ausschließlich um Prahlucht handelt, wie im Fall des Potlachs vermutet wird. Im Fall der eigenen Institutionen nehmen wir an, dass Geschäfte angebahnt, Schulden beglichen und Anreize für zukünftige Aktivitäten gegeben werden. Nichts anderes gilt für archaische Tauschsysteme. Deren »Moralität« liegt nicht in der Art und Weise des Handelns, auch unsere Vorfahren und Zeitgenossen in fremden Kulturen haben »gute Gründe« für ihr Handeln, sie folgen weder blindlings einer Norm oder Mentalität.<sup>13</sup>

Es ist daher nicht entschieden, ob »Gabe« und »Reziprozität« emische, also immanente Begriffe der fremden Kultur sind. Der Ethnologe Georg ELWERT (1991, S. 160) vermutet, dass die Ausdrücke weit mehr über unsere eigene europäische Gesellschaft sagen, als wir annehmen. Denn sie bergen erstens »die Verheißung einer Wirtschaft jenseits des individualistischen Kapitalis-

---

tet, zieht die Trennungslinie ebenfalls nicht entlang der Modi eigen- oder sozialorientierten Handelns. Im Gegenteil, BOURDIEU wendet sich zwar gegen den Ökonomismus, weil dieser die Symbolik des Austauschs übersieht, aber nur, um schließlich umso heftiger gegen eine eingeschränkte Definition des ökonomischen Interesses zu polemisieren, die lediglich dazu führt, das Handeln in vorkapitalistischen Gesellschaften auf »Irrationalitäten des Gefühls oder der Leidenschaft zu degradieren« und »naiv idyllischen Vorstellungen« verhaftet bleibt. Er schreibt: »Den ethnozentristischen Naivitäten des Ökonomismus lässt sich, ohne in die volkstümelnde Begeisterung über die edle Einfalt der Ursprünge zu verfallen, nur entgegen, wenn bis zum bitteren Ende vollzogen wird, was jener nur halbherzig tut: das ökonomische Kalkül unterschiedlos auf *alle*, sowohl materielle wie symbolische Güter auszudehnen, die rar scheinen und wert, innerhalb einer bestimmten gesellschaftlichen Formation untersucht zu werden — handle es sich um »schöne Worte« oder ein Lächeln ... « (ibid, S. 345).

<sup>13</sup> Dies gilt möglicherweise noch nicht einmal für das basale Inzestverbot, das den von C. LÉVI-STRAUSS untersuchten Frauentausch begründet. LÉVI-STRAUSS lässt jedenfalls, sofern er die strukturelle Analyseebene verlässt und auf die Handlungsmotivation zu sprechen kommt, keinen Zweifel daran, dass der Tausch vom Eigeninteresse motiviert ist. So ist das Inzestverbot aus seiner Sicht »eher sozial absurd als moralisch verurteilenswert. Der ungläubige Ausruf des Informanten: »Möchtest du denn keinen Schwager?« liefert dem Gesellschaftszustand seine goldene Regel« (1993 [1949], S. 648). Das Interesse der Akteure richtet sich auf die Erweiterung der Familie, es gilt Schwäger und Vettern zu gewinnen. Dass der Strukturalismus Regeln in den Mittelpunkt der Analyse stellt und auf eine handlungstheoretische Fundierung verzichtet, ist eine methodische Regel, die — und dies belegt die Aussage C. LÉVI-STRAUSS' — eine romantisierende Kritik der universellen Anwendung der rationalen Handlungslogik keineswegs unterstützt. Aus Sicht der individualistischen Theorie ist die methodische Regel des Strukturalismus allerdings zu kritisieren, weil sie auf eine Erklärung der Normen verzichtet, worauf G. C. HOMANS und D. M. SCHNEIDER (1962 [1955], S. 202 ff.) bereits hingewiesen haben. Deren Auseinandersetzung mit LÉVI-STRAUSS markiert im Übrigen einen Ausgangspunkt der individualistischen Tauschtheorie soziologischer Prägung.



mus«. Und die Idee »sozialverantwortlichen Alltagshandelns« war nicht nur in den Jahren nach dem ersten Weltkrieg, als MAUSS seinen Text publizierte, eine attraktive Assoziation. Jenseits der politischen Konnotation, so arbeitet ELWERT zweitens heraus, gründet sich ein großer Teil unseres sozialen Lebens auf informellen Leistungen, Engagement und Pflichterfüllung, die nur selten thematisiert werden. Seien es informelle Austauschbeziehungen im Arbeitsleben, wie »als Gaben verstandene Informationen, Arbeitsleistungen und Geschenke« (ibid., S. 163), oder die selbstverständliche Hilfeleistung für Unfallopfer im Straßenverkehr, auch wenn die Leistung nur darin besteht, einen Professionellen herbeizurufen, von dem wir gewissenhaften ›Einsatz‹ erwarten. Diese formal nur schwer erzwingbaren Leistungen sind für das Funktionieren von Organisationen und Gesellschaft unerlässlich.<sup>14</sup> Die Selbstverständlichkeiten der »moralökonomischen« Auskleidungen von warenökonomischen Beziehungen« (ibid., S. 163) verweisen auf die (europäisch-)emischen Wurzeln der Idee generalisierter Reziprozität. Der Blick auf die Gegenseitigkeiten ist allerdings erschwert, weil im Informellen verborgen. Die kühle Sicht der Sozioökonomik auf die Moralökonomie wird geradezu missbilligt, möglicherweise weil sich das Geben (und Nehmen) mit Hoffnungen auf Ursprünglichkeit und Authentizität verbindet.

### 3.2 *Ressourcenzusammenlegung und Austausch: Zur Reichweite der Tauschtheorie*

Schließen wir den Handlungsmodus als Merkmal zur Differenzierung ökonomischer und sozialer Tauschformen aus, so ist es naheliegend, die Unterscheidung anhand typischer Elemente der *Tauscharrangements* oder aber charakteristischer Folgen für das soziale System, in das sie »eingebettet« sind, festzumachen. Mit den Folgen für das soziale System begegnen wir dem Argument der Moralität verschiedener Tauschformen erneut, wenn auch auf der höheren Makroebene des Systems. Ich will beiden Argumentationslinien im Folgenden nachgehen. Im ersten Schritt wird der Versuch unternommen, die skizzierten Arrangements des Austauschs in ein *ordnendes Schema* zu bringen und die Frage zu beantworten, ob wir verschiedene Theorien benötigen, um die Funktionsweise dieser Systeme zu klären. Abschließend kehre ich zur Frage der *Moralität* unterschiedlicher Tauschformen zurück und diskutiere kurz die These von der Verdrängung sozialer durch ökonomische Austauschformen.

<sup>14</sup> Ein Argument, das zu den gesicherten Ergebnissen der Organisations- und Personalforschung zählt, wie einleitend bemerkt wurde, vgl. S. 6 ff. dieser Arbeit.

### Eine Vierfeldertafel

Die einführend geschilderten Tauschformen weisen *zwei* analytisch wichtige Unterscheidungen auf.<sup>15</sup> Einerseits finden wir Arrangements, die durch die Übertragung von Ressourcen oder Handlungsrechten gekennzeichnet sind, die von individuellen Akteuren kontrolliert werden. Die Ressourcen, ob es sich um Güter, Dienste oder immaterielle soziale Güter handelt, wechseln ihre Besitzer unabhängig davon, wie dieser Tausch vermittelt wird. Insofern unterscheiden sich soziale Arrangements der Reziprozität und marktvermittelter Austausch nicht, wie Jochen RÖPKE (1970, S. 18) in seiner kritischen Auseinandersetzung mit POLANYIS Schema feststellt. Die zentrale Differenz zwischen ›sozialem‹ und ›ökonomischem‹ Tausch markiert die *Vermittlung* der Transaktionen durch ein *Tauschmedium* und die *Verfasstheit* der Rechte, die die Kontrolle über eine Ressource begründen. Abbildung 3.2 skizziert die Differenz in der Horizontalen, wobei ich auf die organisationstheoretische Terminologie zurückgreife und die Interaktionsmedien nach dem Grad ihrer *Formalisierung* charakterisiere. Links sind Systeme angeordnet, die auf informellen sozialen Beziehungen und dem begrenzten Tauschmedium Vertrauen basieren. Den Gegenpol bilden Arrangements des Handelns, die auf ein monetäres Tauschmedium und verbindliche Rechtsnormen zurückgreifen können.

Die zweite Differenzierung erschließt sich im Vergleich des Musters der Redistribution mit den Formen des Austauschs. Redistribution hat zur Voraussetzung, dass die Akteure Ressourcen zusammenlegen. Sie geben damit einen Teil ihrer individuellen Ressourcendisposition auf und übertragen Handlungsrechte an einen *kollektiven Akteur*. Entsprechend unterscheidet

<sup>15</sup> Eine sehr viel ausführlichere Differenzierung von Handlungssystemen entwickelt J. S. COLEMAN (1991, S. 42 ff.), dessen Venn-Diagramme den Vorzug haben, dass sie Schnittmengen erlauben. Weil zunächst die Differenzen wichtiger sind, wähle ich die übliche Form einer Kreuzklassifikation. Das vorgeschlagene Schema weist enge verwandtschaftliche Beziehungen zur Klassifikation intraorganisationaler Herrschaftsformen im Transaktionskostenansatz auf. Vgl. O. E. WILLIAMSON (1984), dessen Schema die analytischen Dimensionen der individuellen Zurechenbarkeit der Arbeitsergebnisse (Individuum versus Gruppe) und der Spezifität des Humankapitals (niedrige versus hohe Spezifität) trennt. Vgl. auch die kurze Diskussion S. 30 dieser Arbeit.

Dass die Dimensionen der Formalisierung und der Kontrolle nicht auf die sozioökonomische Argumentation beschränkt sind, sei nur am Rande notiert. Vgl. M. DOUGLAS' (1986 [1970], S. 36 ff.) berühmtes Klassifikationsgitter zur Einordnung verschiedener Kulturen, das ebenfalls nach den Entfaltungsmöglichkeiten des Individuums (Kontrolle beim Einzelnen oder bei der Gruppe) und den Restriktionen der Sprache oder, allgemeiner, den symbolischen Formen unterscheidet. Es gäbe also Gelegenheit, die karge Klassifikation auszuschnücken. Zur Frage der Symbolik des Austausch an späterer Stelle wenige grundsätzliche Bemerkungen. Vgl. S. 192 ff.

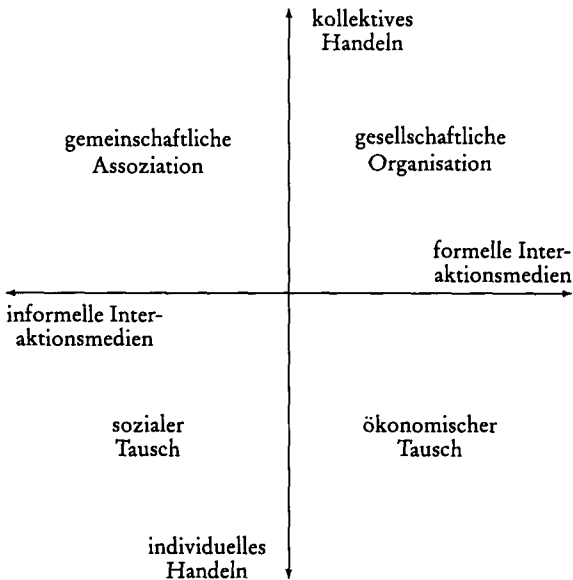


Abb. 3.2: Austausch und Ressourcenzusammenlegung

das Schema 3.2 in der Vertikalen *individuelles* und *kollektives* Handeln. Die Kreuzklassifikation der analytisch unabhängigen Dimensionen differenziert auch im Fall korporativer Akteure informelle und formelle Arrangements, etwa einen lose verbundenen Freizeitverein oder ein Unternehmen. Die Klassifikation hat Folgen im Hinblick auf die Anwendbarkeit tauschtheoretischer Erklärungen.

### *Assoziation und Organisation*

Betrachten wir zunächst den Typus der Ressourcenzusammenlegung. *Kollektives Handeln* meint in diesem Zusammenhang organisiertes Handeln Mehrerer und zielt auf die Bildung eines *korporativen Akteurs* — also eine Gruppe, Assoziation, Organisation oder einen Verband. Der Terminus des organisierten Handelns grenzt diese Form kollektiver Aktivität von spontanem Massenverhalten, etwa einer Panik, ab. Korporative Akteure werden, wie Viktor VANBERG (1982) in seiner Ausarbeitung eines Vorschlags COLEMANS (1975) hervorhebt, durch Zusammenlegung von materiellen und immateriellen Ressourcen gebildet, die »letztendlich« von individuellen Akteuren eingebracht werden. »Das einschränkende ›letztendlich‹ ist«, wie VANBERG (1982, S. 13)

ausführt, »im Hinblick auf solche korporativen Akteure zu betonen, die einen Teil ihrer Ressourcen direkt durch andere korporative Akteure erhalten — wie dies z. B. für Dachorganisationen oder staatliche Behörden gilt.«

Wie das avisierte Tauschmodell basiert das Modell der Ressourcenzusammenlegung also auf individuellen Entscheidungen. Trotz dieser gemeinsamen Mikrofundierung handelt es sich aber um verschiedene Modelle des Mikro-Makro-Überganges. Während das Tauschmodell prinzipiell eine dyadische Perspektive einnimmt, auch wenn die Tauschgüter im Fall des generalisierten Austauschs weite Kreise ziehen können, ist dem Modell der Ressourcenzusammenlegung eine individualistisch-vertragstheoretische Sicht angemessener.<sup>16</sup> Der Terminus ›Vertragstheorie‹ steht hier gewissermaßen als *Platzhalter* für theoretische Erklärungen korporativer Akteure, denn deren Diskussion ist hier nicht abzuschließen. Für unsere Zwecke ist es hinreichend festzuhalten, dass die vertragstheoretischen Modelle zwei grundlegende Probleme lösen sollten, die sich mit der Bildung korporativer Akteure verbinden.

Dies ist — wie VANBERG (*ibid.*, S. 49 ff.) ausarbeitet — erstens das Problem der kollektiven Entscheidung über die *Disposition* des Ressourcenpools, also Fragen der Organisation, der Koordination, der Steuerung etc. Zweitens ist zu klären, wie die Korporationserträge aus dem ›gemeinsamen Unternehmen‹ *verteilt* werden sollen. Die Operation des Zusammenlegens verlangt gemeinsame Regelungen der Disposition und der Verteilung, wobei die Möglichkeiten zur Verfassung kollektiver Entscheidungsfindung vielfältig sind. Unabhängig ob korporative Akteure formal oder informal verfasst sind oder ob sie auf expliziten bzw. impliziten Mitgliedschaftserklärungen basieren: Zweck ihrer Bildung ist die Erstellung eines materiellen oder immateriellen Kollektivgutes. Genauer gesagt wird durch ›Pooling‹ der Ressourcen ein ›quasi-öffentliches‹ oder ein ›öffentliches‹ Gut erstellt. Übersicht 3.3 stellt

---

<sup>16</sup> Anderer Auffassung ist P. ЕКЕН (1974, S. 53 ff.), der in seiner Übersicht zur Tauschtheorie ›generalisierten Austausch‹ mit ›Pooling‹ gleichsetzt. Elaborierter findet sich das Argument auch bei P. KAPPELHOFF (1993, S. 70 ff.), der seine Konzeption der Tauschtheorie als einheitlichen analytischen Rahmen für verschiedene Tauschformen und -modi entwirft. Er interpretiert die Beziehungen zwischen individuellem und korporativem Akteur als speziellen Typus des verallgemeinerten Austauschs. Diese Perspektive ist sicherlich möglich, sie klärt aber nicht die speziellen Probleme — kollektive Entscheidungsfindung über die Disposition der eingebrachten Ressourcen und den Kooperationsertrag —, die sich mit der Etablierung eines kollektiven Akteurs verbinden. Die Beziehungen der nicht direkt an der Bildung eines korporativen Akteurs Beteiligten, etwa die Beziehungen der Mitarbeiter zum Unternehmen, sind allerdings als spezifische Tauschbeziehungen zu behandeln. Darüber hinaus bietet die ›Dualität‹ des Mikro-Makro-Überganges eine Lösung des fundamentaleren Problems, dass nämlich das Tauschmodell bereits organisiertes Handeln voraussetzt. Wir benötigen zur Erklärung dieser kollektiven Voraussetzungen individuellen Handelns aber keine andere Theorie, wie KAPPELHOFF meint, sondern lediglich andere Modelle des Mikro-Makro-Überganges.

	Primäre kollektive Zielsetzung			
	Materielle Güter		Immaterielle Güter	
1. Typische Institution:	formelle Organisation, Unternehmen	Assoziation, Kooperation	staatliche Institutionen	Verwandtschaft, soziale Gruppen
2. Typische Leistungen:	marktfähige Güter und Dienstleistungen	nicht marktfähige Güter, Hilfsgemeinschaften	Normen, Gesetze, Schutz, kulturelle Güter	normative Standards, Wertorientierungen, soziales Kapital
3. Beziehung zwischen den Partnern:	unpersönlich, austauschbar	persönlich, Rollenverpflichtungen	unpersönlich, nicht austauschbar	persönlich, nicht austauschbar
5. Mitgliedschaft:	voluntaristisch, flüchtig	voluntaristisch, langfristig	implizit, voluntaristisch, dauerhaft	diffus, vielfältige Kontingenzen
6. Kooperation basiert auf:	formellen Kontrakten	Widerruf, Reziprozität	Übereinkunft, Gesetzen	internalisierten Standards

Abb. 3.3: Korporationen mit kollektiven Zielen

einige Beispiele korporativer Akteure zusammen und beschreibt sie anhand charakteristischer Merkmale.<sup>17</sup>

Mit der Interpretation korporativer Akteure als gesellschaftliche oder gemeinschaftliche Projekte zur Bereitstellung von Kollektivgütern verbinden sich zwei Hinweise. Der Erste betrifft den *Stellenwert* einer Erklärung korporativer Akteure innerhalb des individualistischen Paradigmas. Dieser ist deshalb hoch anzusetzen, weil sich die Sozioökonomik nicht als spezielle Erklärung bestimmter Sachverhalte empfiehlt, sondern Anspruch auf den Titel einer allgemeinen Sozialtheorie stellt. Selbstverständlich ist von keinem Entwurf zu verlangen, dass er noch den letzten Winkel seines Gegenstands erhellt. Die Erklärung korporativer Akteure ist aber essentiell, weil diese Leistungen erbringen, die individuelles Handeln erst ermöglichen. Dies gilt insbesondere für Korporationen mit vorwiegend immateriellen Zielen, die wichtige Voraussetzungen — sei es als Garant einer verbindlichen Rechtsordnung oder als Instanz zur Einübung und Wahrung einer informellen Norm — des Austauschs unter individuellen und kollektiven Akteuren bereitstellen. Diese kollektiven Vorbedingungen benennen einen Ausschnitt des Bedeutungsinhaltes der »Einbettung« individuellen Handels in kollektive Strukturen, die Mark

<sup>17</sup> Vgl. auch die Bestimmung kollektiver Akteure durch A. OBERSCHALL (1994), auf dessen Vorschlag ich mich stütze.

GRANOVETTER (1985) erneut in die Diskussion eingebracht hat. Entsprechend intensiv sind die Bemühungen zur Klärung dieser Vorbedingungen. Die wiederkehrende Kritik an der ausstehenden Erklärung stachelt den Ehrgeiz der Modellbauer ebenso an, Kooperation unter rationalen Egoisten unter möglichst weitgehendem Verzicht auf normative Vorbedingungen oder externe Garanten zu erklären; wie sie das Bemühen beflügelt, Erklärungen korporativer Einbettungen vorzulegen. Erstaunlicherweise lassen diese Auseinandersetzungen um die ›große‹ Sozialtheorie viele Teilerklärungen aber völlig unberührt, was vermuten lässt, dass diese Vorbedingungen nicht allzu weitreichend sind — im Zusammenhang der Tauschtheorie wird dies zu zeigen sein. Der Grund liegt aber auch in der Konstruktionslogik der Theorie, nicht mit den normativen Randbedingungen, sondern dem Handeln zu beginnen und die Erklärungen auf mehrere Modelle des Mikro-Makro-Überganges aufzuteilen. Damit verbindet sich der zweite Hinweis auf die Richtung, in der eine theoretische Erklärung von Korporationen zu suchen ist.

Die Erklärung ist aus der hier vorgeschlagenen Perspektive eher in der *Theorie öffentlicher Güter* zu finden als im *Transaktionskostenansatz*, der in den Organisationswissenschaften sowohl zur Erklärung des Entstehens von Organisationen wie von Netzwerken favorisiert wird. Während die Theorie öffentlicher Güter die allgemeinere Frage stellt, unter welchen Bedingungen rationale Egoisten in ein gemeinschaftliches Projekt investieren und einen korporativen Akteur schaffen, sehen sich die Akteure im Transaktionskostenansatz mit einer spezielleren Entscheidungssituation konfrontiert. Die Situation, die Oliver E. WILLIAMSON (1982, 1990 [1985]) modelliert, ist die Wahl möglicher, und das heißt prinzipiell existierender Arrangements.<sup>18</sup> Die Maxime des Transaktionskostenansatzes empfiehlt und postuliert Wahlhandlungen, die auf Minimierung der Transaktionskosten zielen. Deren Höhe hängt von den Schwierigkeiten bei der Anbahnung, der Abwicklung und der Überwachung

---

<sup>18</sup> Die bahnbrechende Einsicht Ronald H. COASE' (1937, 1960), dass der Markt nicht kostenlos funktioniert, sondern marktliche Transaktionen Kosten verzehren, hat große Reichweite entwickelt und spielt in der neuen Institutionenökonomik, als deren Zweig der Transaktionskostenansatz zu interpretieren ist, generell eine zentrale Rolle. Die ›Betriebskosten des Wirtschaftssystems‹, die der Markt seinen Teilnehmern in Form von Transaktionskosten aufbürdet, sind dafür verantwortlich, dass alternative Koordinationssysteme existieren. Es sind demnach nicht primär die in der älteren Literatur genannten Vorteile der Arbeitsteilung oder die Unsicherheit bezüglich zukünftiger Entwicklungen, die hier zum Tragen kommen, denn auch der Markt koordiniert die Leistungen spezialisierter Akteure und Unsicherheit lässt sich mittels spezieller Vertragsformen reduzieren; sondern relative ›Betriebskostenvorteile‹ der organisatorischen Koordinationsform gegenüber dem Markt, die erklären, warum Unternehmen entstehen. Zentrales Argument der Erklärung ist die transaktionskostenspezifische Effizienz alternativer Allokationsmechanismen, auf deren Vergleich der Transaktionskostenansatz spezialisiert ist. Er behandelt also ein Teilproblem der Erklärung korporativer Akteure.

von Transaktionen ebenso ab, wie von der Häufigkeit der Transaktionen und der Möglichkeit transaktionenspezifischer Investitionen. Ferner spielen die Anreize der Arrangements — unterschieden werden Märkte, Hierarchien und hybride Formen wie Netzwerke — zu opportunistischem Verhalten und die Kosten ihrer Aufrechterhaltung eine Rolle. Ohne die Erklärungsleistung des Transaktionskostenansatzes hinsichtlich der Auswahl bestimmter Arrangements bestreiten zu wollen — etwa im Fall der Frage, welche Leistungen eine Firma selbst erbringen, welche sie auf anonymen Massenmärkten fremd beziehen oder aber in enger Kooperation mit anderen Firmen erzeugen sollte — so erweist er sich wenig nützlich, wenn die Frage nach der Etablierung formeller oder informeller Verbindungen der Arrangements gestellt wird.<sup>19</sup>

Die Problemstellung der *öffentlichen Güter* und erste Ansätze zu ihrer Lösung verbinden sich vor allem mit der Arbeit Mancur OLSONS (1968). Aus Perspektive des ›Rational-Choice‹ trägt ein Akteur nur dann zur Errichtung kollektiver Güter — wie einem Leuchtturm, einer Gewerkschaft oder einer sozialen Norm — bei, wenn der Ertrag die Kosten der Investition überwiegt. Die ›Tragödie der Gemeingüter‹ besteht im sogenannten Trittbrettfahrer-Problem: Kann das Kollektivgut nicht hinreichend dagegen geschützt werden, dass Akteure in den Genuss der Erträge des Kollektivgutes kommen, ohne einen Beitrag zu seiner Erstellung zu leisten, ist Ausbeutung und Übernutzung eines bestehenden (natürlichen) Kollektivgutes oder Nicht-

<sup>19</sup> Der Transaktionskostenansatz ist aus verschiedenen Gründen nicht ohne Kritik geblieben. Eine zentrale Frage betrifft die Bestimmung der Transaktionskosten in empirischer, aber auch in theoretischer Hinsicht. Implizieren Transaktionskosten auch Informationskosten, so bleibt unklar, wie die Maximierungsregel beibehalten werden kann, ohne wiederum vollständige Information auf höherer Ebene zu unterstellen. Vgl. D. SCHNEIDER (1985) sowie meine Bemerkung zur Modellierung von Transaktionskosten im Rahmen des Tauschmodells, S. 240 dieser Arbeit, und die kurze Skizze zur Geldtheorie S. 159. Ferner wird kritisiert, dass die Macht der Akteure ausgeklammert bleibt. Vgl. zu diesem Einwand W. DOROW und K. WEIERMAIR (1984), C. PERROW (1986) und mit Bezug zu austauschtheoretischen Konzepten W. NIENHÜSER (1998). Dies ist unter anderem daran zu erkennen, dass der Transaktionskostenansatz die Wahl eines institutionellen Arrangements gewissermaßen nur aus der Perspektive eines der beteiligten Akteure erklärt. Es mag beispielsweise für ein großes Unternehmen unter Berücksichtigung der Transaktionskosten zweckmäßig sein, ein Zulieferernetzwerk aufzubauen, fraglich ist aber, ob es auch für die Zulieferer nützlich ist, sich ausschließlich an ein Unternehmen zu binden. Abstrakter formuliert, ist zu fragen, wie Transaktionskosten unter den Beteiligten aufgeteilt werden. Versteht man Transaktionskosten lediglich als ökonomische Metapher für Reibungsverluste, so sind diese allen Beteiligten in gleicher Weise in Rechnung zu stellen. Werden Transaktionskosten dagegen von den Beteiligten ausgehandelt, so stellt sich die weitergehende Frage nach dem Preisbildungsmechanismus. Der Markt bleibt also im Sinne eines Referenzstandards logische Voraussetzung der Wahl anderer Organisationsformen. Und insofern behält Gary S. BECKER (1993, S. 3) Recht, wenn er scheidet, dass der ökonomische Ansatz die Existenz von Märkten unterstellt. Vgl. auch die ausführliche Diskussion aus systemtheoretischer Sicht durch D. BAECKER (1988, S. 27 ff.).

Produktion des Gutes die Folge. Rationale Akteure werden keinen Beitrag zur Erstellung öffentlicher Güter leisten, wenn sie dessen Früchte ohne Aufwand genießen können. Die Tragik liegt in der kollektiven Selbstschädigung durch Übernutzung oder Unterlassen.

Die theoretische Diskussion kreist entsprechend um die Frage, welche Bedingungen Trittbrettfahrer-Verhalten verhindern. OLSON (1968, S. 52 ff.) postuliert, dass die Chance für die Produktion von Kollektivgütern in kleinen Gruppen höher ist als in großen Kollektiven. In *kleinen Gruppen* fällt der eigene Beitrag stärker ins Gewicht als in großen Kollektiven, weil sich die Chancen auf Erträge aus dem Gut durch Zurückhaltung des Eigenbeitrags überproportional vermindern. Zudem fällt mit abnehmender Gruppengröße die soziale Kontrolle des Mitgliederverhaltens leichter, sei es durch die Ausübung moralischen Drucks oder die Vergabe positiver Anreize wie sozialer Status. Und schließlich kann *soziale Ungleichheit* der Produktion von Gemeingütern dienlich sein, weil Akteure mit großer Ressourcenausstattung im eigenen Interesse ein Kollektivgut verwirklichen. Auch wenn dies weniger gut gestellten Akteuren Trittbrettfahrer-Verhalten ermöglicht, wiegt die Ausbeutung durch die ›Kleinen‹ den Nutzen für die ›Großen‹ häufig nicht auf. OLSON fokussiert also eine informale Lösung, insbesondere wenn er auf die sozialen Mechanismen verweist, die mit der Gruppengröße einhergehen.<sup>20</sup>

Michael HECHTERS (1987) ›Theorie der Solidarität‹ ist eine zweite Lösung, die kurz zu skizzieren ist. Grundlegend für seinen Ansatz ist die Trennung ›echter‹ und ›quasi-öffentlicher‹ Güter. ›Quasi-öffentliche‹ Güter sind zwar Ergebnis einer gemeinsamen Produktion, erlauben jedoch den Ausschluss von Nicht-Gruppenmitgliedern. Die Erstellung von quasi-öffentlichen Gütern hängt nun lediglich von zwei Faktoren ab: einerseits vom Grad der *individuellen Abhängigkeit* vom Kollektivgut, andererseits von den Möglichkeiten *formaler Kontrolle*. Die Abhängigkeit ist eine Funktion der verfügbaren Alternativen, der Informationen über diese Alternativen und der Stärke der persönlichen Beziehungen zwischen den Gruppenmitgliedern (ibid., 46 f.). Ausschlaggebend ist aus dieser Sicht aber die Möglichkeit der Etablierung formaler Sanktionsmechanismen, die die Beiträge der Akteure sichern. Diese Mechanismen sind prinzipiell nur im Fall ›quasi-öffentlicher‹ Güter vorhanden. HECHTER beurteilt daher die Chancen der Erstellung ›echter‹ Kollektivgüter skeptisch. Eine Möglichkeit ihrer Produktion sieht er jedoch in einem

<sup>20</sup> Ergänzend ist hinzuzufügen, dass OLSON (1968, S. 64 ff.) im Fall großer Gruppen zwei Mittel sieht: entweder selektive Anreize oder Zwangsmittel. Selektive Anreize untersucht er am Beispiel der Gewerkschaftsbewegung, die ihre Gefolgschaft durch Mittel wie Versicherungsleistungen, Sterbegeld oder Rechtsschutz sichert, die ausschließlich den Mitgliedern vorbehalten sind. Zwang meint die staatliche Lösung, also Gesetze, Steuern und Erzwingungsstab.



zweistufigen Prozess: Mit der Erstellung eines ›quasi-öffentlichen‹ Gutes wird eine akzeptierte Kontrollinstanz aufgebaut, die zu einem späteren Zeitpunkt der Beschaffung ›echt-öffentlicher‹ Güter dient.<sup>21</sup>

Gegner des individualistischen Programms akzeptieren die skizzierten Ansätze nicht als Erklärungen der kollektiven ›Einbettung‹ individuellen Handelns. Richard MÜNCH (1982, S. 30 f.) stellt in seiner Ausarbeitung des Parsonsen Programms beispielsweise fest, dass der moderne Utilitarismus keine Erklärung des Ordnungsproblems leiste, sondern die »Zentralisierung der Entscheidungsgewalt« als alleiniges Mittel anbiete, wenn die spontane Ordnung des Interessenausgleichs auf Märkten versagt. Aber auch Autoren, die dem ›Rational-Choice‹ näher stehen, wie Peter KAPPELHOFF (1993, S. 71), beurteilen die Theorie skeptisch, weil sie lediglich eine »rein rechtliche« Erklärung liefert. Gegenüber Versuchen, die auf formale Sicherungsmechanismen abstellen, sind diese Vorwürfe nicht unberechtigt, gleichwohl die formalen Modelle der Ressourcenzusammenlegung nicht nur in unserem Untersuchungsgebiet besonders prominent sind — man denke an die Gründung von Unternehmen. Die Diskussion zwischen Vertretern individualistischer und kollektivistischer Positionen ist möglicherweise aber auch festgefahren, weil sie auf die Dichotomie staatlicher ›Erzwingungsstab‹ versus ›internalisierter Norm‹ fixiert bleibt. Mit der Bildung privater korporativer Akteure wie Unternehmen ist eine institutionelle ›zwischenstaatliche‹ Lösung angesprochen.

Spezialisierte Unternehmen wie Banken und Versicherungen übernehmen Funktionen eines externen Garanten, wenn sie für Geschäfte bürgen oder Risiken absichern. Wichtig ist zunächst, dass private eigeninteressierte Akteure statt öffentlicher Garanten die Handlungen Dritter im beiderseitigen Interesse absichern. Die *privaten Garanten*, die die Transaktionskosten zwischen Ego und Alter senken oder die Transaktion erst ermöglichen, erhalten statt einer Steuer eine Provision. Man wird einwenden, dass diese Firmen im legalen Rahmen des Staates operieren und daher das grundlegende theoretische Problem nicht lösen. Spezialisten, die Schutz im Austausch anbieten, arbeiten auch ausserhalb des staatlichen Rahmens oder, weitergehend, sie ersetzen den Staat. Diego GAMBETTA (1994, S. 10 ff.) behauptet in seiner sozioökonomischen Analyse der sizilianischen *Mafia*, dass Staat und Mafia mit demselben

<sup>21</sup> Ähnlich argumentiert D. D. HECKATHORN (1989): Er unterscheidet ebenfalls zwei Einflussgrößen, die Beteiligung an der Produktion einerseits und die Beteiligung an der Kontrolle andererseits. Es wird angenommen, dass an einem Kollektivgut interessierte Akteure nicht notwendig einen Beitrag zu seiner Produktion leisten, häufiger aber bereit sind, an der Kontrolle mitzuwirken. Diese Form der heuchlerischen Kooperation kann Andere durch den Einsatz von Sanktionen zur Investition bewegen und schließlich zu ›echter‹ Kooperation umschlagen, weil die ausgeübte Kontrolle die Heuchelei erschwert.

Gut zu tun haben. Beide bieten Schutz, der von außen an die Akteure herangetragen wird und nicht immer erwünscht ist, den individuellen Akteuren aber letztlich zweckdienlich ist. Denn Schutz kann »als eine Art ›Schmieröl‹ im Handelverkehr und bei wirtschaftlichen Auseinandersetzungen fungieren. Bei jedem Geschäft, bei dem mindestens eine der Seiten der anderen nicht traut, empfiehlt sich *Schutz als Ersatz für Vertrauen*, auch wenn er sicher weniger befriedigend und teurer ist als dieses. Die Annahme von Schutz erfolgt daher nicht zwangsläufig, weil er aufgedrängt wird — es kann auch eine durchaus rationale Handlung sein, kann mit den individuellen Interessen bestimmter Personen absolut übereinstimmen« (ibid. S. 11, Hvh. W. M.). Die Geschäfte der Mafia beginnen nicht auf legale Weise. Die Vertreter der Firma führen keine Verkaufsgespräche, sondern betreiben Schutzgelderpressung. Tauchen allerdings bei den Klienten Probleme auf, stehen die Mafiosi in der Pflicht, die Konflikte zu beseitigen. Sonst stellen ihre Klienten die Zahlungen ein und versichern ihre Geschäfte bei einer mächtigeren Familie. Handelt es sich jedoch um eine solide Firma, kann das Ergebnis der mafiosen Versicherung positive externe Effekte haben: »Wer sich auf einen Markt oder in eine Stadt begibt, die im Ruch des Schutzes durch einen Mafiaboß steht, wird sich hüten, irgendwen hereinzulegen« (ibid., S. 51).

Man möge mich nicht falsch verstehen, dies ist kein Plädoyer für die Privatisierung des Leviathan wie sie Robert NOZICK (1975, S. 26 ff.) in seinem Entwurf eines Minimal-Staats als Schutzgemeinschaft vorführt.<sup>22</sup> Das Beispiel der Mafia führt uns lediglich vor Augen, dass eine üblicherweise als kollektives Gut interpretierte Ressource nicht nur auf Grund eines kollektiven Entschlusses von Korporationen, sondern auch von Privaten produziert werden kann. Wie COLEMAN (1974, S. 758) schreibt, sind moderne Gesellschaften ohnehin nicht mit der Theorie *eines* generellen Gesellschaftsvertrages zu erklären. Ein Charakteristikum moderner Gesellschaft ist die Vielfalt kollektiver Verträge. Die Bildung einer Korporation ist also nicht notwendig nach dem Muster eines expliziten Gesellschaftsvertrages zu denken. Neben privaten Schutzanbietern sind schließlich »spontane« Bildungen informeller Kooperation denk- und modellierbar.<sup>23</sup> Derartige Modelle stoßen mit den Annahmen des homo

<sup>22</sup> D. GAMBETTAS (1994) Analyse zeigt die Schattenseiten der privaten Schutzgemeinschaften, im Unterschied zum abstrakten Modell des Philosophen, besonders drastisch.

<sup>23</sup> Um vier Beispiele zu nennen: M. W. MACY (1991) beschreibt das Gelingen oder Misslingen der Produktion eines öffentlichen Gutes in Anlehnung an GRANOVEITERS (1978) Schwellenwert-Modell. Kooperatoren und Defekteure senken oder heben ihre Schwellenwerte zur Beitragsleistung in Abhängigkeit von der Chance der Erstellung des Gutes. R. V. GOULD (1993) modelliert die Teilnahme an ihrer Erstellung in Abhängigkeit von der Größe und der Dichte des Netzwerkes der potentiellen Produzenten. Einen dritten Weg beschreibt B. LOMBOG (1996). Er zeigt in einem Modell iterierender Gefangenendilemmata, dass

socio-oeconomicus nicht auf gravierende Schwierigkeiten, weil die Akteure in eigenem Interesse soziale Wertschätzung verfolgen. Im Hinblick auf den Austausch ist, wie GAMBETTAS Analyse zeigt, vor allem *Vertrauen* als eine Voraussetzung zu nennen, deren zwanglose Entstehung an späterer Stelle eingehender zu behandeln sein wird. Festzuhalten ist, dass Tauschmodelle — im engeren Verständnis, denn viele Modelle spontaner Kooperation lassen sich als Varianten von Tauschmodellen interpretieren — nicht auf die Erklärung korporativer Akteure zugeschnitten sind, Tausch aber in bestimmtem Ausmaß kollektive Strukturen zur Voraussetzung hat.<sup>24</sup>

### *Sozialer und ökonomischer Tausch*

Erläutern wir nun die Beziehungen, die in den *Gegenstandsbereich* der Tauschtheorie fallen. Zunächst einmal sind dies ökonomische und soziale Tauschbeziehungen, wie sie das Schema 3.2 im unteren Bereich ausweist. Unterscheiden wir mit COLEMAN (1991, S. 39 ff.) die Übertragung von Ressourcen, ohne das Recht, die eigenen Handlungen zu kontrollieren, von Beziehungen, in denen die Macht über die eigene Handlung an Dritte übertragen wird, lassen sich zwei weitere Anwendungsgebiete der Tauschtheorie benennen. Dies sind einerseits Handlungen, die sich dadurch auszeichnen, dass Akteure einem individuellen oder korporativen Akteur, zu dessen Beteiligten sie nicht notwendig zählen, das Recht über die eigene Handlung im Austausch für eine extrinsische Kompensation übertragen. Zum anderen können Akteure das Recht an der eigenen Handlung auch ohne offenkundige Kompensation einseitig aufgeben.

In beiden Fällen werden *Herrschaftsbeziehungen* begründet. Im ersten Fall spricht COLEMAN von disjunkten, im zweiten von konjunkten Herrschaftsbeziehungen. Typische Formen sind die formalen vertraglichen Beziehun-

---

unter sehr schwachen Annahmen — begrenzt rationale, lernende und findige Akteure, die ihre Strategien im Zeitablauf verändern, um sich gegenüber allen Anderen zu verbessern, Zufallseinflüsse und Missverständnisse — spontan ein höheres Ausmaß an Kollektivität erreicht wird als unter Verwendung von A. RAPOPORTS Tit-for-Tat, eine Strategie, die sich in AXELRODS (1987) Gefangenendilemmata-Turnieren bewährt hat. Ein anschauliches empirisches Beispiel für diesen Erklärungstyp bieten B. PROSCH und M. ABRAHAM (1991), die die Leipziger Montagsdemonstrationen mittels eines Schwellwertmodells beschreiben. Keine der Erklärungen setzt die Gültigkeit verpflichtender Normen voraus und keine beschreibt das Gelingen der Kooperation als erzwungene Lösung: Unter der Annahme der Verbundenheit der Akteure zeigen sie in dynamischer Betrachtung Möglichkeiten, wie kollektives Handeln spontan entsteht. Dies ist eine entscheidende Vorbedingung der Erklärung formaler korporativer Akteure, eine Argumentation zur Verstetigung und Organisation des Handelns lässt sich anschließen.

<sup>24</sup> Vgl. auch J. S. COLEMAN (1991, S. 344 ff. 1994, S. 76 ff., 153 ff.) und V. VANBERG (1982, S. 158).

	Übertragung von Rechten an materiellen und immateriellen Ressourcen		Übertragung des Rechts Handlungen zu kontrollieren	
1. Typus	ökonomischer Tausch	sozialer Tausch	konjunkte Herrschaftsbeziehungen	disjunkte Herrschaftsbeziehungen
2. Beziehung	generalisiert	reziprok, verzögert	einseitig, diffus	einseitig, spezifisch
3. Medium	Geld, formeller Vertrag	Vertrauen, relationaler Vertrag	Vertrauen, Wertbindung, intrinsische Kompensation	extrinsische Kompensation
4. Beispiele	Markttausch	informeller Austausch, »Netzwerk«-Organisation	charismatische Herrschaft, kollektives Handeln	rationale Herrschaft, traditionale Herrschaft

Abb. 3.4: Austauschbeziehungen

gen zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern bzw. die nicht extrinsisch kompensierte Gefolgschaft gegenüber einer charismatischen Führungspersönlichkeit. Die Prominenz des Topos Herrschaft in der Organisations- und Personalforschung motiviert den Hinweis auf dieses Anwendungsfeld der Tauschtheorie. Die Eigenheiten von Herrschaftsbeziehungen zu erläutern, liegt allerdings außerhalb unseres Themas. Ich begnüge mich daher mit den wenigen Stichworten in Übersicht 3.4. Es ist jedoch darauf aufmerksam zu machen, dass die Qualitäten »konjunkt« und »disjunkt« nicht mit dem Formalisierungsgrad gleichzusetzen sind, entlang dessen wir Tauschbeziehungen im engeren Sinne unterscheiden. Die Differenzierung liegt gewissermaßen quer zum Formalisierungsgrad und korrespondiert mit der Verbundenheit individueller und kollektiver Handlungen.

Der *Formalisierungsgrad*, der die Differenz zwischen ökonomischen und sozialen Tauschbeziehungen charakterisiert, betrifft *zwei* Aspekte der Austauschbeziehungen. Einerseits die Verfasstheit der Verfügungsrechte und der Verträge, die die Transaktion begründen, andererseits das Transaktionsmedium, das die Verbindung stiftet. Während sich ökonomische Tauschbeziehungen auf *formelle Eigentumsrechte* und *Verträge* stützen können, gilt dies nicht im Fall sozialen Austauschs. Diesem fehlen verbindliche Eigentumstitel und Schriftform des Vertrages ebenso wie Beistand eines juristischen Systems. Diese Aspekte der Formalität verlangen einen externen Garanten, weshalb das oben mit der Theorie öffentlicher Güter angesprochene Ordnungsproblem

für die individualistische Sozialtheorie von Bedeutung ist. Für tauschtheoretische Anwendungen sind diese Aspekte der »Einbettung« jedoch weniger wichtig. Ausschlaggebend ist für die Tauschtheorie nicht, wer de jure Rechte hält oder handlungsfähig sein sollte, sondern wer de facto handlungsfähig ist, unabhängig davon, ob sich die Verfügungsgewalt über eine Ressource auf formale oder informale Norm, stillschweigende Konvention oder schlicht faktische Zugangsmacht stützt. Es ist nicht die Frage der *Verfassung* eines Tauschsystems, die ökonomische und soziologische Tauschtheorie voneinander unterscheidet — die disziplinäre Ausflagung ist daher wohl nur noch als Herkunftsbezeichnung sinnvoll. Die relevante Differenz beider Tauschsysteme ist vielmehr die Verfügbarkeit eines allgemeinen *Transaktionsmediums*: Sozialer Tausch ist geldloser Austausch.

### *Das allgemeine Transaktionsmedium*

Von den verschiedenen Funktionen des Geldes, die gewöhnlich als Wertaufbewahrungsmittel, Recheneinheit und Tauschmittel bezeichnet werden, ist vor allem die Letztere hier relevant. Im Naturaltausch müssen die Tauschpartner entweder auf direkter Begleichung einer Schuld bestehen oder aber *Vertrauen* in die Zahlungsverprechen und Verpflichtungen setzen. Vertrauen überbrückt die Zeitspanne bis zur Einlösung einer reziproken Verpflichtung und begründet, sofern sich das Vertrauen auf Dritte erstreckt, die für eine Schuld Alters bei Ego eintreten können, Naturaltausch auf Kredit oder generalisierten Austausch. Mit der Etablierung zunächst mehrerer und später — in der Folge der Konkurrenz um das Vertrauen der Wirtschaftsteilnehmer — eines *zentralen Emittenten* von Zahlungsverprechen, das heißt Banknoten, konzentriert sich das im System benötigte Vertrauen. Wie COLEMAN (1991, S. 153 ff.) ausführlich diskutiert, gilt das Vertrauen nicht mehr den einzelnen Tauschpartnern, sondern, solange diese mit Noten ausgestattet sind, dem zentralen Emittenten, der die Zahlungsverprechen garantiert.<sup>25</sup> Geld erleichtert den Austausch, weil das allgemeine Transaktionsmedium die Bedingung der »doppelten Komplementarität der Bedürfnisse« des reziproken Tauschs suspendiert.<sup>26</sup> Technisch gesprochen, ermöglicht Geld, in gleicher Weise wie die Ausdehnung des Vertrauens auf Dritte, eine Aufspaltung der Beziehungen in *Halbtransaktionen*. Das Transaktionsmedium übernimmt den Ausgleich der Konten, der im generalisierten Naturaltausch durch das Vertrauen in direkte und indirekte Zahlungsverprechen gewährleistet wird, und damit den

<sup>25</sup> Vgl. auch ausführlich N. LUHMANN (1973, S. 53 ff.), der Geld als Kommunikationsmedium und Vertrauen in die Stabilität des Geldes als Systemvertrauen beschreibt.

<sup>26</sup> So bereits W. S. JEVONS (1876 [1875], S. 3).

wertmäßigen Ausgleich der Tauschdyaden.<sup>27</sup> Daher weist der Markttausch deutlichere Parallelen zum generalisierten Austausch SAHLINS auf, als das unerbittliche *quid pro quo* der Warenökonomie auf den ersten Blick vermuten lässt. Dies hat Einfluss auf die Modellierung sozialer Tauschbeziehungen, insbesondere wenn kein allgemeines Transaktionsmedium postuliert werden kann.

Die Absenz eines allgemeinen Tauschmediums in sozialen Tauschbeziehungen und die damit verbundenen Komplikationen bei der Abwicklung von Transaktion verweisen auf einen weiteren Aspekt. Ökonomischer und sozialer Tausch haben, wo sie als Institutionen miteinander konkurrieren, ungleiche Wettbewerbschancen. Der an späterer Stelle mit der Investition in soziales Kapital betriebene Aufwand, der im Fall sozialen Tauschs betrieben werden muss, kennzeichnet ihn als eine vergleichsweise kostspielige Institution. Die *relativen Transaktionskostenvorteile* ökonomischen Tauschs wirken dahin, dass wirtschaftliche Beziehungen im historischen Ablauf zunehmend monetarisiert wurden und das Marktsystem soziale Tauschsysteme verdrängt hat. Karl POLANYI (1978 [1944], S. 87 ff.) hat diesen Prozess beschrieben, obgleich er die Ursachen des Verdrängungswettbewerbs verkennt.<sup>28</sup> Es ist nicht das vom Markt induzierte wirtschaftliche Verhalten, das dieses Modell des Austauschs erfolgreich macht, es sind vielmehr seine geringeren ›Betriebskosten‹. Georg SIMMEL (1983a [1896], S. 83) hat dies bereits klar gesehen. Geldwirtschaft erzeugt »immer umfassendere soziale Kreise durch die Verbindung des Entlegensten unter gleichen Bedingungen«, weil sie ein »überall gleichmäßig wirksames Interesse, Verknüpfungs- und Verständigungsmittel« zur Verfügung stellt. Darüber hinaus ermöglicht sie dem Einzelnen eine »unvergleichliche innere und äußere Bewegungsfreiheit« (ibid. S. 78). Geld schafft sozial entlastete Tauschbeziehungen und ermöglicht Individualisierung. Der Preis der individuellen Freiheit, von den Pflichten des sozialen Kapitals enbunden zu werden, sind die »Rechte und Bedeutsamkeiten« (ibid., S. 84), die dem sozialen Tausch inhärent sind — der Verlust der sozialen Beziehungen.

<sup>27</sup> Die Organisation der modernen Tauschringe veranschaulicht den Sachverhalt. Diese sozialen Experimente in klassischer Tauschökonomie können aus Gründen der ›Steuer- und der Zinserparnis nicht auf Zentralbankgeld zurückgreifen und die Ausgabe intrinsisch wertvollen Geldes koppelt die alternative Ökonomie an den Markt, von dem es sich abzuschotten gilt. Das künstlerisch gestaltete Knochengeld vermittelt keinen Tausch, sondern landet in den Vitrinen der Sammler, weil es außerhalb des Tauschringes größeren Wert besitzt. Daher werden die in den Tauschringen angebotenen und nachgefragten Dienste ebenso zentral gesammelt wie die Zeit- oder Wertgutschriften — der Personalcomputer als Alternative zum walrasianischen Auktionator. Das Internet vernetzt die lokalen Tauschringe, sogar eine transnationale Clearingstelle befindet sich im Aufbau.

<sup>28</sup> Eine ausführliche kritische Darstellung der Argumentation POLANYIS, die hier nicht geleistet wird, findet sich bei M. HECHTER (1983).

»Wo der Markt seiner Eigengesetzlichkeit überlassen ist,« schreibt Max WEBER (1980 [1922], S. 383), »kennt er nur Ansehen der Sache, kein Ansehen der Person, keine Brüderlichkeits- und Pietätspflichten, keine der urwüchsigen, von den persönlichen Gemeinschaften getragenen menschlichen Beziehungen.« Und, wenn wir dem zeitgenössischen Diagnostiker Ulrich BECK (1986, S. 115 ff.) glauben dürfen, entfaltet sich der bindungslose Individualismus erst in heutiger Zeit, in der die Moderne vollends ihre vormodernen Reste abschüttelt.

Damit begegnen wir dem Widerspruch zwischen Sozialem und Ökonomischem erneut. Behält POLANYI (1978 [1944], S. 89) mit seiner Behauptung, — dass die Wirtschaft in der Marktgesellschaft nicht mehr in die sozialen Beziehungen eingebettet ist, sondern die sozialen Beziehungen in das Wirtschaftssystem eingebettet sind, schlussendlich doch Recht? Zerstört ökonomischer Tausch nicht fortwährend konkrete Verpflichtungen in sozialen Beziehungen und stiftet Verbindungen nur noch als abstrakte ›organische‹ Solidarität?<sup>29</sup> Ist sozialer Tausch nicht nur ein anachronistisches Residuum, beschränkt auf wenige nicht ›subsumierbare‹ Bereiche, in denen die Person beispielsweise für ihre Sache selbst eintreten muss, wie die Ausübung der Wahlrechte, die Verbüßung einer schweren Straftat<sup>30</sup>, oder die Pflege persönlicher Kontakte durch Geschenke, bei denen der fortwährende Vergleich über den Ausgleich wacht<sup>31</sup> und die Schicklichkeitsregel darüber, dass Geld ein Geschenk repräsentiert<sup>32</sup>? Ist der radikale Liberalismus nicht nur ein politisches Bekenntnis,

<sup>29</sup> Die E. DURKHEIM (1992, S. 256 ff.) wie G. SIMMEL (1983a [1896]) den modernen Gesellschaften und dem Markttausch zuschreiben.

<sup>30</sup> Die nicht mehr, wie in einigen primitiven Gesellschaften oder im Fall der Kirchenbuße des Mittelalters durch Geld beglichen werden können. Mit der Ausweitung der Geldwirtschaft verliert Geld seine Besonderheit, die die Geldbuße ermöglichte oder in SIMMELS (1983a [1896], S. 86 f.) Worten: »... nicht trotzdem man so gut wie alles für Geld haben kann, sondern gerade weil man das kann, hörte es auf, die sittlich-religiösen Anforderungen, auf denen die Kirchenbuße ruhte, zu begleichen«.

<sup>31</sup> Auch in dieser Hinsicht erweist sich das japanische Modell als fortgeschrittener. Während wir uns noch auf das eigene und das Erinnerungsvermögen der Anderen verlassen, was fortwährende Ungleichgewichte der sozialen Ökonomie und entsprechende Verstimmungen in sozialen Beziehungen zur Folge hat, führt der moderne Japaner ein Geschenkbuch, in das er sorgfältig die bewerteten Zu- und Abgänge einträgt. Vgl. die Studie von C. BRUMANN (1998). Ob das deutsche Random-Walk-Modell des Sozialtauschs durch Einführung der Geschenk-Bilanzierung verstetigt werden sollte, was ausnahmsweise nicht auf Mentalitätsprobleme stoßen dürfte, wird vom Standpunkt der Sozioökonomik noch kritisch zu prüfen sein. Vgl. S. 192 f. dieser Arbeit, insbesondere Anmerkung 86.

<sup>32</sup> Weil Geschenke die Freundschaft erhalten, aber Geld dieselbe verdirbt, sind Geldgeschenke nur im engsten Kreis gestattet, wogegen gegenüber entfernteren Personen auf den Geschenkgutschein zurückzugreifen ist. Wie der Trobriander trennt der zeitgenössische Mitteleuropäer zeremonielles Handeln und Markttausch, um die Reste des Rituals zu schützen. Die Handlungsregel ist hier selbstverständlich nicht als normative Maxime, sondern

sondern gleichzeitig eine sich selbsterfüllende Prophezeiung, weil die Entfesselung der Marktkräfte notwendig auf Minimal-Staat und Maximal-Markt einerseits sowie Rest-Gesellschaft andererseits hinausläuft? Der entscheidende Widerspruch gegen die vereinten Befürchtungen kultur-konservativer wie sozial-romantisierender Kritik kommt von unerwarteter Seite.

### *Märkte und Bazare*

»In der Theorie des vollkommenen Marktes bei Sicherheit braucht man kein Vertrauen«, schreibt ALBACH (1980, S. 3). Im Rückblick auf die oben skizzierte Funktion des Transaktionsmediums Geld ist anzuschließen, dass in dieser Theorie auch keine Begründung für die Existenz und Verwendung von Geld zu finden ist. In einer Welt, die Informationen kostenlos zur Verfügung stellt, bereitet es keine Mühe längere Transaktionssequenzen zu ermitteln, um die günstigsten Tauschmöglichkeiten zu finden und Verbindlichkeiten einzulösen. Und es ist unerheblich, welches Gut als numeraire fungiert, um die Tauschraten zu messen. Deshalb, so argumentieren Karl BRUNNER und Allen H. MELTZER (1974 [1971]), ist in der traditionellen Preistheorie keine Erklärung für die Existenz und Verwendung von Geld zu finden. Ist dagegen Aufwand zu erbringen, um Informationen über günstige Tauscharrangements und Tauschraten zu erhalten, ist die Verwendung eines ausgezeichneten intermediären Gutes zweckmäßig, weil es die Kosten der Informationsbeschaffung reduziert. Der mikrofundierten Geldtheorie BRUNNERS und MELTZERS bleibt die Verwendung von Geld nicht mehr rätselhaft. Sie ist als Implikation optimierenden Handelns erklärbar.<sup>33</sup>

Geld ist demnach nicht nur ein Transaktionsmedium, sondern auch ein *Medium der Information* — dies begründet das Attribut »symbolisch generalisiert«, mit dem dieser Aspekt im soziologischen Sprachgebrauch prononciert wird<sup>34</sup>. Geld informiert als Transaktionsmittel über effektive Transaktionsketten und als Recheneinheit über die Spannweite der Preise, die eng mit der Qualität der angebotenen und nachgefragten Güter zusammenhängt.

---

als strategische Überlegung rationaler Egoisten zur Erhaltung sozialer Unterstützung zu interpretieren.

<sup>33</sup> Geld entwickelt sich als Tauschmittel »aus den Opportunitäten, die durch Verteilung der unvollständigen Information geboten werden, und den Suchprozessen potentieller Transakteure, ressourcensparende Transaktionsketten zu entwickeln« (K. BRUNNER und A. H. MELTZER 1974 [1971], S. 60). Die Erklärung der Geldverwendung ist als spezieller Fall der Erklärung einer spontanen Entwicklung eines öffentlichen oder, genauer, eines quasi-öffentlichen Gutes zu interpretieren, wenn wir wie oben mit J. S. COLEMAN (1991, S. 153 ff.) einen zentralen Garanten des Geldstandards annehmen.

<sup>34</sup> Vgl. auch S. 66 dieser Arbeit. An dieser Stelle ist auf die spezielleren Arbeiten N. LUHMANN'S (1988a, S. 13 ff.) und D. BAECKERS (1988, S. 96 ff.) hinzuweisen.



In der ›Mécanique Sociale‹ des vollkommenen Marktes fallen beide Aspekte in der Eindeutigkeit des Preissignals zusammen. Sind Informationen dagegen kostenbehaftet, gilt dies nicht. Ein Nebenprodukt des Modells von BRUNNER und MELTZER ist daher die Erklärung der Existenz »spezialisierter Handelsfunktionen« etwa des *Maklergeschäfts* und anderer Marktarrangements (ibid., S. 60). Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist hinzuzufügen, das Transaktionskosten auch die Aufwendungen für Marketing-Programme begründen, wie Produkt-, Preis- und Distributionspolitik, die sich als Investitionen in das *symbolische Kapital* des korporativen Akteurs ›Unternehmen‹ interpretieren lassen. Diese wenigen Bemerkungen verdeutlichen, dass die Information des Geldpreises auf unvollkommenen Märkten, also Tauscharrangements mit Transaktionskosten, die die Existenz des Geldes erst erklären, nicht eindeutig, sondern interpretationsbedürftig ist, dass sie gewissermaßen »rauscht«. <sup>35</sup> Die Tauschpartner können nicht mehr sicher sein, ob nicht günstigere Tauschalternativen bestehen, weil Märkte voneinander abgeschottet sind, und sie wissen nicht genau, ob nicht mit ›Zitronen‹ gehandelt wird: Der Anbieter weiß um die Qualität seiner Ware vor dem Tausch, der Nachfrager erst im Nachhinein. Preisstarrheit und asymmetrische Information sind daher zwei zentrale Probleme, die die neue Institutionenökonomik diskutiert. <sup>36</sup>

Daher ist es wenig überraschend, dass die neue Institutionenökonomik, die nicht mehr von Transaktionskosten abstrahiert, den ›vollkommenen‹ Markt der Standardökonomie durch ›sozialere‹ Formen des Austauschs ersetzt. Rudolf RICHTER und Eirik FURUBOTN (1996, S. 309 ff.), die die Arbeiten der Institutionenökonomik zum marktvermittelten Austausch aufgearbeitet haben, sind der Auffassung, dass Märkte eher als *Netzwerk relationaler Verträge* zwischen Personen, denn als Tauschbörsen, die Handlungen zwischen austauschbaren Individuen vermitteln, zu interpretieren sind. Märkte sind demnach eine als »soziale Einrichtung sich wiederholenden Tauschs zwischen

<sup>35</sup> Was die Skepsis gegenüber der Eindeutigkeit des binären Schematismus, den die soziologische Systemtheorie in den symbolischen Generalisierungen entdeckt, schürt. Weder die statische Codierung »Haben/Nicht-Haben« des Rechts noch die dynamische Form »Zahlen/Nicht-Zahlen« des Verkehrsmittels Geld sind derart eindeutig.

<sup>36</sup> Der Aspekt der Preisstarrheit wird unter anderem in der Theorie des Effizienzlohns begründet, vgl. G. A. AKERLOF (1982) und meine Bemerkung an anderer Stelle, S. 100, Fußnote 21 dieser Arbeit. In der Preistheorie unterscheidet R. J. BARRO (1972) zwischen Auktionsmärkten, die dem vollkommenen Markt nahe kommen, und Kundenmärkten, auf denen die Pflege der Beziehungen wichtig ist. Zum Paradoxon der Information, deren Wert dem Käufer verborgen bleibt, solange er sie nicht erhalten hat vgl. K. J. ARROW (1976a, S. 152). Das verwandte Problem der unbekanntenen Qualität diskutiert G. A. AKERLOF (1970) am Beispiel des Basars für gebrauchte Autos. Seine These lautet, dass tendenziell mehr schlechte Fahrzeuge angeboten werden, weil die Käufer allein aufgrund des Preises nicht erkennen können, ob es sich um ein gutes oder ein schlechtes Auto, eine Zitrone also, handelt.

einer Mehrheit von Tauschreflektanten im Vergleich zum Gelegenheitstausch zwischen einzelnen« (ibid., S. 310, Hvh. W. M.) definiert. Jenseits der Auktionsmärkte für Standardprodukte, auf denen sich Informationen gleicher Art und Güter gleicher Qualität konzentrieren, weshalb der Preis, wie im Standardmodell fixiert ist, gleicht der Ort des Tausches einem *Bazar*<sup>37</sup>. Es wird *gehandelt* und *soziales Kapital* ist ausschlaggebend für die Handlungsfähigkeit der Akteure: Sie müssen Beziehungen haben und wollen wissen, mit wem sie es zu tun haben.<sup>38</sup>

Im Rückblick von der entwickelten Marktökonomie — und von welchem Standpunkt, wenn nicht der Retrospektive vom ›Entfalten‹ auf das ›Primitive‹ sollten die Regeln erkennbar sein — wird deutlich, dass auch ökonomischer Tausch nie vollständig frei von Elementen des sozialen Austauschs ist. Dies ist der zweite Bedeutungsinhalt des Begriffs Einbettung: Ökonomische Handlungen sind in soziale Handlungen eingebettet. »Die Bedingungen des theoretisch idealen Marktes würden wahrscheinlich in der Wirklichkeit, der Welt mit positiven Transaktionskosten, in vielen Fällen verheerende Folgen haben«, schreiben RICHTER und Eirik FURUBOTN (ibid, S. 341). Die in Übersicht 3.2 eingeführte Dichotomie stellt sich als didaktische Lüge oder idealtypische Konstruktion heraus. Entsprechend der notwendigen *Gleichzeitigkeit* informaler und formaler Organisation ist ökonomischer Tausch auf soziale Tauschformen angewiesen.<sup>39</sup> Die These hebt das Spannungsverhältnis zwischen ›ökonomischem‹ und ›sozialem‹ Tausch entlang des Transaktionskostengefälles nicht auf. Sie widerspricht jedoch der Befürchtung, dass sich das ›Soziale‹ als Restkategorie des ›Ökonomischen‹ entpuppt. Das Verschwinden des ›Sozialen‹ ist eine perspektivische Täuschung, die sich dem unablässigen Blick auf die Restbestände ›alteuropäischer‹ Gemeinschaftlichkeit wie die

<sup>37</sup> Vgl. P. WEISE (1979, S. 129). Um an dieser Stelle ein sozialanthropologisches Beispiel für den Markttausch nachzutragen, sei auf G. GEERTZ' (1979) Beschreibung der Bazar-Ökonomie hingewiesen. Obwohl ein Bazar in vielerlei Hinsicht dem Idealmodell eines vollständigen Marktes nahe kommt — eine große Zahl beteiligter Akteure, ›extensive‹ Preisbildung auf Grund von Angebot und Nachfrage, hohe Markttransparenz durch räumliche Nähe —, zeigt die ethnographische Analyse vielfältige soziale Verknüpfungen und Verpflichtungen der Marktteilnehmer.

<sup>38</sup> Vgl. vor allem Y. BEN-PORATH (1980), der die Bedeutung des persönlichen Tauschs in ökonomischen Beziehungen herausarbeitet.

<sup>39</sup> Dies gilt selbstverständlich nicht nur hinsichtlich des Transaktionsmediums, das ich in den Mittelpunkt der Argumentation gerückt habe, sondern auch für das extern garantierte Recht. Das verbrieftete Recht ist weniger verbindlich, als es hier der Kontrastierung wegen herausgestellt wurde, weil das Recht ›notorisch‹ lückenhaft ist und erst im Streitfall seine Wirksamkeit entfaltet. Hinzu kommen die Kosten der Verwendung des Rechtssystems. Informelle Verträge und außergerichtliche Einigungen »im Schatten des Rechts« spielen daher eine äußerst wichtige Rolle im Wirtschaftsleben. Vgl. O. E. WILLIAMSON (1990 [1985], S. 186 ff.).

Effizienz der symbolischen Medien verdankt.<sup>40</sup> Das ›Soziale‹ blüht in den ›Systemen‹ des Marktes ebenso wie in der Organisation — und den neuen Handlungsfeldern des Gemeinschaftlichen, die individuelle und kooperative Akteure errichten, bevor sie erneut marktlich oder hierarchisch organisiert werden.<sup>41</sup> Wichtiger als die spekulative These ist in unserem Zusammenhang, dass sich zwei theoretisch eng verwandte Disziplinen, zwischen denen die Kommunikation zeitweise abgebrochen schien, aus verschiedenen Richtungen der gemeinsamen Schnittmenge ihres Gegenstandsbereiches nähern.

### 3.3 Zur rationalen Rekonstruktion sozialen Austauschs: Die Tauschtheorie Colemans

Die disziplinär nicht-ökonomisch ausgeflaggte Tauschtheorie ist ebensowenig ein einheitliches Theoriegebäude wie die ökonomische Theorie. Neben den oben diskutierten Arbeiten der Sozialanthropologie ist vor allem auf soziologische, sozialpsychologische und neuere netzwerkanalytische Ansätze der Tauschtheorie hinzuweisen.<sup>42</sup> Ich will diese Arbeiten hier nicht ausführ-

<sup>40</sup> Vgl. N. LUHMANN (1975, S. 185), aber auch dessen feinsinnige Differenz von symbolischer und diabolischer Generalisierung: Die Universalisierung des Geldes geht mit seiner Spezifizierung einher, vgl. N. LUHMANN (1988a, S. 239 ff.).

<sup>41</sup> Einige Beispiele sind die zyklischen Jugendkulturen, die Ökologiebewegung oder die Entwicklung des Internet, dessen Entstehen weitgehend sozialem Tausch par excellence zu verdanken ist und dessen marktliche und hierarchische Organisation erst in den letzten Jahren begonnen hat. Vom Standpunkt jeder einzelnen Bewegung können wir das Verschwinden sozialen Tauschs beklagen, um gleich darauf auf ein neues Handlungsfeld zu stoßen. Das Soziale löst sich, so die hoffnungsvolle These, ebenso wenig auf, wie der Staat im Sozialismus abstirbt. Soziale, politische oder ökonomische Organisation entwickelt fortwährend neue, stets unvollständige Formen. Die organisationstheoretisch nicht unbegründete These zu belegen, wäre eine Aufgabe organisationshistorischer Forschung.

<sup>42</sup> In der *Soziologie* ist vor allem auf G. C. HOMANS (1958, 1974 [1961]) und P. M. BLAU (1964, 1968) hinzuweisen. HOMANS vertritt ein verhaltenstheoretisch fundiertes Modell, das mit positiven und negativen Sanktionen und der Lernfähigkeit der Individuen operiert. Er betont in späteren Stellungnahmen die theoretische Verwandtschaft seiner Überlegungen zur handlungstheoretischen Fundierung. Vgl. G. C. HOMANS (1964) und die ausführliche Diskussion durch V. VANBERG (1975, S. 120 ff.). BLAUS tauschtheoretische Arbeiten basieren dagegen auf der handlungstheoretischen Annahme rationalen Handelns. Sie können als direkte Vorläufer der modernen sozioökonomischen Tauschtheorie interpretiert werden.

In der *Sozialpsychologie* sind die Arbeit von H. H. KELLEY und J. W. THIBAUT (1978), die Tausch anhand spieltheoretischer Auszahlungsmatrizen modellieren, die entwicklungspsychologische Ressourcentheorie von U. G. FOA und E. B. FOA (1974) und im weiteren Begriffsverständnis von Tausch auch die Gerechtigkeitstheorie J. S. ADAMS' (1963), der auf den sozialen Vergleich der Relation von Aufwänden und Erträgen abstellt, zu nennen.

Die *netzwerkorientierte Forschung* hat zu einer Renaissance der Tauschtheorie beigetragen. Neben Arbeiten zum Coleman-Modell und zur relationalen Machttheorie R. M. EMERSONS, die im Folgenden fokussiert werden, ist vor allem die Network-Exchange-Theory zu erwäh-

lich diskutieren. Einerseits weil die klassischen Arbeiten des Gebiets in der Organisations- und Personalforschung breit rezipiert worden sind<sup>43</sup> und einleitende Übersichtsarbeiten vorliegen<sup>44</sup>. Andererseits weil die Theorie sozialen Austauschs mit den Arbeiten COLEMANS (1973, 1991) in eine Fassung gebracht worden ist, die direkt mit ökonomischen Theorien kommuniziert.

### *Tausch im linearen Handlungssystem*

Betrachten wir zunächst die zentralen Begriffe der COLEMANSCHEN Tauschtheorie. Handlungs- oder, spezieller, Tauschsysteme setzen sich aus *Akteuren* und *Ereignissen* oder *Ressourcen* zusammen. Akteure sind in erster Linie handelnde Individuen, aber auch korporative oder kollektive Akteure, denen individuelle Akteure Handlungsrechte übertragen haben. Ereignisse und Ressourcen sind ›Goods‹ oder ›Bads‹, also Dinge, Leistungen oder Information, die Nutzen stiften oder weniger nützlich sind. Das einfache Tauschmodell beschränkt sich auf teilbare Ressourcen, deren Anteile einem Akteur zugerechnet werden können. Technisch gesprochen schließt das Modell die Behandlung unteilbarer Kollektivgüter und externer Effekte aus.<sup>45</sup>

nen, die von einer Forschergruppe um B. MARKOVSKY, J. SKVORETZ und D. WILLER entwickelt wird. Vgl. neben den bereits erwähnten Vorarbeiten D. WILLERS (1981, 1992) insbesondere die Beiträge von B. MARKOVSKY et al. (1988, 1993). Vgl. auch S. 260 ff. und meine Bemerkung 34, S. 260 dieser Arbeit zu weiteren tauschtheoretischen Formulierungen.

In diesem Kontext sind auch die Arbeiten K. M. CARLEYS (1986, 1991) anzuführen, die mit ihrer konstrukturalistischen Theorie die Verbindung zu kulturtheoretischen Konzepten sucht. Ihre Theorie verbindet austauschtheoretische Überlegungen und das Konstrukt sozialer Ähnlichkeit miteinander. Das formal-theoretische Modell prognostiziert beobachtbare Austauschbeziehungen und ist in Simulationsstudien und in der Analyse empirischen Materials erprobt, vgl. D. S. KAUFER und K. M. CARLEY (1993) sowie K. M. CARLEY und D. KRACKHARDT (1996).

<sup>43</sup> Die klassischen tauschtheoretischen Arbeiten wurden bereits von ihren Autoren auf den Gegenstand der Organisations- und Personalforschung bezogen. P. M. BLAUS (1963 [1955]) Studie behandelt beispielsweise den informellen Austausch von Expertenwissen, G. C. HOMANS (1978 [1950]) reanalysiert den Austausch in den Gruppen der Hawthorne-Experimente und J. S. ADAMS (1963) thematisiert in seinen Experimenten die Verhaltenswirkungen gerechter Lohnformen. Darüber hinaus haben die Tauschtheorien ihre Wirkung vor allem in der Führungstheorie entfaltet; hinzuweisen ist auf das Ideosynkrasiekredit-Modell E. P. HOLLANDERS (1958, 1995) und den tauschtheoretischen Ansatz der Forschergruppe um G. B. GRAEN (1969, 1995). Eine Forschungsrichtung, die es auf Grundlage der modernen mikrosoziologischen Konzepte wiederzubeleben gilt.

<sup>44</sup> Eine knappe Übersicht gibt W. STAEHLE (1991, S. 284 ff.). Die klassischen soziologischen Tauschtheorien einschließlich der strukturalistischen Position behandelt die Monographie von P. EKEH (1974). Eine Einführung geben V. VANBERG (1975, S. 54 ff.), T. VOSS (1985, S. 71 ff.), E. WEEDE (1992, S. 145 ff.) und P. KAPPELHOFF (1993, S. 3 ff.).

<sup>45</sup> Für diese Fälle ist das Tauschmodell, wie oben mit dem Hinweis auf die Theorie öffentlicher Güter erwähnt, entsprechend zu modifizieren.

Mit den bislang vagen Konzepten der *Zurechnung* von Ereignissen und des *Nutzens* sind bereits zwei Verbindungen von Akteuren und Ressourcen benannt. Zurechnung meint, dass Akteure bestimmte Ressourcen *kontrollieren*, sie also mit *Handlungs-* oder *Verfügungsrechten* bezüglich dieser Ressourcen ausgestattet sind. Die Verfügungsrechte, die — wie aus verfügungsrechtlicher Sicht üblich — in Rechte der Nutzung, der Aneignung von Erträgen oder der Übereignung von Ereignissen (*usus, usus fructus, abusus*) eingeteilt werden können, sind in der *Verfassung* eines Handlungssystems fixiert. Für die Anwendung der Tauschtheorie ist es zunächst unerheblich, ob diese Handlungsrechte formal oder informal festgelegt sind, gleichwohl diese Differenz hinsichtlich der Gestaltung und Gestaltbarkeit von Handlungsrechten, aber auch für die Frage der faktischen Geltung eines bestimmten Rechts von erheblicher Bedeutung sein kann. Für die analytische Aufgabenstellung der Tauschtheorie ist allerdings entscheidend, wer *de facto* handlungsfähig ist. Wie Verfassungen entstehen und wer mit Handlungsrechten ausgestattet sein sollte, sind zwei weitere Fragen, zu deren Klärung modifizierte Modelle, die auf die Analyse kollektiven Handelns und den Vergleich unterschiedlicher Verfassungen zugeschnitten sind, einen Beitrag leisten können. Für unsere Zwecke ist es hinreichend festzuhalten, dass sowohl formale wie informale Ge- und Verbote Handlungsrechte entziehen oder begründen.

Das *Nutzenkonzept* impliziert zwei Aspekte. Der erste ist der Begriff des *Interesses*, den COLEMAN (1973, S. 72) inhaltlich offen hält und weitgehend in alltagssprachlicher Wendung benutzt. Akteure interessieren sich für bestimmte Ereignisse und dies macht sie zu Gütern oder ›Ungütern‹. Ein Kind will die strafende Hand der Mutter vermeiden und tauscht eine absonderliche Geschichte, die zum Schmunzeln bringt, gegen das Unterlassen der Bestrafung. Ein Erwachsener besetzt Strafe mit Lust und zahlt für bestimmte Schläge. Die inhaltliche Offenheit des Nutzenkonzepts habe ich in der Diskussion um die Frage theoriereicher Brückenannahmen bereits kritisiert. Festzuhalten ist hier lediglich, dass COLEMAN mit der *Gerichtetheit* des Interessenbegriffes drei Situationen des Austauschs erfasst. Mit David WILLER (1992, S. 52) lassen sich *Tausch*, wenn beiderseitig erwünschte Ressourcen übertragen werden, *Konflikt*, wenn beide Parteien die übertragenen Ressourcen ablehnen, und *Zwang*, wenn Ego von Alter eine erwünschte im Austausch für eine unerwünschte Handlung erhält, unterscheiden.<sup>46</sup> Ich werde im Folgen-

<sup>46</sup> Auch P. M. BLAU (1964, S. 90) grenzt die Fälle des Zwanges, wie beispielsweise einen Raubüberfall, und ausschließlich dem eigenen Gewissen verpflichtetes Handeln vom Tauschbegriff ab. Im ersten Fall fehlt die dem Tausch inhärente Freiwilligkeit, im zweiten die ausgleichende Gegengabe. Das verpflichtete altruistische Handeln, das sich nur als Tausch zwischen dem Ich und dem Über-Ich konzeptualisieren ließe, wird auch hier nicht als Tauschrelation interpretiert.

den die zusammenfassenden Begriffe Tausch oder Austausch beibehalten und die Grenzen des Konzepts im Zusammenhang mit der Erläuterung der Konkurrenzannahme näher erkunden. Sehr genau bestimmt COLEMAN dagegen den zweiten Aspekt des Nutzenkonzepts: Akteure *maximieren* als *rationale Egoisten* ihr Interesse, wobei er weitgehend mit einer traditionellen Auffassung des homo oeconomicus operiert<sup>47</sup>. Der Mensch der Theorie ist *rational* im Sinne des Maximierungsprinzips, er ist *egoistisch*, weil sein Nutzenkalkül nicht die Vermehrung oder Verminderung des Nutzens Anderer impliziert. Das Prinzip der Maximierung ist bereits in der Beschreibung des ›inneren Handelns‹ durch die Wert-Erwartungs-Theorie angelegt. Wie in der Ökonomie üblich verbindet die zu maximierende *Nutzenfunktion* aber Präferenzen oder Interessen und Budget- oder Ressourcenausstattung der Akteure. Dies entspricht der motivationstheoretischen Annahme, dass ›inneres‹ zu ›äußere-m‹ Handeln wird, indem zur Motivation des Handelnden die Fähigkeit zur Handlungsausführung hinzutreten muss. Die Mittel der Handlungsausführung sind tauschtheoretisch betrachtet jedoch nicht Fähigkeiten, sondern Ressourcen, die von den Akteuren kontrolliert werden.

Damit sind die grundlegenden begrifflichen Konzepte der Tauschtheorie bereits behandelt. Die *Modellierung* des *Austauschs* erfolgt ausgehend von der Kontroll- und Interessenverteilung. Akteure maximieren ihren Nutzen, indem sie interessante Ressourcen unter ihrer Kontrolle selbst verbrauchen oder Kontrollrechte mit Anderen austauschen. Andere werden die angebotenen Ressourcen akzeptieren, wenn sie mit ihrer Hilfe die eigene Lage verbessern können. Der *Tauschprozess* kommt zum *Stillstand*, wenn weitere Tauschhandlungen keine Verbesserungen der individuellen Positionen zur Folge haben. Der Gleichgewichtszustand entspricht formal den Bedingungen eines Pareto-Optimums. Kein Akteur kann im Gleichgewicht seine Situation verbessern, ohne die Position eines Anderen zu verschlechtern. Dass ein solches Gleichgewicht erreicht wird, impliziert keineswegs, dass auch jeder der beteiligten Akteure mit dem erreichten Zustand zufrieden ist.<sup>48</sup>

<sup>47</sup> Vgl. COLEMAN (1991, S. 16 ff.) sowie die Diskussion S. 95 ff. dieser Arbeit.

<sup>48</sup> Vielmehr lässt sich eine inhaltlich wichtige Hypothese dahingehend formulieren, dass die Zufriedenheit mit dem Tauschergebnis, das heißt der akteurspezifischen Ressourcenverteilung im Gleichgewicht, vom Grad der *Interessensrealisierung* abhängt. Zur Realisierung des Eigeninteresses ist es nicht unbedingt notwendig, mit Anderen in Austausch zu treten, wenn Akteure über die gewünschten Ressourcen selbst in hinreichendem Ausmaß verfügen. Tritt Ego mit Alter in eine Tauschbeziehung, um seinen Nutzen zu erhöhen, kann danach unterschieden werden, inwieweit allein seine eigenen Handlungen oder die Tauschhandlungen Dritter zur Realisierung seiner Interessen beitragen. In beiden Fällen ist das Ausmaß der Verbesserung der eigenen Lage eine Funktion der Interessen, der Ressourcenausstattung und der Preise der interessanten Güter. Diese Überlegungen werden hier nicht weiter verfolgt. J. S. COLEMAN (1973, S. 91 ff.) diskutiert ein formales Konzept der Realisierung des Interesses.

Im Ergebnis liefert die Tauschtheorie drei zentrale Resultate. Dies sind Informationen über den relativen *Wert* der Ressourcen im Handlungssystem<sup>49</sup>, die *Macht* der Akteure und die *Verteilung* der Ressourcen *nach* dem Austausch. Der Wert indiziert die Knappheit einer Ressource und ist wie im ökonomischen Standardmodell eine Funktion von Angebot und Nachfrage. *Macht* ist aus Sicht der COLEMANSchen Tauschtheorie nichts anderes als die bewertete Ressourcenausstattung der Akteure. Dieses Konzept der Macht, das noch ausführlicher zu diskutieren sein wird, ist analog zur Wertbestimmung konzipiert. Macht ist gewissermaßen das soziologisch interessante Ergebnis des Tauschprozesses, wohingegen die Kehrseite der Medaille, der Wert der Ressourcen, in ökonomischer Sichtweise im Mittelpunkt steht. Die Gleichgewichtsverteilung der Ressourcen ist vor allem deshalb interessant, weil der Vergleich der Verteilung vor und nach dem Austausch einen Ansatzpunkt bietet, die Frage zu beantworten, wer mit wem in Austausch tritt. Ich werde auf diesen Aspekt noch zurückkommen.

Zuvor will ich die Konzepte des Tauschmodells zusammenfassen und im Dreischritt der *Makro-Mikro-Makro-Verbindung* sozialwissenschaftlicher Erklärungen ordnen. Ausgehend von der Makroebene des Systems, beschrieben durch die Verteilung der Kontrollen und der Interessen, werden individuelle Handlungen auf der Mikroebene — rationale Handlungen der Akteure — herangezogen, um Ergebnisse auf der Makro-Ebene des Systems zu erklären. Die Tauschtheorie *prognostiziert* die Kontrollverteilung nach dem Austausch, die Werte der Ressourcen und die Macht der Akteure. Das

<sup>49</sup> Die Bestimmung der Tauschraten markiert einen zentralen Unterschied zu älteren soziologischen Tauschtheorien. G. C. HOMANS (1974 [1961], S. 58 ff.) wie P. M. BLAU (1964, S. 154 ff.) äußern sich skeptisch gegenüber der Übertragbarkeit der ökonomischen Modellierung der Preisbildung auf den Sozialtausch. HOMANS ersetzt den Preisbildungsmechanismus durch die Annahme »ausgleichender Gerechtigkeit«, BLAU führt an dieser Stelle die Norm der »Fairness« ein. Ein entscheidender Fortschritt der Tauschtheorie COLEMANS besteht darin, dass sie die theoretische Äquivalenz der Konzepte Wert und Macht erkennt, was in der formalen Darstellung S. 217 f. deutlicher wird als in der folgenden Erläuterung des Machtbegriffs. Das Konzept der Macht, mit dessen formaler Bestimmung Soziologen nicht so zögerlich waren, bezieht sich auf die Relationen der Akteure, die Tauschraten dagegen auf die Relationen zwischen den Ereignissen. Die Tauschtheorie kann also darauf verzichten eine Norm zur Erklärung der Tauschergebnisse einzuführen, was nicht bedeutet, dass es in praxi keine solche Norm gäbe. Vgl. nochmals P. M. BLAU (1964, S. 155 f.): »The relationship between the *fair rate* and the *going rate* is somewhat parallel to that between the normal price and the average price in economic markets. But the fair and going rates both rest on *social expectations*, though of different kinds. The going rate of exchange in a group gives rise to expectations that *certain returns* will be received for *certain services*. Whereas these standards of expectations are not moral norms but merely anticipations that *influence* conduct, the normative expectations . . . are *moral standards* . . . Nevertheless, the going rates in many groups depart from the fair rates, making it impossible for some individuals to realize a fair return on their investments« (Hvh. W. M.).

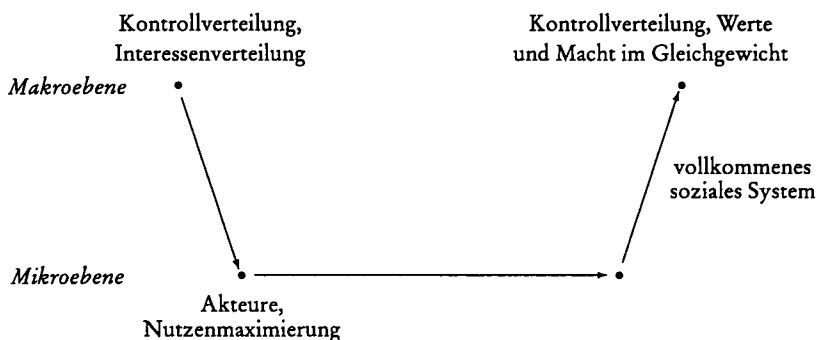


Abb. 3.5: Makro-Mikro-Makro Erklärung des Coleman-Modells

Konzept des perfekten oder *vollkommenen sozialen Systems*, das der Modellierung des Mikro-Makro-Überganges dient, ist als Analogon zum vollkommenen Wettbewerbsmarkt der Ökonomie zu verstehen.<sup>50</sup> Die Tauschtheorie liegt, ganz im Trend der Theorieformulierung, in doppelter Codierung vor. Die mathematische Fassung der skizzierten Konstrukte bietet den Vorzug, dass die Theorie zu leicht prüfbar Prognosen führt und das Modell direkt zur Auswertung entsprechender Daten herangezogen werden kann. Dass das Modell bislang noch nicht sehr häufig eingesetzt wurde<sup>51</sup>, ist möglicherwei-

<sup>50</sup> Anzumerken ist, dass die Konzepte nach COLEMAN (1991, S. 174) auch in anderer Reihenfolge verwendet werden können, als bislang diskutiert. Ausgehend von der Gleichgewichtsverteilung und der anfänglichen Verteilung der Kontrolle lassen sich zunächst Aussagen über die Werte und die Macht ableiten. Im zweiten Schritt ermöglicht die rückwärtige Analyse eine Vermutung über die Interessen der Akteure im Tauschprozess. Letzterer Schritt hat, sofern die Analyse hypothesenprüfend eingesetzt wird, zur Voraussetzung, dass zusätzlich zur angenommenen Gültigkeit des Tauschmodells das Interessenkonzept theoriereich und damit empirisch prüfbar formuliert worden ist.

<sup>51</sup> A. H. MICHENER et al. (1975, 1977) prüfen das Modell experimentell anhand von Tauschexperimenten mit drei bzw. vier Teilnehmern. Das Design der Experimente entspricht weitgehend der Situation eines vollkommenen Marktes. Die Experimentalteilnehmer tauschten offen Chips unterschiedlichen Wertes und wurden mit dem Gegenwert des individuellen Anteils an der Gleichgewichtsverteilung entlohnt. Zielgröße der Auswertungen waren die Macht der Akteure, die Tauschraten und die Verteilung im Gleichgewicht. Im Vergleich der vom Modell prognostizierten Verteilung mit alternativen Prognosen (Gleichverteilung, Ausgangsverteilung, Verteilung allein aufgrund des Interesses und ohne Berücksichtigung der Ressourcenausstattung) erweist sich die Modellvorhersage als überlegen. Anwendungen auf Basis von Feldforschungsdaten sind vor allem in der Gemeindeelitforschung zu finden. Hinzuweisen ist auf die Arbeit von P. V. MARSDEN und E. O. LAUMANN (1977) und Studien, die Varianten des Coleman-Modells verwenden wie E. O. LAUMANN et al. (1987) oder BRAUN (1993). Vgl. auch S. 255, Anmerkung 29 dieser Arbeit. P. KAPPELHOFF (1993, S. 137 ff.) präsentiert eine Reihe von Auswertungen und diskutiert eine Vielzahl von Modellvarianten. Seine Arbeit informiert auch umfassend über andere empirische Studien. Diese



se auch darauf zurückzuführen, dass ein modernes Theoriedesign, gekennzeichnet durch Sparsamkeit und Klarheit in der Verwendung theoretischer Konstrukte, (noch) nicht im Trend liegt.

### *Vollkommene Märkte, vollkommene soziale Systeme*

Betrachten wir nun die inhaltlichen Aspekte der formalen Ähnlichkeit zwischen einem vollkommenen Wettbewerbsmarkt der Ökonomie und dem vollkommenen sozialen System, das COLEMAN (1994, S. 70 ff.) zur Modellierung des Mikro-Makro-Überganges vorschlägt. Vier Aspekte, die im Folgenden eine besonders wichtige Rolle spielen, sind hier zu diskutieren: die Annahme der *vollkommenen Konkurrenz*, die *Abgrenzung* eines sozialen Tauschsystems und die Implikation dieser Grenzziehung für die Bestimmung von *Netzwerken* sowie die Bedeutung des *sozialen Kapitals*.

*Konkurrenz* wird häufig in strikten Gegensatz zur Kooperation gebracht. Entsprechend verbindet sich das Konzept der ›vollkommenen Konkurrenz‹ mit der theoretischen Vorstellung des Hobbesschen Krieges ›aller gegen alle‹ oder mit martialischen Metaphern, die aus der Praxis des Wirtschaftslebens geläufig sind. Dies trifft den Bedeutungsinhalt des terminus technicus aber nur zur Hälfte. Der unter Konkurrenzbedingungen ›doppelt freie‹ Akteur ist einerseits frei mit Anderen zu kontrahieren, indem er mit ihnen eine Transaktion vereinbart. Er ist andererseits frei Kontraktpartner oder Dritte zum Wettbewerb aufzufordern, das heißt, jederzeit ein besseres Angebot zu akzeptieren oder bestehende Verbindungen zu zerstören, indem er bessere Konditionen anbietet. Vollkommene Konkurrenz beschreibt ein Ensemble des Ausgleichs unter der Bedingung, dass die gefundenen Kompromisse von Konkurrenten bedroht sind oder in den Worten Francis Y. EDGEWORTHS' (1881, S. 17): »Is it peace or war?« asks the lover of ›Maud‹, of economic competition, and answers hastily: It is both, *pax* or *pact* between contractors during contract, *war*, when some of the contractors *without the consent of others recontract*.« Der Terminus meint also weder ›reine‹ Konkurrenz, bei der es wie in einer Bewerberkonkurrenz nur einen Sieger und ansonsten nur Verlierer geben kann, noch ›reine‹ Kooperation im Verständnis eines gemeinsamen Interesses, sondern einen *partiellen Interessenkonflikt* und mithin *-ausgleich* (vgl. COLEMAN 1973, S. 30 ff.).<sup>52</sup> Der Standardfall der sozialen

---

Analysen fallen nicht immer so überzeugend aus wie die Ergebnisse der Experimente. Einerseits weil die Datensätze Lücken aufweisen oder nicht auf eine Auswertung mit dem Modell zugeschnitten sind, andererseits weil Tauschrestriktionen auftauchen, die das unmodifizierte Coleman-Modell nur unzureichend berücksichtigt.

<sup>52</sup> Konkurrenz bezeichnet also ein soziales Arrangement, das gewissermaßen zwischen Kooperation oder Ressourcenpooling und Wettbewerb im Verständnis negativer Reziprozität

Interaktion, den das Tauschmodell untersucht, ist ein durch direkte oder indirekte Beteiligung Dritter »forcierter« Kompromiss. Diese Bestimmung hat Konsequenzen für die Reichweite des Tauschbegriffs, die oben mit den Begriffen des Konflikts und des Tauschs angedeutet worden ist. Das unveränderte Tauschmodell ist ungeeignet »reine« Fälle des Konflikts oder der Kooperation zu analysieren. Technisch formuliert, ist das Modell auf teilbare Ressourcen oder Teilkontrollrechte eingeschränkt und delegiert die Analyse von Situationen vollständig konträrer bzw. gemeinsamer Interessen an andere Modelle des Mikro-Makro-Überganges.

Die Konkurrenzannahme ist im Übrigen auch ein Grund, warum tauschtheoretische Analysen vom sozialtheoretischen Streit um die Vorrangigkeit bestimmter *Normen* weitgehend unberührt bleiben. Die Bedingung impliziert ein Handlungssystem *mehrerer* Akteure. Der berühmte »Dritte Mann«, der in der Soziologie HOMANS' (1974 [1961]) den Austausch zwischen Ego und Alter moderiert, wird mit der Konkurrenzbedingung eingeführt. Konkurrenz bedingt die »Reziprozitätsnorm«, wie sie ALVIN GOULDNER (1960, S. 173) postuliert hat, und zwar nicht nur weil der Egoismus einer Partei, die Gegenseite im Sinne eines Tit-for-Tat veranlasst, die Erwartungen zu erfüllen und reziprok zu handeln, sondern weil der konkurrierende Dritte darüber hinaus die *Billigkeit* des Ausgleichs erzwingt. Sicherlich, weder ökonomische noch soziale Tauscharrangements entsprechen in der Regel der Bedingung vollkommener Konkurrenz. Führungskräfte können ihre Mitarbeiter normalerweise nicht wechseln, auch wenn sie die Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter in der Nachbarabteilung präferieren. Kinder können ihre Eltern nicht gegen die ihrer Freunde tauschen, die mehr Taschengeld zahlen. Das Wissen um die Tauschbedingungen in der Nachbarschaft wird daher oft zu einem moralischen *Appell* an die Billigkeit.<sup>53</sup> Der Apell kann wirksam als Ressource in die lokalen Tauschverhandlungen eingebracht werden, weil die lokalen Akteure nicht nur in Bezug auf eine Ressource — sei es die Leistungsbereitschaft oder das Taschengeld — miteinander in Austausch treten, sondern weil sie möglicherweise in anderer Beziehung mit den Nachbarn konkurrieren — sei es hinsichtlich eines akzeptierten Führungsstils oder des Ansehens der Kinder in der Schule. Das Argument rechtfertigt die Anwendung der formalen Gleichgewichtsanalyse häufig auch in Fällen, in denen die Bedingung der

---

liegt. Vgl. im Unterschied dazu nochmals M. DEUTSCH (1976, S. 36 f.), der diese Endpunkte des Spektrums in den Blick nimmt. Einige Bemerkungen lassen sich auch dahingehend verstehen, dass DEUTSCH das Begriffsfeld noch etwas weiter fasst, nämlich in Richtung Altruismus einerseits und Aggression andererseits. Eine umfassende Begriffsanalyse der unscharfen Konzepte Kooperation, Konflikt und Konkurrenz nimmt W. GRUNWALD (1981) vor.

<sup>53</sup> Kommunikation erfolgt in sozialen Tauschbeziehungen oft nicht über Preissignale, sondern andere Formen, beispielsweise Kritik. Vgl. bereits H. ALBERT (1977, S. 204).

vollkommenen Konkurrenz eingeschränkt ist, weil mittelbar Dritte außerhalb des betrachteten Systems ins Spiel kommen.

Dieser Seitenblick auf die ›Moralökonomie‹ ist eng mit dem zweiten hier zu klärenden Punkt verknüpft: der *Abgrenzung* sozialer Tauschsysteme. Die Erklärungskraft tauschtheoretischer Modelle ist, im ökonomischen wie sozialen Kontext, entscheidend von der Abgrenzung eines Tauschsystems abhängig. Daher ist ein *theoretisches Kriterium* zu bestimmen, das die sozialen Grenzen eines Tauschsystems definiert und den ›gemeinsamen Markt‹ eingrenzt. Diese Grenze ist in differenzierten Gesellschaften nicht so leicht zu ziehen wie in den oben diskutierten Fällen des ›primitiven‹ Austauschs, die entlang verwandtschaftlicher und regionaler Grenzen organisiert sind. Zwei Ansätze bieten sich zu ihrer Bestimmung an: Einerseits können strukturelle Analysen sozialer Systeme herangezogen werden, andererseits bietet die Netzwerkanalyse Beobachtungen der sozialen Kreise an. Die Schwierigkeiten dieser Herangehensweisen sind hier nur anzudeuten. Im organisatorischen Kontext ist offenkundig, dass formale Organisation Positionen schafft, die mit Handlungsrechten gegenüber anderen Positionen ausgestattet sind. Sozialer Austausch bleibt aber nicht auf diese vorstrukturierten Netzwerke beschränkt. Die informellen Beziehungen, die hier von besonderem Interesse sind, kümmern sich wenig um die offiziellen Routen entlang der funktionalen Differenzierungen. Die Stationen individueller Karrieren in Gruppen der sozialen Infrastruktur — von der Familie, der Ausbildung, dem Beruf oder der Nachbarschaft — führen zu Überschneidungen egozentrischer Netzwerke. Deren Bedeutung ist in der netzwerkanalytischen Literatur ebenso präsent<sup>54</sup> wie in der alltäglichen Frage nach gemeinsamen Bekannten. Die strukturelle Sicht der Netzwerkanalyse fokussiert diese empirisch beobachtbaren Verdichtungen in Netzwerken.<sup>55</sup> Die Schnittmenge der geteilten Kontakte bildet aber lediglich eine Gelegenheitsstruktur des Austauschs.

Aus tauschtheoretischer Sicht begrenzen die *Interessenverflechtungen* — das Interesse eines beliebigen Akteurs an Ressourcen unter der Kontrolle Anderer — ein Tauschsystem. Die Tauschtheorie interpretiert also die Beziehungen, die ein soziales Netzwerk verbinden, als Interessen an den Ressourcen Anderer. Diese empirische Hypothese erweitert den Blick auf die informelle Organisation, der traditionell vollständig auf die Sozialpsychologie kleiner Gruppen fixiert ist<sup>56</sup>, und erlaubt Phänomene jenseits der Integration und

<sup>54</sup> Hinzuweisen ist vor allem auf die Small-World-Experimente S. MILGRAMS (1967).

<sup>55</sup> Anzumerken ist, dass eine empiristische Anwendung des Instrumentariums dazu neigt, den Aktivitätsstatus eines Netzwerkes zu übersehen. Vgl. in diesem Zusammenhang bereits den Hinweis R. D. ALBAS (1982), dass Netzwerke, wie die Beziehungen zwischen Eltern und Kindern, nicht notwendig an sichtbaren Indikatoren zu erkennen sind.

<sup>56</sup> Vgl. insbesondere G. WISWEDE (1992). Die kritische Bemerkung bezieht sich nicht auf den

Kohäsion zu erklären.<sup>57</sup> Die Interessenverflechtungen prognostizieren allerdings ein *potentielles Netzwerk* oder, anders ausgedrückt, aktive Verbindungen wie Beziehungen im »Ruhezustand«. Das Konzept enthält nämlich nicht nur wechselseitige, sondern auch auf Gleiches gerichtete (nicht gemeinsame) Interessen. Es ist daher, methodisch formuliert, als inhaltlich bestimmtes Maß *sozialer Nähe* zu interpretieren. Die Interessenverflechtungen sind, wie Peter KAPPELHOFF (1993, S. 161 ff.) in seiner Interpretation des Coleman-Modells als Ressourcenflussmodell gezeigt hat, notwendige aber nicht hinreichende Bedingung sozialen Austauschs. Tauschbeziehungen entwickeln sich erst, wenn eine Überschussnachfrage bzw. ein Überschussangebot zu verzeichnen ist. Ego kann sich für Ressourcen interessieren, die Alter kontrolliert, und muss diese dennoch nicht nachfragen, weil er selbst in hinreichendem Ausmaß über besagte Ressource verfügt. Der Ressourcenfluss entlang der überschüssigen Angebote und Nachfrage kann in vollkommenen Tauschsystemen als Hypothese empirisch *beobachtbarer Tauschhandlungen* interpretiert werden.

Die entscheidende Bedingung für die formale Ähnlichkeit eines vollkommenen Marktmodells der Ökonomie mit dem Grundmodell COLEMANS zur Analyse sozialer Tauschbeziehungen ist die Annahme des vollständigen *sozialen Kapitals*. COLEMAN (1991, S. 395 ff.) füllt den Begriff mit mehreren Bedeutungsinhalten.<sup>58</sup> Er versteht darunter einerseits verschiedene Formen

---

Beitrag WISWEDES, sondern auf den Konsens in der Organisations- und Personalforschung.

<sup>57</sup> Beispielsweise das Informationsverhalten von Organisationsmitgliedern, das sich nicht auf die Kollegen im Nahbereich der Organisation beschränkt. Organisationsmitglieder nutzen strategisch »schwache Bindungen«, um Informationen zu gewinnen, die möglicherweise innerhalb der Organisation nicht zu finden sind. Vgl. die Studien von S. SCHRADER und H. SATTLER (1993), L. ZÜNDORF (1994) sowie die netzwerkanalytischen Arbeiten zum Nutzen entfernter Bekannter. Vgl. auch die Hinweise S. 38 ff.

<sup>58</sup> Er nennt insbesondere G. C. LOURY (1977) als Bezugsquelle. Dieser definiert in der Darstellung COLEMANS (1991, S. 389) soziales Kapital als Ressourcen, »die in Familienbeziehungen und in sozialer Organisation der Gemeinschaft enthalten sind und die die kognitive oder soziale Entwicklung eines Kindes oder Jugendlichen fördern«. Den Gesichtspunkt arbeitet COLEMAN (1988) bereits heraus, wenn er die Produktion sozialen Kapitals gewissermaßen als Nebenprodukt der Erziehungsarbeit beschreibt. Ferner verweist er auf BOURDIEU und eine Arbeit von FLAP und N. D. DE GRAAF (1986). Vgl. auch N. D. DE GRAAF und H. D. FLAP (1988). Der Begriff des sozialen Kapitals hat allerdings eine längere Vorgeschichte, in der die Bedeutungsinhalte, die sich bei COLEMAN finden, in unterschiedlicher Gewichtung auftreten.

R. D. PUTNAM hat in einer Diskussion im Socnet auf L. J. HANIFAN (1920, S. 78 f.) hingewiesen, der den Begriff bereits verwendet. HANIFAN beschreibt in seiner Gemeindestudie Kooperationen zwischen Familien und Nachbarn, diskutiert *private* und *öffentliche* Effekte und benennt *Verhaltensweisen* wie Rechtschaffenheit, Gefolgschaft und Sympathie. Das Thema der Unterstützung in Netzwerken von Freunden und Bekannten ist in der *sozialanthropologischen* und der *netzwerkorientierten* Forschung allgemein präsent. J. JACOBS (1961, S. 138) definiert die Netzwerke nachbarschaftlicher Unterstützung als soziales Kapital. Ähnlich argumentieren der Sozialanthropologe U. HANNERZ (1969), der die freundschaftliche

*kollektiven Handelns* wie präskriptive Normen, die durch soziale Anerkennung oder andere Belohnungen uneigennütziges Handeln fördern, charismatische Führungspersonen, die sich in den Dienst einer sozialen Sache stellen oder freiwillige eigennützige Zusammenschlüsse wie Bürgerinitiativen, die positive soziale Nebeneffekte haben. Die Beispiele verdeutlichen, dass diese Begriffsfacette des Sozialkapitals die Etablierung und Akzeptanz formeller wie informeller Normen bezeichnet, die den Austausch und die Investition in kollektive Projekte erleichtern. Die Formen *kollektiven* Sozialkapitals stehen hier — ohne ihre Bedeutung für das Gemeinwohl noch für das Funktionieren von Organisationen<sup>59</sup> oder die Reibungslosigkeit des Austauschs zu unter-

---

Unterstützungen unter den Bewohnern armer städtischer Nachbarschaften studiert, sowie B. WELLMAN und S. WORTLEY (1990, S. 561). Sie bezeichnen die kommunitären Verbindungen zu Freunden und anderen Bezugspersonen als soziales Kapital, in denen soziale Unterstützung nach dem Vorbild generalisierten Sozialtauschs gewährt wird. Im weiteren Verständnis sind selbstverständlich auch M. S. GRANOVETTERS (1973) berühmte Studie zur Hilfe bei der Arbeitssuche sowie J. BOISSEVAINS (1974) Arbeit über freundschaftliche Beziehungen zu nennen. Schließlich liegt eine Fülle von sozialpsychologischen Studien zur Bedeutung der sozialen Unterstützung vor, vgl. die umfassende Übersicht von B. RÖHRLÉ (1994). In der ökonomischen Literatur wird dagegen der Aspekt des öffentlichen Gutes betont. E. SCHLICHT (1984, S. 62) benennt den Gesichtspunkt, dass Akteure Normen beachten und sich gesetzestreu verhalten, als eine Art sozialen oder organisatorischen Kapitals, das Kontrollkosten senkt. Ähnlich argumentiert D. SADOWSKI (1990, S. 136), der »die produktiven Folgen von Berechenbarkeit und Zuverlässigkeit in sozialen Beziehungen« als Investitionen in das »unternehmensöffentliche Gut« *Organisationskapital* beschreibt. SADOWSKIS Beitrag enthält einige weiterführende Literaturhinweise zum eng verwandten Begriff des Organisationskapitals. Auch die Soziologie nutzt den Begriff, auch dort wird der Beitrag zur Erstellung öffentlicher Güter betont. Vgl. insbesondere R. D. PUTNAM (1992, S. 163 ff.) und den Bericht von C. OFFE und S. FUCHS (1997).

Wichtiger Bezugspunkt meiner Interpretation des Konzeptes sind die Arbeiten P. BOURDIEUS (1976 [1972], S. 335 ff., 1983, 1982, S. 195 ff.). Er differenziert zwischen einem allgemeineren Begriff des *symbolischen Kapitals* und einem spezielleren des *sozialen Kapitals*. Den Begriff des symbolischen Kapitals verwendet BOURDIEU, wenn er eine der von ihm unterschiedenen Kapitalsorten (ökonomisches, soziales und kulturelles Kapital) in Wahrnehmungskategorien beschreibt. Das soziale Kapital bezeichnet die Beziehungen, die sich beispielsweise in der Karriere bezahlt machen. Das symbolische Kapital meint in diesem Fall den Beziehungskredit und symbolische Garantien wie Ehrbarkeit und regelkonformes Verhalten.

<sup>59</sup> In zweierlei Hinsicht: einmal durch Investitionen der Organisation in formelle und informelle Formen des Organisationskapitals, wie die Einrichtung von Positionen und ihre Verknüpfung durch Handlungsrechte oder eine Personalstrategie, die die Reputation der Organisation bei den Arbeitnehmern unterstützt. Zu letzterem Aspekt vgl. insbesondere D. SADOWSKI (1990). Zum anderen durch freiwillige Investitionen in Sozialkapital seitens der Mitarbeiter. Besonders deutlich wird dies in den Studien von K. E. WEICK (1993) und K. E. WEICK und K. H. ROBERTS (1993), die einen Waldbrand, bei dem ein Gruppe von Feuerwehrleuten umkam, und den reibungslosen Ablauf der Arbeit auf Flugzeugträgern untersuchen. In beiden Fällen schaffen die Mitarbeiter (oder angesichts der Tragödie genauer, »sollten«

schätzen — nicht im Mittelpunkt des Interesses. Denn die Vorteilhaftigkeit kollektiven Sozialkapitals nicht zu bestreiten, impliziert nicht, dass sie zur unabdingbaren Voraussetzung der tauschtheoretischen Analyse erklärt werden muss. Andererseits umfasst der Begriff bei COLEMAN zwei für den Austausch unabdingbare Komponenten: *Erwartungen* und *Verpflichtungen*. Diese Begriffsfacetten werden hier, wegen ihres Nutzens für den individuellen Akteur, als *individuelles* Sozialkapital bezeichnet.

Sozialer Tausch wurde oben als geldloser Tausch bestimmt. Die Tauschbeziehungen, die sich aus den Interessenverflechtungen ableiten lassen, können daher in der Regel nicht dyadisch ausgeglichen werden. Im Kontext der soziologischen Tauschtheorie ist verschiedentlich versucht worden, mit dem sozialen Status ein funktionales Äquivalent für die Zahlungsfunktion des Geldes einzuführen. Soziale Anerkennung kann zwar mit dem Konzept des homo socio-oeconomicus als generell akzeptierte Ressource eingeführt werden, ein echtes Tauschmittel ersetzt Statusvergabe jedoch nicht. Denn der Wert der Anerkennung ist im Unterschied zum unpersönlichen Geld abhängig vom Status des Statusgebers. Es ist für den Status Egos von größerer Bedeutung, Anerkennung von einer Person mit hohem Ansehen wie einem Vorgesetzten oder einem ausgewiesenen Experten zu erhalten, als von Gleichgestellten oder untergeordneten Personen. Status kann daher Tauschbeziehungen nicht immer ausgleichen und ist darüber hinaus als Mittel der Zirkulation ungeeignet.<sup>60</sup> COLEMAN (1991, S. 165 ff.) verzichtet aus diesen Gründen auf die Annahme eines allgemeinen Transaktionsmediums und nimmt stattdessen an, dass sozialer Tausch mit Gut- und Schuldschriften operiert. Die einseitige Leistung Egos wird von Alter gutgeschrieben und Ego erwartet, dass sich Alter damit verpflichtet, die Schuld bei anderer Gelegenheit auszugleichen. Generalisierter Tausch, wie ihn das Modell des vollkommenen Marktes wie des perfekten sozialen Systems unterstellt, verlangt von Ego die Erwartung, dass auch Dritte, die in der Schuld Alters stehen, seine Gutschriften einlösen. Die Einladung verpflichtet zur Erwidrung, Hilfe zur Gegenleistung, die möglicherweise gegenüber Dritten zu erbringen ist. Der zunächst enge Zirkel erweitert seine Kreise. Das *soziale Kapital* eines Akteurs besteht in der Summe der Gutschriften, die in perfekten Systemen mit seiner *Macht* identisch sind.

---

die Mitarbeiter) eine dichte Rollen- und Kommunikationsstruktur schaffen. Im ersten Fall investiert ein korporativer Akteur in Sozialkapital, im zweiten schaffen individuelle Akteure nach dem Muster der Ressourcenzusammenlegung eine gemeinsame normative Regelung. Die informelle Norm wird errichtet, weil die Gruppenmitglieder mit der drohenden Gefahr einer gemeinsamen Zielsetzung ausgesetzt sind. Sie sitzen, anders als die praktische Parole gern behauptet, die dieses Muster zum Regelfall erklärt, wortwörtlich in einem Boot.

<sup>60</sup> Vgl. bereits die Diskussion einer frühen Ausarbeitung der Medientheorie durch T. PARSONS (1963) und den kritischen Kommentar J. S. COLEMANS (1963).

Dieses Modell des Austauschs hat drei zentrale Implikationen. Erstens verlangt das Modell, dass jeder Akteur auf jeden Anderen zugehen kann, um eine Verpflichtung zu übernehmen oder eine Gutschrift einzulösen. Formal lässt sich diese Bedingung dahingehend formulieren, dass die *Zugangsstruktur* eine Vollstruktur bildet.<sup>61</sup> Das Modell operiert also gewissermaßen mit zwei Netzwerken: einer vollständigen Zugangsmatrix und einem Tauschnetzwerk, das sich auf dieser Grundlage entfaltet. Ferner ist zu berücksichtigen, dass sozialer Tausch *Zeit* hat. Entsprechend ist anzunehmen, dass jeder Akteur darauf *vertraut*, dass die Anderen ihre Verpflichtungen einlösen. Vollständigkeit der Zugangsstruktur und des Vertrauens — zusammenfassend vollkommenes soziales Kapital — charakterisieren ein perfektes soziales System. Eine zusätzliche Annahme ist, dass alle Ressourcen vollständig konvertierbar sind, also keinerlei Restriktionen bestehen, die den Austausch bestimmter Ressourcen verhindern. Diese heroischen Annahmen sind den ökonomischen Formulierungen zur Beschreibung eines vollkommenen Marktes — vollkommene Homogenität, vollständige Information und transaktionskostenfreier Austausch — äquivalent. Sie zu lockern ist die Aufgaben im Folgenden. Ich konzentriere mich zunächst auf die Frage der Zugangsstruktur, deren Unvollständigkeit im Kontext der Machttheorie erschlossen wird.

### 3.4 Zwei Gesichter der Macht: Ökonomisches und soziales Kapital

»Macht,« so Max WEBER (1980 [1922], S. 28) in seiner berühmten Definition, »bedeutet jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel worauf diese Chance beruht«. Die geschickt gewählten Unschärfen in Webers Formulierung können als Aufforderung gelesen werden, den Begriff der Macht in zweierlei Hinsicht näher zu erläutern. Einerseits sind die *Chancen* der Willensdurchsetzung näher zu betrachten. Andererseits verlangt die von Weber offengehaltene Möglichkeit des *Widerstrebens* gegen die Einflussnahme nähere Betrachtung. Die folgenden Überlegungen zu diesen Aspekten erlauben es, einige Positionen aus der Vielfalt sozialwissenschaftlicher Machtbegriffe<sup>62</sup> vorzustellen und das Konzept der Macht, wie es im Rahmen der Tauschtheorie vertreten wird, in der Gegenüberstellung näher zu erläutern.

<sup>61</sup> Vgl. in diesem Zusammenhang die Überlegungen K. MISUMIS (1989) zur Kommunikationsstruktur des Coleman-Modells.

<sup>62</sup> Übersichten mit Bezug auf die organisationstheoretische Diskussion finden sich bei G. MORGAN (1986, S. 141 ff.) und O. NEUBERGER (1995, S. 52 ff.). Vgl. auch J. PFEFFER (1981, vor allem S. 1 ff. und S. 97 ff.). Die folgende Diskussion vernachlässigt rein deskriptive Konzepte ebenso wie individualpsychologische Fassungen des Problems und konzentriert sich auf ein relationales Konzept der Macht.

### Grundlagen und Relationen der Macht

Zur Beantwortung der Frage nach den Chancen der Willensdurchsetzung Egos gegenüber Alter wurden häufiger Typologien von *Machtgrundlagen* entworfen. Eine bekannte Klassifikation stammt von John FRENCH und Bertrand RAVEN (1959), deren Einteilung gut geeignet ist, den abstrakten Begriff der Macht zu illustrieren und einige Schwierigkeiten im Umgang mit diesem Konzept zu erläutern. Sie unterscheiden in ihrer Arbeit fünf Grundlagen sozialer Macht und geben Hinweise auf die Randbedingungen ihrer Wirksamkeit:

- Belohnungen (reward power) bezeichnen Dinge wie materielle Ressourcen, Status oder Lob. Die Macht Egos steigt mit dem Umfang der Verfügbarkeit von Belohnungen und der Erwartung Alters hinsichtlich der Wahrscheinlichkeit, diese Güter zu erhalten.
- Bestrafungen (coercive power) meinen so etwas wie Ressourcen, die Ego dem Alter entziehen kann, oder Züchtigungen, die Ego ausüben kann. Die Macht Egos ist von der Verfügungsgewalt über Sanktionen und Alters wahrgenommener Wahrscheinlichkeit ihres Einsatzes abhängig.
- Expertentum (expert power) nennen die Autoren überlegenes Wissen oder Informationen über Möglichkeiten ein Ziel zu erreichen. Egos Macht wird in Abhängigkeit von der Anerkennung seines Wissens steigen und mit dem Misstrauen Alters, beispielsweise durch Zuschreibung instrumenteller Handlungsabsichten, sinken<sup>63</sup>.
- Identifikation (referent power) bezeichnet den Wunsch Alters, sich mit Ego zu identifizieren. Dieser Wunsch wird umso größer sein, je größer die Attraktivität Egos für Alter ist. Insofern ist dieser Gesichtspunkt nicht unabhängig von Egos Verfügungsgewalt über Belohnungen und Bestrafungen.
- Legitimität (legitimate power) charakterisiert die Akzeptanz der Macht durch Alter. Ego wird umso eher Legitimität erzeugen können, je besser es ihm gelingt, anerkannte Werte oder Rechte für seine Position zu mobilisieren.

---

<sup>63</sup> B. H. RAVEN und A. W. KRUGLANSKI (1970) fügen dem Katalog die Informationsmacht (informational power) als eigenständigen Eintrag hinzu, der die Übermittlung neuer Fakten oder das Aufzeigen von Zusammenhängen bezeichnet. Der Unterschied dieser Machtressource zum Expertentum ist weniger ihr Inhalt als die Form ihrer Vermittlung. Akzentuiert wird nicht die soziale Komponente des Vertrauens, sondern die psychologische Konsistenz der übermittelten Fakten mit bekannten Kognitionen und Bewertungen auf Seiten Alters.



Die unterschiedenen Aspekte verweisen auf wichtige Machtquellen (Belohnungen, Bestrafungen, Wissen) und Mechanismen, die die Ausübung der Macht erleichtern oder erschweren (Erwartungen, Vertrauen, Identifikation, Legitimität). Zwei Punkte sind kritisch anzumerken. Wie an jede Enumeration, die kein explizites Kriterium für die Auswahl ihrer Einträge nennt, so lässt sich auch an diese Auflistung die Frage stellen, ob sie die Menge möglicher Machtgrundlagen erschöpfend behandelt. Weil der Blickwinkel von der Betrachtung der Machtquellen zum Machtgebrauch wechselt, wirkt die Klassifikation inkonsistent. Diese Inkonsistenz rührt daher, dass FRENCH und RAVEN gleichzeitig verschiedene Zielsetzungen verfolgen. Die diskutierten Machtbasen sollen sowohl die Macht des Machthabers als auch die Reaktion des Machtunterworfenen thematisieren.<sup>64</sup>

Die Tauschtheorie überlässt die Frage der *Selektion* spezifischer Machtbasen den Akteuren in einer sozialen Beziehung. Genauer gesagt, sind Egos Ressourcen nicht Güter oder Ungüter per se, sondern sie werden erst aufgrund Alters *Interesse* zu Belohnungen oder Bestrafungen. Dass Ego über die Möglichkeiten verfügt, Alter bessere Arbeitsmittel zu verschaffen oder diese zu verwehren, ist nur dann eine Ressource seiner Macht, wenn Alter seine Arbeitsmittel als unzureichend betrachtet. Ob Ego ein ausgewiesener Computerspezialist ist oder sämtliche Spielergebnisse der Fußballbundesliga kennt, ist für Alter nur dann von Bedeutung, wenn er ein Problem mit seinem Computer hat oder als Freund des Fußballsports die Tabelle nicht kennt. Dies schließt keineswegs aus, dass empirisch regelmäßig bestimmte Dinge vorgezogen oder vermieden werden und daher im Allgemeinen als nutzenstiftende Güter betrachtet werden. Der Besitz einer Ressource ist demnach *notwendige* Bedingung der Macht; *hinreichende* Bedingung ist das Interesse Alters. Man kann die Begriffe Machtbasis und Machtquelle reservieren, um den Unterschied von notwendiger und hinreichender Bedingung zu markieren und formulieren, dass erst aufgrund des Interesses Alters eine Machtbasis Egos zur Machtquelle wird. Das Konzept des Interesses liefert ein *erschöpfendes* Kriterium möglicher Machtquellen und erspart die Katalogisierung möglicher

<sup>64</sup> Die Zielsetzungen entspringen einem Machtbegriff, der strikt zwischen den Rollen des Machthabers und des Machtunterworfenen differenziert und den man pointiert als *Einflussmodell* der Macht bezeichnen kann. Dieser Machtbegriff wurde von D. CARTWRIGHT (1959, S. 193) dahingehend definiert, dass die Macht Egos über Alter in der größten Kraft besteht, die Ego mobilisieren kann, um Alter zu erwünschten Handlungen zu bewegen, abzüglich des größten Widerstandes, den Alter diesem Einwirkungsversuch entgegensetzen kann. Der Verzicht auf den Aspekt der Ressourcenabhängigkeit in CARTWRIGHTS Machtdefinition hat zur Folge, dass die Machtbasis nur extern, das heißt durch inhaltliche Enumeration geklärt werden kann. Die formale Fassung des Machtkonzepts durch J. R. P. FRENCH, JR. (1956) verzichtet entsprechend vollständig auf eine Spezifikation der Machtbasis. Vgl. auch S. 231 ff. dieser Arbeit.

Machtbasen, verlangt aber theoriereiche Brückenannahmen der Interessen.<sup>65</sup>

Diese Überlegungen entsprechen dem ersten Teilsatz der Definition von Macht, wie sie Richard M. EMERSON (1962, S. 32) mit der *relationalen Machttheorie* formuliert, die kurz gesagt die Macht Egos über Alter mit der Abhängigkeit Alters von Ego gleichsetzt.<sup>66</sup> Die Teildefinition bestimmt die Abhängigkeit Alters direkt *proportional* zu den *motivationalen Investitionen* des Alter in Ziele, die Ego vermittelt. Größeres Interesse in der Tauschdyade schmälert die Macht des Interessenten. COLEMAN (1991, S. 173) bezeichnet diesen Mechanismus als Prinzip des *geringsten Interesses*. Das Ausmaß der Macht ist noch von einem zweiten Gesichtspunkt abhängig, der erst deutlich wird, wenn die enge Betrachtung der Dyade verlassen und die Beziehungen innerhalb einer Gruppe relevanter Akteure betrachtet werden. Die Macht Egos begründet sich nicht nur auf seiner Verfügungsgewalt über Ar-

<sup>65</sup> Die Alternative wäre eine theoriereiche Klassifikation der Ressourcen, die wir in der Erläuterung der Handlungstheorie nicht in Betracht gezogen haben. Auf individueller Ebene haben U. G. FOA und E. B. FOA (1974) eine psychologische Ressourcentheorie vorgelegt. Sie unterscheiden, basierend auf der frühkindlichen Entwicklung, sechs Ressourcenklassen. Neugeborene erfahren zunächst eine undifferenzierte Zuwendung von Liebe und Fürsorge. Mit der Entwicklung motorischer Fähigkeiten lernen Kleinkinder für sich selbst zu sorgen, gleichwohl sie (hoffentlich) weiterhin die Liebe der Eltern erfahren. Damit lernen sie, dass *Liebe* und Fürsorge oder *Dienste* von unterschiedlichen Akteuren ausgehen können und erproben ihre Fähigkeiten, indem sie beispielsweise ihre Eltern füttern. In der weiteren Entwicklung lernen Kinder, flüchtige Dienstleistungen von dauerhaften *Gütern* zu differenzieren und Liebe von Respekt oder *Statuszuweisung* zu unterscheiden. Die Kategorien werden nochmals aufgespalten. Von der Kategorie der Güter trennt sich die des *Mediums Geld* und Statuszuweisungen werden von sachlichen *Informationen* getrennt. Der angedeutete Prozess führt zu einer kreisförmigen kognitiven Repräsentation der Ressourcenklassen, wobei diejenigen nebeneinander liegen, die in einem Entwicklungsschritt ausdifferenziert werden. Ein Halbkreis enthält die partikularistischen Ressourcen Liebe benachbart von Dienstleistungen und Status. Der zweite Halbkreis birgt die universalistischen Ressourcen Geld in der Nachbarschaft von Gütern und Informationen. Die Theorie ist einerseits interessant, weil sie zeigt wie Tausch als grundlegende soziale Handlung erlernt wird. Andererseits enthält sie Hinweise auf Argumente, die in der sozioökonomischen Tauschtheorie üblich sind, wie die Partikularität der personengebundenen Statuszuweisung oder die Universalität sachlicher Information. Zur theoriereichen Fundierung der allgemeineren sozioökonomischen Theorie ist sie allerdings weniger geeignet als das Interessenkonzept, weil die Ressourcentheorie eng mit der individualpsychologischen Sicht verknüpft ist, was ihre Übertragbarkeit erschwert, und sie das Problem der Präferenzbildung ungelöst lässt. Der entscheidende Grund, warum die sozioökonomische Handlungstheorie auf eine Klassifikation der Interessen statt der Ressourcen abstellt, ist die Annahme, dass die Ressourcen vielfältiger und wandlungsfähiger sind als die Interessen.

<sup>66</sup> Zur Rezeption der relationalen Machttheorie in der Betriebswirtschaftslehre sei auf O. NEUBERGER (1995, S. 62 ff.), W. NIENHÜSER (1996) und J. WINDSPERGER (1996) hingewiesen. Letzterer verbindet die relationale Machttheorie mit dem Transaktionskostenansatz und arbeitet die Bedeutung des Reputationskapitals für den Koordinationsprozess heraus. Vgl. auch die Literaturhinweise S. 51, Anmerkung 87 dieser Arbeit.

beitsmittel, Fachwissen oder intime Kenntnisse der Liga und Alters Interesse an diesen Ressourcen. Sie ist ferner davon abhängig, inwieweit nicht andere Akteure außerhalb der Dyade Alter-Ego über diese Ressourcen verfügen. Können Dritte Alter das begehrte Arbeitsmittel verschaffen, über die neusten Tastenkombinationen zur Bedienung der Textverarbeitung informieren oder sind sie ebenfalls Abonnenten des »Kicker«, dann relativiert sich Egos Monopolstellung. EMERSON formuliert diesen Gesichtspunkt im zweiten Halbsatz seiner Machtdefinition, wonach die Abhängigkeit Alters von Ego *umgekehrt proportional* zur *Verfügbarkeit* der begehrten Ressourcen *außerhalb* der Beziehung von Alter und Ego ist. Die Tauschtheorie ergänzt das Argument der Exklusivität um den Aspekt, dass die Interessenten ebenso Konkurrenten sind wie die Anbieter und überwindet damit die dyadische Begrenztheit der relationalen Machttheorie.

Macht- und Tauschtheorie betonen also in gleicher Weise den relationalen Charakter der Macht, wie er in der eingangs zitierten Definition WEBERS angelegt ist. Die Tauschtheorie geht jedoch einen Schritt weiter und formuliert einen *strikt relationalen* Machtbegriff. Das Konzept berücksichtigt nicht nur die Ressourcen Egos und das Interesse Alters, sondern darüber hinaus das Ausmaß der von Alter kontrollierten Ressourcen. Denn für die eigene Macht ist es wichtig, dass die *interessierten Anderen* ebenfalls über Macht verfügen. Etwas gegen den Präsidenten in der Hand zu haben, verleiht mehr Macht, als die Aufmerksamkeit seiner Sekretärin zu gewinnen. Für *mächtige* Andere *interessante* Ressourcen zu *kontrollieren*, definiert aus tauschtheoretischer Sicht Macht.

### *Ressourcen und Beziehungen*

Macht ist aus dieser Sicht als Tauschmacht oder *ökonomisches Kapital* der Akteure definiert. Denn die Tauschtheorie argumentiert äquivalent zum mikroökonomischen Prozess der Preisbildung und bestimmt die Macht der Akteure als ihre im Tauschprozess bewertete Ressourcenausstattung. Unter den Bedingungen eines vollkommenen sozialen Systems ist das ökonomische Kapital der Akteure ihrem *sozialen Kapital* gleich, weil die Beteiligten unbeschränkten Zugang zueinander haben und glaubwürdige Verpflichtungen erhalten. In weniger perfekten Systemen gilt diese Gleichsetzung nicht. Vielmehr verfügen die Akteure vor dem Austausch nur über eine bestimmte Teilmenge von Kontakten. Darüber hinaus sind die Kontaktnetze in bestimmter Form strukturiert. Das Beziehungskapital der Akteure ist in seiner *Extension*<sup>67</sup> und

<sup>67</sup> Vgl. J. C. HARSANYI (1962, S. 67 f.), der die Extension der Macht als Menge der Individuen bestimmt, über die ein Akteur Macht ausübt.

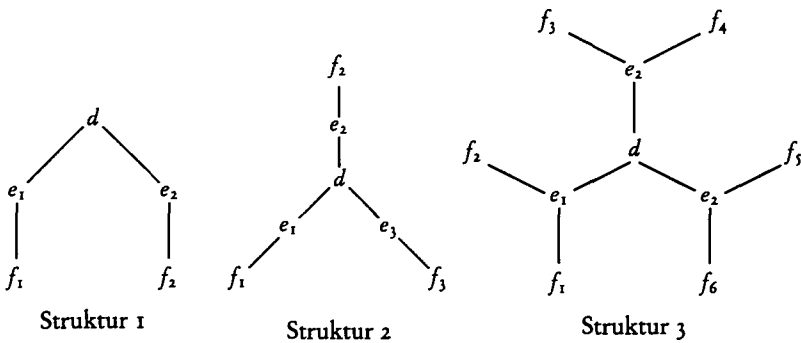


Abb. 3.6: Netzstrukturen nach Cook und Emerson

*Figuration*<sup>68</sup> eingeschränkt. Dies wirft die Frage auf, inwieweit diese Einschränkungen des sozialen Kapitals Einfluss auf die Macht der Akteure nehmen. Ich will diese Frage in zwei Schritten beantworten. Zunächst ist die *Extension* und *Figuration* des sozialen Kapitals zu beschreiben. Im Anschluss wird die Zweckdienlichkeit der Beziehungen für den Austausch bewertet und mit dem Machtkonzept der Tauschtheorie verbunden.

Die soziale Netzwerkanalyse schlägt eine Vielzahl formaler Konzepte vor, um die *Extension* des sozialen Kapitals zu ermitteln. Wir können Egos Beziehungskapital beispielsweise als Anzahl der direkten Beziehungen zu Anderen bestimmen. Der Austausch bleibt allerdings nicht auf die *lokalen* Tauschpartner beschränkt. Vielmehr werden die in den Austausch einbezogenen Ressourcen von Intermediären weiter vermittelt. Eine netzwerkanalytische Quantifizierung des Beziehungskapitals sollte daher die *globale* Struktur eines Tauschnetzwerks berücksichtigen und die direkten und indirekten Verbindungen eines Akteurs in Rechnung stellen. Intuitiv scheint plausibel, dass es für die Macht eines Akteurs grundsätzlich vorteilhaft ist, wenn dieser über eine Vielzahl direkter und indirekter Kontakte verfügt. Aus Sicht der relationalen Machttheorie ist dies nicht der Fall.

Karen S. COOK und Richard M. EMERSON (1978, S. 725) formulieren ein situatives Argument — die *Verbundenheit* eines Tauschnetzwerks —, das ein Charakteristikum der *Figuration* sozialen Kapitals erhellt. Auf die Definition der *Verbundenheit* wird noch näher einzugehen sein. Das Argument soll zu-

<sup>68</sup> In Anlehnung an N. ELIAS (1965, S. 11 ff. und S. 139 ff.). Hier meint der Begriff Beziehungsmuster interdependenter Individuen.

nächst graphisch anhand der *Netzstrukturen* in Abbildung 3.6 veranschaulicht werden. Die Netzwerke sind jeweils durch eine ›zentrale‹ ( $d$ ), eine ›mittlere‹ ( $e$ ) und eine ›periphere‹ Position ( $f$ ) charakterisiert. Die Klassifikation bezieht sich auf die Anzahl der von einer Position aus erreichbaren Anderen. Die strukturelle Sicht der Machttheorie behauptet, dass die Macht im Austausch in Abhängigkeit von der Position unterschiedlich ausfällt, auch wenn die kontrollierten Ressourcen und die Interessen gleich sind. Unter der Bedingung positiver Verbundenheit gilt der unmittelbar plausible Befund, dass der zentralen Position des soziometrischen ›Stars‹  $d$  die größte Macht zukommt; die postulierte Rangfolge der Macht ist  $d > e > f$ . Anschaulich wird das Argument, wenn wir uns vorstellen, von welcher Position ausgehend sich ein Gerücht am schnellsten verbreitet. Unter der Annahme negativer Verbundenheit postulieren COOK und EMERSON dagegen, dass die Rangfolge der Macht für alle Strukturen  $e > d > f$  lautet. Das Argument wird deutlich, wenn wir die ›Verletzlichkeit‹ der Graphen betrachten. Entfernen wir die  $e$ -Position aus dem Netz, bleiben die übrigen bindingslos zurück. Streichen wir eine der anderen Positionen aus dem Graphen, bleibt  $e_n$  weiterhin  $d$  oder  $f_n$  als Tauschpartner erhalten. Die oft zitierte Macht des mittleren Managements hinsichtlich der vertikalen Kommunikation in Organisationen veranschaulicht diese Tauschsituation.

Kommen wir nun auf die Definition der Verbundenheit zurück. Die Formulierungen der Protagonisten<sup>69</sup> lassen sich dahingehend zusammenfassen, dass Tauschnetzwerke *positiv* verbunden sind, wenn der Tausch in einer Beziehung die Chance des Austauschs in einer zweiten erhöht. *Negative* Verbundenheit meint entsprechend, dass die Chancen des Tauschs in der zweiten Beziehung aufgrund der ersten Transaktion vermindert werden. Die Differenzierung ist eng an die zweite Teildefinition der Macht EMERSONS gekoppelt. Unter der Bedingung negativer Verbundenheit können die  $d$ - und  $f$ -Positionen nicht auf alternative Akteure zurückgreifen, sie sind von der  $e$ -Position strukturell abhängig. Gilt es dagegen Informationen einzuholen oder zu verbreiten, erweist sich die zentralere Position als die mächtigere. Formal betrachtet ist es unter dieser Randbedingung eine extensive Figuration des sozialen Kapitals zweckmäßig: Ego sollte über viele direkte und indirekte Kontakte verfügen. Auch bei negativer Verbundenheit sind lokale Verbindungen nützlich, aber nur dann wenn die Kontaktpartner Egos untereinander nicht in Verbindung stehen und sie keine Kontakte zu Dritten pflegen. Verbindungen erster Ordnung tragen zur Macht Egos bei, Verbindungen zweiter Ordnung vermindern sie, wohingegen Verbindungen dritter Ordnung wie-

<sup>69</sup> Vgl. auch R. M. EMERSON (1972), K. S. COOK (1982, S. 180 ff.) sowie T. YAMAGISHI et al. (1988, S. 834 ff.).

derum positiv auf Egos strukturelle Macht wirken usw. Als Standardbeispiel positiv verbundener Tauschbeziehungen sind Informationsnetzwerke zu nennen. Die Beratung von Ego und Alter ermöglicht es Alter, die Informationen an einen Dritten weiterzugeben. Freundschaftsnetzwerke gelten dagegen als negativ verbunden, weil die Zeit, die Alter und ein Dritter miteinander verbringen, Ego in seiner Beziehung zu Alter fehlt. COOK und EMERSON (1978, S. 725) nennen ferner den oben beschriebenen Kula-Ring als Beispiel positiver Verbundenheit. Ökonomische Wettbewerbsmärkte gelten dagegen als negativ verbunden.

Die Konnotationen der Konkurrenz bzw. der Kooperation, die in der Differenzierung der Verbundenheit mitschwingt<sup>70</sup>, sind geeignet, für einige Verwirrung zu sorgen. Ich habe verschiedentlich darauf hingewiesen, dass die Modelle des vollkommenen Wettbewerbsmarktes wie des perfekten sozialen Systems große Ähnlichkeit mit Systemen generalisierten Austauschs aufweisen. Peter KAPPELHOFF (1993, S. 176 ff., 1997) geht in seiner kritischen Diskussion des Coleman-Modells noch einen Schritt weiter, wenn er feststellt, dass das Modell grundsätzlich auf die Randbedingung positiver Verbundenheit beschränkt bleibt, die er mit der Möglichkeit indirekter Ressourcenflüsse oder Tauschhandlungen höherer Ordnung identifiziert. Diese Behauptungen stehen im offenkundigen Widerspruch zur Konkurrenzannahme des Tauschmodells, wenn wir Konkurrenz wie die Vertreter der Machttheorie als Null-Summen-Spiel interpretieren. Der Widerspruch lässt sich auflösen, wenn wir vergegenwärtigen, dass Wettbewerb im Kontext des Marktmodells einen partiellen Interessenkonflikt unterstellt. Ein teilweiser Ausgleich der Interessen wird möglich, weil mehrere Akteure beteiligt, die Ressourcen teilbar und die Handlungsrechte vollständig spezifiziert sind. Die relationale Machttheorie betrachtet dagegen nicht den Verhandlungs- und Austauschprozess unter mehreren Akteuren, sondern bleibt, ökonomisch formuliert, auf die Analyse mehrerer bilateraler Monopole beschränkt. Die Beschränkung deutet eine mögliche Interpretation des Konzepts der Verbundenheit an, die allerdings keinen Raum für die Randbedingung positiver Verbundenheit lässt. Eine zweite Deutung, die mit der Unteilbarkeit der Ressourcen und unvollständigen Handlungsrechten korrespondiert, ist die Interpretation der Verbundenheit im Sinne *positiver* und *negativer externer Effekte*. Die Handlungen der Akteure haben beabsichtigte oder unbeabsichtigte Nebenwirkungen für Dritte, ohne dass bei positiven Effekten der Verursacher oder negativen der Geschädigte von der jeweils anderen Partei kompensiert wird. Das Grundmo-

<sup>70</sup> Vgl. insbesondere K. S. COOK (1982, S. 180 ff.), wenn sie mit Bezug auf P. M. BLAU notiert, dass Wettbewerb Austausch verhindert, Austausch dagegen Teilen und Interdependenz impliziert.

dell des Austauschs geht dagegen davon aus, dass alle Akteure kompensiert werden. Dies wird durch Tauschhandlungen höherer Ordnung ermöglicht, das heißt trotz oder genauer wegen indirekter Ressourcenflüsse unterstellt das Coleman-Modell *Unverbundenheit* der Tauschhandlungen. Meines Erachtens trifft diese Interpretation die Intention der relativen Machttheorie.<sup>71</sup> Negative und positive Verbundenheit ließen sich entsprechend durch geeignete Modifikationen des Grundmodells zur Analyse externer Effekte abbilden, wie sie COLEMAN (1994, S. 153 ff.) vorschlägt. Die Integration des sozialen Kapitals oder der Zugangsstruktur verlangt allerdings keine derart weitreichenden Modifikationen des Tauschmodells.

### Vom Nutzen sozialer Beziehungen

Damit kommen wir zur Frage der *Bewertung des sozialen Kapitals*. Vorab ist festzuhalten, dass aus tauschtheoretischer Sicht die Position innerhalb eines Netzwerkes nur dann von Bedeutung ist, wenn sie mit den ›richtigen‹ Beziehungen verknüpft ist, das heißt Verbindungen, die Zugang zu interessanten Gütern verschaffen. Der Wert des sozialen Kapitals ist also vom Ergebnis des Tauschprozesses abhängig. Im Kontext des Coleman-Modells sind bereits mehrere Möglichkeiten vorgeschlagen worden, die netzwerkanalytischen Informationen zur Struktur des sozialen Kapitals zu berücksichtigen. Hier sollen zwei Möglichkeiten skizziert werden, einige weitere diskutiere ich im Kontext der formalen Darstellung.

COLEMAN (1994, S. 83 ff.) schlägt vor, die Zugangsstruktur mit dem Konzept der *Transaktionskosten* abzubilden.<sup>72</sup> Während in vollkommenen sozialen Systemen keinerlei Reibungsverluste auftreten, geht diese einfache Modifikation des Grundmodells davon aus, dass die Effizienz der Transaktionen zwischen Paaren von Akteuren eingeschränkt sein können, — weil räumliche, zeitliche oder soziale Distanzen zu überwinden sind. Die Verluste des Austauschs zwischen Paaren von Akteuren können unterschiedlich hoch ausfallen und unter den Tauschpartnern unterschiedlich aufgeteilt werden. Das heißt, die Adjazenzmatrix der Zugangsstruktur kann einen gerichteten und bewerteten Graphen beschreiben. Die Modifikation ermöglicht also die Analyse komplexer transaktionskostenbehafteter Tauschsituationen. Die Ergebnisse der Analyse zeigen, wie sich die *Macht* der Akteure aufgrund ihrer

<sup>71</sup> Vgl. aber auch K. YAMAGUCHI (1996), der vorschlägt, Verbundenheit ökonomisch als Substituierbarkeit der Tauschpartner zu interpretieren. Dazu ausführlicher S. 251 ff.

<sup>72</sup> J. S. COLEMAN (1994, S. S. 104 ff. und S. 265 ff.) diskutiert ferner Modelle beschränkten Vertrauens, vgl. auch S. 245 ff. dieser Arbeit, und Wirkungen eingeschränkter Kommunikationsstrukturen. Letztere untersucht er in dynamischer Perspektive im Zusammenhang der Werte- und Machtanpassung.

*Position* in der Zugangsstruktur *und* ihrer *Interessen* verändert. Die Berücksichtigung von Transaktionshemmnissen geht wie das Grundmodell davon aus, dass die Ressourcen fungibel sind. Ein partieller Interessensausgleich ist weiterhin möglich, auch wenn Ressourcen über Umwege getauscht werden müssen, weil zwischen Ego und Alter keine direkte Verbindung besteht. Das Modell postuliert entsprechend Unverbundenheit der Tauschhandlungen im erläuterten Begriffsverständnis. Die Transaktionskosten, die den Akteuren aufgebürdet werden, sind Reibungsverluste im strikten Sinn. Sie fallen nicht zu Gunsten anderer Akteure an, sondern fließen aus dem Tauschsystem ab.

Der kurze Ausflug in die Geldtheorie hat gezeigt, dass selbst in ökonomischen Systemen, die über ein allgemeines Transaktionsmedium verfügen, Bedarf an *Maklern* besteht. Dies gilt umso mehr in sozialen Tauschsystemen, die nicht über ein derart effizientes Informationsmedium verfügen. Sozialer Austausch ist in hohem Maß auf die Vermittlung von Beziehungen angewiesen, das Kuppeln ist nur ein beredtes Beispiel. Eine ähnliche Rolle ist die des *Bürgen*, der als Gewährsmann eines Akteurs symbolisches und ökonomisches Kapital mobilisiert, um einer Tauschbeziehung den Weg zu ebnet. Wenn die »große« soziologische Literatur zu diesen speziellen Rollen schweigt<sup>73</sup> — im Unterschied zur wirtschaftswissenschaftlichen, die die ausdifferenzierten Rollen »betriebsfremder Vertriebsorgane« ausführlich diskutiert<sup>74</sup> —, so möglicherweise deshalb, weil die umfassenden Begriffe der sozialen Beziehung, der Interaktion oder des Austauschs alle Spezifika überdecken. Dies täuscht über die Bedeutung dieser Mittler im sozialen Austausch nicht hinweg. Die Frage unter Fachleuten gilt häufig nicht der Sache, sondern der dritten Person, die Auskunft geben könnte. Die Bitte an den Kollegen mit einem Dritten Kontakt aufzunehmen, weil diese einen »guten Draht« zueinander haben, der dem Bittsteller fehlt, ist im informalen Austausch allgegenwärtig. Der Nutzen ihres sozialen Kapitals besteht für die Akteure oft genug nicht darin, diese im eigenen Interesse zu nutzen, sondern Anderen als Freund oder entfernter Bekannter den Kontakt zu vermitteln oder den Weg zu ebnet. Die Rolle des Mittlers im Austausch gibt eine zweite Möglichkeit, das soziale Kapital der Akteure zu bewerten. Der Wert des Sozialkapitals Egos besteht darin, dass er über Beziehungen verfügt, die Alter benötigt, um Zugang zu interessanten Ressourcen zu erhalten. Formal berücksichtigt diese einfache Modifikation des Coleman-Modells die Zugangsstruktur der Akteure als *sekundäre Ressource*.

Die Einführung von Transaktionskosten und die Montage der Mittlerrolle

<sup>73</sup> Vgl. aber G. SIMMELS (1992 [1908], S. 125 ff.) Überlegungen zur quantitativen Bestimmung der Gruppe und die Rollen des Dritten sowie P. BOURDIEU (1987, S. 210 ff.).

<sup>74</sup> Zu Handelsvertretern, Kommissionären und Maklern E. GUTENBERG (1984, S. 116 ff.).



in den Tauschprozess öffnet den Blick für spezifische *Figurationen* individuellen Sozialkapitals. Denn in unvollkommenen Systemen kann der homo socio-oeconomicus seine Findigkeit entfalten und Strategien entwerfen. Die Analyse unvollkommener Systeme verlangt keineswegs, dass wir das gesamte Instrumentarium der Gleichgewichtsanalyse über Bord werfen, um die Macht der Akteure oder andere Ergebnisse des Austauschs zu untersuchen. Wir benötigen lediglich eine handlungstheoretisch fundierte Annahme zur *situativen* oder *strategischen Vorteilhaftigkeit* spezifischer Figurationen sozialen Kapitals und eine geeignete netzwerkanalytische Beschreibung seiner Struktur. Im zweiten Schritt nutzen wir die netzwerkanalytischen Informationen, um das Tauschmodell anzureichern. Die Entwicklung situativer Annahmen des strategischen Einsatzes sozialer Beziehungen überschreitet den hier gesteckten Rahmen.<sup>75</sup> Ich will mich daher auf wenige Bemerkungen beschränken, die die Richtung der intendierten Vorgehensweise verdeutlichen, wobei ich das machttheoretische Argument der Verbundenheit als Leitfaden verwende.

Häufig werden wir im Fall tauschtheoretischer Analysen einen *internen* Tauschprozess betrachten — sei es die laterale Kooperation von Organisationsmitgliedern oder die Beziehungen innerhalb einer strategischen Allianz von Unternehmen —, der mit einem zweiten *externen* Tauschprozess verbunden ist. Die externe Konkurrenz moderiert den internen Austausch und nimmt Einfluss auf den Wert des sozialen Kapitals der Akteure. Konkurrieren die Akteure extern beispielsweise um *sozial knappe* Ressourcen, sind die Tauschprozesse *negativ* verbunden. Sozial knappe Güter sind mit Fred

---

<sup>75</sup> Vgl. in diesem Zusammenhang die Arbeiten R. S. BURTS (1992, S. 8 ff., 1997). Ausgehend von den oben erwähnten Überlegungen G. SIMMELS zu den tertius gaudens diskutiert BURT verschiedene Strategien, wie der Dritte die Beziehungen zwischen Ego und Alter zum eigenen Vorteil nutzen kann. BURT (1992, S. 31) unterscheidet zwischen der Strategie des Vermittlers zwischen Ego und Alter, die in einfacher ökonomischer Beziehung zueinander stehen, und des Dritten, der zwischen Anderen agiert, die mehrere Beziehungen mit konfligierenden Interessen aufweisen. Der Dritte kann die Übrigen gegeneinander ausspielen, das Gleichgewicht ihrer Machtbeziehung ausbeuten, »teilen und herrschen« etc. Bekannter ist die ähnliche Argumentation R. M. EMERSONS (1962), der Strategien aus der Sicht Egos diskutiert, der seine Lage zu verbessern sucht, nachdem seine Macht in der Beziehung zu Alter durch einen Dritten gemindert wird. Ego kann versuchen weitere Akteure ins Spiel zu bringen, Koalitionen zu bilden oder seine Leistungen spezialisieren. Zur organisationstheoretischen Rezeption vgl. insbesondere J. PFEFFER (1981, S. 137 ff.). BURT vermeidet allerdings die Begrenztheit der relationalen Machttheorie auf die Dyade und fokussiert die Figuration von Netzwerken. Trotz dieser Gemeinsamkeit will ich seine situative Theorie des sozialen Kapitals hier nicht ausführlich behandeln, es geht mir ausschließlich um die Logik der Verbindung von tauschtheoretischer und struktureller Argumentation in der Bewertung des sozialen Kapitals. Diesbezüglich betont BURT die strukturelle Position. Seine Arbeiten verweisen aber darauf, dass eine strategische Spezifizierung einer ausführlicheren theoretischen wie empirischen Argumentation bedarf, als sie hier geleistet werden kann.

HIRSCH (1980, S. 41 ff.) als Ressourcen definiert, die sich durch Produktion nicht vermehren lassen, ohne dass ihr konsumptiver Nutzen schwindet. Prominente Beispiele sind generell knappe Distinktionsgüter, also Statussymbole des demonstrativen Konsums, Gegenstände und Attitüden der Alltagskultur und situativ begrenzte Positionsgüter. Die Vermehrung sozial knapper Güter hat notwendig ihre Entwertung zur Folge, Modetrends belegen dies ebenso wie die Inflation der Diplome und die Entwertung formalen Bildungskapitals.<sup>76</sup> In diesen Wettbewerben beobachten wir Tendenzen zur sozialen Schließung: Die Akteure bilden Klubs, Zirkel oder Seilschaften<sup>77</sup>, um die Exklusivität der Distinktionsgüter zu wahren oder Chancen des Aufstiegs zu erhalten. Innerhalb der geschlossenen Gesellschaft beobachten wir generalisierten Austausch, sorgsam nach außen abgegrenzt. Das soziale Kapital des Mittlers erweist sich als besonders wertvoll. Er darf es allerdings nicht extensiv verwenden, ohne seine Rolle als ›Torwächter‹ zu gefährden.

Selbstverständlich kann die Auswahl eines Teilnetzwerkes auch den gegenteiligen Fall antreffen und die Schließung der sozialen Kreise übersehen. Der laterale Austausch unter Gleichgestellten wird vom externen Wettkampf, sei es um die Aufmerksamkeit des Chefs, knappe Arbeitsmittel oder Aufstiegsmöglichkeiten moderiert. Obwohl Ego wie Alter besser gestellt wären, wenn sie Informationen und Hilfeleistungen austauschen würden, beobachten wir mikropolitische Strategien, Schikanen, Mobbing oder, im hier vorgezogenen Sprachgebrauch, negative Reziprozität, weil die übertragenen Ressourcen dem Anderen im Aufstiegskampf nutzen könnten. Informationsaustausch wird unter diesen Bedingungen keineswegs der Logik positiver Verbundenheit folgen. Ego wird es vermeiden mit einem Dritten in Kontakt zu treten, der gute Verbindungen zu Alter hat. Dem Machtspiel von ›unten‹ stehen die Machtstrategien von ›oben‹ gegenüber. Führungskräfte vereiteln Kooperation der Untergebenen und sichern ihre Position: *divide et impera!*

Schließlich können zwei Tauschprozesse auch *positiv* verbunden sein. Vor allem Strategien der Investition in symbolisches Kapital sind auf extensives Sozialkapital angewiesen. Wer die Aufgabe hat, eine Reputation als Fachmann aufzubauen, ist gut beraten, wenn seine Tauschpartner wiederum viele Kontakte pflegen, die seinen Ruf verbreiten. Gelegentlich wird sich der Ruf der ›guten Tat‹ in einen Fluch verwandeln. Der Fachmann wird wünschen, er hätte die gleiche Strategie gewählt, um die Reputation eines ›harten Knochens‹ aufzubauen.

---

<sup>76</sup> Vgl. in diesem Zusammenhang vor allem P. BOURDIEU (1982, S. 171 ff.).

<sup>77</sup> W. SOFSKY und R. PARIS (1994, S. 248 ff.) behandeln Typen, Bildung, Struktur und Zerfall der ›Koalition‹ ausführlich. Zum speziellen Typus der Seilschaft siehe E. EMRICH et al. (1996).

Die Hinweise auf die strategische Bedeutsamkeit sozialen Kapitals bergen einen methodischen Trick. Wir verwenden die situativ bewerteten Informationen der Netzwerkanalyse gewissermaßen als ›Dummy-Variable‹, um den strategischen Einsatz des Beziehungskapitals in der linearen Gleichgewichtsanalyse berücksichtigen zu können. Theoretisch verbindet sich die Möglichkeit strategischen Handelns mit Unsicherheit, einem Konzept, das erst im Zusammenhang mit der Vertrauensfrage eingeführt wird. Im Vorgriff auf die Diskussion ist anzumerken, dass der tauschtheoretische Machtbegriff damit um die Komponente der »Ungewissheitszone« angereichert wird, den Michel CROZIER und Eberhard FRIEDBERG (1979, S. 46 ff.) in die Diskussion gebracht haben.

Festzuhalten ist, dass die Tauschtheorie den Beziehungscharakter der Macht betont. Der strikt relationale Machtbegriff löst das Konzept jedoch aus seiner dyadischen Begrenzung und erweitert es auf das Ensemble mehrerer Akteure. Der ökonomistische Machtbegriff wird durch schrittweise Lockerung der heroischen Grundannahmen ausgebaut und berücksichtigt die eigenständige Bedeutung des sozialen Kapitals durch Einführung von Transaktionskosten, Mittlern oder Misstrauen. Was die Tauschtheorie von Max WEBERS eingangs zitierter Definition der Macht trennt, ist das kleine Umstandswort »auch« vor dem Widerstreben. Ihre Akteure widerstreben immer. Ob die Beziehung Tausch, Zwang oder Konflikt genannt wird, für ›Nichts‹ geben sie ›Nichts‹ her. Die Tauschtheorie folgt insoweit eher Robert A. DAHL (1957, S. 202), dessen Definition die Möglichkeit widerstandsloser Machtausübung ausschließt. Die übrigen Gesichter der Macht, die das widerstandlose Fügen in das Handlungssystem beschreiben, sind im weiteren Kontext des individualistischen Programms zu behandeln. Die »Mobilisierung von Voreingenommenheit«, die mit Peter BACHRACH und Morton S. BARATZ (1962, S. 952) das »zweite Gesicht« der Macht definiert, die verhindert, dass Entscheidungen auf der Tagesordnung des Tauschprozesses erscheinen, ist eine Frage der formellen und informellen Verfasstheit des Handlungssystems. Der Rahmen der Kontrollrechte, innerhalb dessen sich der Austausch vollzieht, ist als Ergebnis kollektiven Handelns zu untersuchen. Jenes »dritte Gesicht« der Macht, das mit Steven LUKES (1976) die Ideologie bezeichnet, haben wir aus individualistischer Sicht bereits mit den Konzepten der Disposition und des Habitus diskutiert. Die Konzepte klingen zwar weit unspektakulärer als manche Überspanntheiten der Ideologietheorie, haben dafür aber einige Vorteile bei der Erklärung individuellen Handelns.

## 3.5 Ein zerbrechliches Tauschmedium? Vertrauen

Vertrauen ist die Schwester der Unsicherheit.<sup>78</sup> Sicherheit verlangt ebenso wenig Vertrauen wie Unkenntnis. »Der völlig Wissende braucht nicht zu *vertrauen*, der völlig *Nichtwissende* kann vernünftigerweise nicht einmal *vertrauen*«, wie Georg SIMMEL (1992 [1908], S. 393) notiert. Wissenswert ist dem Vertrauenden immer die Handlung des Anderen. Denn Vertrauen spielt, anders als die Hoffnung oder der Glaube, ausschließlich in der doppelt kontingenten Beziehung Egos zu Alter eine Rolle. Dass Ego in Unsicherheit über Alters Tun kooperiert statt defektiert, kennzeichnet die Vergabe von Vertrauen. Es scheint daher eine tollkühne Idee, Austausch unter rationalen Egoisten auf ein derart fragiles Konzept wie Vertrauen zu gründen.

*Warum rationale Egoisten vertrauen*

Wie Morton DEUTSCH (1976, S. 139 ff.), dessen sozialpsychologische Problemfassung in der Organisations- und Personalforschung bekannter ist, formuliert COLEMAN (1991, S. 123 ff.) die Vergabe von *Vertrauen* als *Entscheidung* unter *Unsicherheit* oder, was auf das Gleiche hinausläuft, als Problem der *Wert-Erwartungstheorie*. Ego (»Treugeber« oder Vertrauender) entscheidet über die einseitige Übertragung von Kontrollrechten oder Ressourcen an Alter (»Treunehmer« oder Akteur des Vertrauens). Das Vertrauen richtet sich auf zukünftige Handlungen Alters. Diese können für Ego einen Gewinn (*G*, gain) bringen, wenn das Vertrauen a posteriori gerechtfertigt war, oder zu einem Verlust (*L*, loss) führen, wenn das Vertrauen gebrochen wird. Die subjektive Wahrscheinlichkeit a priori über die Vertrauenswürdigkeit Alters

<sup>78</sup> Zumindest aus handlungstheoretischer Sicht, sollte ich hinzufügen. Vgl. zum folgenden Begriffsverständnis den bereits zitierten Beitrag H. ALBACHS (1980) sowie D. GAMBETTA (1988) oder auch N. LUHMANN (1973, S. 23–49). Der von GAMBETTA herausgegebene Sammelband gibt eine gute Übersicht zum Stand der Diskussion. Vertrauen ist in den vergangenen Jahren zu einem zentralen Konzept der Organisationstheorie avanciert. Eine Übersicht der organisationstheoretischen Literatur vermitteln die Beiträge in R. M. KRAMER und T. R. TYLER (1996). Einen schnellen Überblick geben F. KULLAK (1995) und A. LOOSE und J. SYDOW (1994). Letztere mögen es lieber, wenn Vertrauen »auf praktischen, diskursiv nicht zugänglichen Fähig- und Fertigkeiten sowie auf unbewussten (Vor- und Früh-)Erfahrungen« (ibid., S. 171) basiert. Sie berichten daher ausführlich über A. GIDDENS' Konzeption und sind nicht gewillt, handlungstheoretische Konzeptionen eines ausführlicheren Blickes zu würdigen. Ich vertraue auf enttäuschungsfestere Überlegungen — es ist ungleich beruhigender zu wissen, unter welchen Bedingungen rationale und unmoralische Egoisten kooperieren oder defektieren —, weshalb ich mich im Folgenden auf Überlegungen des »Rational-Choice« beschränke.

Mit welcher Geschwindigkeit das Vertrauenswort in der Managementliteratur zur Mode verkommt, sollte Anlass ideologiekritischer Überlegungen sein. A. KIESER (1997) hat sich diesem Problem bereits in bewährt bissiger Art angenommen.

( $p$ ) oder die bedingte Wahrscheinlichkeit des Vertrauensbruchs ( $1 - p$ ) ist der dritte Parameter, der Egos Kalkül bestimmt. Formal lässt sich das Problem der Vertrauensvergabe mit der Ungleichung (3.1) beschreiben. Ego wird Vertrauen vergeben, wenn  $p/(1 - p)$  größer ist als  $L/G$  und Vertrauen verweigern, wenn  $L/G$  größer ist als  $p/(1 - p)$ .

$$pG > (1 - p)L. \quad (3.1)$$

*Typische Situationen* der Vertrauensvergabe lassen sich mit unterschiedlichen Werten für die Wahrscheinlichkeit der Vertrauenswürdigkeit  $p$  und dem Verhältnis möglicher Gewinne und Verluste  $L/G$  charakterisieren. Ein Bankier befindet sich häufig in einer Situation, in der die *möglichen Verluste* aus einer Kreditvergabe die möglichen Gewinne übersteigen. Die Bonität des Kreditnehmers  $p$  muss also recht hoch sein, sonst wird die Bank keinen Kredit vergeben. In einer ähnlichen Lage befinden wir uns, so COLEMAN, in engen persönlichen Beziehungen, denn »dort ist der mögliche Verlust, der entstehen kann, wenn man jemand anderen ins Vertrauen zieht oder ihm die eigenen Schwächen offenbart, besonders groß« (ibid., S. 133). Vertrauen wird jedoch nicht nur in Situationen vergeben, in denen hohe potentielle Verluste drohen, sondern auch wenn hohe *mögliche Gewinne* locken. Ein Hochstapler ködert mit der Aussicht auf hohe Gewinne ( $G$ ) und ist »aus dem Schneider«, wenn im Kalkül der Bank die Ungleichung (3.1) trotz seiner geringen Vertrauenswürdigkeit ( $p$ ) erfüllt ist. Eine interessante Erweiterung der Strategie des Hochstaplers, die ich als »Management by Temptation« bezeichne, ist die Lösung des Problems eines Projektgemachers, ein Projekt mit vielen Beteiligten und großem Budget aus dem Nichts zu zaubern. Der Projektgemacher beginnt zweckmäßigerweise mit einem Akteur, für den die möglichen Verluste gering sind — es ist zudem ratsam, dessen Vertrauensseligkeit einzuschätzen — und den er mit Aussicht auf Gewinn ködert. Beispielsweise einen Professor der Wirtschaftswissenschaften, dem er ein Forschungsprojekt mit hochkarätigen Beteiligten aus Verwaltung und Wirtschaft schmackhaft macht, oder einen Schauspieler, den er mit der Aussicht auf einen Film mit großartiger Besetzung und erstklassigem Regisseur lockt. Er sucht die weiteren Beteiligten in der vermuteten Rangfolge ihres Wertes für  $L/G$ . Mit jedem Versprechen, dass der Projektgemacher gewinnt, wächst die Vertrauenswürdigkeit des Vorhabens. Schlussendlich wendet er sich an den kritischsten der Teilnehmer, den Finanzier, und wirft die gesamte Reputation der bislang gesammelten Zusagen in die Waagschale. Wenn es gelingt, verwandelt der Projektgemacher leichtsinnige Versprechen in ein erfolgverheißendes Projekt. Die skizzierten Situationen behandeln vier mögliche Handlungsfolgen. Die

gerechtfertigte oder ungerechtfertigte Vergabe des Vertrauens und implizit die Verweigerung des Vertrauens, mit dem positiven Ergebnis eines vermiedenen Verlustes. Der vierte Fall, der die Vierfeldertafel der Vertrauensfrage ( $V^+$ ,  $V^-$ ;  $G$ ,  $L$ ) komplettiert, ist in der ›Management-by‹-Geschichte enthalten: das Problem der Opportunitätskosten. Man darf nicht zu gescheit sein und dem Projektemacher das ungerechtfertigte Vertrauen verweigern, wenn das Vertrauen gerechtfertigt sein sollte. Man muss es sich eben »nicht nur leisten können,« wie COLEMAN (1991, S. 129) schreibt, »Chancen zu ergreifen — man darf es sich ebenso nicht leisten, Chancen *nicht* zu ergreifen«. Der Umgang mit dem Problem der Opportunitätskosten ist vermutlich empirisch besonders schwierig, wie die theoretische Diskussion an anderer Stelle gezeigt hat.<sup>79</sup>

Zwei praktisch relevante, eng verbundene Aspekte sind kurz zu erwähnen, bevor ich auf das Kernproblem zu sprechen komme. Der erste praktische Gesichtspunkt betrifft die *Informationen*, die zur Beantwortung der Vertrauensfrage zur Verfügung stehen. Die Größen  $G$ ,  $L$  und  $p$  sind nicht vollständig bekannt. Eine Bank kann beispielsweise Gewinne und Verluste einer Kreditvergabe an private Kunden zuverlässig kalkulieren. Schwierigkeiten bereitet dagegen die Einschätzung der Bonität. Die Bank wird daher Informationen einholen, um die Wahrscheinlichkeit ( $p$ ) einzugrenzen, was im Fall einer natürlichen Person leichter fällt als bei der Abschätzung eines Währungs- oder Länderrisikos. Oft werden die zukünftigen Gewinne nicht genau in Erfahrung zu bringen sein, weil sie etwa im Fall von Geschäftskunden wiederum von deren Erfolgen abhängig sind. Komplizierter sind die Verhältnisse im Alltagsleben. Hier sind regelmäßig nicht nur die Größen  $p$  und  $G$  unsicher, gelegentlich kennen wir nicht einmal die Verluste genau. Die Warnung — »sich nicht mit Diesem oder Jenem einzulassen, denn wer weiss, was der eigentlich (und noch alles) will« — charakterisiert die Situation. Die Überlegungen sind deshalb hinsichtlich zweckmäßiger Strategien ›begrenzt‹ rationaler Akteure auszubauen, wie diese im unbekanntem Gelände Informationen sammeln und Alternativen eruieren (sollten). Die Aufgabe ist praktisch gewendet ungeheuer kompliziert, weil konkret und mannigfaltig, weshalb sie ganze Berufsgruppen wie empirische Entscheidungsforscher, Logistiker, Detektive oder Therapeuten ernährt; prinzipiell aber recht einfach. Der korporative Akteur behilft sich mit Routinen, der menschliche Akteur mit habituellem Handeln. Mit dem ESSERSchen Modell — des Wechsels vom habituellen zum zweckrationalen Handeln — habe ich bereits eine Theorie vorgestellt, die bei der Beantwortung dieser Frage hilfreich ist.<sup>80</sup> Das Modell ermöglicht weiterge-

<sup>79</sup> Vgl. S. 118 f. dieser Arbeit.

<sup>80</sup> Dass die mit Ungleichung (3.1) beschriebene Vertrauensfrage formal mit Ungleichung

hende empirische Fragestellungen, beispielsweise ob eine vertraute Situation bereits mit der Höflichkeitsform hergestellt wird oder ab welchem Schwellenwert Akteure argwöhnisch reagieren und einen Privatdetektiv engagieren oder sich in der Kunst des Nein-Sagens üben. Diese und andere Fragen sind hier lediglich mit der allgemeinen Vermutung zu beantworten, dass in Situationen, in denen der mögliche Verlust in Relation zum Gewinn hoch ist, empirisch eine verstärkte Informationsnachfrage zu beobachten sein sollte.

Mit der Anbindung der Vertrauensvergabe an das Modell habituellen Handelns stellt sich die wichtige Anschlussfrage, welche Faktoren den ›Grundstock‹ der Vertrauensseligkeit beeinflussen. COLEMAN (1991, S. 132 f.) spricht in diesem Zusammenhang von der ›Standardeinschätzung der Vertrauenswürdigkeit‹ ( $p^*$ ) die Ego dem Alter entgegenbringt, im Folgenden abkürzend als *Zuversichtsfaktor* bezeichnet. DEUTSCH (1976, S. 136 ff.) diskutiert beispielsweise im Anschluss an seine Rezeption der Ethik Nicolai HARTMANNs neun Faktoren — »Verzweiflung«, »soziale Anpassung«, »Arglosigkeit«, »Impulsivität«, »Tugend«, »Masochismus«, »Glauben«, »Risikoverhalten« und eben »Zuversicht« — die den gleichnamigen Faktor beeinflussen können. Die Enumeration zeigt, dass Wert-Erwartungs-Theoretiker wie der Sozialpsychologe DEUTSCH in der Lage sind, verdrängte und vorbewußte Erfahrungen explizit zu berücksichtigen.<sup>81</sup> Dass in der gleichen Theorieprovinz beheimatete Sozialpsychologen, Soziologen oder Ökonomen gelegentlich nicht *willens* sind, den *Zuversichtsfaktor* in ihren Erklärungen in seine Bestandteile aufzulösen, hat — cum grano salis — mit Faulheit zu tun, dass sie sich in bestimmten anderen Erklärungen hartnäckig *weigern*, ihn überhaupt zu berücksichtigen, mit Fleiss.

Kein Sozialtheoretiker wird, solange er Praxis außerhalb des Institutsfahrstuhls zur Kenntnis nimmt, ernsthaft bestreiten, dass psychische Größen menschliches Handeln beeinflussen. Diese Größen sind allerdings mannigfaltig, wie DEUTSCHS Liste exemplarisch zeigt, weshalb ihre explizite Berücksichtigung *konkrete*, vorzugsweise technologische Erklärungen verkompliziert.

---

(2.3) identisch ist, die die Entscheidung über die Angemessenheit einer Situationsdefinition beschreibt, ist nicht weiter verwunderlich. Inhaltlich sind beide Fragestellungen eng verwandt. Sie unterscheidet lediglich, dass sich die Vertrauensfrage immer an einen anderen Akteur richtet, wohingegen ein Wechsel des Frames gegenüber einem beliebigen Einstellungsobjekt angezeigt sein kann. Interpretieren wir die Vergabe von Vertrauen als ›Framing‹, ist unmittelbar die Bedeutung der symbolischen Markierung der Situation einerseits und des Bewährungsgrades andererseits zu erkennen. Vgl. die Diskussion S. 118 f. dieser Arbeit. Ich bevorzuge hier eine mittelbare Argumentationslinie, die die soziale Perspektive der doppelten Kontingenz deutlicher werden lässt.

<sup>81</sup> Am Rande notiert: M. DEUTSCH (1976, S. 38 ff.) diskutiert ausführlich Lern-, Konsequenz- und Rollentheorie und selbstverständlich psychoanalytische Ansätze, namentlich die Position E. ERIKSONs.

Solange die Größen in bestimmter Richtung wirken, können wir uns die ›additive‹ Erklärungsaufgabe erleichtern und einen Sammelbegriff verwenden. In diesem Sinne ist der Zuversichtsfaktor als summarischer Hinweis auf personell wichtige Randbedingungen der Vertrauensvergabe zu interpretieren. Der entscheidende Punkt ist, dass dieser Faktor die Erklärung nicht substituiert, sondern bereichert. Haben wir es dagegen mit einem abstrakten, vorzugsweise mit einem Problem zu tun, das die Kerntheorie betrifft, ist diese ›additive‹ Strategie nicht gangbar. In diesen prototypischen Fällen sollen nicht möglichst alle empirisch bedeutsamen Faktoren, sondern ausschließlich die kerntheoretisch bedeutsamen, sozialen Faktoren des Mikro-Makro-Überganges herausgearbeitet werden. Das Vertrauensproblem steht stellvertretend für einen Problemtyp, der sich in der Frage formulieren lässt: Wie sind Ordnung, Gemeinschaft, Kooperation etc. möglich. Wir erleichtern uns die Erklärung ganz erheblich, wenn wir vorerst auf die Annahme eines bestimmten psychologischen Zuversichtsniveaus oder, reziprok, einer bestimmten psychologischen Vertrauenswürdigkeit verzichten. Denn dass diese Faktoren die Vertrauensvergabe beeinflussen, ist lebensweltlich wichtig, theoretisch aber unerheblich. Die Erklärung auf diese Faktoren zu reduzieren, vermutlich falsch. Die Psyche ist nicht nur vielfältig, sie ist vor allem launisch. Das zuversichtlichste Menschenkind nutzt gelegentlich das beim Gegenüber ausgelöste Vertrauen aus, um ihm einen gehörigen Streich zu spielen. Kurz gesagt, weil die *soziale Konstitution* des Vertrauens im Mittelpunkt steht, verhält sich der Ansatz des Rational-Choice *explizit ignorant* gegenüber dem ›subjektiven Faktor‹.<sup>82</sup>

### *Doppelte Kontingenz und symbolisches Kapital*

Das *Kernproblem* der Vertrauensfrage lautet: Wie ist Kooperation unter rationalen Egoisten, bei Abwesenheit eines externen Garanten, beim Fehlen geteilter moralischer Standards und partiell unterschiedlicher Interessen möglich? Die rigiden Annahmen sind keineswegs unrealistisch. Wir haben unsere tauschtheoretischen Überlegungen mit GEHLEN (1968, S. 14) genau unter diesen Prämissen begonnen. Und wir können nicht davon ausgehen, dass die Frage der spontanen Kooperation beantwortet ist, nur weil sie in unserem Gesichtskreis akut geklärt scheint, denn wir wissen, dass Kooperation gleichzeitig an anderer Stelle zusammenbricht.<sup>83</sup> Wenn wir also nicht annehmen wollen, dass Tausch einen externen »Erzwingungsstab« zur Voraussetzung

<sup>82</sup> Anderer Meinung sind A. LOOSE und J. SYDOW (1994, S. 168).

<sup>83</sup> »Wenn wir deshalb gefragt werden, wo der Naturzustand zu finden ist,« schreibt Adam FERGUSON (1988 [1767], S. 105), »so können wir antworten: hier ist er; und es kommt nicht darauf an, ob man meint, dass wir dabei von der Britischen Insel sprechen oder vom Kap der Guten Hoffnung oder von der Magellanstraße.«



hat, sind Lösungen dieses Problem zumindest zu skizzieren.

Die Formulierung des Vertrauensproblems bei COLEMAN und DEUTSCH enthält den Kern einer solchen Lösung. Vertrauensvergabe ist nicht ausschließlich vom Kalkül Egos abhängig. Der einseitige Transfer von Ressourcen kommt Ego nicht als Altruist in den Sinn, im Übrigen eine Lösung, die die Vertrauensfrage substituiert, sondern wegen seines Interesses an Ressourcen Alters, der sich umgekehrt für die Ressourcen Egos interessiert. Die wechselseitigen *Interessenverflechtungen* sind der Nährboden des Vertrauens. Überwinden wir die egozentrische Sicht und betrachten die Beziehung soziozentrisch von der Gegenseite, erkennen wir Alter als Akteur des Vertrauens.<sup>84</sup> Alters mögliche Verluste, wenn Ego das Vertrauen verweigert, sind der Anreiz zur Investition in vertrauensbildende Maßnahmen, die ich mit BOURDIEU (1987, S. 218) als *symbolisches Kapital* bezeichne.

Symbolisches Kapital ist *Kredit* »und dies im weitesten Sinne des Worts, d. h. eine Art Vorschuß, Diskont, Akkreditiv, allein vom *Glauben* der Gruppe jenen eingeräumt, die die meisten materiellen und symbolischen *Garantien* bieten . . . «. Die Formen und Spielarten des symbolischen Kapitals sind hier nur anzudeuten.<sup>85</sup> Dazu zählen demonstratives, regelkonformes Verhalten, das verdeutlicht, auf wen man sich verlassen kann, ebenso wie Beteuerungen und Beschwörungen, man habe sich noch immer erkenntlich gezeigt. Dies meint noble Gesten, die erklären, dass es auf Vergeltung nicht ankommt, wie demonstrative Verschwendung, die zeigt, dass man es sich leisten kann. Und es sind enge soziale Beziehungen, die als Mittler, Bürgen oder Referenzen in den Sozialtausch eingebracht werden. Normentreue, Großzügigkeit, Gefolgschaft sind einige Möglichkeiten symbolisierten Sozialkapitals.<sup>86</sup> Untrennbar

<sup>84</sup> An dieser Stelle ist auf George H. MEADS (1980 [1934], S. 300 f.) Überlegung zur Rollenübernahme hinzuweisen. Hier interpretiert als Fähigkeit Alters, die Erwartungen Egos zu antizipieren, diese kennenzulernen und sich auf sie einzustellen, um eigene Ziele zu verwirklichen, im Unterschied zu Rollenlernen, um fortan dem generalisierten Anderen nicht mehr entgehen zu können. Deshalb »Investition in symbolisches Kapital« statt »Rollenübernahme« (und Rollendistanz), gleichwohl ein lerntheoretisches Argument mitgedacht ist. Gelegentlich sind verbalradikale Benennungen hilfreich, um Unterschiede zu markieren. Wir könnten aber genauso gut von Empathie oder mit A. SMITH (1994 [1759], S. 22 ff.) von »Sympathie« sprechen, nämlich die Fähigkeit des Zuschauers »sich in Gedanken in die Lage des zunächst Betroffenen zu versetzen . . . « (ibid., S. 25). »Jene Empfindungen (der Kummer des Ego und das Mitleid des Alter, W. M.) werden zwar nie ganz gleichklingend, aber sie können doch harmonisch sein und das ist alles, was notwendig oder erforderlich ist« (ibid.).

<sup>85</sup> Vgl. G. SIMMELS (1992 [1908], S. 383 ff.) Bemerkungen zur Bedeutung von Diskretion und Geheimhaltung, T. VELENS (1981 [1934], S. 51 ff.) Beschreibung des demonstrativen Müßiggangs und Konsums sowie I. GOFFMANS (1986 [1967], S. 10 ff., 1982 [1971], S. 255) Miniaturen zur Imagepflege, den Ritualen der Höflichkeit und Ehrerbietung sowie der Funktion sogenannter Beziehungszeichen, um die folgenden Bemerkungen ein wenig zu illustrieren.

<sup>86</sup> Die 1.) verhindern, dass alles für Geld zu haben ist, 2.) vermuten lassen, dass das deut-

mit der symbolischen Verkleidung des sozialen Austauschs verbunden ist das Bemühen um die Verschleierung seines ökonomischen Zwecks. Diese Bemühungen, den Warencharakter des Sozialtauschs zu verbergen, werden deutlich, wenn der symbolische Tausch mit der Geldwirtschaft kollidiert.<sup>87</sup> Der Mechanismus bleibt wirksam im Freundschaftsdienst, der nicht mit Geld zu bezahlen ist, in Referenzen und Titeln, die ihren Wert verlieren, wenn sie käuflich sind, im Schneid, den man sich nicht abkaufen lässt. Soziales Kapital ist akkumulierter Status, Prestige und, altertümlich aber treffender, *Ehre*. Entlang dieser Grenze verläuft die informelle Schranke der Konvertierbarkeit ökonomischen und sozialen Kapitals, deren genauere Bestimmung eine eigene Studie verlangt.<sup>88</sup>

sche Modell des Sozialtauschs der Aufrechterhaltung generalisierter Reziprozität zuträglicher ist als die rigorose japanische Ausgleichsstrategie und 3.) nahelegen, dass auch in betrieblichen Beziehungen weiterhin Gratifikationen in symbolischer Form vergeben werden und die Umwandlung des Betriebsausflugs in eine monetäre Gratifikation vom Standpunkt der Sozioökonomik äußerst kritisch zu beurteilen ist.

<sup>87</sup> Vgl. vor allem P. BOURDIEU (1987, S. 207 ff.). Er berichtet den anschaulichen Fall eines kabyliischen Maurers, der sein Handwerk in Frankreich gelernt hat, und nach seiner Rückkehr einen Skandal verursachte, »als er nach getaner Arbeit das traditionell gewährte Richtmahl ausschlug und außer der Entlohnung pro Arbeitstag (1000 Francs) eine Prämie von 200 Francs statt des Festessens forderte: den Geldwert des Mahles zu verlangen lief auf eine frevelhafte Umkehrung der Formel hinaus, mit der die Alchimie der Gesellschaft die Arbeit ebenso wie ihren Lohn in Liebesgaben verwandeln sollte, und zertrte so den Schleier vom üblichen Verfahren, den schönen Schein durch aufeinander abgestimmtes So-tun-als-ob zu wahren« (ibid., S. 209). Der Schleier des Verfahrens verbirgt nicht nur ökonomische Motive, sondern oft genug ökonomische Probleme. Wenn die Akteure nicht in die reguläre Warenwirtschaft eingebunden sind, sei es durch einen Job oder Produktion und Verkauf marktfähiger Güter, mangelt es an Geld, nicht aber an Zeit, um ein Richtmahl vorzubereiten. Das Interesse an der Aufrechterhaltung des Sozialtauschs gegenüber dem ökonomischen Tausch entspringt in diesen Fällen nicht sozialen, sondern handfesten ökonomischen Motiven. Vgl. auch die Feldstudie von M. LOUKINEN (1981) zum Austausch in einer ländlichen Gemeinde Michigans.

<sup>88</sup> Die Spielarten und Grenzziehungen der Ehre, der Reputation und des Prestiges im Wirtschaftsleben genauer zu studieren, wäre im Kontext der Organisations- und Personal-forschung aus zwei Gründen interessant. *Einerseits* weil hier möglicherweise ein Ansatzpunkt liegt, das »Zwei-Welten-Modell von ökonomischer Rationalität und außerökonomischer Moralität«, von dem der Wirtschaftsethiker P. ULRICH (1993, S. 181) spricht, zu überwinden. Die sozioökonomische Analyse hätte die Aufgabe zu zeigen, dass Ethik und Ökonomie weder unverbunden nebeneinander, noch in »naiver« oder »subsumierender« Hierarchie zueinander stehen. Vgl. auch K. HOMANN (1995, S. 179 ff.) Typologie der Beziehungen zwischen Ethik und Ökonomik. Strategien der Ehre appellieren an das Eigeninteresse, nicht an die Einsicht in die Vernunft der ethischen Regelung, ohne dass Ökonomik und Ethik gleichzusetzen sind, wie dies bei HOMANN der Fall zu sein scheint. *Andererseits* weil das Übersehen der dem ökonomischen Tausch verborgenen Seite des symbolischen Kapitals Hinweise auf kontra-produktive Effekte neuer Organisationsformen aufdecken könnte. Wie extrinsische Belohnung möglicherweise intrinsische Motivation verdrängt, so beseitigt die Einführung formaler Verrechnungseinheiten sozialen, reibungsloseren Austausch in Organisationen. Der Vorteil

Hier ist lediglich darauf hinzuweisen, dass die Frage der Konvertierbarkeit Implikationen für die Anwendung des Modells des sozialen Austauschs hat. Nicht weil sozialer Austausch anderen Regelmäßigkeiten unterliegt als der ökonomische Tausch, sondern, weil die Fungibilität bestimmter Ressourcen eingeschränkt ist. Sofern Geld ins Spiel kommt, ist nicht nur nach formalen Normen zu fahnden, die wie das Verbot Wählerstimmen gegen Geld zu kaufen, die Reichweite des unmodifizierten Tauschmodells einschränken, sondern eben auch nach informellen Schranken der Konvertibilität von Gütern. Die Währungsschranken des Sozialtauschs sind regelmäßig, wegen des Transaktionskostengefälles, von der vordringenden Marktökonomie bedroht. Die oben geäußerte Vermutung, dass diese Bewegung den sozialen Austausch nicht vollständig verdrängen kann, lässt sich nun begründen. Weil ökonomischer Tausch außerhalb der Märkte für Standardgüter auf symbolisches Kapital angewiesen ist, dass im ›gesichtslosen‹ ökonomischen Tausch nicht akkumuliert werden kann, bleiben ökonomische in soziale Tauschhandlungen eingebettet. Status und Reputation sind partikularistische Ressourcen. Im Gegensatz zum Transaktionskostenansatz behaupte ich also, dass der soziale Tausch wegen der Vorteile seiner *höheren* Transaktionskosten nicht vollständig im ökonomischen Markt aufgeht: Reibungsverluste sind nicht immer unökonomisch.

Wichtiger als diese kleine Dialektik des ökonomischen und sozialen Kapitals ist, dass mit der vorgeschlagenen Interpretation des Vertrauensproblems die Entstehung sozialer Normierungen und Folklore des Austauschs nicht unbedingt mit dem Modell der Ressourcenzusammenlegung verstanden werden muss. Sicherlich kann dieses Modell für viele und insbesondere für die Etablierung konjunkter formaler Normen Gültigkeit beanspruchen. Die wenigen Verbindlichkeiten, die sozialer Tausch benötigt, lassen sich jedoch vollständig aus der vorgeschlagenen Interpretation des Vertrauensproblems entwickeln. Das Hobbessche Dilemma der doppelten Kontingenz ist aus Sicht dieser Interpretation nicht so erschreckend, dass die Lösung mit Talcott PARSONS rückwärtsgerichtet in ›immer schon‹ — der verschleierte, und daher umso kritischer zu beurteilenden *ceteris paribus* Klausel des Soziologismus — vorhandenen kulturellen Mustern zu suchen ist. Den Weg hat LUHMANN (1988b, S. 150) bereits geräumt, wenn er schreibt: »Nichts zwingt dazu, die Lösung des Problems der doppelten Kontingenz ausschließlich in schon vorhandenem Konsens, also ausschließlich in der Sozialdimension zu suchen. Es gibt funktionale Äquivalente, zum Beispiel solche der Zeitdimension.« Mit der Einführung der *Zeit* lösen sich die kulturellen Verbindlichkeiten auf und

---

berechenbarer Beziehungen zwischen organisatorischen Einheiten würde, so eine These, zu Gunsten der Verlässlichkeit derselben erkaufte.

weichen zufälligen Lösungen der ›leeren Selbstreferenz‹ oder, handlungstheoretisch formuliert, *Probehandlungen* der Akteure. »Alter bestimmt in einer noch unklaren Situation sein Verhalten versuchsweise zuerst. Er beginnt mit einem freundlichen Blick, einer Geste, einem Geschenk — und wartet ab, ob und wie Ego die vorgeschlagene Situationsdefinition annimmt« (ibid., S. 150). Während Alter um die Ermittlung des symbolischen Kapitals spielt, lernt Ego vertrauen. COLEMAN (1991, S. 133) beschreibt den Prozess der Vertrauensentwicklung »als eine Bewegung vom Standardwert von  $p/(1-p)$  zu einem Wert, der größer ist als  $(L/G)^*$ ; diese Bewegung kann mit Hilfe von Erfahrungen mit der anderen Person stattfinden, bei denen man zuerst Gelegenheiten ergreift, wo  $L/G$  nicht so hoch ist oder bei denen das Ausmaß von  $L$  und  $G$  so klein ist, daß trotz der Höhe von  $L/G$  das Ausmaß des möglichen Verlustes klein bleibt«<sup>89</sup>. Die verknüpften Spielzüge bringen unterschiedliche Kapitalsorten auf den Weg. Alters Transaktionen sind Versprechen und vertrauenswürdige Situationsdefinitionen — symbolisches Kapital. Ego transferiert einseitig ökonomisches Kapital. Die angebotenen Symbole zur Markierung der Situation sind, wie die Spielarten der Werbung, vielfältig. Der Prozess der Vertrauensbildung ist gewissermaßen zur Seite der symbolischen Formen für Zufälle empfänglich. Ob Kopfschütteln ja oder nein bedeutet, Feilschen Ehre einbringt oder verpönt ist, ein ›großer Mann‹ selbst spricht oder sprechen läßt, hängt auch von den Launen des Selektionsprozesses ab. Die Akzeptanz des Versprechens ist dagegen klar und unmissverständlich oder, wenn man so will, binär codiert. Ego vergibt mit der einseitigen Übertragung von Ressourcen Vertrauen. Der Prozess ist ›sinnreferentiell geschlossen‹, aber ›energetisch offen‹, was die Unwahrscheinlichkeit der Problemlösungen erheblich reduziert und erklärt, warum sich empirisch vielfältige kulturelle Lösungen des gleichen Grundproblems — Symbolisierung von Vertrauenswürdigkeit zur Anbahnung sozialen Austauschs — finden. Die hier nur anzudeutende Verbindung von Handlungs- und Kulturtheorie erhellt, weshalb es möglich ist, kulturelle Symbolsysteme aus der Sicht der Handelnden interpretierend zu verstehen, obwohl es nicht gelingt, die Entstehung spontaner Spielarten des Symbolischen zu prognostizieren. Wir verstehen Symbolsysteme, indem wir interpretierende »dichte Beschreibungen« anfertigen, wobei strukturel-

<sup>89</sup> In ähnlicher Weise bereits P. M. BLAU (1968, S. 454): »Social exchange relations evolve in a slow process in which little trust is required because little risk is involved and in which both partners can prove their trustworthiness, enabling them to expand their relation and engage in major transactions.« Ausführlicher P. M. BLAU (1964, S. 93 ff.). Das implizierte lerntheoretische Argument besagt selbstverständlich, dass der individuelle Zuversichtsfaktor von den Erfahrungen abhängig ist, die in Situationen der Vertrauensvergabe gesammelt worden sind. Elerntes Misstrauen, das heißt, eine niedrige Standardeinschätzung der Vertrauenswürdigkeit, ist ebenso denkbar wie große Zuversicht.

le Konsistenz oder Muster der Symbolisierungen hilfreich sein können, und letztlich herauszufinden versuchen, worum es den Akteuren bei diesem »hin und her« eigentlich geht.<sup>90</sup>

Als Ergebnis des Prozesses entstehen kulturelle Gemeinsamkeiten oder, operational formuliert, *soziale Nähe*. Wir sind diesem Konzept bereits im Zusammenhang mit gleichgerichteten Interessen begegnet, die als Teilmenge der symbolisch repräsentierten Nähe aufzufassen sind. Soziale Nähe erleichtert die Vertrauensbildung und stimuliert möglicherweise den Austausch.<sup>91</sup> Bei dieser empirischen Hypothese will ich es hier bewenden lassen, denn die variantenreichen Symbolisierungen sozialen Kapitals stehen nicht im Mittelpunkt der Überlegungen und sind wohl auch keine notwendige Bedingung des Austauschs. Dieser verlangt theoretisch wie praktisch lediglich ein minimales Verständnis der Kommunikationen, aber eben keine kulturalistische Lösung. Und dies nicht nur bei Verwendung eines generalisierten Transaktionsmediums, das sich im Anschluss an diese Bemerkungen als Symbolisierung der Akzeptanz verstehen lässt, sondern auch in »reinen« Situationen des Sozialaustauschs.<sup>92</sup> Soziale Nähe ist eine Einflussgröße der Einschätzung der

<sup>90</sup> Vgl. in diesem Zusammenhang C. GEERTZ' (1997 [1973]) Überlegungen zum Kulturbegriff aus Sicht einer verstehenden Ethnologie. Die »dichte Beschreibung« ist eine Interpretationstechnik zur Unterscheidung kultureller Symbole wie »Blinzeln« und »Zwinkern«, die uns hilft mit den Anderen »ins Gespräch« zu kommen. »Die Untersuchung von Kultur besteht darin (oder sollte darin bestehen), Vermutungen über Bedeutungen anzustellen, diese Vermutungen zu bewerten und aus den besseren Vermutungen erklärende Schlüsse zu ziehen ... « (ibid. S. 29 f.). Wenn ich GEERTZ recht verstehe, meint Interpretation hier nichts anderes als herauszufinden, was der Andere gemeint hat, also Hermeneutik im klassischen Verständnis einer Textauslegung. Vgl. in diesem Zusammenhang auch H. ALBERT (1994, S. 57 ff.).

<sup>91</sup> Soziale Nähe ist aber keineswegs mit der Motivation zum Austausch gleichzusetzen, wie dies K. M. CARLEY (1986, 1991) in ihrem konstrukturalistischen Modell des Sozialaustauschs annimmt. Vgl. auch HOMANS' (1974 [1961], S. 157 f.) Bemerkung zu den Grenzen der Beziehung von Interaktion und Sympathie. Das Interesse am Tausch gilt aus der hier vertretenen Sicht dem ökonomischen Kapital; ein weit gefasster Begriff, der jedoch von der Symbolisierung des Vertrauens zu unterscheiden ist. Wir tauschen mit Freunden wie Fremden, wenn Aussicht auf Gewinn lockt. Diese Auffassung erlaubt auch die weitergehende Annahme, ich werde dies abschließend skizzieren, dass der (Sozial-)Tausch soziale Nähe fördert, weil gleichzeitig kulturelle Symbole ausgetauscht werden, die das wechselseitige Verständnis oder, zwischenmenschlich formuliert, die Sympathie fördern. Die Prozesse des sozio-ökonomischen und des symbolischen Austauschs fallen allerdings nicht zusammen.

<sup>92</sup> Aufschlussreich ist der *stumme Tauschhandel* zwischen den Mbuti-Pygmäen, die als Wildbeuter im Ituri-Wald Zentralafrikas leben, und ihren Nachbarn, sesshaften, Bantu sprechenden Pflanzern. Vgl. F. R. VIVELO (1988, S. 189 f.). Stumm wird dieser Tauschhandel genannt, weil sich die Handelspartner nicht persönlich treffen. Die Bantu versorgen die Mbuti mit Feldfrüchten, Eisenwerkzeugen und anderen Gütern, die an bestimmten Orten in der Nähe der Dörfer hinterlegt werden. »Die Pygmäen kommen aus dem Wald (manchmal in der Nacht), nehmen die Güter an sich und lassen dafür Güter (wie Fleisch, Häute oder Waldfrüchte, W. M.) von angemessenem Wert zurück, welche sich die Bantu dann holen,

Vertrauenswürdigkeit  $p$ , die das Verhältnis  $L/G$  weitgehend unberührt lässt.

Wie dem auch sei. Dahingestellt sei auch, ob die Herausbildung des Vertrauens einer ›mitlaufenden Beobachtung‹ bedarf, gleichwohl sich Alter und Ego beobachten und die wechselseitigen Erwartungen des Anderen antizipieren, indem sie gedanklich die Rolle des alter ego übernehmen. Dies ist, wie oben beschrieben, Anlass zur Investition in symbolisches Kapital. Die Ausbildung des Vertrauens, aber auch seine Verweigerung werden aber sicherlich durch ›mitlaufende‹ Dritte verstärkt. Dritte können unterschiedliche Rollen im Prozess übernehmen. Sie können *aktiv* als Bürgen oder Konkurrenten auftreten, indem sie ihr symbolisches Kapital für Alter in die Waagschale werfen oder als Konkurrenten Alters dem Ego einen Vergleichsmaßstab zur Beurteilung des Angebots liefern. Eine zweite aktive Rolle des Dritten ist die des Beraters, der Ego Ratschläge zur Vertrauenswürdigkeit des Alter erteilt. Und schließlich können Dritte *passiv* als ›stumme Zeugen‹ des Austauschs fungieren, indem sie die latente Möglichkeit repräsentieren, dass ein Vertrauensbruch aufgedeckt wird. Eine Variante des ›stummen‹ Dritten ist der Repräsentant einer anderen relevanten Beziehung, der verhindert, dass Vertrauen vorschnell oder illegitim vergeben wird.<sup>93</sup>

Vertrauensbildung als Prozess von Probehandlungen oder, statisch betrachtet, symbolisierter sozialer Nähe und die aktiven oder passiven Rollen von Dritten sind soziale Randbedingungen der Vertrauensvergabe. Die Wirksamkeit dieser Variablen ist empirisch gut belegt<sup>94</sup>, ich will hier nur auf eine Arbeit aufmerksam machen, die alle genannten Aspekte thematisiert. Ronald S. BURT und Marc KNEZ (1996) untersuchen in einer netzwerkanalytischen Studie die Bedingungen der Vertrauensvergabe von Managern.<sup>95</sup> Die

---

wenn die Pygmäen in den Wald zurückgekehrt sind« (ibid., S. 190). Die Tauschpartner beobachten einander und kennen die fremde Kultur des Anderen. Die Mbuti-Pygmäen haben als Wildbeuter im Unterschied zu den Bantu keine ausgebaute, ritualisierte Religion. Ein Vergnügen der Mbuti ist es, die Bantu bei ihren Ritualen zu beobachten und sich über deren Zeremonien zu amüsieren. Selbstverständlich hinter dem Rücken der Bantu, denn sie wollen diese schließlich nicht vor den Kopf stoßen, wie H. P. DUERR (1995, S. 137) bemerkt. Tausch braucht keine gemeinsame Kultur, lediglich *verflochtene Interessen und distanzierten Respekt* in Form von Höflichkeit.

<sup>93</sup> Die Wirkung des stummen, unvertrauten Dritten wird deutlich, wenn wir in ihrer Gegenwart telefonieren. Der Dritte ermuntert bei offiziellen Gesprächen, in denen wir uns möglicherweise ruppiger gegeben hätten, zu größerer Freundlichkeit und er verhindert ein Sympathiegespräch, wenn wir mit Vertrauten sprechen. Vgl. E. GOFFMAN (1982 [1971], S. 294 ff.).

<sup>94</sup> Sie gehören zur den Standardvariablen der Kooperations- und Konfliktforschung. Eine Übersicht der empirischen Arbeiten zur Wirksamkeit dieser und weiterer Einflussgrößen vermitteln M. DEUTSCH (1976, S. 69 ff.), M. ARGYLE (1991, S. 47 ff.) und der kurze Übersichtsartikel von H. W. BIERHOFF und G. F. MÜLLER (1993).

<sup>95</sup> Die Studie basiert auf einem Sample von 284 Managern nord-amerikanischer Unter-

Autoren zeigen, dass die Wahrscheinlichkeit der Vertrauensvergabe mit der Stärke der Beziehungen (Häufigkeit, Dauer und Emotionalität) steigt respektive sinkt. Das besondere Augenmerk der Autoren gilt der Beobachtung und Kommentierung der Vertrauensvergabe in direkten Kontakten durch Dritte. Sie zeigen, dass die Wahrscheinlichkeit der Vertrauensvergabe stärker ansteigt, wenn sie von Dritten begleitet wird. Die Verweigerung des Vertrauens wird allerdings ebenso von Dritten beeinflusst. Insbesondere in schwächeren Verbindungen ist die Wahrscheinlichkeit, dass Ego Vertrauen an Alter vergibt, geringer, wenn Dritte den Prozess begleiten. Dies verweist uns auf die »dunkle Seite« dichter sozialer Netzwerke, die abschließend zu diskutieren ist.

### *Spiele mit dem Vertrauen*

Die bislang vorgestellten Überlegungen sind typisch soziologisch, weil sie mit der Investition in symbolisches Kapital und der Entwicklung des Vertrauens Ergebnisse eines *vergangenen* Prozesses in den Mittelpunkt stellen. Vergangenheitsbezogenheit beinhaltet keineswegs — das ist die zentrale Differenz des voluntaristischen Konzepts der Investition gegenüber der deterministischen Vorstellung einer verpflichtenden Norm —, dass die Akteure bei passender Gelegenheit nicht »deinvestieren« könnten. Reputation ist kein Garant der Vertrauenswürdigkeit, wenn die Anreize zur Defektion überwiegen. Insbesondere dann, wenn der »gute Ruf« nicht auf dem Spiel steht, weil die Verweigerung der Kooperation in der einen Beziehung andere, reputations-schaffende Beziehungen unberührt lässt oder diesen Tauschpartnern verborgen bleibt, sollten rationale Egoisten Vertrauen enttäuschen. Ökonomen sind gegenüber der These von der bindenden Kraft »versunkener« Kosten in aller Regel skeptischer. Sie betonen gegenüber dem soziologischen Argument die Bedeutung *zukünftiger* Erwartungen und *gleichlaufender* Kontrollen.

Die Wichtigkeit des *Zeithorizonts* ist vor allem in der Spieltheorie herausgearbeitet worden. Prominent sind Robert AXELRODS (1987, S. 11 ff.) Computerturniere mit dem Gefangenendilemma, die eindrucksvoll belegen, welche entscheidende Rolle der Zeithorizont bei der Evolution von Kooperation spielt. Während rationale Akteure in diesem Spiel Kooperation verweigern sollten, wenn es einmalig gespielt wird, besteht die Chance sich wechselseitig stabilisierender Kooperation, wenn das schlussendliche Ergebnis der Aus-

---

nehmen, die zu organisationsinternen und -externen egozentrischen Netzwerken befragt wurden. Insgesamt wurden 3584 Kontaktpersonen genannt. Die Vertrauensfrage ermittelt Personen, mit denen sich die Befragten im Fall eines möglichen Firmenwechsels beraten würden. Zur Operationalisierung des Misstrauens wird nach Personen gefragt, die die Ausübung der Verantwortung in der Organisation erschweren. Vgl. zur Methodik auch R. S. BURT (1992, S. 120 ff.).

zahlungen in der ungewissen Zukunft liegt. Ich will auf diese bekannteren Studien und ihre Diskussion hier nicht näher eingehen<sup>96</sup>, weil sich Gleiches auch am rigideren Vertrauensspiel Partha DASGUPTAS (1988) zeigen lässt.

<sup>96</sup> Die klassische Beschreibung des Gefangenendilemmas findet sich bei D. R. LUCE und H. RAIFFA (1957, S. 95 ff.). Seinen Namen erhält das Spiel auf Grund der anschaulichen Geschichte zweier Gefangener, die unter dem Verdacht eines gemeinsamen Verbrechens stehen. Sie werden getrennt voneinander verhört und erhalten jeder folgendes Angebot. Wenn einer von ihnen ein Geständnis ablegt und als Zeuge auftritt, der Andere aber schweigt, so wird der Geständige freigelassen, der Schweigende erhält dagegen 20 Jahre Haftstrafe. Gestehen Beide, müssen Beide für 5 Jahre ins Gefängnis. Schweigen dagegen Beide, können Beide nur für jeweils 1 Jahr hinter Gitter gebracht werden, weil in diesem Fall lediglich Indizien aber keine Beweise vorliegen. Die ›Ganovenehre‹ gebietet zu schweigen, die ›Rationalität‹ dagegen zu gestehen, mit dem Ergebnis, dass Beide fünf Jahre Gelegenheit erhalten, über die Vernunft ihrer Entscheidung nachzudenken.

Das Gefangenendilemma ist der Klassiker der Tausch- und Konflikttheorie. In der Tauschtheorie verwendet es P. M. BLAU (1964, S. 255 ff.) zur Beschreibung der Interdependenz des Austauschs. Als Vorläufer der Problemfassung lässt sich G. SIMMELS (1992 [1908], S. 137 ff.) Analyse von Absprachen zur Ausschaltung der Konkurrenz interpretieren. In der Konfliktforschung ist vor allem auf M. DEUTSCH (1976, S. 57 ff.) hinzuweisen, der das Gefangenendilemma zur Darstellung des Vertrauensproblems verwendet. Von DEUTSCH und R. M. KRAUSS (1960) stammt auch eines des zahlreichen Experimente, die das Spiel inspiriert hat, um die Bedingungen der Kooperation in konfliktären Situationen zu erforschen. Die Ergebnisse sind kurz gesagt nicht sonderlich vertrauenserweckend, wenn Kooperation ausschließlich von der Einsicht oder der Moralität der Akteure abhängig ist. Defektion wird bemerkenswerterweise auch als das häufigste Ergebnis für Experimente berichtet, die iterative, also wiederholt gespielte Gefangenendilemmata zu Grunde legen. Vgl. J. S. MINAS et al. (1959). Ein möglicher Grund für die häufig berichteten Befunde ist, dass Probanden die Experimentalsituation im Sinne eines Gesellschaftsspiels und damit gewohnheitsmäßig kompetitiv auffassen; eine zweite mögliche Erklärung, dass die Versuchsteilnehmer die Struktur der Spiele nicht richtig erkennen.

Das Gefangenendilemma bietet Ego wie Alter Anreize zur Kooperation. Als Standardlösungen gelten die Einführung von Verlässlichkeit, Kommunikation und externe Moderatoren des Spiels; also die zuvor diskutierten Aspekte. R. AXELROD (1987) hat in seiner weitbekanntesten Studie Computerturniere mit iterierenden Gefangenendilemmata durchgeführt, in der von Spieltheoretikern eingereichte Strategien gegeneinander spielten. Die bereits erwähnte, einfache Tit-for-Tat-Strategie, die im Eröffnungszug kooperiert und in jedem nachfolgenden Zug das Verhalten des Gegners wiederholt, erwies sich als besonders erfolgreich. Genauer gesagt, war sie gegenüber sehr viel sophistischeren Strategien erfolgreicher, schnitt aber im Vergleich mit einem Zufallsmechanismus besonders schlecht ab. AXELROD hat aus seinen Ergebnissen weitreichende Schlüsse gezogen, die nicht unumstritten sind. So wird die Analogie der Tit-for-Tat-Strategie mit dem Prinzip ›Leben-und-leben-lassen‹ in den Grabstellungen des ersten Weltkriegs bezweifelt und die Übertragbarkeit auf größere Gruppen in Frage gestellt. Vgl. R. SCHÜSSLER (1990, S. 26 ff.). Eine gute Übersicht gibt T. VOSS (1985, S. 173 ff.). Aus meiner Sicht spricht gegen die Modellierung strategischer Superspiele die empirische Übertragbarkeit der komplexen Strategien, die den Akteuren deutlich mehr Rationalität abverlangen als einfache, diskrete Wert-Erwartungs-Entscheidungen. Ein Einwand, der gegenüber der Tit-for-Tat-Strategie nicht ganz stichhaltig ist.



Das *Vertrauensspiel* ist ein nicht-kooperatives Zwei-Personen-Spiel. Ego hat den ersten Zug und entscheidet über die Vergabe von Vertrauen ( $C_1$ ) oder die Verweigerung des Vertrauens ( $D_1$ ). Alter entscheidet im zweiten Zug über die Einhaltung seines Versprechens ( $C_2$ ) oder den Bruch des Vertrauens ( $D_2$ ). Die Lösung  $\{C_1, C_2\}$  bringt Ego einen Gewinn von  $G$  und Alter eine positive Belohnung von  $R$  (reward). Die Strategie  $\{C_1, D_2\}$  handelt Ego einen Verlust von  $L$  ein und beschert Alter einen Gewinn von  $T$  (temptation). Bezüglich der Größenordnungen der Gewinne und Verluste wird angenommen, dass  $G > 0, L < 0$  und  $T > R > 0$ .

		Alter	
		$C_2$	$D_2$
Ego	$C_1$	$G, R$	$L, T$
	$D_1$	$0, 0$	$0, 0$

Wie die Auszahlungsmatrix zeigt wird von Opportunitätskosten abgesehen, das Spiel behandelt die einfache Vertrauensvergabe. Die Akteure sind über die möglichen Auszahlungen im Sinne gemeinsamen Wissens vollständig informiert, das Spiel ist privat, Dritte sind also unbeteiligt und es wird nur ein Durchgang gespielt. Die Anreizbedingungen Alters verhindern — im Unterschied zum Gefangenendilemma, das die Kooperation der Beteiligten in gleicher Weise belohnt wie es die Defektion gleich bestraft — die Möglichkeit wechselseitiger Kooperation. Unter den genannten Bedingungen wird Ego  $D_1$  wählen, um Verluste zu vermeiden. Wie im Gefangenendilemma verhindert individuelle Rationalität ein soziales Optimum.

Sozial optimale Lösungen werden möglich, wenn sich die Akteure altruistisch verhalten, sie moralisch handeln oder Reputationseffekte ins Spiel kommen.<sup>97</sup> Wie im Fall iterierender Gefangenendilemmata kann auch das Vertrauensspiel endogen stabilisiert werden, wenn sich das endgültige Spielergebnis hinter dem »Schleier der Unwissenheit« verbirgt. Technisch gesprochen meint RAWLS' (1975, S. 21) Metapher hier, dass *unendlich* viele Runden  $t$  des Spiels gespielt werden. Zukünftige Ergebnisse, so lautet die Standardannahme wiederholter Interaktionen, sind den Akteuren jedoch nicht so wichtig, wie

<sup>97</sup> Vgl. N. BRAUN (1992), der Altruismus und Moralität im Vertrauensspiel diskutiert; zu den Reputationseffekten D. M. KREBS (1990). Moralität und Altruismus sind allerdings nicht nur empirisch wenig verlässliche Kandidaten für eine erfolgreiche sozial optimale Lösung, es werden auch theoretische Argumente gegen die Vermengung von Präferenzen und Soziabilität geltend gemacht. Vgl. S. 103 dieser Arbeit.

die gegenwärtige Auszahlungen. Akteur  $i$  wichtet daher die Auszahlungen  $u_{it}$  der Runde  $t$  mit dem sogenannten Diskontparameter  $1 > w > 0$ . Der Nutzen eines Akteurs bestimmt sich als

$$U_i = \sum_{t=1}^{\infty} w^{t-1} u_{it}. \quad (3.2)$$

Wie Werner RAUB (1992) zeigt, existieren auch für das Vertrauensspiel teilspielperfekte kooperative Gleichgewichtslösungen. Bei hinreichend großem Parameter  $w$ , genauer, für  $w > 1 - R/T$ , sind die Strategien der Akteure nicht mehr voneinander unabhängig. Vielmehr sind die Strategien wechselseitig bedingt und Kooperation wird von rationalen Akteuren mit Kooperation beantwortet. »Der zentrale Effekt des Gebrauchs solcher bedingten Strategien ist, daß der Treuhänder den kurzfristigen Gewinn aus der Enttäuschung von Vertrauen im Vergleich zur Rechtfertigung von Vertrauen abwägen muß gegen die langfristigen Kosten der Enttäuschung von Vertrauen, die dadurch entstehen, daß der Treugeber in Zukunft kein Vertrauen mehr vergibt« (ibid., S. 189). Alltagspraktisch mag die Annahme unbestimmt oft wiederholten Aufeinandertreffens rationaler Akteure recht unrealistisch erscheinen. Sie verweist empirisch jedoch lediglich auf die eingangs zitierte Beobachtung der Sozialanthropologie, dass Kooperation in der Form generalisierten Austauschs in engen verwandtschaftlichen Beziehungen wahrscheinlicher ist, als im Umgang mit Fremden. Die abstraktere Wendung der unbestimmten Wiederholung löst die enge Kopplung von Kooperation und starker Verbindung. Sie lässt vermuten, warum gerade auch in individualistischen Gesellschaften und ihren Organisationen Defektion nicht durchgängig auf der Tagesordnung steht. Unwissenheit über ein erneutes Aufeinandertreffen wirkt als funktionales Äquivalent der räumlichen und sozialen Enge der Dorfgemeinschaft. »Man weiss nie, ob man den Anderen noch einmal trifft oder noch einmal brauchen könnte« lautet die Handlungsmaxime rationaler Alltagsmenschen, die Unbestimmtheit zur Bedingung der Kooperation erklärt.

Vertrauen allein auf der Möglichkeitsform gegründet, wird sich vielfach als zu fragil erweisen, um wichtige Transaktionen abzuwickeln. RAUB diskutiert eine zweite Möglichkeit das Vertrauensspiel zu stabilisieren, die ich kurz skizzieren will. Er schlägt ein *Pfänderspiel* vor, bei dem Alter den Eröffnungszug übernimmt. Alter kann im ersten Zug einen Pfand hinterlegen oder aber glaubwürdige Versprechen verweigern. Der Wert des Pfandes sei  $K$ . Die Hinterlegung des Pfandes ist für Alter mit Kosten von  $c > 0$  verbunden, weil er das Pfand nicht anderweitig verwenden kann, Transaktionskosten anfallen etc. Die Stellung eines Pfandes verlangt selbstverständlich, dass die

Kosten seiner Hinterlegung die möglichen Gewinne Alters nicht übersteigen, wir nehmen also an, dass  $R > c$ . Ego ist darüber informiert, ob Alter ein Pfand hinterlegt hat oder nicht. Wählt Ego darauf hin  $C_2$  und enttäuscht Alter das Vertrauen  $D_3$ , verfällt sein Pfand. Andernfalls erhält er es zurück. Die nachfolgende Auszahlungsmatrix zeigt die strategische Form des Spiels unter der Annahme, das Alter in  $t_1$  ein Pfand hinterlegt hat, sonst gilt die oben vorgestellte Spielmatrix.

		Alter	
		$C_3$	$D_3$
Ego	$C_2$	$G, R - c$	$L, T - K - c$
	$D_2$	$0, 0 - c$	$0, 0$

Unter diesen Annahmen hat das Spiel ein teilspielperfektes Gleichgewicht, wenn  $K \geq T - R$ . Die Bedingung sagt aus, dass Alter ein Pfand stellt, Ego Vertrauen vergibt und Alter sein Versprechen hält. Die Lösung basiert auf einer sozio-zentrischen Sicht des Vertrauensproblems und erklärt Alter zum Akteur des Vertrauens.

Alltagspraktisch ist die Lösung ebenso instruktiv wie plausibel. Ein prominentes Beispiel der Bedeutsamkeit eines Pfandes für den nachfolgenden Austausch ist die oben erläuterte *Eröffnungsgabe* im Kula, die Gefolgschaft sichert und ›Handel mit Feilschen‹ ermöglicht. Die Hinterlegung eines Pfandes wird aber nicht immer erwünscht sein. SIMMEL (1992 [1908], S. 666 ff.) vermutet in seinem Exkurs über Treue und Dankbarkeit, dass insbesondere Individualisten die verpflichtende Wirkung der ersten Gabe scheuen und Geschenke zu vermeiden suchen. Aus seiner Sicht beschneidet das Geschenk Egos Handlungsfreiheit, weil es zur Erwidderung verpflichtet. Wir haben psychologische Theorien, die Reaktanz auf die Eröffnungsgabe erklären können, nicht behandelt. Dennoch sind SIMMELS Überlegungen instruktiv, wenn wir die Vergabe eines Pfandes als strategische Möglichkeit betrachten, Verpflichtungen zu schaffen. COLEMAN (1991, S. 400 f.) berichtet den Fall, dass Akteure eine Vorleistung erbringen, um den Begünstigten zu einer Gegenleistung zu verpflichten. Er bezieht sich auf Colin M. TURNBULL (1973 [1972]), der in einer Fallstudie über einen afrikanischen Stamm, der in großer Armut lebt, folgende Begebenheit schildert: »Ein Mann kommt nach Hause und sieht, wie seine Nachbarn ungefragt das Dach seines Hauses reparieren. Obwohl er ihre Hilfe nicht will, kann er sie nicht davon abbringen. In diesen und ähnlichen Fällen scheint es nicht um die Schaffung von Verpflichtungen aus

einer Notwendigkeit heraus zu gehen, sondern um eine bewußte Schaffung von Verpflichtungen« (1991, S. 401).

Das Pfand im geschilderten Vertrauensspiel ist nicht notwendig als materielles Gut zu interpretieren, das Alter hinterlegt. Beziehen wir die Idee des Spiels auf die oben diskutierte Situation der Investition in symbolisches Kapital, dann verstehen wir Reputation als soziale Möglichkeit, ein Pfand zu hinterlegen. Gleichung

$$T - R > K \quad (3.3)$$

kann entsprechend als eine erste Annäherung an ein Konzept gelesen werden, um die Deinvestition aus symbolischem Kapital zu beschreiben. Unter dieser Bedingung wird Alter keinesfalls ein Pfand stellen. Abschließend will ich lediglich darauf verweisen, dass beide Spielformen — Iteration und Pfand — kombiniert werden können wie RAUB (1992) ausführlich diskutiert.<sup>98</sup>

### *Können wir dem Vertrauen vertrauen?*

Wird Vertrauen zu Recht als fragiles Transaktionsmedium bezeichnet? Der Sozialtausch kennt zumindest genügend Möglichkeiten, die Vertrauensvergabe auch unter rationalen Egoisten wahrscheinlich erscheinen lassen. Vertrauen wird eher vergeben, wenn *Kleinigkeiten* getauscht werden, Alter ein Interesse an den Ressourcen Egos hat, die ihn zur Investition in *symbolisches Kapital* oder Hinterlegung eines *Pfandes* veranlassen, Vertrauen in den Beziehungen sukzessive *erlernt* wird oder auf der Möglichkeitsform der *Langfristigkeit* gegründet ist. Es gibt also mehrere Antworten auf GAMBETTAS (1988, S. 217) Frage, warum Vertrauen empirisch nicht so oft enttäuscht wird wie spieltheoretische Ergebnisse erwarten lassen. Spieltheoretiker werden zwar mit den skizzierten Möglichkeiten solange nicht zufrieden sein, wie es ihnen nicht

<sup>98</sup> Um abschließend auf das Problem der Stabilisierung des Austauschs in »primitiven« Gesellschaften zurückzukommen: A. GEHLEN (1968, S. 18 f.) vermutet in seiner Rezeption der tauschtheoretischen Überlegungen C. LÉVI-STRAUSS', dass das Kernproblem der Stabilität und Kontinuität nur gelöst werden kann, wenn die Beziehungen im Sinn der Gegenseitigkeit institutionalisiert werden. »Dann ist der Mädchentausch die Schlüsselfigur, weil er die einzige Möglichkeit bietet, die Beziehungen zwischen mehreren Gruppen *langfristig* auf Dauer zu stellen. Wird er obligatorisch, mit der Kehrseite des Inzestverbotes, so kann darauf unbegrenzt lange eine Beziehung von Rechten und Pflichten zwischen definierbaren Mitgliedern von zwei oder mehr Gruppen gegründet werden. Alle anderen Tauschrelationen — Waren, Blutrachepflichten, Riten, Feste, Totenkulte als Reziprozitäten zwischen Lebenden und Toten usw. — können dann entlang der so entstehenden Relationen normiert werden« (ibid., S. 19). Die politisch möglicherweise nicht völlig korrekte Vermutung GEHLENS ist zumindest eine anschauliche Hypothese für die empirische Bedeutsamkeit eines iterierenden Pfänderspiels.

gelingt die Mechanismen der Vertrauensvergabe vollständig zu endogenisieren. Ergänzen wir das spieltheoretische Argument jedoch um ESSERS Modell des Frames, können wir theoretisch erwarten, dass die erlernte Passung einer Situationsdefinition Beharrungstendenzen der Vertrauensvergabe nach sich zieht. Der Empiriker wird ohnehin vermuten, dass Anwendungen des perfekten sozialen Systems COLEMANS keine unüberwindbaren Hindernisse aufwirft, wie noch vor wenigen Seiten zu vermuten war. Sicherlich, im Einzelfall ist immer zu prüfen, inwieweit vertrauensvolle Beziehungen vorliegen. Im Hinblick auf die Anwendung des einfachen Tauschmodells werden wir dem Vertrauen jedoch häufig vertrauen können.

Dies bedeutet keineswegs, dass Vertrauen aus individueller oder organisatorischer Sicht der Zielerreichung des Individuums oder des Kollektivs immer dienlich ist. Der Prozess der Vertrauensbildung impliziert, dass sich in Systemen unvollständigen Vertrauens bestimmte Tauschpartnerschaften herauskristallisieren. Bildet sich Vertrauen mit den Probehandlungen des sukzessiven Austausch entlang interessanter Tauschmöglichkeiten, so *diskriminiert* jeder Schritt der Vertrauensbildung in einer bestimmten Tauschpartnerschaft alternative Tauschmöglichkeiten. Der Prozess lässt sich auf der Folie der HOMANSCHEN (1978 [1950], S. 102 ff.) *Kontakt-Sympathie-Hypothese* verdeutlichen. Kontakt, das heißt gelungener Austausch, schafft vertraute Sympathie, die nachfolgenden Austausch erleichtert. Unpersönlicher formuliert, tätigen die Akteure transaktionsspezifische Investitionen. In *dynamischer* Perspektive wird deutlich, dass Beziehungskapital — in komparativ-statischer Betrachtung als Zugangsstruktur thematisiert — ein weiteres Ergebnis des sozialen Austauschs ist. Dieser Kristallisationsprozess des Beziehungskapitals markiert den oben erwähnten *Vorzug* des sozialen gegenüber dem ökonomischen Tausch. Die höheren Transaktionskosten, die Vertrauensbildung im Unterschied zum fungibleren ökonomischen Transaktionsmedium mit sich bringt, bedingt den Aufbau relativ stabiler kooperativer Beziehungen. Die »Schwerkraft« der vertrauten Bindungen, die die Tauschhandlungen erneut in alte Bahnen lenkt, ist gleichzeitig der *Nachteil* sozial eingebetteten Tauschs. Vertrauen kann die »Rolle einer retardierenden Bindekraft« spielen, wie Horst KERN (1996, S. 11) diesen Mechanismus nennt.

KERN diskutiert in seinem Beitrag Probleme des »Übervertrauens«, die in industriellen Beziehungen beispielsweise im Zusammenhang mit Basisinnovationen auftreten. Die Schließung von Netzwerkorganisationen durch Vertrauen beschränkt den Wissenshorizont der beteiligten Unternehmen. Im Sog befreundeter Netzwerkbeziehungen werden Wissensbestände übersehen, die in fremden Unternehmen vorhanden sind. Die Unternehmen greifen auf ver-

traute Lösungen zurück.<sup>99</sup> Tauschtheoretisch formuliert, bleiben in Systemen unvollkommenen Vertrauens bestimmte Tauschgelegenheiten ungenutzt, weil sie trotz hoher Gewinnchancen unprofitabler erscheinen als bekannte Alternativen, die geringere, aber sicherere Gewinne bieten. Nicht nur die ›Spirale des Misstrauens‹, die in der Diskussion um die Vertrauensorganisation oft als Teufelskreislauf gebrandmarkt wird<sup>100</sup>, ist im interorganisatorischen Kontext zu fürchten, sondern auch der *Zirkel der Vertrautheit*. Dies gilt in gleicher Weise für den innerorganisatorischen Kontext lateraler Kooperation. Die von Horst BOSETZKY (1971) beschriebene »kameradschaftliche Bürokratie« ist nur ein Beispiel organisatorischer Pathologien auf Grund allzu großer Vertrautheit. Organisatorisch sind daher nicht nur Maßnahmen zum Aufbau von Vertrauen wichtig, sondern auch Möglichkeiten zu erwägen, die Stärke schwacher Bindungen zu nutzen, um den Umgang mit Fremden zu erleichtern. Das organisatorische Risiko der Erstarrung wird durch Maßnahmen »produktiver Zerstörung« — von der Neueinstellung bis zur Reorganisation — gemildert, die interne wie externe Tauschgelegenheiten neu arrangieren.

Ein zweiter Aspekt ist abschließend anzumerken. Die vielfältigen Lösungsmöglichkeiten der Vertrauensproblematik stellen die zugrundeliegende prekäre Handlungssituation in ein freundliches Licht. Wir sollten aber nicht übersehen, dass Austausch nicht nur die Transaktion von Gütern, sondern auch von ›Ungütern‹ umfasst. Zwang kann, wie oben erläutert, Transaktionen auslösen. Alters vorgehaltene Pistole zwingt Ego, im Austausch gegen seine Unversehrtheit, zur Herausgabe seiner Barschaft. Formal gibt es keine Gründe, diese Handlungssituation aus der Tauschtheorie auszugliedern. Die Zwangsmittel Alters sind aber ebensowenig sicher wie seine Versprechungen. Das heißt, auch die Handlungssituation des Zwanges ist unter der Überschrift ›Entscheidung unter Unsicherheit‹ zu behandeln. Alter kann Ego nicht nur durch die Glaubwürdigkeit seiner Versprechen dazu bewegen, in einen Austausch einzuwilligen, sondern ebensogut glaubwürdige Drohungen ankündigen. Ich hatte bereits bemerkt, dass sich der Machtbegriff mit der Einführung von Unsicherheit in das Handlungssystem in Richtung der

---

<sup>99</sup> Vgl. auch die Längsschnittstudie von J. M. PODOLNY (1994). Er zeigt am Beispiel von Investment-Banken, dass Unternehmen auf unsicheren Märkte dazu neigen, bewährte Tauschpartnerschaften fortzuführen. Ein zweites interessantes Resultat seiner Studie ist, dass unter Unsicherheit statusgleiche Partner bevorzugt werden. Status wird in diesem Fall über die Rangfolge in Anzeigen von Investitionsangeboten operationalisiert. Soziale Nähe spielt also auch unter korporativen Akteuren eine Rolle. Auf individueller Ebene zeigen E. J. LAWLER und J. YOON (1996) in mehreren Experimentalstudien den Effekt, dass Personen in emotional befriedigenden Tauschrelationen verharren, obwohl attraktivere Alternativen vorhanden sind.

<sup>100</sup> Vgl. beispielsweise R. J. LEWICKI und B. B. BUNKER (1996, S. 125 ff.) oder S. B. SITKIN und D. STICKEL (1996).

Kontrolle von *Ungewissheitszonen* ausweitet. Es bleibt zu hoffen, dass die Investition in einen guten Ruf rationalen Akteuren zumindest langfristig lohnender erscheint als der Aufbau der Reputation eines ›harten Burschen‹. Dies ist ein Problem kollektiver Investitionen in soziales Kapital, die es ermöglichen, Alters Drohpotential auszubalancieren und auf die Probe zu stellen — beispielsweise durch wissenschaftliche Kritik.

### 3.6 Resümee

In zwei vorbereitenden Schritten haben wir uns der Tauschtheorie COLEMANS genähert. Ausgehend von ›reinen‹ Systemen *sozialen Austauschs* in ›primitiven‹ Gesellschaften stand zunächst die Frage im Mittelpunkt, ob die Erklärung sozialer Tauschbeziehungen andere Prinzipien der Erklärung verlangt als eine Handlungstheorie rationaler Akteure. Die Schwierigkeiten der tauschtheoretischen Rekonstruktion sozialen Austauschs, so wird im zweiten Schritt argumentiert, liegen nicht in der Anwendbarkeit des Rationalprinzips, sondern vielmehr in der Abwesenheit eines allgemeinen und fungiblen *Transaktionsmediums* begründet. Ferner habe ich auf Grenzen des Tauschmodells zur Modellierung von Mikro-Makro-Übergängen hingewiesen. Die Vermutung lautete jedoch, dass die kollektiven Vorbedingungen individuellen Handelns für die Anwendbarkeit des Tauschmodells weitgehend ohne Belang bleiben.

Die Diskussion der Tauschtheorie COLEMANS zeigt, dass das Modell des Sozialaustauschs große Ähnlichkeit mit der Vorstellung eines vollkommenen Marktsystems aufweist. Der entscheidende Unterschied des soziologischen und des ökonomischen Modells ist die Einführung eines Transaktionsmediums. COLEMAN ersetzt dieses Medium durch die Annahme vollständigen *sozialen Kapitals* oder, wie hier präzisiert worden ist, durch die Annahme vollkommenen individuellen Sozialkapitals. Unter dieser Bedingung liefert die Tauschtheorie empirisch prüfbare Aussagen über die Tauschbeziehungen der Akteure, ihre Macht und den Wert der Ressourcen innerhalb des linearen Handlungssystems. Zwei weitere Schritte beschäftigen sich mit den heroischen Anwendungsvoraussetzungen der COLEMANSchen Tauschtheorie. Die weitergehenden Überlegungen zum strikt relationalen *Machtkonzept* der Tauschtheorie hatten eine operationale Präzisierung des Begriffs Sozialkapital zum Ergebnis. In komparativ-statischer Sicht verstehen wir unter dem individuellen Sozialkapital die Beziehungen der Akteure, die ihnen und Anderen Zugang zu interessanten Ressourcen ermöglichen. Soziales Kapital ist daher auch wertvoll, wenn es nicht selbst genutzt, sondern Dritten zur Verfügung gestellt wird. In Anlehnung an Überlegungen der relationalen Machttheorie wird das situativ unterschiedlich bewertete Beziehungskapital von Mittlern und Maklern beschrieben. Je nach Verbundenheit verschiedener Tauschsitua-

tionen ist das soziale Kapital strukturell unterschiedlich zu beschreiben und als *sekundäre Ressource* in das Tauschmodell einzubeziehen.

Abschließend sind wir der *Vertrauensfrage* nachgegangen, die als entscheidende Restriktion gelten kann. Vertrauen meint aus handlungstheoretischer Sicht nichts anderes als Entscheidung unter Unsicherheit. Das Interesse des Treuhänders am Vertrauen des Treugebers ist Anlass, in *symbolisches Kapital* oder Reputation zu investieren. In der Erweiterung dieser Überlegung habe ich einige Verbindungslinien zu einer Theorie symbolischer Formen skizziert, die hier nicht weiterverfolgt werden. Sie zeigen, dass es prinzipiell leicht denkbar ist, was über die Probleme einer Ausarbeitung nicht hinwegtäuscht, ein abstraktes sozio-ökonomisches Konstrukt an die konkrete Vielfalt kultureller Phänomene anzuschließen. Wichtiger ist die Hypothese, dass Vertrauen im Umgang mit konkreten Anderen schrittweise getestet und erlernt wird. Die kurze Diskussion spieltheoretischer Modellierungen der Vertrauensfrage verweist mit der Langfristigkeit der Beziehung oder, genauer, der Unsicherheit über ein erneutes Aufeinandertreffen auf eine weitere Bedingung der Vertrauensvergabe. Die Diskussion zeigt also, dass die Vertrauensproblematik theoretisch auf verschiedene Weise und recht leicht lösbar ist, was praktisch allerdings Probleme des Übervertrauens aufwerfen kann. Einer Anwendung des Tauschmodells zur rationalen Rekonstruktion lateralen Austauschs stehen daher jedoch nur noch einige formale Hürden im Wege.





## 4. Tausch und Macht revisited: Formale Darstellung

»Mathematiker sind eine Art Franzosen: redet man zu ihnen, so übersetzen sie es in ihre Sprache, und dann ist es alsobald ganz etwas Anders.«

Johann Wolfgang von GOETHE

Ein Vorzug der hier verwendeten theoretischen Konzepte ist, dass die Aussagen der Theorien weitgehend in mathematischer Formulierung vorliegen. Die symbolische Sprache erhöht den Präzisionsgrad der Aussagen, erleichtert die Anwendung der formalen Logik und ermöglicht die Anwendung der komplexen relationalen Begriffe der Tauschtheorie auf größere Gruppen von Akteuren. Der höhere Präzisionsgrad der mathematischen Sprache geht selbstverständlich zu Lasten des Detailreichtums der sozialwissenschaftlichen Prosa. Allerdings explizieren die Ansätze damit genauere Angaben zur Formulierung operationaler Bedingungen ihrer Gültigkeit, als dies in der sozialwissenschaftlichen Theoriebildung sonst üblich ist. Die modelltheoretische Formulierung verringert den Interpretationsspielraum, indem sie den langwierigen Weg der Operationalisierung verkürzt und ein Verfahren zur Auswertung der Daten expliziert. Einige der mathematischen Formulierungen sind im Folgenden vorzustellen, da sie ein tieferes Verständnis der Tauschtheorie vermitteln und weil sie in der empirischen Analyse der Informationsnetzwerke Anwendung finden. Übersicht 4.1 informiert einleitend über die diskutierten Konzepte und die verwendeten Symbole.

Ausgangspunkt der Darstellung ist das *Grundmodell* James S. COLEMANS, das den Austausch auf einem vollkommenen Markt oder in einem perfekten sozialen System beschreibt. Diese Variante eines walrasianischen Marktmodells besitzt gegenüber klassischen Formulierungen der Nationalökonomie den Vorzug, dass sie durch geschickte Konzeptualisierung der Ressourcenkontrolle oder Anfangsausstattung und der Interessen oder Präferenzen direkt zur Analyse empirischer Daten verwendbar ist. Im Anschluss an einige *exemplarische Erläuterungen* werden Ableitungen zur Tauschstruktur vorgestellt, die von zentraler Bedeutung für die Datenanalyse sind. Das von Peter KAPPELHOFF (1993) abgeleitete Konzept des akteurspezifischen *Ressourcenflusses* wird in der empirischen Analyse mit den beobachteten Netzwerken des

<i>Symbol</i>	<i>Definition</i>
$x_{ji}$	$X$ Interesse eines Akteurs $i$ an Ereignis $j$
$c_{ij}$	$C$ Kontrolle eines Akteurs $i$ über Ereignis $j$ , primäre Anfangsausstattung
$c_{ij}^*$	$C^*$ Gleichgewichtsverteilung der kontrollierten Ressourcen
$r_i$	$r$ Ressourcenmacht eines Akteurs $i$
$v_j$	$v$ Wert der Ereignisse $j$ insgesamt
$s_j$	$s$ Wert eines Ereignisses von $j$
$w_{jk}$	$W$ Ereignis- oder Kontrollverflechtungen
$z_{ib}$	$Z$ Akteurs- oder Interessensverflechtungen
$b_{jk}$	$B$ Abhängigkeiten der Ereignisse
$f_{ib}$	$F$ Ressourcenfluss zwischen den Akteuren $i$ und $b$
$t_{ib}$	$T$ Transaktionskosten, akteurspezifische Zugangsstruktur
$a_{ij}$	$A$ ressourcenspezifische Zugangsstruktur

Abb. 4.1: Definition wichtiger Symbole der tauschtheoretischen Konzepte

Informationsaustausches in Beziehung gesetzt. Ferner diskutiere ich den Zusammenhang des COLEMANSchen *Machtbegriffes* mit anderen Konzeptionen der Macht, namentlich mit dem bekannteren Modell der Einflussmacht und dem gebräuchlichen soziometrischen Status von Akteuren. Die Diskussion erhellt das *Konstruktionsprinzip* des Coleman-Modells, erläutert dessen Verbindung zu zentralen netzwerkanalytischen Konzepten und stellt Konzepte zur Modifikation des Modells zur Verfügung.

Das Modell COLEMANS kann in vielerlei Hinsicht ausgebaut werden und als Basis komplexerer Modellbildungen dienen. Aus Sicht der Netzwerkforschung ist vor allem die *Einbettung* der Tauschbeziehungen in *soziale Strukturen* zu berücksichtigen. COLEMAN (1994) hat in diesem Zusammenhang einige Vorschläge gemacht, wie die Annahmen eines perfekten sozialen Systems weniger restriktiv gehandhabt werden können. Hier werden nur zwei, hinsichtlich der Analyse von Tauschnetzwerken besonders wichtige Erweiterungen vorgestellt, nämlich *Transaktionskosten* und *mangelndes Vertrauen*.

Der Vergleich beider Restriktionen zeigt, dass Transaktionskosten und Misstrauen ähnliche Auswirkungen im Handlungssystem haben. Der zentrale Unterschied zwischen beiden Tauschrestriktionen besteht darin, dass Misstrauen die Analyse auf einfache, direkte Tauschhandlungen beschränkt, wohingegen im Fall von Transaktionskosten auch längere Tauschketten analysiert werden können. Die Diskussion dieser Formalisierungen COLEMANS

führt zu einer pragmatischen Modifikation des Grundmodells, die die Möglichkeit *eingeschränkter Zugangs* zu Akteuren, indem die Zugangsbeschränkungen als zusätzliche Ressourcen in das Modell eingeführt werden. Einige Modellrechnungen zum Vergleich dieser Modellerweiterung mit Vorschlägen anderer Autoren zur Einbettung struktureller Beschränkungen beschließen die Darstellung der hier benötigten formalen Konzepte.

#### 4.1 Ein vollkommenes soziales System: Das Basismodell

Das lineare *Handlungssystem* des Coleman-Modells<sup>1</sup> umfasst eine endliche Menge von *Akteuren*  $A = \{i, h \mid i, h = 1, \dots, n\}$  und eine endliche Menge teilbarer homogener *Ereignisse*  $E = \{j, k \mid j, k = 1, \dots, m\}$ . Diese Mengen werden im Grundmodell durch zwei Matrizen miteinander verbunden. Die Kontrollmatrix beschreibt den Grad der Kontrolle, den die Akteure über die Ereignisse ausüben. Die Interessenmatrix dient der Deskription ihres Interesses an den Ereignissen. Abbildung 4.2 zeigt schematisch die Beziehungen zwischen den Elementen des Systems.

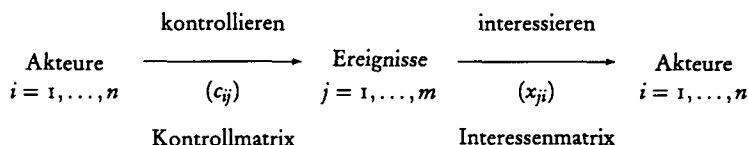


Abb. 4.2: Grundelemente des Coleman-Modells

#### Definitionen

Jeder Akteur  $i$  verfügt im Ausgangszustand über ein bestimmtes Ausmaß der *Kontrolle* über jedes Ereignis  $j$ , das als  $c_{ij}$  bezeichnet wird. Die Maßeinheit der Kontrolle wird so gewählt, dass sich die Kontrolle der Akteure über jedes Ereignis auf 1 summiert.

$$\sum_{i=1}^n c_{ij} = 1, \quad c_{ij} \geq 0. \quad (4.1)$$

<sup>1</sup> Zur folgenden Darstellung vgl. J. S. COLEMAN (1972, 1973 und 1994), P. KAPPELHOFF (1993) sowie W. MATIASKE (1994).

In Matrixschreibweise erhalten wir eine Spaltensummen konstante  $n \times m$  Matrix der *primären Kontroll- oder Ressourcenausstattung*  $C = (c_{ij})$ .

Das relative *Interesse* eines Akteurs  $i$  an einem Ereignis  $j$  wird als  $x_{ji}$  bezeichnet. Das gesamte Interesse eines Akteurs an den Ereignissen im System wird auf 1 standardisiert:

$$\sum_{j=1}^m x_{ji} = 1, \quad x_{ji} \geq 0. \quad (4.2)$$

Die  $m \times n$  Matrix der *Interessensverteilung*  $X = (x_{ji})$  ist also ebenfalls Spaltensummen konstant.<sup>2</sup>

Diese Ausgangsverteilung führt zu *Austauschhandlungen* im System, sofern einige Akteure Interesse an Ressourcen haben, die andere Akteure kontrollieren, und sie über Mittel verfügen, die sie zum Tausch anbieten können. Die Mittel zum Tausch sind ebenfalls Ressourcen, die aber für die sie kontrollierenden Akteure von geringerem Interesse sind.

Vor der Einführung weiterer Definitionsgleichungen ist es zweckmäßig, die Prämissen des Basismodells zu explizieren. Die Analyse des Tauschsystems erfolgt unter der Annahme, dass sich der Austausch auf einem *vollkommenen Markt* vollzieht. Dieser ist nach Erich GUTENBERG (1984, S. 183 ff.) durch *Homogenität* in sachlicher, persönlicher, räumlicher und zeitlicher Hinsicht gekennzeichnet. Für ein soziales System lassen sich diese Annahmen dahingehend präzisieren, dass die Akteure über vollkommenes *soziales Kapital* verfügen, das heißt, unbeschränkter Zugang zu allen Akteuren möglich ist. Wie noch zu zeigen sein wird, können diese Annahmen, die mit Ronald H. COASE (1960) durch die Abwesenheit von Transaktionskosten charakterisiert sind, gelockert werden. Ferner ist für einen derartigen Punktmarkt vollständige *Markttransparenz* typisch.

Die Annahme eines idealisierten Punktmarktes hat aber nicht notwendig einen Marktausgleich zur Folge. Fehlt ein *allgemeines Tauschmedium*, findet das Tauschsystem nur unter der Bedingung *doppelter Komplementarität der Bedürfnisse* zum Gleichgewicht. Die Bedingung impliziert, dass jede Transaktion in einer Tauschdyade abgeschlossen werden kann, also beispielsweise Ego ( $i$ ) in Alter ( $b$ ) sowohl einen ›Lieferanten‹  $c_{b1}$  für das ihn interessierende Gut  $x_{1i}$  als auch einen ›Abnehmer‹  $x_{2b}$  für das von ihm kontrollierte Gut  $c_{i2}$  findet. In ökonomischen Systemen ermöglicht Geld als allgemeines Tauschmedium

<sup>2</sup> Anzumerken ist, dass die *Richtung* des *Interesses* im Modell berücksichtigt werden kann. Das gerichtete Interesse eines Akteurs  $y_{ji}$  kann positiv oder negativ ausgeprägt sein und es gilt:  $x_{ji} = |y_{ji}|$  sowie  $s_{ji} = \text{sign}(y_{ji})$ . Die gerichtete Kontrollverteilung im Gleichgewicht erhält man durch Multiplikation von  $c_{ij}^*$  und  $s_{ji}$ . Vgl. J. S. COLEMAN (1973, S. 71 ff.).

den Austausch in Form von *Halbtransaktionen* zwischen den Akteuren. Das allgemeine Tauschmedium erlaubt es den Akteuren, die Komplementarität der Bedürfnisse bei einem direkten Tausch aufzuspalten. Geld fungiert dabei als Maßstab der Bewertung und als generalisiertes Zahlungsverprechen. Die Rolle des numéraire kann prinzipiell jedes Gut übernehmen. Insoweit kann bei Analyse sozialen Tausches auf die Spezifikation eines Geldäquivalents verzichtet werden. Als fungibles Zahlungsverprechen funktioniert Geld, wenn es wie eine Goldwährung intrinsischen Wert aufweist oder ein Treuhänder, beispielsweise eine Zentralbank, existiert, der das Zahlungsverprechen garantiert. Insofern beinhaltet das Konzept eines allgemeinen Tauschmediums die Annahme einer zentralen Verrechnungsstelle, die das allgemeine Tauschmedium garantiert und einen Ausgleich der Konten vornimmt. COLEMAN ersetzt diesen Aspekt durch die Annahme *vollständigen Vertrauens* im Handlungssystem. Auch diese Annahme läßt sich weniger restriktiv handhaben, indem Misstrauen in das System eingeführt wird.

Die Annahmen der Homogenität, der Transparenz und des vollständigen Vertrauens im Handlungssystem sind um die Prämisse einer *großen Zahl* von Akteuren zu ergänzen. Die vierte Annahme stellt sicher, dass keiner der Akteure eine Monopolstellung einnimmt, und verhindert strategisches oder opportunistisches Verhalten. Zusammenfassend definieren diese Prämissen ein perfektes soziales System (vgl. J. S. COLEMAN 1994, S. 70 ff.), das formal dem Modell eines vollkommenen Wettbewerbsmarktes gleicht.

Unter diesen Bedingungen können zwei weitere Konzepte auf der Makroebene eingeführt werden, der *Wert* der Ereignisse und die *Ressourcenmacht* der Akteure. Im Gleichgewicht wird jedes Ereignis zu einem bestimmten Kurs getauscht. Der Tauschkurs eines Gutes oder der *Wert*  $v$  der vollständigen Kontrolle eines Ereignisses  $j$  wird als  $v_j$  bezeichnet. In Matrizennotation erhalten wir einen  $m \times 1$  Vektor  $v = (v_j)$ . Da nur die relativen Werte der Ereignisse interessieren, ist die Maßeinheit willkürlich. Der Einfachheit halber wird die Summe der Werte aller Ereignisse ebenfalls auf 1 standardisiert.

$$\sum_{j=1}^m v_j = 1. \quad (4.3)$$

Die *Ressourcenmacht*  $r$  eines Akteurs entspricht dem Gesamtwert seiner Ressourcenausstattung und läßt sich als Summe der bewerteten Kontrolle über Ereignisse eines Akteurs  $i$  definieren.

$$r_i = \sum_{j=1}^m c_{ij} v_j. \quad (4.4)$$

Im Zusammenhang mit der linearen Gleichung (4.4) spricht man auch von der Budget- oder Bilanzgleichung eines Akteurs. Aufgrund der Standardisierung von  $v$  gilt auch für die Summe der Elemente des  $n \times 1$  Vektors der Macht  $r = (r_i)$ .

$$\sum_{i=1}^n r_i = 1. \quad (4.5)$$

### Nutzenmaximierendes Verhalten

Die Bestimmung des Tauschprozesses von einer ursprünglichen Ressourcenausstattung zur gleichgewichtigen Verteilung der Kontrolle verlangt, dass der *Nutzen*  $U$  eines Akteurs  $i$  näher bestimmt wird. Dieser kann zunächst als eine Funktion des Ausmaßes der kontrollierten Güter betrachtet werden.

$$U_i = U_i(c_{i1}, \dots, c_{im}).$$

Der Beitrag, den die Kontrolle einer Ressource zum Gesamtnutzen eines Individuums erbringt, ist aber auch vom Interesse des Akteurs an den Ressourcen abhängig. Kontrolle und Interesse sind in der *Nutzenfunktion* also miteinander zu verknüpfen. COLEMAN wählt die Form:

$$U_i = c_{i1}^{x_{i1}} c_{i2}^{x_{i2}} \dots c_{im}^{x_{mi}}.$$

Dieser Funktionstyp wird in der ökonomischen Literatur als Cobb-Douglas Funktion bezeichnet.<sup>3</sup> Anders formuliert lautet die Nutzenfunktion:

<sup>3</sup> Zu diesem Funktionstyp und seinen ökonomischen Eigenschaften vgl. A. C. CHIANG (1984, S. 414 ff.). Zu den psychologischen Eigenschaften der Nutzenfunktion — es lässt sich zeigen, dass die Funktion dem Weber-Fechnerschen Gesetz der Psychophysik entspricht — vgl. J. S. COLEMAN (1994, S. 36 ff.).

An dieser Stelle ist anzumerken, dass J. S. COLEMAN (1972) die aus der Funktion abgeleitete Regel der proportionalen Ressourcenallokation zunächst ohne Rückgriff auf eine Nutzenfunktion eingeführt hat und der Bezug zur Cobb-Douglas Funktion erst entdeckt werden musste. Vgl. J. BRÜDERL (1990). Selbstverständlich wären auch andere Nutzenfunktionen

$$U_i = \prod_{j=1}^m c_{ij}^{x_{ji}} \quad \text{oder} \quad \log U_i = \sum_{j=1}^m x_{ji} \log c_{ij}. \quad (4.6)$$

Diese Verknüpfung beinhaltet, dass jedes Gut von Interesse einen positiven Beitrag leistet und ein uninteressantes Ereignis ( $x_{ji} = 0$ ) nicht zum Gesamtnutzen beiträgt. Für den Fall, dass ein Akteur nur an einer Ressource interessiert ist, gilt  $x_{ji}$  für dieses Gut gleich 1 und für alle anderen 0.

denkbar; so erweitern N. BRAUN (1993, 1994) und K. YAMAGUCHI (1996) das Modell durch Integration der von K. J. ARROW et al. (1961) vorgeschlagenen CES-Funktion (constant elasticity of substitution), die die Cobb-Douglas-Funktion als Spezialfall enthält und die Analyse komplementärer und substituierbarer Güter ermöglicht. Die CES-Funktion lautet im speziellen Fall

$$U_i = \left( \sum_{j=1}^n x_{ji} c_{ij}^{(s-1)/s} \right)^{s/(s-1)},$$

mit der Elastizitätskonstante  $s$ . Die Wahl  $0 < s < 1$  ist für den Fall komplementärer Ressourcen charakteristisch und  $s > 1$  dient der Analyse hoch substituierbarer Güter. Strebt  $s$  gegen 1, erhalten wir die Cobb-Douglas-Funktion. In diesem Fall wird also angenommen, dass die direkte Preiselastizität der Nachfrage  $\partial c/\partial v \ v/c = -1$  und die Einkommenselastizität  $\partial c/\partial p \ p/c = 1$  beträgt. Im Zusammenhang mit dem Coleman-Modell wird dies auch als Regel der proportionalen Ressourcenallokation bezeichnet. Wir beschränken uns im Folgenden auf die Annahme von Cobb-Douglas-Präferenzen; prinzipiell eignet sich das Coleman-Modell durch die Erweiterung der Nutzenfunktion aber auch zur Analyse speziellerer Tauschsysteme.

Einschränkend gilt, dass die Analyse von unteilbaren Ereignissen generell problematisch ist. Es wird zwar häufig möglich sein, eine geeignete empirische Größe wie die Nutzungszeit zu bestimmen, um unteilbare Ressourcen mit dem Grundmodell zu analysieren. Gelingt dies aber nicht, wie im Fall kollektiver Güter, kann man die Nutzendifferenzen eines Akteurs  $i$  verwenden, um sein Interesse an einem Ereignis  $j$  zu metrisieren, indem die positiven ( $\mu_{ij}^+$ ) und negativen ( $\mu_{ij}^-$ ) Nutzeneinheiten eines Ereignisses mit den Nutzen aller Ereignisse im System in Beziehung gesetzt werden, das heißt:

$$y_{ji} = \frac{\mu_{ij}^+ - \mu_{ij}^-}{\sum_{j=1}^m |\mu_{ij}^+ - \mu_{ij}^-|},$$

mit  $x_{ji} = |y_{ji}|$  und  $s_{ji} = \text{sign}(y_{ji})$ . Im Fall unteilbarer Ereignisse sollten rationale Akteure ihre gesamten Ressourcen für ein Ereignis einsetzen, für das das Verhältnis von Interesse und Preis  $x_{ji}/v_j$  maximal wird. Dieses Verhalten hat aber abrupte Wechsel der Nachfrage und damit Preissprünge zur Folge, weshalb derartige Güter nicht sinnvoll mit dem Grundmodell zu behandeln sind. Vgl. J. COLEMAN (1972, S. 151 ff, 1973, S. 131 ff).



Die Akteure handeln im Sinne der Verhaltensannahme des Modells *rational*, wenn sie ihren Nutzen unter Berücksichtigung ihrer bewerteten Ressourcen maximieren:

$$U = \prod_{j=1}^m c_{ij}^{x_{ji}} \rightarrow \max! \quad \text{u. d. N.} \quad r_i = \sum_{j=1}^m c_{ij} v_j. \quad (4.7)$$

### Werte, Macht und Verteilung im Gleichgewicht

Die Auflösung der Maximierungsaufgabe unter der Nebenbedingung der Budgetrestriktion soll hier nicht nachvollzogen werden.<sup>4</sup> Die Ableitungen aus (4.7) führen zur Gleichgewichtsannahme des Modells:

$$c_{ij}^* v_j = x_{ji} r_i. \quad (4.8)$$

Gleichung (4.8) definiert das Ausmaß der Kontrolle  $c^*$  eines Ereignisses  $j$  durch Akteur  $i$  im Gleichgewicht mit Hilfe seines Interesses  $x$ , seiner Macht  $r$  und dem Wert  $v$  des Ereignisses. Diese Lösung impliziert die zentrale *Verhaltensannahme* des Modells. Ein Akteur handelt rational, wenn er unter Berücksichtigung seines Budgets die zur Verfügung stehenden Ressourcen proportional zur Stärke seines Interesses einsetzt. Anders ausgedrückt ist die Nachfrage eines Akteurs bezüglich der Kontrolle eines bestimmten Ereignisses umso größer, je höher sein Interesse und je größer sein Budget ist. Die Nachfrage ist umso geringer, je höher der Wert eines Ereignisses ist. Diese Verhaltensmaxime wird als Regel der *proportionalen Ressourcenallokation* bezeichnet.

Summiert man Gleichung (4.8) über die Akteure  $i$ , so erhält man die bewertete *Gesamtnachfrage*  $D$  nach einem Ereignis  $j$ .

$$D_j = \sum_{i=1}^n c_{ij}^* v_j = \sum_{i=1}^n x_{ji} r_i. \quad (4.9)$$

Das gesamte *Angebot* ist durch die Ressourcenausstattung der Akteure, das heißt durch Matrix  $C$  gegeben. Das bewertete Angebot  $S$  für die Kontrolle eines Ereignisses  $j$  erhalten wir durch die Multiplikation von  $c_{ij}$  mit

<sup>4</sup> Vgl. J. S. COLEMAN (1994, S. 20 ff.) sowie W. MATIASKE (1994). Dort finden sich auch einige weitergehende Erläuterungen zu den ökonomischen Implikationen des Modells.

dem Marktpreis  $v_j$ . Aufgrund der Standardisierung von  $\sum_{i=1}^n c_{ij} = 1$  in der Definitionsgleichung (4.1) gilt:

$$S_j = \sum_{i=1}^n c_{ij} v_j = v_j. \quad (4.10)$$

Die Bedingung für das Marktgleichgewicht ergibt sich als Gleichsetzung von Angebot (4.10) und Nachfrage (4.9):

$$v_j = \sum_{i=1}^n x_{ji} r_i. \quad (4.11)$$

Damit sind alle Gleichungen entwickelt, um den Wert der Ereignisse, die Ressourcenmacht der Akteure und die Kontrollverteilung im Gleichgewicht zu bestimmen. Ausgehend von den Informationen über die Interessen der Akteure in Matrix  $X$  und über die Kontrollverteilung, die mit der Matrix  $C$  bestimmt ist, lassen sich mittels der Gleichungen (4.4), (4.8) und (4.11) alle notwendigen Koeffizienten bestimmen. Substituieren wir  $r_i$  in Gleichung (4.11) durch die Definition in (4.4), ergibt sich:

$$v_j = \sum_{i=1}^n \sum_{k=1}^m x_{ji} c_{ik} v_k, \quad \forall j = 1, \dots, m. \quad (4.12)$$

Gehen wir von der Koeffizienten- zur Matrixschreibweise über, so erhalten wir für (4.12) den Ausdruck:

$$v = Wv, \quad \text{mit } W = XC, \quad (4.12')$$

wobei  $W$  als Matrix der *Ereignis- oder Kontrollverflechtungen* bezeichnet wird, aus der abgelesen werden kann, wie die Ereignisse des Systems miteinander verknüpft sind.

Damit ist der relative Wert der Ereignisse bestimmt. Durch die äquivalente Substitution für (4.4) erhalten wir das Gleichungssystem zur Bestimmung der *Ressourcenmacht*. Die Macht eines Akteurs  $i$  entspricht der gewichteten Summe der von ihm ausgeübten Kontrolle. Die Gewichtung setzt sich aus dem Interesse der anderen Akteure an seinen Ressourcen und der Macht dieser anderen zusammen:

$$r_i = \sum_{j=1}^m \sum_{h=1}^n c_{ij} x_{jh} r_h, \quad \forall i = 1, \dots, n. \quad (4.13)$$

In der kompakteren Matrixschreibweise lautet (4.13):

$$r = Zr, \quad \text{mit } Z = CX. \quad (4.13')$$

Die Matrix  $Z$  wird als Matrix der *Akteurs-* oder *Interessensverflechtungen* bezeichnet. Die Matrix zeigt die Verknüpfungen der Akteure an.

Die Berechnung der Machtkoeffizienten zeigt, dass Macht im Coleman-Modell strikt *relational* gefasst ist. Die Macht eines Akteurs im System hängt nicht nur von seiner eigenen Ressourcenausstattung und seinen Interessen, sondern auch von der Ressourcenmacht aller übrigen Akteure und ihren Interessen ab (vgl. auch S. 230 ff. dieser Arbeit). Ferner wird deutlich, dass der Wert der Ereignisse und die Macht der Akteure im Coleman-Modell äquivalente Konzepte sind. Der Gesamtwert im System kann als Summe der Werte aller Güter oder als Summe der Macht aller Akteure bestimmt werden. Diese Summe ist lediglich eine Verrechnungseinheit und wurde in (4.3) und (4.5) jeweils auf 1 festgelegt. Damit sind die homogenen Gleichungssysteme (4.12) und (4.13) lösbar.

Schließlich ist die *Kontrollverteilung* im Gleichgewicht zu bestimmen. Diese erhalten wir durch Umstellung von Gleichung (4.8) nach  $c^*$

$$c_{ij}^* = \frac{x_{ji} r_i}{v_j}. \quad (4.14)$$

Die Gleichung lässt sich als Matrizen Gleichung schreiben, wenn zwei Diagonalmatrizen vereinbart werden. Die  $n \times n$  Diagonalmatrix  $D_r$  enthält in der Hauptdiagonalen die Machtkoeffizienten  $r_i$ . Die  $m \times m$  Matrix  $D_v$  ist eine Diagonalmatrix, die in der Hauptdiagonalen die Werte  $v_j$  der Ereignisse enthält. Die Inverse  $D_v^{-1}$  enthält in der Hauptdiagonalen die Werte  $1/v_j$ . In dieser Form lautet Gleichung (4.14):

$$C^* = D_r X^T D_v^{-1}. \quad (4.14')$$

Zur Berechnung von Gleichung (4.14') lösen wir zunächst das lineare Gleichungssystem für den Preisvektor  $v$  oder den Machtvektor  $r$ . Sind  $v$

oder  $r$  bestimmt, kann Gleichung (4.4) oder (4.11) dazu benutzt werden, um den Macht- oder den Wertevektor zu ermitteln. Im Anschluss werden die Ergebnisse in (4.14') eingesetzt. Für reguläre Fälle sind verschiedene Wege zur Berechnung von  $v$  oder  $r$  möglich.

### Tauschprozess und andere Lösungen

Ein Rechenweg besteht darin, das Modell iterativ zu lösen, indem die Gleichungen (4.12') oder (4.13') als zeitdiskrete *Markov-Prozesse* interpretiert werden,<sup>5</sup> wie die Berechnung der Machtkoeffizienten zeigt.  $Z$  ist als Produkt der Spaltensummen konstanten Matrizen  $C$  und  $X$  wiederum eine nicht negative, Spaltensummen konstante Matrix mit  $\sum_{i=1}^n z_{ih} = 1$ . Gilt darüberhinaus, dass  $Z$  eine unzerlegbare Matrix ist, lautet die allgemeine Gleichung für den regulären Markov-Prozess

$$r^{(t+1)} = Zr^{(t)}. \quad (4.15)$$

Die Folge der Matrixpotenzen von  $Z^t$  konvergiert für  $t \rightarrow \infty$  gegen eine wiederum Spaltensummen konstante Matrix, deren Spalten sämtlich übereinstimmen. Die Spalten dieser Matrix entsprechen den Werten des Machtvektors  $r$ , das heißt, der Vektor  $r$  ist Fixpunkt der regulären Matrix  $Z$ .

$$\lim_{t \rightarrow \infty} Z^t = (r, r, \dots r). \quad (4.16)$$

Dieses Ergebnis ist hinsichtlich der *Stabilität* des Gleichgewichts im Coleman-Modell bedeutsam. Das Gleichgewicht ist nur dann global stabil, wenn die Matrix  $Z$  unzerlegbar ist. Formal bedeutet dies, dass die Elemente der Matrix  $Z$  ab einer bestimmten Potenz sämtlich positiv sind. In graphentheoretischer Terminologie ausgedrückt, bildet der Graph einer unzerlegbaren Matrix eine *starke Zusammenhangsstruktur*, das heißt, jeder Knoten ist von einem anderen Knoten auf einem beliebig langen Weg erreichbar.<sup>6</sup> Zerfällt der durch  $Z$  induzierte Graph in eine oder mehrere starke Zusammenhangsstrukturen, so ist das Gleichgewicht im Modell nicht mehr global bestimmbar.<sup>7</sup> In

<sup>5</sup> Die Bedingungen ergodischer Markov-Prozesse erläutern J. G. KEMENY und J. L. SNELL (1972 [1962], S. 130 f.) oder A. RAPOPORT (1980, S. 131 ff.).

<sup>6</sup> Die graphentheoretischen Überlegungen finden sich bei F. HARARY (1959b) bzw. bei J. SEDLÁČEK (1972, S. 146 ff.). Man spricht im Zusammenhang mit stark verbundenen Strukturen auch von wohlgerichteten Graphen.

<sup>7</sup> Zur Diskussion der Gleichgewichtsbedingungen des Coleman-Modells vgl. N. BRAUN (1990), J. BRÜDERL (1990) sowie P. KAPPELHOFF (1993, S. 118 ff.).

ökonomischen Modellen ist die starke Zusammenhangsstruktur des Graphen und damit das globale Gleichgewicht des Modells wegen der Annahme eines generellen Interesses am allgemeinen Transaktionsmedium garantiert. In anderen sozialwissenschaftlichen Anwendungen ist es aber möglich, dass der Graph in mehrere Zusammenhangsstrukturen zerfällt, die isolierte Tauschgruppen definieren und als autonome Tauschsysteme zu analysieren sind. In vielen Anwendungsfällen ist die Forderung einer stark verbundenen Struktur allerdings nicht allzu restriktiv, da in der Regel davon auszugehen ist, dass die relevanten Akteure in sozialwissenschaftlich interessanten Systemen ihre Handlungen wechselseitig berücksichtigen oder aufeinander angewiesen sind.

Da Standardauswertungsprogramme fehlen und die Lösungsmöglichkeiten im weiteren Verlauf der Darstellung erneut aufgegriffen werden, gebe ich an dieser Stelle einige Hinweise auf praktische Lösungswege. Gleichung (4.16) kann wie oben erwähnt iterativ durch mehrfache Matrixmultiplikation gelöst werden, wobei es zweckmäßig ist, zu höheren Matrixpotenzen überzugehen. Der Prozess wird abgebrochen, wenn ein gewünschter Genauigkeitsgrad erreicht ist (vgl. auch S. 239 ff. dieser Arbeit).

Für Spaltensummen konstante stochastische Matrizen mit Spaltensummen von  $\Sigma = 1$  gilt, dass die Spalten der Grenzmatrix  $Z^\infty$  dem zum Eigenwert  $\lambda_1 = 1$  zugehörigen und auf die Spaltensumme normierten Eigenvektor von  $Z$  entsprechen. Eleganter als die iterative Lösung ist daher die Berechnung des rechten *Eigenvektors* zum Eigenwert  $\lambda_1 = 1$  der Matrix  $Z$ . Damit sind die Koeffizienten der Macht bis auf eine skalare Größe bestimmt. Im zweiten Rechenschritt ist der zugehörige Eigenvektor auf die Spaltensumme 1 zu normieren; dies entspricht der Normierung des Machtvektors in der Definitionsgleichung (4.4). Äquivalent zum skizzierten Rechenweg können die Operationen für die Matrix  $W$  durchgeführt werden, um den Wertevektor  $v$  zu bestimmen.

Steht kein Programm zur Berechnung der Eigensysteme zur Verfügung, lassen sich die Gleichungen in Systeme homogener linearer Gleichungen überführen und durch Invertierung lösen (vgl. J. S. COLEMAN 1994, S. 28 ff.). So lässt sich Gleichung (4.13') nach  $r$  auflösen, wenn zunächst ein Nullvektor  $o$  und eine Einheitsmatrix  $I$  in den entsprechenden Dimensionen  $n \times n$  definiert werden. Die Gleichung (4.13') kann dann als *charakteristische Gleichung* von  $Z$  wie folgt formuliert werden:

$$(I - Z)r = o. \quad (4.17)$$

Ferner benötigen wir eine  $n \times n$  Matrix  $U_n$  und einen  $n \times 1$  Vektor  $u_n$  mit den Elementen  $1/n$ . Es gilt:

$$U_n r = u_n, \quad (4.18)$$

weil sich die Elemente von  $r$  auf 1 summieren. Addieren wir die Gleichungen (4.17) und (4.18), so erhalten wir die Gleichung:

$$(I - Z)r + U_n r = u_n.$$

Die Gleichung lösen wir nach  $r$  auf und erhalten:

$$r = (I - Z + U_n)^{-1} u_n. \quad (4.19)$$

Analog lässt sich der Wertevektor  $v$  ausgehend von der mit (4.12') gegebenen Beziehung berechnen.<sup>8</sup>

#### 4.2 Erläuterungen: Wie Frau $F$ die Dezerntenwahl zu ihren Gunsten verlor

Ein Beispiel illustriert das Modell. Es entstand im Rahmen der Feldforschung zum lateralen Informationsaustausch und basiert auf einer Begebenheit, die die Interviewpartner einer Studie berichteten. Das betrachtete Handlungssystem umfasst drei Akteure einer Stadtverwaltung; den Bürgermeister  $b$  und die beiden Amtsleiter Frau  $f$  und Herrn  $m$ . Bürgermeister  $b$  ist Herrn  $m$  aus verschiedenen Gründen verbunden und will diese Verpflichtung einlösen, indem er ihn als seinen Wunschkandidaten bei der anstehenden Dezerntenwahl unterstützt und seinen Einfluss im Gemeinderat geltend macht. Herr  $m$  selbst wird im Rat nicht sonderlich geschätzt. Allein besäße er nur ein geringes Potential, um die Wahl für sich zu entscheiden. Mit der Unterstützung des Bürgermeisters  $b$  scheint seine Kandidatur jedoch aussichtsreich.

Die Sachlage ändert sich, nachdem die Amtsleiterin  $f$  ihre Kandidatur zur Dezerntenwahl bekannt gibt, denn sie kann im Gemeinderat ein Stimmenpotential mobilisieren, das dem Einfluss des  $b$  und seines Kandidaten  $m$  entspricht. Frau  $f$  hat allerdings kein wirkliches Interesse am Amt des Dezernten. Sie interessiert sich vielmehr für einen bestimmten Etat, mit dessen Mitteln sie seit langem bestimmte Maßnahmen im Bereich ihres Amtes umsetzen will. Ihr Einfluss auf die Verabschiedung des Etats im Gemeinderat zu

<sup>8</sup> Die Berechnungen lassen sich komfortabel mit gängigen Statistikpaketen, die über eine Makrosprache verfügen, oder mit anderen Softwaresystemen, die die Berechnung von Matrizen erlauben, durchführen. Die hier durchgeführten Analysen wurden mit einem Makro aus der Programmbibliothek NETSTAT durchgeführt. Vgl. W. MATIASKE (1999).

	$C^T$			$X$		
	$b$	$m$	$f$	$b$	$m$	$f$
Kandidatur des $m$	0	1	0	0.33	0	0
Kandidatur der $f$	0	0	1	0.33	0.33	0
Unterstützung ( $u$ )	0.40	0.10	0.50	0	0.33	0
Etat ( $e$ )	0.60	0.30	0.10	0.33	0.33	1

Abb. 4.3: Interessen- und Kontrollverteilung bei der Dezernentenwahl

ihren Gunsten ist allerdings nicht besonders groß, so dass ihre Bemühungen bislang erfolglos blieben. Den größten Einfluss könnte Bürgermeister  $b$  geltend machen. Dieser interessiert sich zwar ebenfalls für die Verwendung des Haushaltstitels, wie auch Amtsleiter  $m$ , allerdings nicht im gleichen Ausmaß wie Frau  $f$ .

Eine mögliche numerische Verteilung der Kontrollen und Interessen an den Ereignissen ›Kandidatur des  $m$ ‹ ( $km$ ), ›Kandidatur der  $f$ ‹ ( $kf$ )<sup>9</sup> ›Unterstützung‹ ( $u$ ) bei der Wahl im Gemeinderat und Einfluss auf die Vergabe des ›Etats‹ ( $e$ ) im Rat sind in Abbildung 4.3 zusammengestellt. Die Amtsleiter  $m$  und  $f$  kontrollieren ihre Aufstellung zur Wahl selbst. Die Mobilisierung von Stimmen im Rat wird zu gleichen Teilen von den Herren  $b$  und  $m$  bzw. von Frau  $f$  kontrolliert. Bei der Etatvergabe können Bürgermeister  $b$  und Amtsleiter  $m$  dagegen größeren Einfluss geltend machen als Frau  $f$ . Im Interesse des Bürgermeisters  $b$  liegen die Kandidatur seines Protégés  $m$ , die Kandidatur der Kontrahentin  $f$ , die es zu verhindern gilt, und die Vergabe des Etats, für den er noch andere Verwendungsmöglichkeiten sieht als Frau  $f$ . Amtsleiter  $m$  interessiert sich aus den gleichen Gründen wie Bürgermeister  $b$  für die Kandidatur seiner Kollegin und das Wählerpotential im Rat, für die Unterstützung des Bürgermeisters  $b$  bei der Wahl und für den Haushaltstitel. Das Interesse von Frau  $f$  richtet sich dagegen ausschließlich auf die Finanzmittel.

Ein Tausch, der alle Beteiligten besser stellt, bahnt sich an. Für den Rückzug ihrer Kandidatur und das damit verknüpfte Stimmenpotential können die Herren  $b$  und  $m$  der Amtsleiterin ihren Einfluss auf die Etatvergabe anbieten. Intuitiv ist auch klar, dass Bürgermeister  $b$  größere Ressourcenmacht besitzt als Frau  $f$  oder Herr  $m$ , da er über größere Anteile an den begehrten Ressourcen verfügt. Frau  $f$  wiederum ist in dieser Konstellation offensichtlich mächtiger als Herr  $m$ .

Zur Berechnung der Ressourcenmacht der Akteure ist es nach Gleichung

<sup>9</sup> Dem Leser wird nicht entgangen sein, dass die Kandidaturen keine teilbaren Ereignisse sind. Dies ist in der Illustration des Modells ohne Belang.

	$Z = CX$			$W = XC$				
	$b$	$m$	$f$	$km$	$kf$	$u$	$e$	
$b$	0.20	0.34	0.60	$km$	0	0	0.13	0.20
$m$	0.43	0.14	0.30	$kf$	0.33	0	0.17	0.30
$f$	0.36	0.53	0.10	$u$	0.33	0	0.03	0.10
				$e$	0.33	1	0.67	0.40

Abb. 4.4: Verknüpfung der Akteure und der Ereignisse

(4.13') zweckmäßig, zunächst die Matrix  $Z = CX$  zu berechnen, die in Abbildung 4.4 wiedergegeben ist. Ferner gelten nach (4.13') die Beziehungen:

$$r_b = 0.20r_b + 0.34r_m + 0.60r_f,$$

$$r_m = 0.43r_b + 0.14r_m + 0.30r_f,$$

$$r_f = 0.36r_b + 0.53r_m + 0.10r_f,$$

und aufgrund der Standardisierung von  $r$  in Gleichung (4.5) gilt auch:

$$1 = r_b + r_m + r_f.$$

Für die Koeffizienten der Ressourcenmacht berechnen sich die Werte:  $r_b = 0.37$ ,  $r_m = 0.30$  und  $r_f = 0.33$ . Das heißt, Bürgermeister  $b$  erweist sich als mächtigster Akteur; er verfügt mit 37 % über den größten Anteil der Macht im System. Der geringste Machtanteil entfällt dagegen auf Herrn  $m$ .

Die Werte der Ereignisse können ausgehend von den Koeffizienten der Ressourcenmacht nach Gleichung (4.11) oder ausgehend von der Matrix der Ereignisverflechtungen  $W = XC$  berechnet werden (4.12'). Dem zweiten Ansatz folgend ergibt sich das Gleichungssystem:

$$v_{km} = 0.13v_u + 0.20v_e,$$

$$v_{kf} = 0.33v_{km} + 0.17v_u + 0.30v_e,$$

$$v_u = 0.33v_{km} + 0.03v_u + 0.10v_e,$$

$$v_e = 0.33v_{km} + 1v_{kf} + 0.67v_u + 0.40v_e,$$

und wegen der Definitionsgleichung (4.3) gilt ferner:

$$1 = v_m + v_f + v_u + v_e.$$



Die Werte der Ereignisse sind demnach:  $v_{km} = 0.12$ ,  $v_{kf} = 0.22$ ,  $v_u = 0.10$  und  $v_e = 0.55$ . Das wertvollste Gut ist der Einfluss auf die Vergabe des Etats. Der große Wert entsteht durch die hohe Nachfrage.

	$C^*$		
	$b$	$m$	$f$
Kandidatur $m$	1	0	0
Kandidatur $f$	0.55	0.44	0
Unterstützung	0	1	0
Etat	0.23	0.18	0.58

Abb. 4.5: Verteilung im Gleichgewicht

Die Matrix  $C^*$  in Abbildung 4.5 zeigt schließlich, dass es den Akteuren gelingt, ihre Ziele zu verwirklichen. Der Bürgermeister  $b$  gewinnt Amtsleiter  $m$  als seinen Wunschkandidaten und gewährt diesem im Gegenzug seine Unterstützung im Rat. Ferner hat er großen Anteil daran, dass Frau  $f$  ihre Kandidatur zurückzieht. Sie erhält dafür den gewünschten größeren Einfluss auf die Etatvergabe. Kandidat  $m$  wirkt ebenfalls an der Aufgabe der Nominierung der Amtsleiterin mit. Er erhält sowohl die Unterstützung des  $b$  wie die der Frau  $f$ , verliert aber an Einfluss auf den Haushaltstitel. Diesen Einfluss erhält die Amtsleiterin  $f$ , die ihre Kandidatur so geschickt einzusetzen vermochte.

#### 4.3 Wer interagiert mit wem? Ressourcenfluss und Tauschnetzwerk

Anhand des Modells lässt sich auch zeigen, welche Akteure eine Austauschbeziehung aufnehmen. Zu diesem Zweck werden zunächst die Matrizen der Ereignis- und der Interessensverflechtungen näher erläutert, da letztere als Ausgangspunkt zur Prognose des Tauschnetzwerkes benutzt worden sind. Dieser Weg ist nicht ohne Kritik geblieben. Im Anschluss stelle ich daher KAPPELHOFFS (1993) elaboriertere Argumentation vor, die Tauschhandlungen und Tauschnetzwerk ausgehend von der Überschussnachfrage verknüpft.

#### *Ereignis- und Interessensverflechtungen*

Bei der Einführung der Matrizen der Ereignis- und Interessensverflechtungen wurde darauf hingewiesen, dass sie die Analyse der Verknüpfungen der Ereignisse und der Akteure im Handlungssystem ermöglichen. Dieser Aspekt

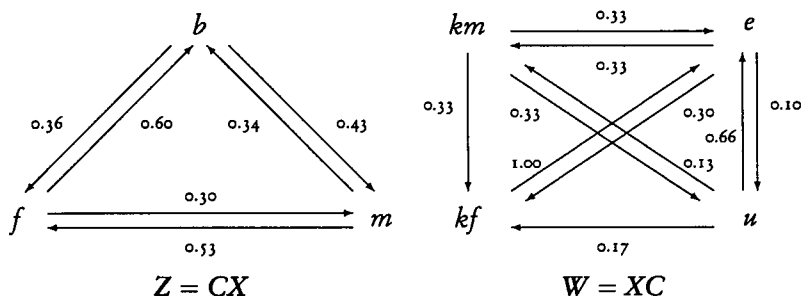


Abb. 4.6: Graphen der Interessens- und Ereignisverflechtungen

verdient nähere Betrachtung. Die  $m \times m$  Matrix der *Kontroll- oder Ereignisverflechtungen*  $W = (w_{jk})$  bildet die Verbindungen der Ressourcen untereinander ab. Formal ist die Matrix durch die Multiplikation der Interessenmatrix mit der Kontrollmatrix definiert.

$$w_{jk} = \sum_{i=1}^n x_{ji} c_{ik}. \quad (4.20)$$

Der Koeffizient  $w_{jk}$  ist ein Koeffizient der Kontrolle über ein Ereignis  $j$  durch Akteure, die Interesse an einem Ereignis  $k$  haben. Ein Ereignis  $j$  mit den Koeffizienten  $w_{jk} = 0$  und  $w_{kj} = 0$  für die von  $j$  verschiedenen Ereignisse heißt isoliert, da es nicht in den Tausch einbezogen wird. Die Matrix  $W$  lässt sich als Adjazenzmatrix des Graphen der Kontrollverflechtungen interpretieren. Mit ihrer Hilfe lässt sich analysieren, inwieweit das Tauschsystem hinsichtlich der Ereignisse in Subsysteme zerfällt.

Die  $n \times n$  Matrix der *Akteurs- oder Interessensverflechtungen*  $Z = (z_{ih})$ , mit

$$z_{ih} = \sum_{j=1}^m c_{ij} x_{jh}, \quad (4.21)$$

zeigt die Verbindungen der Akteure untereinander. Spaltenweise gelesen, sagen die Einträge, inwieweit sich ein Akteur  $i$  für Ereignisse interessiert, die ein Akteur  $h$  kontrolliert. Die Größe  $z_{ii}$  drückt den Anteil des Interesses eines Akteurs  $i$  an Ereignissen aus, die dieser jeweils selbst kontrolliert. Zeilenweise

gelesen, indizieren die Koeffizienten das Interesse anderer Akteure  $b$  an den Ressourcen unter der Kontrolle von  $i$ . Ein isolierter Akteur  $i$  mit  $z_{ib} = 0$  und  $z_{hi} = 0$  für die von  $i$  verschiedenen Akteure verfügt über keinerlei Ressourcen, die für andere von Interesse sind. Ferner gilt, dass Akteur  $i$  keinerlei Interesse an den von anderen kontrollierten Ereignissen hat. Matrix  $Z$  kann also zur Analyse der Beziehungen zwischen den Akteuren genutzt werden und gibt Auskunft darüber, ob das Tauschsystem in einzelne Gruppen zerfällt. Abbildung 4.6 verdeutlicht die Beziehungen am Beispiel des Austauschs zwischen dem Bürgermeister  $b$  und den Amtsleitern Frau  $f$  und Herrn  $m$ .

### *Überschussnachfrage und Ressourcenfluss*

Das Argument liegt nahe, dass die Matrix  $Z$  der Akteursverflechtungen Hinweise auf das Netzwerk der Tauschbeziehungen gibt oder mit diesen identisch ist.<sup>10</sup> KAPPELHOFF (1993, S. 161 ff.) hat allerdings in seiner Erweiterung des Coleman-Modells herausgearbeitet, dass Interessensverflechtungen nicht notwendig zum Tausch führen. Die Interessensverflechtung  $z_{ib}$  beinhaltet zwar eine Abhängigkeit eines Akteurs  $b$  von  $i$ , da  $b$  an Ereignissen interessiert ist, die  $i$  kontrolliert. »Ob aber diese Interessenabhängigkeit auch zu zweiseitigem Tausch ... führt, hängt zunächst von den Profilen von *Überschussnachfrage* und *-angebot* beider Akteure ab und dann zusätzlich von *alternativen Tauschmöglichkeiten*, in denen möglicherweise auch die für einen Tauschhandel erforderliche doppelte Komplementarität der Bedürfnisse gegeben ist (ibid. S. 135, Hvh. W. M.).« Formal formuliert, entspricht das durch  $Z$  induzierte Netzwerk der Interessenverflechtungen der Adjazenzmatrix eines Tauschnetzwerkes *vor* dem Austausch.

Das Argument wird einsichtig, wenn wir die beiden minimalen Wirtschaftssysteme in Abbildung 4.7 betrachten. Während die Akteure im Fall 1.) die Ressourcen genau in dem Ausmaß kontrollieren, das sie für wünschenswert erachten, gilt dies im Fall 2.) nicht. Die Differenz von  $X_2$  und  $C_2$  zeigt an, dass es sich um eine Tauschwirtschaft handelt. Die Matrix der Akteursverflechtungen  $Z$  ist aber in beiden Fällen identisch.

Ausgangspunkt zur Ermittlung der akteurspezifischen Profile von Netto- oder *Überschussnachfrage*  $E$  sind die Gleichungen (4.9) und (4.10). Die *Überschussnachfrage* ist als Differenz von Nachfrage und Angebot definiert. Das heißt, durch Subtraktion der Matrix der Bruttonachfrage  $D = (d_{ji})$  und der transponierten Matrix des bewerteten Angebotes  $S = (s_{ij})$  erhalten wir die  $m \times n$  Matrix der *Überschussnachfrage*  $E = (e_{ji})$ . Die Matrix  $E$  enthält das Profil der bewerteten *Überschussnachfrage* und des bewerteten *Überschuss-*

<sup>10</sup> Vgl. beispielsweise P. V. MARSDEN und E. O. LAUMANN (1977).

1.) Subsistenzwirtschaft:

$$X_1 = \begin{pmatrix} 0.5 & 0.5 \\ 0.5 & 0.5 \end{pmatrix} C_1 = \begin{pmatrix} 0.5 & 0.5 \\ 0.5 & 0.5 \end{pmatrix} Z_1 = \begin{pmatrix} 0.5 & 0.5 \\ 0.5 & 0.5 \end{pmatrix}$$

2.) Tauschwirtschaft:

$$X_2 = \begin{pmatrix} 0.33 & 0.66 \\ 0.66 & 0.33 \end{pmatrix} C_2 = \begin{pmatrix} 0.5 & 0.5 \\ 0.5 & 0.5 \end{pmatrix} Z_2 = \begin{pmatrix} 0.5 & 0.5 \\ 0.5 & 0.5 \end{pmatrix}$$

Abb. 4.7: Zwei-Güter-Zwei-Personen-Tauschsysteme

angebotes der Akteure.

$$E = D - S^T, \quad \text{mit } D = XD_r, \quad S = CD_v. \quad (4.22)$$

Der *Umfang*  $u$  möglichen Tausches zwischen den Akteuren  $i$  und  $h$  hinsichtlich eines Ereignisses  $j$  kann daher definiert werden als:

$$u_{ib(j)} = \text{sign}(e_{ji}) \min(|e_{ji}|, |e_{jb}|), \quad \rightarrow \quad \begin{aligned} &(e_{ji} > 0 \wedge e_{jb} < 0) \vee \\ &(e_{ji} < 0 \wedge e_{jb} > 0), \end{aligned} \quad (4.23)$$

wenn die Vorzeichen von  $e_{ji}$  und  $e_{jb}$  verschieden und beide Koeffizienten absolut größer als 0 sind. Andernfalls gilt  $u_{ib(j)} = 0$ . Der Term  $\text{sign}(e_{ji})$  enthält das Vorzeichen des möglichen Ressourcenflusses aus der Sicht des Akteurs  $i$  — das  $\rightarrow$ -Zeichen zeigt eine Überschussnachfrage an und entsprechend weist das  $\leftarrow$ -Zeichen auf ein Überschussangebot hin — dessen Umfang durch den zweiten Term definiert wird. Die gesamte im *Tausch realisierbare Überschussnachfrage* zwischen zwei Akteuren wird durch Summation der positiven Koeffizienten errechnet:

$$ed_{ih} = \sum_{j: u_{ib(j)} > 0}^m u_{ib(j)}. \quad (4.24)$$

Das im *Tausch realisierbare Überschussangebot* berechnet sich entsprechend als Summe der negativen Koeffizienten:

$$es_{ib} = \sum_{j: u_{ib}(j) < 0}^m |u_{ib}(j)|. \quad (4.25)$$

Ein Tausch zwischen den Akteuren  $i$  und  $b$  kann nur dann zustande kommen, wenn  $ed_{ib}$  und  $es_{ib}$  von 0 verschieden sind. KAPPELHOFF (1993, S. 164) schlägt die folgenden Ableitungen zur Ermittlung der Tauschstruktur vor. Das maximal mögliche Ausmaß des *Ressourcenflusses* bei *bilateralem Austausch*, das heißt unter der Bedingung doppelter Komplementarität, wird definiert als<sup>11</sup>:

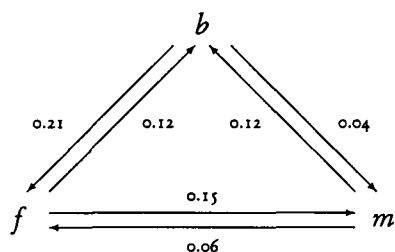
$$fb_{ib} = \min(ed_{ib}, es_{ib}). \quad (4.26)$$

Existiert ein allgemeines Tauschmedium, schlägt KAPPELHOFF dagegen folgende Definition des möglichen Ressourcenflusses bei *generellem Austausch* vor:

$$fg_{ib} = \frac{ed_{ik} + es_{ik}}{2}. \quad (4.27)$$

KAPPELHOFFS Definition des bewerteten Ressourcenflusses impliziert eine *symmetrische* Tauschbeziehung. Dies ist dem Konzept des bilateralen Tausches inhärent, erweist sich aber hinsichtlich der Formalisierung des generalisierten Austausches als zu restriktiv. Die Annahme eines generellen Tauschmediums verlangt ausdrücklich *nicht*, dass die Tauschdyaden wertmäßig ausgeglichen sind. Vielmehr kann ein Ressourcenfluss von Akteur  $i$  zu Akteur  $j$  durch einen Dritten  $l$  ausgeglichen werden, der wiederum von  $j$  Ressourcen erhält. Empirisch ist KAPPELHOFFS Formalisierung des generalisierten Austausches immer dann unangemessen, wenn die erhobenen Netzwerke in Form eines gerichteten Graphen vorliegen. Im Fall symmetrischer Graphen ist das

<sup>11</sup> Anzumerken ist, dass die Berechnung des bilateralen Ressourcenflusses auf einer Gleichgewichtslösung basiert, die generalisierten Austausch impliziert. Sofern mit Gleichung (4.26) ausgeschlossen werden soll, dass ein generelles Austauschmedium existiert, das die Gleichgewichtslösung garantiert, muss ein sozialer Bewertungsprozess angenommen werden, der zur Ermittlung der Gleichgewichtspreise respektive der Macht der Akteure führt. Trifft man diese oder eine vergleichbare Annahme nicht, zerfällt das System in bilaterale Monopole, für die kein Gleichgewichtspreis angegeben werden kann.



	E		
	b	m	f
km	0.12	-0.12	0.00
kf	0.12	0.10	-0.22
u	-0.04	0.09	-0.05
e	-0.21	-0.07	0.27

Ressourcenfluss F

	$F_b$			$F_g$			F		
	b	m	f	b	m	f	b	m	f
b	0.04	0.12		0.08	0.17		0.04	0.21	
m	0.04		0.07	0.08		0.11	0.12		0.06
f	0.12	0.07		0.17	0.11		0.12	0.15	

Abb. 4.8: Überschussnachfrage und Ressourcenfluss

Konzept allerdings brauchbar. Ein Index zur Abbildung komplexerer Tauschformen lässt sich direkt aus KAPPELHOFFS Überlegungen ableiten, wenn das Ausmaß des Ressourcenflusses zwischen einem Paar von Akteuren mit dem bewerteten Angebot oder der bewerteten Nachfrage gleichgesetzt wird:

$$f_{ih} = es_{ih} = ed_{hi}. \tag{4.28}$$

Die Matrix  $F = (f_{ih})$  bildet also das in einer Dyade realisierbare Überschussangebot in der Form eines bewerteten Ressourcenflusses ab. Die Zeilen oder Spaltensummen des bewerteten Graphen lassen sich als Output- bzw. wertmäßig identische Inputkoeffizienten im Sinne des netzwerkanalytischen Konzeptes der *Zentralität* als Außen- bzw. Innengrad interpretieren (vgl. S. 230 dieser Arbeit). Dieser Index bezeichnet gewissermaßen das aktivierte *soziale Kapital* der Akteure.

Abbildung 4.8 verdeutlicht die Berechnungen anhand des oben eingeführten Beispiels. In der Tauschbeziehung des Bürgermeisters  $b$  und seines Protégés  $m$  erhalten wir eine realisierbare überschüssige Nachfrage von  $ed_{bm} = 0.12$ , hinsichtlich der Kandidatur des Amtsleiters  $m$  und ein Angebot von  $es_{bm} = 0.04$ , bezüglich der Unterstützung bei der Wahl. Nach Gleichung (4.26) erhalten wir unter der Bedingung des bilateralen Tausches einen Tau-

schumfang von  $fb_{bm} = 0.04$ . Unter verallgemeinerten Tauschbedingungen beträgt der Ressourcenfluss in symmetrisierter Form  $fg_{bm} = 0.08$ . Der gerichtete Graph der Ressourcenflüsse zeigt, dass die Zu- und Abflüsse nicht in der Dyade ausgeglichen werden. Vielmehr erhält Bürgermeister  $b$  von Amtsleiter  $m$  einen bewerteten Zugang von  $f_{mb} = 0.12$ . Der Ressourcenfluss von Bürgermeister  $b$  auf Herrn  $m$  beträgt dagegen nur  $f_{bm} = 0.04$ .

Die Matrizen  $F_b$  und  $F$  (oder  $F_g$  im Fall eines symmetrischen Graphen) des möglichen Ressourcenflusses bei direktem bilateralem Austausch zwischen den Akteuren bzw. bei generellem Austausch unter der Annahme eines allgemeinen Transaktionsmediums können als Testgleichungen zur Prüfung der Tauschhypothese unter den verschiedenen Annahmen interpretiert werden. Sie beschreiben die Adjazenzmatrix eines Tauschnetzwerkes gewissermaßen nach dem Austausch unter der Voraussetzung *restriktionsfreien* Austausches. Anders ausgedrückt interpretieren wir den Umfang des möglichen Ressourcenflusses als Wahrscheinlichkeit der Interaktion, weshalb diese Matrizen die beobachtbaren Tauschbeziehungen zwischen Akteuren beschreiben sollten.

#### 4.4 Einfluss, Status und Tauschmacht: Maße des sozialen Kapitals

Die soziale Netzwerkanalyse hat in Erweiterung des klassischen soziometrischen Instrumentariums eine Vielzahl von Konzepten vorgelegt, die sich als verschiedenartige Beschreibungen des *sozialen Kapitals* der Akteure interpretieren lassen. Ich will im folgenden einige Konzepte vorstellen, die schrittweise zum generalisierten Zentralitäts- oder Machtmaß Phillip BONACICH'S (1987) führen, das in der Modifikation des Tauschmodells eine zentrale Rolle spielt. En passant erläutere ich einige Aspekte des Konstruktionsprinzips der Coleman-Macht.

##### *Lokale Zentralität oder Grad eines Punktes*

Den Ausgangspunkt unserer Überlegungen bildet die *Zentralität* eines Akteurs. Werden die in einer sozialen Gruppe vorhandenen Beziehungen — wie Sympathie, wechselseitige Hilfe oder freundschaftliche Verbundenheit — in einer Soziomatrix  $M = (m_{ih})$  beschrieben, so lassen sich die Verbindungen eines Akteurs einfach auszählen. Zentralität im Sinne der Anzahl der Beziehungen eines Akteurs (Degree  $c_d$ ) bestimmt sich als

$$c_d(i) = \sum_{i=1}^n m_{ih} \quad \text{oder} \quad c = Mu, \quad (4.29)$$

wobei Vektor  $u$   $n$  Elemente von 1 enthält und die Zeilenvektoren der Matrix  $M$  aufaddiert. In der soziometrischen Literatur spricht man auch vom soziometrischen Status einer Person und unterscheidet die eingehenden von den ausgehenden Beziehungen — der soziometrischen Expansion. Diese Maße berücksichtigen nur die *direkte Umgebung* eines Punktes im Beziehungsgeflecht. Man spricht daher auch von *lokaler Zentralität*.<sup>12</sup> Wenn wir an Prozesse wie die Verbreitung von Informationen denken, wird allerdings offenkundig, daß die direkten Beziehungen eines Akteurs nur einen Teil seines sozialen Kapitals ausmachen. Gerüchte verbreiten sich von einem Akteur ausgehend ›lauffeuerartig‹ über Dritte und Vierte, mit denen der Urheber selbst keinen direkten Kontakt hat. Ähnliches gilt für Prozesse der Beeinflussung.

### Globale Zentralität, Einflussmacht und Status

Diesen Gesichtspunkt berücksichtigt das im vorigen Kapitel inhaltlich diskutierte *Einflussmodell* der Macht John R. FRENCHS (1956). Das Modell beschreibt den Prozess der Einflussnahme auf die Meinungsbildung in einer Gruppe von Akteuren.<sup>13</sup> Die Stärke der Beeinflussung ist abhängig von der

<sup>12</sup> Vgl. J. NIEMINEN (1974). Die Zentralität eines Punktes ist seit den Anfängen der soziometrischen Forschung in verschiedener Form behandelt worden. Vgl. in diesem Zusammenhang den Übersichtsartikel von T. HØVIK und N. P. GLEDITSCH (1970) sowie die einflussreiche Arbeit L. FREEMAN (1979). Neben der Zentralität im Sinne des Innen- oder Außengrades (4.29) differenziert FREEMAN zwei weitere Aspekte: 1.) Zentralität verstanden als *Erreichbarkeit* anderer Akteure auf möglichst kurzen, auch indirekten Wegen (Closeness  $c_c$ )

$$c_c(i) = \frac{1}{\sum_{b=1}^n d_{ib}},$$

wobei  $d_{ib}$  die Distanz zwischen  $i$  und  $b$  bezeichnet und  $D = (d_{ib})$  die Distanzmatrix der Soziomatrix  $M$ . Dieses Maß betrachtet die *globale Zentralität* eines Akteurs. Vgl. bereits A. BAVELAS (1950) und M. A. BEAUCHAMP (1965). 2.) Zentralität interpretiert als *Kontrolle* dieser kürzesten Verbindungen zu anderen Akteuren (Betweenness  $c_b$ ).

$$c_b(i) = \sum_{b,l=1; b < l}^n \frac{e_{bl}(i)}{e_{bl}}.$$

Der Koeffizient  $e_{bl}(i)$  bezeichnet die Anzahl der graphentheoretisch kürzesten Wege oder Pfade zwischen dem Sender  $b$  und dem Empfänger  $l$ , auf denen  $i$  liegt, und  $e_{bl}$  die Summe der Pfade zwischen  $l$  und  $b$ . Die Maße werden für den jeweils höchsten theoretischen Wert normiert.

<sup>13</sup> Vgl. zur folgenden Darstellung auch P. KAPPELHOFF (1995, S. 32 ff.), die Interpretation und Weiterentwicklung des Modells durch N. E. FRIEDKIN (1986) sowie P. V. MARSDEN und N. E. FRIEDKIN (1993).



$$\begin{array}{l}
 a \rightarrow b \\
 \downarrow \quad \downarrow \\
 c \rightarrow d
 \end{array}
 M = \begin{array}{l}
 a \\
 b \\
 c \\
 d
 \end{array}
 \begin{pmatrix}
 1 & 0.50 & 0.50 & 0 \\
 0 & 0.50 & 0 & 0.33 \\
 0 & 0 & 0.50 & 0.33 \\
 0 & 0 & 0 & 0.33
 \end{pmatrix};
 \quad
 r^{(1)} = \begin{array}{l}
 a \\
 b \\
 c \\
 d
 \end{array}
 \begin{pmatrix}
 0.50 \\
 0.21 \\
 0.21 \\
 0.08
 \end{pmatrix}$$
  

$$M^2 = \begin{array}{l}
 a \\
 b \\
 c \\
 d
 \end{array}
 \begin{pmatrix}
 1 & 0.75 & 0.75 & 0.33 \\
 0 & 0.25 & 0 & 0.28 \\
 0 & 0 & 0.25 & 0.28 \\
 0 & 0 & 0 & 0.11
 \end{pmatrix};
 \quad
 r^{(2)} = \begin{array}{l}
 a \\
 b \\
 c \\
 d
 \end{array}
 \begin{pmatrix}
 0.71 \\
 0.13 \\
 0.13 \\
 0.03
 \end{pmatrix}$$

Abb. 4.9: Prozess der Einflussmacht nach FRENCH

Macht eines Akteurs  $b$  über einen Akteur  $i$ , wobei nicht diskutiert wird, worauf seine Macht basiert. Die Stärke des Einflusses wird aus Sicht des abhängigen Akteurs  $i$  beschrieben. Seine Meinung wird auf einer Skala gemessen, die auf 1 normiert ist. Allgemeiner formuliert, wird die Abhängigkeit des Akteurs  $i$  von den Gruppenmitgliedern  $b$  (einschließlich seiner eigenen Person) prozentual ausgedrückt. Ausgangspunkt der Betrachtung ist eine Spaltensummenkonstante  $n \times n$  Matrix  $M = (m_{ib})$  mit

$$\sum_{i=1}^n m_{ib} = 1. \quad (4.30)$$

Die Spalten der Matrix informieren über die prozentuale Abhängigkeit eines Akteurs  $i$  von den Akteuren der Gruppe einschließlich seiner eigenen Person. Zeilenweise gelesen gibt die Matrix Auskunft über den Einfluss eines Akteurs auf die Meinung anderer Akteure. Die *Einflussmacht*  $r$  eines Akteurs  $i$  im Anfangszustand kann also als Summe des entsprechenden Zeilenvektors gelesen werden. Der Vergleichbarkeit halber wird die Einflussmacht ebenfalls auf 1 normiert.

$$r_i^{(1)} = \frac{1}{n} \sum_{b=1}^n m_{ib}. \quad (4.31)$$

Abbildung 4.9 veranschaulicht die Konzeption. Akteur  $a$  ist in seiner Meinung völlig unabhängig vom Einfluss anderer, wie die erste Spalte der Matrix  $M$  zeigt. Er beeinflusst aber  $b$  und  $c$ . Die erste Zeile der Matrix zeigt, dass diese ihre Meinung jeweils zur Hälfte an  $a$  ausrichten. Die Meinung des

$d$  richtet sich wiederum zu jeweils einem Drittel nach der Auffassung der Akteure  $b$  und  $c$ .

FRENCH beschreibt die Einflussnahme als sequentiellen Prozess. Das heißt, Akteur  $b$  vollzieht im ersten Schritt eine Meinungsänderung in Richtung jener Akteure  $i$ , die Macht über ihn ausüben. Sofern von  $b$  wiederum andere Akteure abhängig sind, setzt sich der Einfluss der Akteure  $i$  vermittels des  $b$  in der folgenden Runde fort. Formal erhalten wir den vermittelten Einfluss durch Matrixmultiplikation, wie Abbildung 4.9 verdeutlicht. Im zweiten Schritt nimmt Akteur  $a$  auch Einfluss auf die Meinung des  $d$  und zwar mittels seiner Macht über  $b$  und  $c$ , die, wie der Ausgangszustand zeigt, Akteur  $d$  beeinflussen. In Matrixschreibweise lässt sich die Einflussmacht mit der Gleichung

$$r^{(t)} = M^t u_n \quad (4.32)$$

beschreiben, wobei  $u$  ein Vektor ist, der  $n$  Elemente  $1/n$  enthält. Die Macht eines Akteurs  $i$  besteht also aus seinem Einfluss auf andere Akteure und dem Einfluss, die er vermittels der von ihm abhängigen Akteure ausübt. Die Macht des  $i$  ist umso größer, je größer die Macht der von ihm abhängigen Akteure ausfällt. Handelt es sich bei der Matrix  $M$  um eine reguläre Matrix, so lässt sich das Modell als Markov-Prozess interpretieren, wie Frank HARARY (1959a) gezeigt hat. Unter dieser Bedingung gilt auch, dass der Prozess der Beeinflussung einen *Gleichgewichtspunkt* erreicht oder, inhaltlich interpretiert, Übereinstimmung erzielt wird. Wie auch im Fall der Coleman-Macht kann man diesen Sachverhalt mit den folgenden Gleichungen beschreiben:

$$r^{(t+1)} = M r^{(t)} \quad \text{oder} \quad r = M r. \quad (4.33)$$

Die Konzeption der Einflussmacht entspricht Überlegungen, die Leo KATZ (1953) bezüglich des *Status* in sozialen Netzwerken angestellt hat. Traditionell wird der soziometrische Status wie in (4.29) als Summe der empfangenen Wahlen definiert. KATZ schlägt in seiner Konzeption des Status bei soziometrischen Wahlen dagegen vor, auch den Status der wählenden Personen zu berücksichtigen. Es macht demnach einen Unterschied, ob ein Akteur bei soziometrischen Wahlen von Personen gewählt wird, die selbst einen hohen Status innehaben, oder von Personen präferiert wird, die selbst nur wenige Wahlen erhalten haben. Die Verbindungen höherer Ordnung erhält man durch Potenzierung der Soziomatrix. Die quadrierte Matrix enthält die Anzahl der Wege von Akteur  $i$  zu  $j$  der Länge zwei, die kubierte Matrix Wege

der Länge drei usw. Entsprechend berücksichtigt der Statusindex auch die indirekten Verbindungen der Personen, indem zu den direkt erhaltenen Wahlen die Spaltensummen der quadrierten, kubierten usw. Matrizen hinzugezählt werden. Das Maß berücksichtigt also nicht nur die lokalen Beziehungen im direkten Umfeld eines Akteurs, sondern auch die *globale Struktur* des soziometrischen Netzwerkes. Eine Formel für den Statusindex lautet:<sup>14</sup>

$$t = \beta M u + \beta^2 M^2 u + \dots + \beta^n M^n u + \dots = \sum_{i=1}^{\infty} \beta^i M^i u \quad (4.34)$$

wobei der Vektor  $t$  die Statusindizes der Akteure enthält und  $u$  ein Vektor mit Elementen von 1 ist. Der Faktor  $\beta$ , mit welchem die Glieder der Folge in Gleichung (4.34) multipliziert werden, wird in der soziometrischen Literatur auch als Weglängenkorrektur bezeichnet. Die Weglängenkorrektur wird wie die Adjazenzmatrix  $M$  mit der jeweiligen Weglänge potenziert. Inhaltlich wird also angenommen, dass der Einfluss eines Akteurs mit wachsender Weglänge geringer wird. Formal sichert die Weglängenkorrektur die Konvergenz der geometrischen Reihe, wenn  $1/\beta$  größer gewählt wird als der größte Eigenwert der Adjazenzmatrix, das heißt größer als deren größte Zeilen- oder Spaltensumme. Die geometrische Matrizenreihe konvergiert unter dieser Bedingung gegen den Ausdruck:  $(I - \beta M)^{-1} - I$ .

#### Zur Konstruktion der Coleman-Macht

Einige Autoren haben darauf aufmerksam gemacht, dass das Konstruktionsprinzip der Coleman-Macht und des Statusindizes formal gleich sind.<sup>15</sup> Dies wird deutlich, wenn das Konvergenzkriterium einer Reihe wie in (4.34) näher betrachtet wird. Eine geometrische oder Neumannsche Matrizenreihe konvergiert für eine Matrix mit Eigenwerten von  $|\lambda_\sigma| < 1$  gegen die *Leontief-Inverse*, das heißt gegen  $(I - M)^{-1}$ . Gleichung (4.19) für die Coleman-Macht enthält eine solche Inverse, wie die folgende Schreibweise verdeutlicht:

$$r = (I - M)^{-1} u_n, \quad \text{mit } M = Z - U_n. \quad (4.19')$$

<sup>14</sup> C. H. HUBBEL (1965) hat in Anlehnung an das Leontiefsche Input-Output-Modell ein ähnliches Maß vorgeschlagen; eine weitere, häufiger benutzte Variante entwickelte P. BONACICH (1972), vgl. Gleichung (4.37). Diese Maße unterscheiden sich allerdings nur in der Art der Gewichtung von der hier diskutierten Fassung. Zur Diskussion dieser Maße vgl. auch R. S. BURT (1980).

<sup>15</sup> Vgl. R. S. BURT (1980) sowie die Diskussion bei P. KAPPELHOFF (1993, S. 175 ff.) und ausführlicher P. KAPPELHOFF (1995). Vgl. in diesem Zusammenhang auch N. E. FRIEDKIN (1991) sowie J. S. COLEMAN (1994, S. 84 ff.).

Der Ausdruck  $M$  besitzt die gleichen Eigenwerte  $\lambda_1 = 0, \lambda_2, \dots, \lambda_n$  wie  $Z$ , mit Ausnahme der Maximalwurzel von  $Z$ , das heißt  $\lambda_1 = 1$ . Dies gilt, da die Spaltensummen konstante Matrix  $U_n$  mit den konstanten Elementen  $1/n$  nur einen Eigenwert, nämlich  $\lambda_1 = 1$ , aufweist. Alle anderen Eigenwerte der Matrix  $U_n$  sind gleich 0. Die Eigenwerte von  $M$  sind sämtlich kleiner als 1. Durch die Subtraktion der Konstante  $U_n$  wird also die Konvergenz der Gleichung (4.19') sichergestellt. Expandieren wir die Inverse  $(I - M)^{-1}$ , so erhalten wir eine unendliche Reihe:<sup>16</sup>

$$(I - M)^{-1} = \sum_{i=0}^{\infty} M^i, \quad \text{mit } M^0 = E.$$

Entsprechend lässt sich für Gleichung (4.19') schreiben:

$$r = u_n + (Z - U_n)u_n + (Z - U_n)^2 u_n \dots + (Z - U_n)^n u_n \dots \quad (4.35)$$

Damit ist formal gezeigt, dass sich die Modelle der Einflussmacht und des soziometrischen Status der Ressourcenmacht COLEMANS, mit Ausnahme der gewählten Gewichtung, entsprechen. Gleichung (4.35) verdeutlicht, dass die Macht im Tauschmodell teilbar ist in die *direkte* Macht, die sich aus der Kontrolle über Ressourcen ergibt, die Andere interessieren, und die Macht, die sich aus *indirekten* Tauschhandlungen höherer Grade ergibt. Diese Aufspaltung der Macht kann dazu benutzt werden, um Zugangsbeschränkungen zwischen den Akteuren im Modell zu berücksichtigen. Prinzipiell sind zwei Alternativen denkbar. Einerseits kann die Berechnung nach einer bestimmten Anzahl indirekter Tauschhandlungen abgebrochen werden, wie dies auch im Zusammenhang mit dem Statusmaß vorgeschlagen worden ist. Andererseits können die Glieder der Gleichung mit zunehmender Länge der indirekten Tauschhandlungen schwächer gewichtet werden. Schließlich lässt sich die Zerlegung von  $r$  auch dazu nutzen, die *Zunahme* oder den *Verlust* von Macht durch indirekte Tauschhandlungen zu untersuchen.<sup>17</sup>

<sup>16</sup> Vgl. R. ZURMÜHL und S. FALK (1984, S. 264 ff.) sowie A. C. CHIANG 1984, S. 120 ff.

<sup>17</sup> Eine detailliertere Analyse der Machtzerlegung in (4.19') zeigt, dass indirekte Tauschhandlungen die Macht eines Akteurs erhöhen oder erniedrigen, und zwar in Abhängigkeit von der Macht der anderen Akteure, die an seinen Ressourcen interessiert sind. Vgl. die ausführliche Analyse durch J. S. COLEMAN (1994, S. 84 ff.). Ferner ist anzumerken, dass sich der Wert der Ressourcen in gleicher Weise als Grenzwert einer geometrischen Matrizenreihe interpretieren lässt. Zu diesem Zweck sind die Akteursverflechtungen in Gleichung (4.35) durch die Verflechtungen der Ereignisse  $W$  zu ersetzen. Bei der Gewichtung ist die Anzahl der Ereignisse statt der Anzahl der Akteure zu berücksichtigen. Auch hier kann es von Inte-

## Eine Familie von Statusmaßen

In diesem Zusammenhang ist eine *verallgemeinerte Form* der Zentralitätsmaße oder, genauer, eine Familie von Koeffizienten zur Messung der Zentralität und der Macht in Netzwerken nützlich, die BONACICH (1987) in Erweiterung seiner älteren Vorschläge erarbeitet hat. Die Formel für die Koeffizientenfamilie  $c(\alpha, \beta)$  lautet:

$$c(\alpha, \beta) = \alpha(I - \beta M)^{-1} M u \quad \text{oder} \quad c(\alpha, \beta) = \sum_{i=0}^{\infty} \beta^i M^{i+1} u. \quad (4.36)$$

Matrix  $M$  bezeichnet wie gewöhnlich die Adjazenzmatrix eines Netzwerkes und  $u$  ist ein Vektor mit Elementen von 1. Die Ähnlichkeit des Konstruktionsprinzips mit dem Statusindex nach KATZ ist augenfällig. Bedeutend ist aber der Unterschied, dass die Koeffizienten von zwei Parametern abhängig sind. Der Parameter  $\alpha$  beeinflusst die Länge des Vektors und dient lediglich der Normierung. Diese skalare Größe ist daher nicht weiter zu diskutieren; wir können die Maßzahl auch wie gewöhnlich auf die Vektornorm 1 standardisieren. Besondere Aufmerksamkeit verdient dagegen der Parameter  $\beta$ . Die Weglängenkorrektur kann dazu benutzt werden, Verbindungen höherer Ordnung schwächer zu gewichten und sichert die Konvergenz der Matrizenreihe, wenn der absolut gesetzte Reziprokwert von  $\beta$  größer gewählt wird als der größte Eigenwert der Matrix  $M$ . Für  $\beta = 0$  entspricht das Maß dem üblichen Zentralitätsindex, das heißt, nur die direkten lokalen Beziehungen eines Akteurs tragen zur Messung der Zentralität bei. Für  $\beta > 0$  werden auch die *indirekten* Beziehungen in das Zentralitätsmaß einbezogen, und zwar umso stärker, je größer  $\beta$  gewählt wird. Strebt  $\beta$  gegen den Reziprokwert des größten Eigenwertes der Matrix  $M$ , so nähert sich der Vektor  $c(\alpha, \beta)$  dem Grenzvektor  $e$  mit der Definitionsgleichung

$$\lim_{\beta \rightarrow 1/\lambda_1} c(\alpha, \beta) \equiv \lambda_1 e = M e. \quad (4.37)$$

Der Skalar  $\lambda_1$  bezeichnet den höchsten Eigenwert der Matrix  $M$ , der Vektor  $e$  enthält die Statusindizes. Für Spaltensummen konstante Matrizen mit dem höchsten Eigenwert von 1, wie die Matrix  $Z$  des Coleman-Modells, reduziert sich (4.37) zur bekannten Gleichung (4.13') für die Coleman-Macht. Der Bonacich-Index enthält also die Coleman-Macht als speziellen Fall.

resse sein, die Berechnungen nur bis zu einem bestimmten Verflechtungsgrad durchzuführen, um der beschränkten Fungibilität der Ressourcen in sozialen Systemen, die nicht über ein allgemeines Tauschmedium verfügen, Rechnung zu tragen.

Der entscheidende Unterschied zum Statusmaß besteht darin, dass BONACICH für  $\beta$  auch negative Werte zulässt. Für  $\beta < 0$  werden die *indirekten* Beziehungen eines Akteurs ebenfalls in Rechnung gestellt. In diesem Fall *vermindern* Verbindungen höherer Ordnung allerdings die Zentralität eines Akteurs. Genauer gesagt, werden für gerade Potenzen von  $M$  die Verbindungen höherer Ordnung negativ und für ungerade Potenzen von  $M$  positiv gewichtet. Die Zentralität eines Akteurs steigt, wenn dieser viele direkte Verbindungen hat, sie sinkt, sofern seine Kontaktpartner ebenfalls über viele Verbindungen verfügen. Diese Fassung des Maßes entspricht dem differenzierten Machtbegriff der relationalen Machttheorie bei *negativer Verbundenheit*. In der strukturtheoretischen Sichtweise von Karen S. COOK und Richard M. EMERSON (1984, S. 6. ff.) ist Zentralität in einem Netzwerk nicht notwendig gleichbedeutend mit Macht. Dies gilt ihrer Auffassung zufolge nur, wenn Ressourcen in einem Netzwerk frei fließen können; ein Umstand, der als *positive Verbundenheit* bezeichnet wird. Dies ist offenbar eine implizite Grundannahme des Coleman-Modells.<sup>18</sup> Impliziert die Tauschstruktur dagegen, dass es für den Austausch in einer Dyade für einen der Partner unvorteilhaft ist, wenn der Andere mit Dritten tauschen kann, wird die Verbundenheit der Tauschstruktur als negativ bezeichnet. In diesem Fall mindern die Verbindungen höherer Ordnung die Macht eines Akteurs, da die abhängigen Partner über Tauschalternativen verfügen. BONACICHs Koeffizientenfamilie deckt auch diesen Fall ab, indem für  $\beta$  negative Werte gewählt werden.<sup>19</sup>

<sup>18</sup> Ein Aspekt, den P. KAPPELHOFF 1993 bei seinem Versuch einer Integration der relationalen Machttheorie EMERSONS in das Coleman-Modell herausgearbeitet hat. Es ist allerdings wichtig zu betonen, dass sich der Machtbegriff COLEMANS nicht auf die Matrix der Zugangsmöglichkeiten bezieht — die Zugangsstruktur ist im vollkommenen Marktmodell für jede denkbare Tauschdyade vollständig oder, anders ausgedrückt, das soziale Kapital jedes Akteurs ist unter diesen Annahmen uneingeschränkt —, sondern auf die Matrix der Interessensverflechtungen. Die strukturtheoretische Sicht der Emerson-Gruppe gilt dagegen der Matrix der Zugangsstruktur. Vgl. auch S. 249 ff. dieser Arbeit. In diesem Zusammenhang ist zu betonen, dass die Coleman-Macht zwar unendlich lange Tauschketten berücksichtigt, Tauschhandlungen höherer Ordnung erhöhen, wie oben betont, *nicht* notwendig die Macht eines Akteurs.

<sup>19</sup> Dies gilt nicht immer. Bei einigen Strukturen weisen die Bonacich-Maße *unabhängig* von der Wahl des Parameters  $\beta$  stets gleiche Werte auf. Gleichung (4.36) basiert auf den Differenzen von  $M^n \mathbf{u}$  und  $M \mathbf{u}$ . Verhält sich  $M^2 \mathbf{u}$  proportional zu  $M \mathbf{u}$ , das heißt, sind die Vektoren mit Ausnahme eines multiplikativen Faktors gleich, dann sind die Maße unabhängig von  $\beta$  stets identisch.

#### 4.5 Offene Systeme, Transaktionskosten und Misstrauen: Erweiterungen des Grundmodells

Die bisherigen Überlegungen gingen davon aus, dass das betrachtete System geschlossen ist, keinerlei Austauschhemmnisse auftreten und alle Akteure einander vertrauen. Dieser Abschnitt stellt einige Erweiterungen der Theorie vor, die diese heroischen Annahmen aufgeben. Der Ausbau des Grundmodells um *Transaktionskosten* und *Misstrauen* im Handlungssystem dient der Integration der *sozialstrukturellen Einbettung* von Tauschhandlungen in das Modell. Es sind diesbezüglich verschiedene Vorschläge erarbeitet worden, um der dringenden Forderung seitens der strukturorientierten Netzwerkforschung Rechnung zu tragen. Im folgenden Abschnitt werden einige Vorschläge kurz diskutiert, wobei sich die Darstellung auf bislang nicht eingehender rezipierte Erweiterungen COLEMANS (1994) konzentriert. Es wird zu prüfen sein, inwieweit die Einführung dieser Erweiterungen zu Verbesserungen der Validität des Modells bei der Analyse von Tauschnetzwerken führt und ob Transaktionskosten äquivalent zum Problem mangelnden Vertrauens behandelt werden können. En passant werden Analysemöglichkeiten von *offenen Systemen* und Systemen mit *variierenden Ressourcenmengen* behandelt, da die Einführung von Tauschrestriktionen auf diesen Generalisierungen basiert.

#### Offene Systeme

Ausgangspunkt der hier skizzierten Erweiterungen ist ein *offenes System*. Offenheit meint in diesem Zusammenhang, dass sich die Akteure für Ereignisse außerhalb des Systems interessieren oder die Ereignisse innerhalb des Systems nicht vollständig von den Akteuren kontrolliert werden. Hier wird nur der erste Fall näher betrachtet. Formal bedeutet das Interesse für System fremde Ressourcen, dass sich die Interessen einiger oder aller betrachteten Akteure nicht zu 1 addieren. Auch wenn keine weiteren Informationen über die Kontroll- und Ereignisverflechtungen jenseits der Systemgrenzen vorliegen, ist es nicht sinnvoll, ein solches Tauschsystem mit dem Grundmodell zu analysieren, weil die externen Präferenzen die Verteilung der Interessen innerhalb des Systems verändern und damit Rückwirkungen auf die Allokation haben.

Zur Erweiterung des Grundmodells führt COLEMAN (1994, S. 39 ff.) ein zusätzliches Ereignis und einen fiktiven Akteur ein. Der Akteur  $n + 1$  kontrolliert das weitere Ereignis  $m + 1$  vollständig, das heißt  $c_{i,m+1} = 0$  für  $i = 1, \dots, n$  und  $c_{n+1,m+1} = 1$ . Dem Ereignis  $m + 1$  gelten die überschüssigen Interessen der  $n$  Akteure, so dass gilt:  $x_{m+1,i} = 1 - \sum_{j=1}^m x_{ij}$  für  $i = 1, \dots, n$ . Das Interesse des zusätzlichen Akteurs an den Ereignissen ist unbekannt. Es soll so gewählt werden, dass die Interessen des weiteren Akteurs keinen Einfluss auf

die relative Verteilung der Macht und die Preise im System haben. Dies ist der Fall, wie die Regel der proportionalen Ressourcenallokation (4.8) zeigt, wenn die Interessen dieses Akteurs die Werte  $v_j$  annehmen. Da der Preisvektor unbekannt ist, bildet die Interessenmatrix  $X$  keinen geeigneten Ausgangspunkt der Berechnungen. Eine geeignete Basis stellt dagegen die Matrix der Akteursverflechtungen  $Z$  und die Auflösung des Gleichungssystems nach  $r$  dar.

Die Matrix  $Z$  ist zunächst ebenfalls um eine Zeile und eine Spalte zu erweitern. Für die zusätzliche Zeile der erweiterten Matrix  $Z^\dagger$  gilt aufgrund der Definition der Kontrolle und des Interesses über das zusätzliche Ereignis:

$$z_{n+1,b}^\dagger = \sum_{j=1}^{m+1} c_{n+1,j} x_{jb} = x_{m+1,b} = 1 - \sum_{j=1}^n x_{ji}, \quad \forall b = 1, \dots, n,$$

für die zusätzliche Spalte gilt:

$$z_{i,n+1}^\dagger = \sum_{j=1}^{m+1} c_{ij} x_{j,n+1} = \sum_{j=1}^{m+1} c_{ij} v_j = r_i \quad \forall j = 1, \dots, m,$$

und für das verbleibende Element erhalten wir:

$$z_{n+1,n+1}^\dagger = v_{m+1} = r_{n+1} = 1 - \sum_{i=1}^n r_i.$$

Die Matrix  $Z^\dagger$  enthält also die Ausgangsmatrix  $Z$ , eine weitere Zeile, die das Interesse der internen Akteure an den externen Ereignissen enthält, und eine zusätzliche Spalte, die den Machtvektor aufnimmt. Die Macht des fiktiven Akteurs  $n+1$  ist durch den Wert der externen Ereignisse bestimmt und entspricht dem Machtvakuum, das innerhalb des Systems durch externe Interessen entsteht.

Aufgrund der Erweiterung von  $Z$  und  $r$  ist Gleichung (4.15) nicht mehr anwendbar. Stattdessen erhalten wir:

$$r^{\dagger(t)} = Z^\dagger r^{\dagger(t)}. \quad (4.15')$$

Das Gleichungssystem ist durch einen erweiterten *iterativen Algorithmus* lösbar. Ausgangspunkt des Algorithmus ist die Matrix  $Z$ . Diese wird um eine Zeile ergänzt, so dass gilt:  $\sum_{i=1}^n z_{ib}^\dagger = 1$ . Die zusätzliche Spalte wird mit



Startwerten für  $r_i^\dagger$  besetzt. Wir wählen  $r_i^\dagger = 1/n \sum_{b=1}^{n+1} z_{ib}^\dagger$ . Diese Startwerte werden auch für den Vektor  $r^{\dagger(t)}$  gewählt.

Die Iteration beginnt mit der Berechnung von Gleichung (4.15'). Wir vergleichen die Differenzen von  $|r_i^{\dagger(t+1)} - r_i^{\dagger(t)}|$  mit einem Konvergenzkriterium  $\epsilon$ , das beliebig klein gewählt wird. Gilt die Ungleichung

$$\epsilon < \max |r_i^{\dagger(t+1)} - r_i^{\dagger(t)}|, \quad \forall i = 1, \dots, n+1,$$

ist der Algorithmus beendet. Andernfalls ersetzen wir  $r^{\dagger(t)}$  und die Spalte  $n+1$  in  $Z^\dagger$  durch die Werte von  $r^{\dagger(t+1)}$  und durchlaufen die Schleife erneut. Im Ergebnis erhalten wir den Machtvektor  $r^\dagger$ , dessen Element  $r_{n+1}^\dagger$  den Machtverlust innerhalb des Systems angibt, der sich aufgrund der externen Interessen der Akteure ergibt (vgl. J. S. COLEMAN 1994, S. 42 ff.).

### Transaktionskosten

Auf diesen Formulierungen aufbauend lässt sich die Formalisierung von *Austauschhemmnissen* erläutern. Derartige Hemmnisse verlangen von den Akteuren zusätzliche *Transaktionskosten*, damit sie sich an einem Tausch beteiligen können. Inhaltlich schließen wir die Probleme der Informationskosten<sup>20</sup> und des mangelnden Vertrauens im Handlungssystem aus dem Transaktionskostenbegriff aus. Das heißt, erstens gehen wir davon aus, dass die Akteure die

<sup>20</sup> Informationskosten werden häufig als integraler Bestandteil der Transaktionskostenkategorie behandelt, vgl. beispielsweise H. DEMSETZ (1964), obwohl nicht alle Autoren dieser Auffassung folgen. Namentlich O. E. WILLIAMSON (1990 [1985], S. 22) unterscheidet zwar zwischen ex ante und ex post Kosten, die bezüglich eines Vertrages anfallen. Er spricht in seiner Definition der ex ante Kosten aber lediglich von den Kosten für »Entwurf, Verhandlungen und Absicherung einer Vereinbarung«. Es mag im Einzelfall nützlich sein, Informationskosten einzuführen, um die Entscheidungen der Akteur in wenig transparenten Situationen zu erklären. Angemessen ist dies insbesondere, wenn Handeln bei unvollständiger Information als Suchprozess interpretiert wird, der abgebrochen wird, wenn der Lösungsraum des Entscheidungsproblems befriedigende Alternativen enthält. Vgl. in diesem Zusammenhang H. A. SIMONS (1955) klassische Problemfassung. Aus der statischen Perspektive des Marktmodells erweist sich die Kategorie der Informationskosten allerdings als wenig hilfreich. Die Integration der Informationskosten in das Kalkül der Akteure würde bedeuten, dass die undurchsichtige Lage, in der sich die Akteure vor dem Austausch befinden, durch eine Kostenkategorie erfasst wird, die, wenn überhaupt, erst *nach* dem Austausch bestimmt werden kann. Um diese Variante des ARROWSCHEN (1976b) Informationsparadoxes zu vermeiden, bleibt die Annahme vollständiger Information auch bei der Berücksichtigung von Transaktionsbarrieren in Kraft. Dies gilt insbesondere hinsichtlich der weiteren Problembehandlung. Bezüglich des Lösungsvorschlages COLEMANS wäre diese Vereinbarung nicht unbedingt notwendig, da Transaktionskosten nicht in das Kalkül der Akteure aufgenommen, sondern als Abschlag von den Interessensverflechtungen behandelt werden.

Höhe der Transaktionskosten kennen; zweitens nehmen wir an, dass ein allgemeines Transaktionsmedium (Vertrauen) existiert. Eine reziproke Formulierung für das Auftreten von Transaktionskosten ist, dass derartige Kosten die Effizienz des Austausches mindern. Diese Überlegung ist Ausgangspunkt der von COLEMAN (1994, S. 87 ff.) vorgeschlagenen Erweiterung des Grundmodells.

Die Effizienz des Tausches zwischen zwei Akteuren  $i$  und  $h$  wird als  $t_{ih}$  bezeichnet, wobei  $t_{ih}$  Werte zwischen 1 und 0 annimmt. Der Koeffizient  $t_{ih}$  ist gleich 1, wenn der Akteur  $i$  keine Kosten aufbringen muss, um mit  $h$  in Austausch zu treten. Der Koeffizient ist 0, wenn die Transaktionskosten prohibitiv hoch sind. In der Regel werden die Transaktionskosten von beiden Akteuren  $i$  und  $h$  gemeinsam getragen. Diese Annahme ist allerdings nicht zwingend. Die Formalisierung lässt  $t_{ih} \neq t_{hi}$  zu. Die Koeffizienten bilden die  $n \times n$  Matrix der Tauscheffizienz  $T = (t_{ih})$ .

Transaktionskosten beeinflussen demnach weder die Interessen der Akteure noch deren anfängliche Kontrolle über bestimmte Ereignisse. Vielmehr definieren sie eine Zugangsstruktur, die Auswirkungen auf die Akteurs- oder Interessensverflechtungen hat. Formal ausgedrückt, sind daher die Elemente der Matrix der Akteursverflechtungen  $Z$  mit den Elementen der Tauscheffizienzmatrix  $T$  zu multiplizieren.

$$zt_{ih} = z_{ih}t_{ih}. \quad (4.38)$$

Die Matrix  $Z.T = (zt_{ih})$  ist, da einige Werte für  $t_{ih}$  kleiner als 1 sind, nicht mehr Spaltensummen konstant. Wie im Fall des offenen Systems definieren wir eine erweiterte Matrix  $Z^\dagger$ . Die zusätzliche Zeile der Matrix enthält den Effizienzverlust, den der interessierte Akteur tragen muss. Die zusätzliche Spalte enthält den Koeffizienten der Ressourcenmacht  $r_j$ . Das Gleichungssystem wird mit Hilfe des oben beschriebenen iterativen Algorithmus für das erweiterte Grundmodell gelöst.<sup>21</sup>

Zur *Veranschaulichung* greifen wir auf das bekannte Beispiel zurück und nehmen an, dass zwischen dem Amtsleiter  $m$  und seiner Kollegin  $f$  eine Zu-

<sup>21</sup> Transaktionsbarrieren können nicht nur zwischen Akteuren, sondern auch zwischen Ressourcen auftreten. Dies ist unter anderen der Fall, wenn Normen, die in der Regel akteurspezifisch formuliert sind, einen Austausch bestimmter Ressourcen untersagen. So erschwert beispielsweise das Korruptionsverbot den Austausch zwischen dem Zuschlag, den der Agent einer beauftragenden Organisation kontrolliert, und den materiellen Zuwendungen, die potentielle Auftragnehmer für den Erhalt des Zuschlages zahlen würden. Formal lassen sich Transaktionshemmnisse zwischen Paaren von Ressourcen analog zum Problem der Austauschbarrieren zwischen Paaren von Akteuren behandeln, indem statt der Matrix der Interessensverflechtungen  $Z$  die Matrix der Ereignisverflechtungen  $W$  erweitert und der oben beschriebene Algorithmus für  $W^\dagger$  und  $v^\dagger$  modifiziert wird.

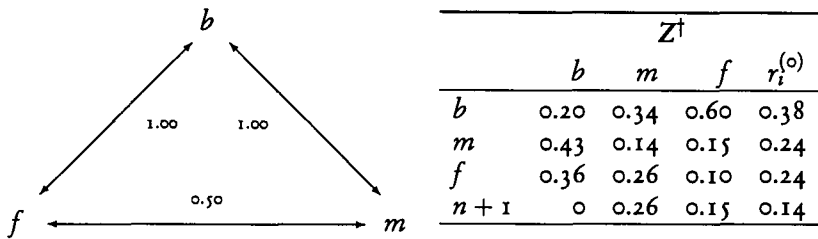


Abb. 4.10: Tauschrestriktionen und Akteursverflechtungen

gangsbarriere besteht. Die Effizienz des Austausches zwischen den Personen beträgt in unserem Beispiel  $t_{fm} = t_{mf} = 0.5$ . Abbildung 4.10 zeigt die Zugangsstruktur und die erweiterte Matrix der Akteursverflechtungen  $Z^{\dagger}$ , die den Ausgangspunkt des iterativen Algorithmus bildet. Für die Macht der Akteure berechnen sich die Werte  $r_b^{\dagger} = 0.36$ ,  $r_m^{\dagger} = 0.26$  und  $r_f^{\dagger} = 0.26$ . Erwartungsgemäß sinkt die Macht der Akteure  $m$  und  $f$ , deren Austausch nicht mehr restriktionsfrei ist. Dabei büßt Frau  $f$ , deren Interessen stärker mit ihrem Konkurrenten  $m$  verflochten sind, als dies reziprok gilt, einen größeren Anteil ihrer Ressourcenmacht ein. Das Machtvakuum, das im Tauschsystem aufgrund der zu erbringenden Transaktionskosten entsteht, beträgt  $r_{n+1}^{\dagger} = 0.12$ . Restandardisiert man die Macht der Akteure im System, so erhalten wir die Werte  $r_b = 0.41$ ,  $r_m = 0.30$  und  $r_f = 0.29$ .

Die Frage ist nun, welche *Wirkungen* Transaktionskosten auf die Allokation und das Tauschnetzwerk im Vergleich zu einer Situation ohne Tauschhemmnisse haben. Die Veränderung der Machtverteilung hat zunächst Rückwirkungen auf die Werte der Ressourcen. Die Preise von Ereignissen, die im Interesse von Personen liegen, welche aufgrund der Tauschrestriktionen an Macht einbüßen, sinken, da die Kaufkraft dieser Akteure und mithin deren Nachfrage geringer ist. Die Veränderung der Ressourcenmacht und der Preise hat daher Auswirkungen auf die Allokation im Gleichgewicht. Akteure, die keine Transaktionskosten tragen müssen, können ihre Position gegenüber einem friktionslosen Zustand gegebenenfalls verbessern.

Insofern lässt sich die Validität der Beschreibung empirischer Tauschnetzwerke durch die Einführung von Transaktionskosten erhöhen. Dies gilt *nicht* im gleichen Maß hinsichtlich der Ableitung der Tauschbeziehungen, die für ein System ohne Transaktionskosten aufgrund des Ressourcenflusses bestimmt wurden. Solange das Netzwerk der Akteursverflechtungen wegen der Transaktionskosten nicht in isolierte Teilstrukturen zerfällt, die getrennt voneinander analysiert werden müssen, werden auch Ressourcen zwischen den

Akteuren fließen, die Effizienzverluste tragen müssen. Dies gilt selbst dann, wenn die Transaktionskosten zwischen einigen Paaren prohibitiv hoch sind. Gilt für das obige Beispiel, dass zwischen den Personen  $f$  und  $m$  keinerlei direkter Austausch möglich ist, das heißt,  $t_{fm} = t_{mf} = 0$ , werden empirisch keinerlei Tauschhandlungen in dieser Dyade zu beobachten sein. Ein Ressourcenfluss findet zwischen den Akteuren  $f$  und  $m$  trotzdem statt, da sie mittels des Bürgermeisters  $b$  in Austausch treten. Der indirekt mögliche Ressourcenfluss zwischen den Amtsleitern  $f$  und  $m$  erreicht zwar nicht das Ausmaß wie innerhalb eines restriktionsfreien Systems, er ist aber größer als 0 ( $fb_{fm} = 0.04$ ,  $fg_{fm} = 0.07$ ). Die Koeffizienten des Ressourcenflusses sind allerdings aufgrund der Transaktionsbarrieren *nicht* mehr als valide Aussage bezüglich des möglichen direkten Austausches zwischen den Akteuren zu interpretieren.

Um unter der Bedingung von Transaktionsbarrieren zu Aussagen über beobachtbare Tauschhandlungen zu gelangen, ohne weitere Annahmen in das Modell einzuführen<sup>22</sup>, ist es zweckmäßig, die Matrizen des Ressourcenflusses und der Tauschrestriktionen miteinander zu verbinden. Interpretieren wir die Koeffizienten des Ressourcenflusses und der Transaktionsbarrieren als Wahrscheinlichkeiten der Interaktion, so erreichen wir durch elementweise Multiplikation der Matrizen den gewünschten Effekt:

$$ft_{ib} = f_{ib} t_{ib}. \quad (4.39)$$

Die Elemente der Matrix  $F \cdot T = ft_{ib}$  nehmen hohe Werte an, wenn der mögliche Ressourcenfluss und die Effizienz des Austausches hoch sind. Ist einer der Koeffizienten gleich 0, besteht kein ökonomisches Interesse oder keine Möglichkeit zu einem Austausch, dann ist auch die Wahrscheinlichkeit einer Tauschhandlung in dieser Dyade gleich 0. Im Unterschied zu strukturellen Netzwerktheorien nehmen wir also an, dass die Wahrscheinlichkeit einer Interaktion *nicht* allein aufgrund der Zugangsstruktur abgeleitet werden kann.

Trotz dieser plausiblen Resultate bleibt die Vorgehensweise theoretisch aus zwei Gründen unbefriedigend.

<sup>22</sup> In der älteren ökonomischen Literatur wird das Problem des Informations- oder Ressourcenflusses in Netzwerken als Transportproblem aufgefasst, vgl. E. BÖSSMANN (1967, S. 100 ff.). Geeignete Modelle sind der im Operations Research bekannte Algorithmus von L. R. FORD, JR. und D. R. FULKERSON (1956) zur Ermittlung des maximalen Flusses in gerichteten Graphen oder der von E. W. DIJKSTRA (1959) vorgeschlagene Algorithmus zur Ermittlung der kürzesten Wege in bewerteten ungerichteten Graphen. Die Vorgehensweise ist aber handlungstheoretisch kaum zu begründen.

- *Erstens*, weil *Transaktionsbarrieren* lediglich im Sinn von Effizienzverlusten als Abzug von Ressourcen aus dem Tauschsystem interpretiert werden. Das heißt, die Kosten werden zwar von den beteiligten Akteuren getragen, sie fallen aber außerhalb des Systems an. Bildlich gesprochen, analysiert COLEMAN einen Gütertransport zwischen Akteuren, positioniert den Spediteur aber außerhalb des Systems. Diese Sichtweise ist bestimmten Situationen angemessen, in anderen werden die beteiligten Akteure dagegen in einer Doppelrolle auftreten; nämlich einerseits als Lieferanten oder Abnehmer von Ressourcen und andererseits als Transporteure oder Agenten. In diesen Fällen verbleiben die Transaktionskosten *innerhalb* des Tauschsystems und sind an Akteure zu entrichten, die ihre Beziehungen zur Verfügung stellen. Anders ausgedrückt, ist in diesen Fällen das Sozialkapital innerhalb des Tauschsystems nicht pauschal durch Transaktionsbarrieren gemindert, vielmehr können einige Akteure ihr Sozialkapital gewinnbringend einsetzen.
- Der *zweite* Kritikpunkt ist, dass *Transaktionskosten* lediglich als Abschlag vom Ausmaß der Interessensverflechtungen behandelt und nicht in das *Kalkül* der Akteure aufgenommen werden; die Kontrollausstattung und die Interessen der Akteure bleiben durch die Transaktionshemmnisse definitionsgemäß unverändert. Die skizzierte Problembehandlung ist hinreichend, wenn das Interesse vorrangig der veränderten Machtverteilung aufgrund von Tauschineffizienzen gilt. Es wird aber deutlich, dass COLEMAN nur einen Teil des Problems der Zugangsbarrieren unter dem Stichwort der Transaktionskosten behandelt.

### *Variierende Gütermengen und Misstrauen*

Beiden Kritikpunkten wird im Folgenden größere Aufmerksamkeit gewidmet. Hinsichtlich des zweiten Arguments wird hier bereits die Erweiterung des Modells um *mangelndes Vertrauen* im Handlungssystem näher betrachtet, da COLEMAN (1994) mit dieser Erweiterung Transaktionshemmnisse in das Kalkül der Akteure einbezieht. Zur Vorbereitung der formalen Darstellung sind einige modifizierte Gleichungen des Grundmodells nützlich. Sie erlauben die Analyse von Fällen, bei denen die Annahme aufgegeben wird, dass sich die Summe der Kontrollen oder der Interessen zu 1 addiert.

Die Spezifikation eines derartigen Systems ist zweckmäßig, wenn die absolute Menge und nicht die relativen Anteile der Ressourcen für die Analyse bedeutsam sind. Bei der Analyse von Fällen mit *variierenden* Ressourcenmengen wird die Kontrollausstattung  $c_{ij}^{\dagger}$  als Anzahl der Einheiten von  $j$  angegeben

und die Interessen  $x_{ji}^\dagger$  bezeichnen das Interesse pro Einheit einer Ressource  $j$ . Ein System mit variierenden Gütermengen ist mittels des Grundmodells lösbar, wenn die Matrizen  $C^\dagger$  und  $X^\dagger$  zunächst durch Prozentuierung standardisiert werden. Das heißt, wir berechnen die Spaltensumme dieser Matrizen und dividieren die Werte jeder Spalte durch ihre Summe. Als Matrizenkalkül lassen sich diese Gleichungen schreiben, wenn wir zwei quadratische Diagonalmatrizen vom Typ  $m \times m$  bzw.  $n \times n$  erzeugen und die Diagonale mit den Werten der Spaltensummen von  $C^\dagger$  bzw.  $X^\dagger$  und Nullen sonst besetzen. Die Inversen dieser Matrizen, das heißt  $D_{c^\dagger}^{-1}$  und  $D_{x^\dagger}^{-1}$ , enthalten in der Hauptdiagonalen die Elemente  $1/\sum_{i=1}^n c_{ij}^\dagger$  bzw.  $1/\sum_{j=1}^m x_{ji}^\dagger$ . Mit Hilfe dieser Diagonalmatrizen lassen sich die Matrizen der Kontrolle und der Interessen für das Grundmodell wie folgt schreiben:

$$c_{ij} = \frac{c_{ij}^\dagger}{\sum_{i=1}^n c_{ij}^\dagger} \quad \text{oder} \quad C = C^\dagger D_{c^\dagger}^{-1}, \quad (4.1')$$

und

$$x_{ji} = \frac{x_{ji}^\dagger}{\sum_{j=1}^m x_{ji}^\dagger} \quad \text{oder} \quad X = X^\dagger D_{x^\dagger}^{-1}. \quad (4.2')$$

Ausgehend von diesen Modifikationen sind die Gleichungen des Basissystems anwendbar. Zu modifizieren bleibt lediglich die Berechnung der Werte. Diese werden in der Gleichung (4.11) als summierter Wert aller Ereignisse  $j$  im System bestimmt. Ist man am Wert einer einzelnen Einheit von  $j$  interessiert, so muss  $v_j$  durch die Menge  $\sum_{i=1}^n c_{ij}^\dagger$  dividiert werden. Anders ausgedrückt, multiplizieren wir den Wertevektor  $v$  mit der Matrix  $D_{c^\dagger}^{-1}$  von links und erhalten den Vektor  $s = (s_j)$

$$s = D_{c^\dagger}^{-1} v, \quad (4.40)$$

der die Werte eines einzelnen Ereignisses enthält.

Durch diese einfache Generalisierung des Modells für variierende Mengen kann nun die Konzeptualisierung von *Misstrauen* im Handlungssystem untersucht werden. Rationale Akteure vergeben unter der Bedingung Vertrauen, dass die zu erwartenden Gewinne aus einer Tauschhandlung die erwarteten

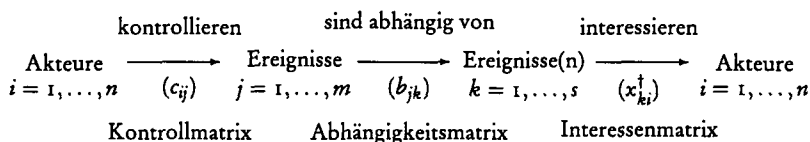


Abb. 4.11: Erweitertes Interessenkonzept im Coleman-Modell

Verluste übersteigen. In der bisherigen Formalisierung wurde mit der Annahme eines allgemeinen Transaktionsmediums unterstellt, dass jede Übertragung von Kontrollen eines Akteurs  $i$  auf einen Akteur  $b$  mit einem Rückfluss von Ressourcen an  $i$  ausgeglichen wird. Wie in Ware-Geld-Beziehungen erhält jeder Akteur ein Äquivalent für die den anderen Akteuren übertragenen Ressourcen. Dieser Sachverhalt kann auch so formuliert werden, dass ein Geber  $i$  mittels seiner Gabe Zugriff auf die Lieferungen des Nehmers  $j$  und seiner Schuldner erhält. Die Vergabe von Vertrauen ist unter dieser Bedingung nicht notwendig, da der Austausch keinerlei Risiken birgt oder, genauer formuliert, das Vertrauen, das in sozialen Beziehungen die Mittlerfunktion des Geldes übernimmt, ist im Grundmodell vollständig.

Ein Risiko tritt für den Geber immer dann auf, wenn seine Lieferung keinen Zugriff auf die Gegengabe des Nehmers impliziert, das heißt, wenn die Lieferungen des Gebers und der Ressourcenrückfluss auseinanderfallen. Dies ist der Fall, wenn der Geber statt eines Zugriffsrechtes ein Versprechen auf die Rückflüsse seitens des Nehmers erhält. In Analogie zu ökonomischen Beziehungen kann dieser Sachverhalt als Lieferung gegen Rechnung bezeichnet werden. Diese Ressourcenübertragung gegen ein Zahlungsverprechen birgt das Risiko seiner Einlösung und zwar in Abhängigkeit von der Einschätzung der Bonität des Schuldners.

Formalisieren wir diese Überlegungen mit COLEMAN (1994, S. 105 ff.), sind die Ressourcen des Nehmers in das Zahlungsverprechen und in dessen Einlösung durch einen Ressourcenrückfluss aufzuspalten. Diese Ereignisse sind voneinander abhängig. Allerdings ist die Zahlung nicht vollständig durch das Versprechen determiniert, wie dies im Grundmodell angenommen wird. Bislang sind wir davon ausgegangen, dass die Ereignisse ausschließlich durch die Interessen der Akteure von anderen Ereignissen abhängig sind. Diese Abhängigkeiten sind der Matrix  $Z = XC$  zu entnehmen. Da die Ereignisse nun in voneinander abhängige Versprechen und Zahlungen aufgespalten werden, ist das Konzept der Interessensverflechtungen zu verfeinern. Die Aufspaltung impliziert nämlich eine direkte Abhängigkeit der Ereignisse (Versprechen) von anderen Ereignissen (Zahlungen). Abbildung 4.11 verdeutlicht diesen Zusammenhang.

Das *erweiterte Interessenkonzept* beinhaltet, dass die Akteure wie üblich eine Menge von Ereignissen  $E(1) = \{j \mid j = 1, \dots, m\}$  kontrollieren, sich ihr Interesse aber nicht allein auf diese Ereignisse beschränkt. Vielmehr interessieren sich die Akteure für eine Ereignismenge  $E(2) = \{k \mid k = 1, \dots, s\}$ , wobei die Elemente der Ereignismengen voneinander abhängig sind. Ferner gilt, dass  $E(1) \subseteq E(2)$  oder  $E(2) \subseteq E(1)$ . Die Kontrollmatrix  $C$  enthält wie gewöhnlich  $m$  Spalten, die Interessenmatrix  $X^\dagger$  enthält allerdings  $s$  Zeilen. Zur Verknüpfung dieser Matrizen benötigen wir eine weitere Matrix  $B = (b_{jk})$ . Diese Abhängigkeitsmatrix dient der Beschreibung der Abhängigkeit eines Ereignisses  $j$  von einem Ereignis  $k$ . Die Multiplikation der Matrizen  $B$  und  $X^\dagger$  führt zur verfeinerten Interessenmatrix  $X$ , die in der Analyse die gleiche Rolle spielt wie im Grundmodell.

$$x_{ji} = \sum_{k=1}^s b_{jk} x_{ki}^\dagger \quad \text{oder} \quad X = BX^\dagger. \quad (4.41)$$

Ein einfaches *Beispiel* verdeutlicht diesen Zusammenhang. In der Vorgeschichte der exemplarischen Dezentralenwahl hatte der Amtsleiter  $m$  dem Bürgermeister  $b$  gute Dienste im Wahlkampf geleistet. Nehmen wir an, der Amtsleiter  $m$  hätte für den Bürgermeister  $b$  die Wahlkampfreden verfasst. Der Bürgermeister  $b$  verspricht, sich durch Unterstützung des Amtsleiters  $m$  bei der anstehenden Dezentralenwahl zu revanchieren. Versprechen und Lieferung der Unterstützung fallen also auseinander. Herr  $m$  vertraut dem Bürgermeister  $b$  allerdings nicht vollständig. Er nimmt eine Wahrscheinlichkeit von 0.5 an, dass der Bürgermeister sein Versprechen einhält und dieser handelt entsprechend. Dies führt zu den Matrizen in Abbildung 4.12.

Herr  $m$  kontrolliert seine Dienste im Wahlkampf des Bürgermeisters ( $D$ ) vollständig; dieser dagegen Versprechen ( $vu$ ) und Lieferung der Unterstützung bei der Dezentralenwahl ( $lu$ ). Die Ereignisse sind, wie Matrix  $B$  zeigt, so verknüpft, dass Herr  $m$  dem Bürgermeister  $b$  nur zu 50 % vertraut. Das Interesse des Amtsleiters  $m$  richtet sich jeweils zur Hälfte auf seine Arbeitszeit, die er zur Abfassung von Reden für den Bürgermeister  $b$  oder andere Tätigkeiten nutzen kann, und zur anderen Hälfte auf die Unterstützung bei der Dezentralenwahl. Der Bürgermeister  $b$  ist überwiegend an den Diensten des Herrn  $m$  interessiert. Die Multiplikation  $BX^\dagger$  führt zur erweiterten Interessenmatrix  $X$ . Definitionsgemäß kann Amtsleiter  $m$  keinen Einfluss auf die tatsächliche Lieferung der Unterstützung ( $lu$ ) erhalten. Daher interessiert sich Herr  $m$  nicht weiter für dieses Ereignis und das Element  $x_{lu,m}$  wird auf 0 gesetzt. Da sich sein Interesse nun nicht mehr auf 1 summiert, kommt Gleichung (4.2') zum Einsatz, um die Matrix  $X$  zu standardisieren.



C				$B^T$				$X^{\dagger T}$		
	d	vu	lu	d	vu	lu		d	vu	
b	0	1	1	d	1	0	0	b	0.75	0.25
m	1	0	0	vu	0	0.5	0.5	m	0.50	0.50

$X^T$			
	d	vu	lu
b	0.75	0.125	0.125
m	0.50	0.250	0.250

Gleichgewichtslösung bei eingeschränktem Vertrauen				Gleichgewichtslösung bei uneingeschränktem Vertrauen			
	$C^*$		r		$C^*$		r
	d	vu	r		d	lu	r
m	0.667	0.857	0.692	m	0.500	0.750	0.600
b	0.333	0.143	0.308	b	0.500	0.250	0.400
v	0.692	0.269		v	0.600	0.400	

Abb. 4.12: Tauschsystem mit eingeschränktem Vertrauen

Abbildung 4.12 enthält ferner die Ergebnisse der Gleichgewichtslösung bei eingeschränktem und uneingeschränktem Vertrauen. Der Vergleich dieser Lösungen zeigt, dass der Wert eines Versprechens (*vu*) geringer ist als der Wert der Lieferung (*lu*) und sich folglich die Macht eines Akteurs, dem misstraut wird, verringert. Das Ergebnis zeigt auch, dass bei Misstrauen im System der Umfang des Austauschs im Vergleich zu einer Situation mit vollständigem Vertrauen abnimmt. So beträgt der bewertete Ressourcenrückfluss zwischen *m* und *b*, wenn dem *b* kein vollständiges Vertrauen geschenkt wird,  $f_{mb} = 0.23$ . Demgegenüber gilt  $f_{mb} = 0.30$  unter den Annahmen des Grundmodells. Die Ergebnisse können für eine Austauschsituation unter Misstrauen als typisch angesehen werden.

Insofern differieren die Wirkungen von Misstrauen und dem Auftreten von Transaktionskosten nicht. Der entscheidende Unterschied von Transaktionskosten und mangelndem Vertrauen besteht darin, dass ein Modell mit eingeschränktem Vertrauen keine Transaktionsketten höherer Ordnung enthalten kann oder, anders ausgedrückt, der Fluss der Ressourcen nach einer Transaktion abgeschlossen sein muss. COLEMAN (1994, S. 116) schreibt in diesem Zusammenhang: »Da Vertrauen eine Eigenschaft einer bestimmten Trans-

aktion ist und das Ergebnis dieser Transaktion beeinflusst, muss ein Modell (mit Misstrauen, W. M.), das aufgrund irgendwelcher Anfangsbedingungen Ergebnisse für das System voraussagt, von einem festgelegten Transaktionsverlauf ausgehen.« Fehlt Vertrauen oder ein anderes allgemeines Transaktionsmedium im linearen Handlungssystem, so zerfällt das Tauschsystem in Tauschdyaden, für die im Regelfall keine allgemeine Gleichgewichtslösung bestimmt werden kann.<sup>23</sup>

Auch ein solches System entzieht sich allerdings nicht vollständig der formalen Analyse. Die Macht der Akteure lässt sich für ein System, in welchem Interessensverflechtungen höherer Ordnung, die aus der Perspektive des Grundmodells zu Tauschhandlungen führen sollten, nicht zugelassen sind, durch Anwendung der Bonacich-Maße berechnen. Bei der Berechnung der Maße für die Matrix der Interessensverflechtungen wird durch geeignete Wahl des Parameters  $\beta \leq 0$  sichergestellt, dass Verflechtungen höherer Ordnung nicht in die Berechnung der Macht einfließen oder negativen Einfluss auf den Machtindex der Akteure ausüben. Letzteres ist insbesondere dann angebracht, wenn mikropolitische Situationen, für die Misstrauen unter den Akteuren charakteristisch ist, Gegenstand der Analyse sind.

#### 4.6 Von Mittlern und Maklern: Zugangsstruktur als Ressource

Im Folgenden werden einige Überlegungen skizziert, wie die Position der strukturorientierten Tauschtheorie, dass die Macht der Akteure in Tauschnetzwerken von ihrer Position innerhalb der akteurspezifischen Zugangsstruktur abhängig ist, in das Coleman-Modell eingearbeitet werden kann. Die gemeinsame Grundposition der strukturellen Tauschtheorien ist, dass Tauschbeziehungen zu bestimmten Akteuren profitabler sind als andere. Diese Formulierung gilt aus Sicht der Strukturtheoretiker unabhängig von den angebotenen und nachgefragten Ressourcen. Die Beziehung von Angebot und Nachfrage wird weitgehend ausgeblendet und es wird angenommen, dass die Akteure strukturell von ihnen abhängige Tauschpartner vorziehen. Eine Integration dieser Argumente in das Coleman-Modell bietet den Vorzug, dass ein derart generalisiertes Modell sowohl ressourcenspezifischen Tauschhandel — wie er in der Ökonomie betrachtet wird — als auch strukturelle Determinanten des Tausches — die in der soziologisch orientierten Netzwerkforschung fokussiert werden — analysieren könnte.

Zur Vorbereitung eines eigenen Vorschlages, der struktur- und handlungstheoretische Argumente auf der Basis des Coleman-Modells integriert, skiz-

<sup>23</sup> Anzumerken ist, dass J. S. COLEMAN (1994, S. 116 ff.) einige spezielle Fälle diskutiert, für die eine Gleichgewichtslösung angegeben werden kann.

ziere ich einleitend einige Modellspezifikationen anderer Autoren<sup>24</sup> — namentlich die Arbeiten Peter KAPPELHOFFS, Norman BRAUNS und Kazuo YAMAGUCHIS — mit gleicher Zielsetzung. Ausgehend von diesen Spezifikationen diskutiere ich eine Möglichkeit zur Operationalisierung der Zugangsstruktur mit Hilfe der Bonacich-Maße und eine pragmatische Lösung zur Analyse sozial eingebetteter Tauschbeziehungen mit dem erweiterten Grundmodell. Das vorgestellte Modell interpretiert die Zugangsstruktur schlicht als zusätzliche Ressource. Abschließend stelle ich einige Modellrechnungen vor, die zeigen, dass die hier favorisierte Lösung zur Verbindung ökonomischer und soziologischer Aspekte der Tauschtheorie typische Ergebnisse anderer Formalisierungen reproduzieren kann.

### Vorschläge zur Berücksichtigung der Zugangsstruktur

Bereits KAPPELHOFF (1993) hat in seiner Arbeit zur Eingliederung der relationalen Machttheorie in das Coleman-Modell den Rückgriff auf die Bonacich-Maße vorgeschlagen. Er kritisiert, dass COLEMAN grundsätzlich, also auch wenn Transaktionskosten vorliegen, Transaktionsketten höherer Ordnung berücksichtigt.<sup>25</sup> Das heißt, indirekter Tausch ist möglich oder, in der Sprachregelung der Machttheorie EMERSONS, es wird positive Verbundenheit angenommen. Diese Interpretation ist m. E. allerdings einzuschränken: Wie die nachfolgenden Modellrechnungen exemplarisch belegen, nimmt COLEMANS Lösungsvorschlag trotz der Berücksichtigung von Tauschhandlungen höherer Ordnung gewissermaßen ›Unverbundenheit‹ an. Ausgehend von seiner Kritik setzt KAPPELHOFF die *Bonacich-Maße* ein, um auch Situationen *negativer Verbundenheit* analysieren zu können. KAPPELHOFF nutzt seinen Vorschlag allerdings nicht zur Modellierung der Zugangsstruktur. Vielmehr verwendet er die Koeffizienten zur direkten Berechnung der Macht auf der Basis verschiedener Matrizen wie den Interessensverflechtungen, den Res-

<sup>24</sup> Pionierarbeit leistete in diesem Zusammenhang P. V. MARSDEN (1983). Seine Modifikation des Coleman-Modells ist allerdings nicht mit den Prinzipien einer Theorie der rationalen Wahl vereinbar, weshalb sie hier nicht weiter behandelt wird. Zur ausführlichen Darstellung und Kritik MARSDENS vgl. auch P. KAPPELHOFF (1993, S. 155 ff.).

<sup>25</sup> Dies ist der Haupteinwand, den P. KAPPELHOFF (1993, S. 179 f., FN 11) gegenüber dem oben vorgestellten Versuch COLEMANS, Tauschrestriktionen durch Transaktionskosten in das Modell einzubeziehen, äußert. Wie bereits gezeigt, ist dieser Einwand nicht haltbar. Auch wenn Transaktionsbarrieren vorliegen, die als Kosten des Transfers gefasst werden können, werden Tauschhandlungen auf höherer Ordnung entstehen. So erhalten wir beispielsweise Ressourcen von den Freunden unserer Freunde, auch wenn wir nicht selbst mit diesen befreundet sind und uns nicht direkt revanchieren können. Dies gilt allerdings nicht, wenn Misstrauen im Handlungssystem herrscht; ein Fall, dem KAPPELHOFF bei seiner Analyse von politischen Tauschnetzwerken begegnet.

sourcesenflüssen oder deren Kombination.<sup>26</sup>

Den weitestgehenden Vorschlag zur Integration von Transaktionsbarrieren in das Tauschmodell hat BRAUN (1993, 1994) erarbeitet. Er erweitert das Basis-Modell in zweierlei Hinsicht. Erstens ersetzt BRAUN die Nutzenfunktion des Coleman-Modells durch die generalisierte Fassung der CES-Funktion. Die Verallgemeinerung erlaubt in Erweiterung des Cobb-Douglas-Nutzens die Analyse komplementärer und hoch substituierbarer Güter. Bezüglich des Problems sozial eingebundenen Tausches entwickelt BRAUN ein verallgemeinertes Konzept der *Zugangsbeschränkungen*, das sowohl akteur- als auch ressourcenspezifische Restriktionen beinhaltet. Die Konstruktion wird auch im folgenden Modifikationsvorschlag aufgegriffen. Im Zentrum seiner Argumentation steht die Aufspaltung der Kontrollausstattung in die *primäre* Ressourcenausstattung, die wie im Standard-Modell durch die Matrix *C* definiert ist, und die *effektive* Ressourcenausstattung, die allein in den Austausch einbezogen wird. Die effektive Ressourcenausstattung erhalten wir durch multiplikative Verknüpfung von Zugangsstruktur und primärer Ressourcenausstattung. Das heißt, Transaktionshemmnisse vermindern die primäre Ressourcenausstattung der Akteure. Diejenigen, die hohe Transaktionskosten tragen, werden im Vergleich zu einer restriktionsfreien Situation Verluste hinnehmen müssen. Die Differenzierung von primärer und effektiver Ressourcenausstattung erlaubt es, Transaktionshemmnisse in das Kalkül der rationalen Akteure einzubeziehen, anstatt sie nur als Abschlag von den Akteursverflechtungen zu behandeln. Diese Aufspaltung hat allerdings auch zur Folge, dass der *Machtbegriff* differenziert werden muss. BRAUN definiert die Tauschmacht der Akteure ausschließlich auf der Basis der effektiv gehandelten Ressourcen. Die Ressourcenmacht wird dagegen als bewertete primäre Ressourcenausstattung gefasst. Ein dritter Machtindex — die Konsumtionsmacht — verbindet beide Perspektiven. Die Konsumtionsmacht definiert sich über die primäre Ressourcenausstattung und die im Austausch gewonnenen bzw. verlorenen Güter. Auch wenn die differenzierten Machtbegriffe sinnvoll interpretierbar sind, ist es nicht unbedingt wünschenswert, das einheitliche Machtkonzept des Coleman-Modells aufzulösen. Wichtiger als dieser eher formale Kritikpunkt ist, dass BRAUNS Modellierung aufgrund der Aufspaltung des Ressourcenkonzeptes unterschiedliche Tauschsituationen im Sinne der relationalen Machttheorie nicht nachbilden kann.<sup>27</sup>

Ein dritter Vorschlag stammt von YAMAGUCHI (1996). Einerseits generalisiert er das Modell ebenfalls durch die CES-Funktion. Andererseits verein-

<sup>26</sup> Vgl. aber auch P. KAPPELHOFFS (1995) erweiterte Vorschläge zur Modellierung.

<sup>27</sup> Um diesen Kritikpunkt hinreichend zu diskutieren, bedarf es einer ausführlichen mathematischen Darstellung des Modells, die hier nicht geleistet werden soll. Vgl. aber den Hinweis im Zusammenhang mit den Modellrechnungen, S. 259 dieser Arbeit.

facht YAMAGUCHI das Coleman-Modell dahingehend, dass die Akteure nicht mehr an den *Ressourcen* anderer Akteure interessiert sind, sondern an den *Akteuren* selbst. Durch diesen Kunstgriff gelingt es ihm, die Ergebnisse der relationalen Machttheorie zu reproduzieren. Unter der Bedingung hoher *Substitutionalität* entsprechen die Machtindices einer durch *negative Verbundenheit* charakterisierten Tauschsituation. Substitutionalität bedeutet im Kontext dieses Modells, dass die Akteure ihre Tauschpartner wechseln können, da andere ihnen in hohem Maße gleichen. Unter dieser Bedingung erweist es sich für Egos Macht als unvorteilhaft, wenn Alter über weitere Tauschmöglichkeiten verfügt. Unter Annahme hoher *Komplementarität* ist es für Ego dagegen nützlich, wenn Alter andere Tauschpartner hat, denn diese werden als verbundene Mitbeteiligte in den Austausch einbezogen. Diese Bedingung entspricht also *positiver Verbundenheit*. YAMAGUCHIS Vergleichsstudie zeigt, dass sein Modell die Befunde der Emerson-Gruppe und alternative Formalisierungen negativer Verbundenheit gut abbilden kann. Seine Ergebnisse werden daher im Folgenden als Referenz des Modifikationsvorschlages genutzt. Sein Modell selbst wird hier nicht übernommen, da es den Grundgedanken der ökonomischen Tauschtheorie, dass sich Tausch auf die von Akteuren kontrollierten Ressourcen richtet, aufgibt.

#### *Zugangsstruktur als sekundäre Ressource*

Betrachten wir nun eine alternative Möglichkeit zur Behandlung sozial eingebundenen Tauschs mit dem Coleman-Modell. In Anlehnung an BRAUNS Konzeptualisierung wird die *Zugangsstruktur* in zwei Schritten abgeleitet. Im ersten Schritt werden *m akteurspezifische*  $n \times n$  *Zugangsmatrizen*

$$T_{(j)} = (t_{ib(j)}), \quad 0 \leq t_{ib(j)} \leq 1 \wedge t_{ii(j)} = 0 \quad \forall j, \quad (4.42)$$

gebildet. Die Schätzung der Zugangsbarrieren  $t_{ib(j)}$  zwischen den Akteuren  $i$  und  $h$  bezüglich einer Ressource  $j$  nimmt hohe Werte an, wenn die Austauschhemmnisse gering sind und vice versa. Für  $t_{ib(j)} = 1$  liegen keine Zugangsbarrieren vor und im Fall  $t_{ib(j)} = 0$  ist der Austausch zwischen den Akteuren  $i$  und  $h$  unmöglich. Das Konzept verlangt nicht, dass die Beschränkungen symmetrisch sind, das heißt, der Fall  $t_{ib(j)} \neq t_{hi(j)}$  ist erlaubt.

Im zweiten Schritt berechnen wir die *Bonacich-Zentralität* für jede dieser Matrizen  $T_{(j)}$  nach Gleichung (4.36). Durch Variation des Parameters  $\beta$  sind wir in der Lage, unterschiedliche Tauschsituationen zu modellieren. Entspricht das Tauschsystem den Bedingungen negativer Verbundenheit wählen wir  $\beta < 0$ ; zur Abbildung positiver Verbundenheit dagegen  $\beta > 0$ . Interessiert lediglich die Zentralität der Akteure, setzen wir  $\beta = 0$ . Die Ergebnisse

der Berechnungen werden durch Prozentuierung auf die Spaltennorm von 1 gebracht. Ferner definieren wir  $m$  Vektoren  $\mathbf{a}_{(j)} = (a_{i(j)})$  der Größe  $n \times 1$ , die die Ergebnisse der Berechnungen aufnehmen. Abschließend definieren wir eine  $n \times m$  Matrix der ereignisspezifischen Zugangsstruktur  $A = (a_{i(j)})$ . Die Vektoren  $\mathbf{a}_{(j)}$  bilden die Spalten dieser Matrix;  $A = (\mathbf{a}_{(1)}, \mathbf{a}_{(2)}, \dots, \mathbf{a}_{(m)})$ . Die Spalten der Matrix  $A$  enthalten also die *globalen* relativen Zugangschancen der Akteure zu bestimmten Gütern. Inhaltlich lassen sich die Zugangschancen als *soziales Kapital* der Akteure interpretieren.

Unter bestimmten Bedingungen kann eine spezielle Codierung nützlich sein. Wenn die Anzahl der Ressourcen und die Anzahl der Akteure identisch sind und ferner angenommen wird, dass die Zugangschancen bezüglich aller Ressourcen identisch sind, wird die Matrix  $T$  einfach aufgrund ihrer Spaltensumme standardisiert. Wir definieren

$$t_{ih}^\dagger = \frac{t_{ih}}{\sum_{i=1}^n t_{ih}} \quad \text{oder} \quad T^\dagger = TD_t^{-1} \quad (4.43)$$

und erhalten die Matrix  $T^\dagger = (t_{ih}^\dagger)$ , die den *relativen* akteurspezifischen Zugang definiert. Bilden wir die Zeilensummen der Matrix des relativen akteurspezifischen Zugangs, das heißt, berechnen wir den Grad der Punkte, wird der Effekt dieser Prozedur deutlich. Im Unterschied zur Zentralität  $c_d$  für die unstandardisierten Daten, die lediglich die Anzahl der Verbindungen zählt, wird die Position von Akteuren hervorgehoben, die *exklusive* Zugangsmöglichkeiten zu anderen haben. Dieses Maß wird in vielen Fällen dem Vorschlag von COOK et al. (1984, S. 299 ff.) entsprechen, die Zentralität eines Akteurs nach der »Verletzbarkeit« des Graphen hinsichtlich des möglichen Ressourcenflusses bei Entfernen des Punktes zu bewerten. Akteure mit exklusiven Beziehungen sind sogenannte Gatekeeper, die ein Netzwerk an verletzlichen Stellen zusammenhalten. Da das Maß lediglich das direkte Umfeld eines Akteurs in Betracht zieht und nicht die Veränderung des Durchflusses im gesamten Netzwerk, bezeichnen wir die relative akteurspezifische Zugangsstruktur auch als *lokale* Codierung und verwenden sie im Folgenden zur Veranschaulichung des Modells.<sup>28</sup>

<sup>28</sup> BRAUN (1993, 1994) konstruiert die Zugangsstruktur immer auf der Grundlage der Gleichung (4.43) und zwar mit der Formel  $\mathbf{a}^\dagger = T^\dagger \mathbf{a}^\dagger$ . Die Vektoren  $\mathbf{a}^\dagger$  werden anschließend auf der Basis des Akteurs mit den besten Zugangschancen normiert, das heißt,  $a_i = a_i^\dagger / \max a_i^\dagger$ , und in die Zugangsmatrix  $A$  eingetragen. Diese Vorgehensweise hat den Vorzug, dass sie keine Entscheidungsspielräume bei der Wahl des  $\beta$ -Gewichtes lässt, wie dies im Fall der hier vorgeschlagenen Anwendung der Bonacich-Maße auf die Matrix  $T$  der unstandardisierten Zugangsstruktur der Fall ist. Sie kann allerdings den unerwünschten Nebeneffekt haben, dass statt der globalen Zugangsmacht im Sinne der Bonacich-Maße lediglich die lokale Zentralität berechnet wird.

Akteurspezifischer Zugang $T_{(1)} = T_{(2)} = T_{(3)} = T_{(4)}$			Relativer akteursp. Zugang $T^\dagger$		
$b$	$m$	$f$	$b$	$m$	$f$
$b$	0	1	$b$	0	0.66
$m$	1	0	$m$	0.5	0
$f$	1	0.5	$f$	0.5	0.33

Ereignisspezifische Zugangsstruktur $A$				
	$z.km$	$z.kf$	$z.u$	$z.e$
$b$	0.50	0.50	0.50	0.50
$m$	0.25	0.25	0.25	0.25
$f$	0.25	0.25	0.25	0.25

Abb. 4.13: Beschränkte Zugangsmöglichkeiten

Die Matrizen in Abbildung 4.13 verdeutlichen diese Formalisierungen. Die bekannten Personen unseres Beispiels zur Dezernentenwahl unterliegen denselben Zugangsbeschränkungen wie im Zusammenhang mit der Behandlung von Transaktionskosten durch COLEMAN oben diskutiert; Bürgermeister  $b$  besitzt uneingeschränkten Zugang zu den Amtsleitern, zwischen denen Tauschrestriktionen vorhanden sind. Der Einfachheit halber nehmen wir an, dass die Restriktionen bezüglich aller Ressourcen in gleicher Weise gelten. Die standardisierte Matrix  $T^\dagger$  zeigt, dass sich die Amtsleiter die Zugangswege zum Bürgermeister teilen. Dieser hat allerdings um ein Drittel bessere Zugangschancen zu seinen Amtsleitern als diese untereinander. Im Regelfall berechnen wir allerdings die Bonacich-Maße für die Matrizen  $T_{(j)}$ . Der höchste Eigenwert der Beispielmatrix ist  $\lambda_1 = 1.69$ . Das heißt,  $|\beta|$  sollte kleiner gewählt werden als der Reziprokwert des Eigenwertes  $\lambda_1 = 0.59$ , um die Konvergenz der geometrischen Matrizenreihe zu sichern. Ist der Eigenwert unbekannt, so empfiehlt sich die Anwendung einer Daumenregel und die Wahl von  $|\beta|$  kleiner als der Reziprokwert der größten Zeilen- oder Spaltensumme der Matrix; im Beispiel ist dies der Wert 0.5. Unter der Annahme negativer Verbundenheit setzten wir  $\beta = -0.5$  und erhalten  $c^T = (1.33, 0.667, 0.667)$ . Das Ergebnis wird prozentuiert und ergibt  $a^T = (0.5, 0.25, 0.25)$ . Die vier Vektoren  $a^T$  werden abschließend in die Matrix der Zugangsstruktur  $A$  eingetragen.

Die Zugangsmatrizen  $A$  bzw.  $T^\dagger$  behandeln wir im Folgenden wie *zusätzliche Ressourcen*. Dies bedeutet, dass die Kontrollmatrix wie gewöhnlich die Kontrolle über die Ereignisse und zusätzlich die Zugangsmatrix umfasst.

$$C = (c_{(1)}, \dots, c_{(m)}, a_{(1)}, \dots, a_{(m)}). \quad (4.44)$$

Die Interessen  $X^\dagger$  der Akteure richten sich ausschließlich auf die von den Akteuren kontrollierten Ressourcen. Wir wenden daher das *erweiterte Interessenkonzept* an, indem wir wie in Gleichung (4.41) eine Abhängigkeitsmatrix  $B$  definieren. Diese  $2m \times m$  Matrix  $B$  hat doppelt so viele Zeilen wie Spalten und besteht aus zwei untereinander geschriebenen Diagonalmatrizen. Wir schlagen vor, die Diagonalelemente der oberen Teilmatrix, die sich auf die kontrollierten Ressourcen bezieht, und der unteren Teilmatrix, die die Kontrolle der Zugangschancen betrifft, mit Werten von jeweils 0,5 zu besetzen. Das heißt,

$$B = (b_{kj}), \quad b_{kj} = \begin{cases} 0,5 & \text{wenn } k = j \vee k - m = j, \\ 0 & \text{sonst.} \end{cases} \quad (4.45)$$

Durch Multiplikation der Matrizen  $B$  und  $X^\dagger$  erhalten wir die verfeinerte Interessenmatrix  $X$ . Inhaltlich nehmen wir also an, dass sich das Interesse der Akteure zu gleichen Teilen auf die Ressourcen und die damit verknüpften Zugangswege richtet.

Diese einfachen Modifikationen beschreiben ein Modell, das die Akteure in einer Doppelrolle zeigt. Sie treten wie im Grundmodell als Anbieter bzw. Nachfrager von Ressourcen auf und nehmen gleichzeitig die Funktion eines Agenten wahr, der Verbindungen zu Ressourcen vermittelt.<sup>29</sup> Das heißt Transaktionskosten werden nicht wie in COLEMANS Modellierung von Transaktionshemmnissen aus dem Modell abgezogen oder wie in BRAUNS Fassung dem Austausch entzogen. Vielmehr sind diese Kosten gleichsam als ›Wegezoll‹ an strategisch günstig plazierte Akteure zu entrichten. Daher ist es denkbar, dass Akteure in den Austausch einbezogen werden, weil sie den Zugang zu interessanten Ressourcen kontrollieren, ohne dass sie selbst über andere relevante Güter verfügen. Die Formulierung der strategischen Günstigkeit kann mit der relationalen Machttheorie präziser gefasst werden. Unter der Bedingung konkurrierender Wettbewerbsstrategien, die in der Organisationsforschung als mikropolitische Handlungsstrategien beschrieben werden, ist

<sup>29</sup> Ähnliche Modelle, die in der empirischen Organisations- und insbesondere in der Entscheidungsforschung von allgemeinerem Interesse sind, wurden in der empirischen Politikforschung bereits eingesetzt und finden dort größere Aufmerksamkeit. Vgl. in diesem Zusammenhang die Modellierung von E. O. LAUMANN et al. (1987) zur Analyse von politischen Entscheidungsstrukturen. Zur Diskussion der Akteur-Agent-Ereignis Modelle vgl. auf F. STOKMAN und J. VAN DEN BOS (1994), T. KÖNIG (1995) sowie P. KAPPELHOFF (1995).



strategische Günstigkeit durch die Kriterien negativer Verbundenheit gekennzeichnet. Andernfalls ist positive Verbundenheit anzunehmen. Die Konstruktion der Zugangsstruktur erlaubt es, den Grad der Verbundenheit in situativ unterschiedlicher Form zu fassen. So kann für die Kontrolle der Zugangswege zu strategisch wichtigen Entscheidungsprozessen — beispielsweise zu personalpolitischen Entscheidungen — negative Verbundenheit angenommen werden, obgleich für die Kontrolle der Verbindungen zu anderen Ressourcen — beispielsweise zu fachlichen Informationen — positive Verbundenheit gilt. Das erweiterte Grundmodell ermöglicht also die Abbildung recht komplexer Tauschsituationen.

### *Ergebnisse einiger Modellrechnungen*

Im Folgenden soll geklärt werden, ob diese einfache Modellspezifikation zur *Replikation* der Aussagen struktureller Machttheorien in der Lage ist. Gemeinsamer Ausgangspunkt dieser Theorien sind die klassischen Formulierungen der relationalen Machttheorie EMERSONS (1962) und COOKS (1982). Deren Thesen wurden in einigen Experimenten und Simulationsstudien geprüft, die die Vergleichsgrundlage der *ersten* Replikation bilden. Die Verknüpfung der relationalen Machttheorie mit der Netzwerkforschung beinhaltet Interpretationsspielräume, die mittlerweile zu einem äußerst fruchtbaren ›Modellbauwettbewerb‹ geführt haben. Die *zweite* Replikation vergleicht das Modell mit Befunden der Forschergruppe um Barry MARKOVSKY, John SKVORETZ und David WILLER, die mit der Network-Exchange-Theory (NET) einen wichtigen Gegenpart zur Modellierung der Cook-Gruppe entwickelt haben. Ferner werden einige Ergebnisse YAMAGUCHIS vorgestellt, der sein Modell ebenfalls mit diesen Theorien vergleicht.

COOK et al. (1983) haben in einer *Experimentalreihe* und mehreren Simulationsstudien die Ergebnisse des Austausches in *negativ verbundenen* Tauschnetzwerken untersucht. Die Adjazenzmatrizen dieser Tauschnetzwerke sind in Abbildung 4.14 widergeben.<sup>30</sup> Gemeinsam ist diesen Tauschnetzwerken, dass sie durch drei Positionen (*d, e, f*) gekennzeichnet sind. Die Linien im inneren Zirkel der Netzwerke deuten Beziehungen mit höheren Gewinnchancen von 24 Punkten an. Die *f*-Positionen sind immer durch schwächere Tauschbeziehungen von 8 Gewinnpunkten miteinander verbunden, die, der Übersicht halber und weil sie in den Berechnungen der Autoren keine Rolle spielen, entfallen. Ferner ist für die Netzwerke charakteristisch, dass übliche Maße der lokalen oder globalen Zentralität die Stellung von *d* und gegebenenfalls die Lage von *d* und *e* gemeinsam als zentralste Position indizieren.

<sup>30</sup> Die dazugehörigen Graphen finden sich in Abbildung 3.6, S. 179 dieser Arbeit.

	$d \quad e_1 \quad e_2 \quad e_3 \quad f_1 \quad f_2 \quad f_3 \quad f_4 \quad f_5 \quad f_6$	
$d \quad e_1 \quad e_2 \quad f_1 \quad f_2$	$d \quad e_1 \quad e_2 \quad e_3 \quad f_1 \quad f_2 \quad f_3$	$d \quad e_1 \quad e_2 \quad e_3 \quad f_1 \quad f_2 \quad f_3 \quad f_4 \quad f_5 \quad f_6$
$d \quad 24 \quad 24$ $e_1 \quad 24 \quad \quad 24$ $e_2 \quad 24 \quad \quad \quad 24$ $f_1 \quad \quad 24 \quad \quad \quad$ $f_2 \quad \quad \quad 24 \quad \quad \quad$	$d \quad 24 \quad 24 \quad 24$ $e_1 \quad 24 \quad \quad \quad 24$ $e_2 \quad 24 \quad \quad \quad \quad 24$ $e_3 \quad 24 \quad \quad \quad \quad \quad 24$ $f_1 \quad \quad 24 \quad \quad \quad \quad$ $f_2 \quad \quad \quad 24 \quad \quad \quad$ $f_3 \quad \quad \quad \quad 24 \quad \quad \quad$ $f_4 \quad \quad \quad \quad \quad 24 \quad \quad \quad$ $f_5 \quad \quad \quad \quad \quad \quad 24 \quad \quad \quad$ $f_6 \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad 24 \quad \quad \quad$	$d \quad 24 \quad 24 \quad 24$ $e_1 \quad 24 \quad \quad \quad 24 \quad 24$ $e_2 \quad 24 \quad \quad \quad \quad 24 \quad 24$ $e_3 \quad 24 \quad \quad \quad \quad \quad 24 \quad 24$ $f_1 \quad \quad 24 \quad \quad \quad \quad$ $f_2 \quad \quad \quad 24 \quad \quad \quad$ $f_3 \quad \quad \quad \quad 24 \quad \quad \quad$ $f_4 \quad \quad \quad \quad \quad 24 \quad \quad \quad$ $f_5 \quad \quad \quad \quad \quad \quad 24 \quad \quad \quad$ $f_6 \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad 24 \quad \quad \quad$
Struktur 1	Struktur 2	Struktur 3

Abb. 4.14: Adjazenzmatrizen der Netzstrukturen nach COOK und EMERSON

So gilt aus Sicht der Freeman-Maße oder der Bonacich-Zentralität für  $\beta = 0$  die Reihenfolge  $d > e > f$  oder  $d = e > f$ . Die Ressourcen-Abhängigkeits-Hypothese der relationalen Machttheorie behauptet dagegen, dass bei negativer Verbundenheit die Rangfolge der Machtindices  $e > d > f$  ist. COOK et al. bestätigen diese These in einem Experiment für die Struktur 1, in der Personen über ein Computernetzwerk vermittelt Verhandlungen über die Gewinnpunkte in den Tauschbeziehungen führen. Ferner simulieren sie alle skizzierten Tauschnetzwerke unter der Bedingung negativer Verbundenheit mit dem prognostizierten Resultat. Unter der Bedingung *positiver Verbundenheit* gilt dagegen die Rangfolge  $d > e > f$ . Diese Variation bestätigen Toshio YAMAGISHI et al. (1988) durch ein Experiment und eine Simulationsstudie für die Struktur 1. Die *Ergebnisse* dieser Experimental- und Simulationsstudien sind in der ersten Spalte von Tabelle 4.1 zusammengestellt. Im oberen Teil der Tabelle finden sich die Machtindices bei positiver, im unteren bei negativer Verbundenheit. Die Maße berechnen sich auf Basis der mittleren Gewinnpunkte in den Versuchsreihen<sup>31</sup> und werden normiert, so dass sie sich für die jeweilige Netzstruktur zu 1 summieren.

Die Tabelle 4.1 enthält darüber hinaus einige *Befunde*, die YAMAGUCHI (1996) für seine Variante des Coleman-Modells vorgestellt hat. Er nutzt zur Spezifikation der Kontrollverteilung C eine Einheitsmatrix. Die Interessensverteilung erhalten wir durch *zeilenweise* Standardisierung der Adjazenzmatrizen der Netzstrukturen in Abbildung 4.14. Betrachten wir zunächst die

<sup>31</sup> Dies gilt mit Ausnahme der Struktur 1 bei positiver Verbundenheit unter Experimentalbedingungen. Die Ergebnisse umfassen fünf Spielblöcke. Die Ergebnisse der ersten Runde, die als Ausreißer betrachtet werden können, werden nicht in die Bildung des Mittelwertes einbezogen. Für Einzelheiten siehe T. YAMAGISHI et al. (1988, S. 843) und K. YAMAGUCHI (1996, S. 317 ff.).

Tab. 4.1: Machtkoeffizienten für die Netzstrukturen nach COOK et al.

Struktur	COOK et al. (1983)	YAMAGUCHI (1996)		Zugangsbeschränkungen als Ressource	
	Negative Verbundenheit (experimentell)	Hohe Substituierbarkeit $s = 4$	$s = 8$	Lokal $\beta = 0$	Codierung $\beta < 0$
Struktur 1					
<i>d</i>	0.1305 (0.1883)	0.1864	0.1764	0.2000	0.2069
<i>e</i>	0.3252 (0.2609)	0.2500	0.2500	0.2500	0.2431
<i>f</i>	0.1095 (0.1449)	0.1568	0.1618	0.1500	0.1534
Struktur 2					
<i>d</i>	0.1199	0.1525	0.1383	0.1786	0.1524
<i>e</i>	0.2074	0.1667	0.1667	0.1667	0.2111
<i>f</i>	0.0860	0.1158	0.1205	0.1071	0.0714
Struktur 3					
<i>d</i>	0.0606	0.0899	0.0803	0.1000	0.0846
<i>e</i>	0.2089	0.1667	0.1667	0.1667	0.1821
<i>f</i>	0.0521	0.0683	0.0699	0.0667	0.0615
Struktur	YAMAGISHI et al. (1988) positive Verbundenheit (experimentell)	YAMAGUCHI (1996) (Hohe) Komplementarität		Zugangsbeschränkungen als Ressource	
		$s = 0$	$s = 0.125$	$\beta = 0$	$\beta > 0$
Struktur 1					
<i>d</i>	0.4488 (0.3133)	0.2500	0.4444	0.2250	0.2310
<i>e</i>	0.2409 (0.1931)	0.2500	0.2500	0.2250	0.2190
<i>f</i>	0.0347 (0.1502)	0.1250	0.0278	0.1625	0.1655
Struktur 2					
<i>d</i>		0.2500	0.4821	0.2381	0.2520
<i>e</i>		0.1667	0.1667	0.1825	0.1779
<i>f</i>		0.0833	0.0059	0.0714	0.0714
Struktur 3					
<i>d</i>		0.1667	0.4655	0.1333	0.1429
<i>e</i>		0.1667	0.1667	0.1333	0.1238
<i>f</i>		0.0556	0.0057	0.0778	0.0810

Berechnungen für Situationen hoher Substitutionalität mit den Elastizitätsparametern  $s = 4$  und  $s = 8$ , die im oberen Tabellenteil abgedruckt sind. Es ist augenfällig, dass die Reihenfolge der Machtkoeffizienten in jedem Fall

der von COOK et al. postulierten Rangfolge entspricht, das heißt  $e > d > f$ . Strebt der Parameter der Substitutionalität  $s$  gegen Unendlich, nähern sich in YAMAGUCHIS Modell die Positionen von  $d$  und  $f$  an, dann gilt  $e > d = f$ . Im unteren Tabellenteil werden die Befunde für den Cobb-Douglas-Nutzen ( $s = 1$ )<sup>32</sup> und eine Situation hoher Komplementarität ( $s = 0.125$ ) berichtet. Diese Daten genügen, um das Verhalten seines Modells zu veranschaulichen. Mit wachsender Komplementarität steigt die Macht der  $d$ -Position zu Ungunsten der Position  $f$ . Auch in diesem Fall bleibt die Macht der  $e$ -Position unverändert.

Die beiden letzten Spalten der Tabelle enthalten die *Modellrechnungen* für das Modell mit Zugangsbeschränkungen als zusätzlicher Ressource. Zur Spezifikation wurde eine quadratische  $n \times n$  Interessenmatrix benutzt, deren Elemente sämtlich die Werte  $1/n$  annehmen. Die Kontrollmatrix setzt sich aus zwei quadratischen Teilmatrizen zusammen, die rechtsbündig nebeneinander geschrieben werden. Die erste Teilmatrix ist eine Einheitsmatrix. Wir nehmen an, dass jeder Akteur exakt eine Ressource vollständig kontrolliert. Die zweite Teilmatrix enthält die Zugangsstruktur  $A$ . Die lokale Codierung erhalten wir durch *spaltenweise* Standardisierung der Adjazenzmatrizen in

<sup>32</sup> Diese Ergebnisse sind selbstverständlich identisch mit denen des Grundmodells, wenn K. YAMAGUCHIS Codierung übernommen wird. Die Lösung ist aber *auch* Näherungswert des iterativen Modells zur Berücksichtigung von Transaktionskosten, das oben vorgestellt wurde. In diesem Fall ist die Interessenmatrix  $X$  mit konstanten Werten von  $1/n$  zu besetzen und eine Einheitsmatrix zur Abbildung der Ressourcenausstattung  $C$  zu verwenden. Die Transaktionskosten werden entsprechend der oben erläuterten lokalen Codierungsvariante  $T^+$  eingeführt. Dass die COLEMANSche Lösung mit Transaktionskosten gegen die Ergebnisse K. YAMAGUCHIS unter der Annahme von Cobb-Douglas-Präferenzen tendiert, bedeutet, dass das Coleman-Modell in dieser Interpretation *Unverbundenheit* impliziert. Ferner entspricht diese Lösung P. KAPPELHOFFS (1993, S. 161 und 183) Vorschlag zur Modifikation des Marsden-Modells.

Für N. BRAUNS (1993, 1994) generalisierte Fassung des Coleman-Modells erhalten wir eine Gleichverteilung der Macht (Tausch- und Ressourcenmacht), wenn Cobb-Douglas-Präferenzen angenommen werden und zur Abbildung der Strukturen Interessenmatrizen  $X$  mit Elementen von  $1/n$  sowie Einheitsmatrizen zur Definition der primären Ressourcenausstattung  $C$  verwendet werden. Die Zugangsstruktur wird entsprechend der Formel N. BRAUNS auf Basis der relativen akteurspezifischen Zugangsmatrizen  $T^+$  gebildet. Dieser Befund ist unmittelbar verständlich, denn die Unterscheidung von primärer und effektiver Ressourcenausstattung führt zu einer Verknappung des Angebots für Güter, die Akteure mit hohen Zugangsrestriktionen besitzen. Damit kommt es zu einer Preissteigerung für diese Ressourcen und respektive zu erhöhten Machtindices für ihre Besitzer. Dies bedingt auch, dass die Konsumtionsmacht der  $f$ -Position regelmäßig *höher* ausfällt, als die der anderen Positionen, da  $f$  aufgrund der Zugangsbeschränkungen Güter nicht veräußern kann, die einen relativ hohen Preis erzielen. N. BRAUNS Modell beinhaltet selbstverständlich den Vorschlag K. YAMAGUCHIS. Wenn man die Strukturen nicht durch eine Zugangsmatrix  $A$ , sondern durch geeignete Spezifikation von  $X$  und unterschiedliche Wahl des Elastizitätsparameters  $S$  modelliert, erhält man K. YAMAGUCHIS Resultate.

Abbildung 4.14. Für die Struktur 1 nehmen wir beispielsweise an, dass  $e_1$  und  $e_2$  jeweils zur Hälfte den Zugang zu  $d$  kontrollieren und dass jeder dieser Akteure den Zugang zu einer  $f$ -Position vollständig kontrolliert. Zur Bestimmung der Bonacich-Maße benutzen wir — mit Ausnahme der Struktur 2 — durchgängig Werte von  $|\beta = 0.012|$ .<sup>33</sup> Struktur 2 ist insofern ausgezeichnet, da für diese Konstellation die Bonacich-Maße unabhängig von  $\beta$  stets gleiche Machtindices ergeben. Der Grund liegt darin, dass die Zeilensummen der Matrixpotenzen ein Vielfaches der Ursprungsmatrix sind. Wir folgen daher BONACICH'S (1987) pragmatischem Lösungsvorschlag und codieren die  $f$ -Position so, dass  $e_i$  Zugang zu  $f_i$  hat, von dieser Position aus aber nicht auf die  $e$ -Position zugegriffen werden kann. Ferner wählen wir ein  $\beta$ -Gewicht von  $|0.018|$ .

Die Ergebnisse im oberen Teil der Tabelle 4.1 zeigen, dass sich eine Modellierung der Zugangsbeschränkungen als Ware — mit einer Ausnahme — in der *erwarteten* Weise verhält. Die Rangfolge der Koeffizienten für das Modell mit den Zugangsmatrizen vom Typ A und  $\beta < 0$  lautet für alle Strukturen  $e > d > f$ ; das Modell indiziert also negative Verbundenheit. Dies gilt im Regelfall auch für die Variante der lokalen Codierung. Lediglich für Struktur 2 erkennt die lokale Codierung auch bei einem Wechsel der Codierung, wie im Zusammenhang mit den Bonacich-Maßen oben erläutert, immer positive Verbundenheit. Aufschlussreich ist auch die Analyse der Situationen im unteren Tabellenteil. Das Modell zeigt für  $\beta > 0$  in allen Fällen die erwartete Rangfolge  $d > e > f$  und für  $\beta = 0$  Ergebnisse, die mit YAMAGUCHI'S Befunden für den Cobb-Douglas-Nutzen ( $s = 1$ ) übereinstimmen.

Die wichtigste *Alternative* zur Formalisierung der Cook-Gruppe sind derzeit die Arbeiten von MARKOVSKY et al. (1988, 1993).<sup>34</sup> Ihre Network-Exchange-Theory setzt sich aus zwei Teilkonstrukten zusammen. Die Argumentation basiert auf einem graphentheoretischen *Macht-Index*, dem soge-

<sup>33</sup> Aufgrund der höchsten Eigenwerte der drei Strukturen (41.57, 48.00, 53.67) können gegebenenfalls größere Werte für  $|\beta|$  gewählt werden. Die Bestimmung von  $|\beta = 0.012|$  sichert in jedem Fall die Konvergenz der Berechnungen und die Vergleichbarkeit mit den Ergebnissen P. KAPPELHOFFS (1993, S. 182) für die Struktur 3 mit unterschiedlichen Codierungen und Modellannahmen.

<sup>34</sup> Weitere Kandidaten in der fruchtbaren Konkurrenz netzwerkorientierter Tauschtheorien sind K. S. COOK und T. YAMAGISHI (1992), welche die Überlegungen der relationalen Machttheorie mit der Formalisierung der gleichgewichtigen Machtabhängigkeit (equidependence) weiterentwickelt haben, N. E. FRIEDKINS (1992) Wert-Erwartungs-Modell sowie die spieltheoretisch basierte »Core-Theory« von E. J. BIENENSTOCK und P. BONACICH (1992). Letztere haben sich in ersten empirischen Vergleichsstudien allerdings weniger gut bewährt. Vgl. J. SKVORETZ und D. WILLER (1993) sowie J. SKVORETZ und M. J. LOVAGLIA (1995). Vgl. auch M. S. MIZRUCHI und B. B. POTTS (1998), deren Beitrag eine Übersicht der Diskussion enthält und eine eigene, strukturelle Konzeption präsentiert.

nannten GPI (Graph-theoretic Power Index). Dieses Maß funktioniert ähnlich wie die Bonacich-Maße bei negativem  $\beta$ -Parameter, das heißt, Verbindungen erster Ordnung tragen positiv zur Macht eines Akteurs bei, längere Transaktionsketten bei gerader Kettenlänge schmälern dagegen die strukturelle Macht des Akteurs. Tauschverbindungen höherer Ordnung ungerader Länge wiederum tragen positiv zur Macht der Akteure bei. Insofern ist negative Verbundenheit der Ausgangspunkt ihrer Formalisierung.<sup>35</sup> Ferner nehmen MARKOVSKY et al. (1988, 1993) an, dass Akteure Beziehungen zu anderen aufnehmen, denen gegenüber sie Machtvorteile besitzen oder, wenn dies nicht gelingt, denen gegenüber sie die geringste Machtunterlegenheit haben. Die GPI-Analyse erlaubt allerdings nur Aussagen auf ordinalem Niveau. Um zu Prognosen über Tauschraten zu gelangen, erweitern die Autoren die Theorie durch die *Power-Resistance-These* in der Formulierung Douglas HECKATHORNS (1980) oder David WILLERS (1981, 1992). Danach ist das Kontraktgleichgewicht in einer Tauschdyade eine Funktion des bestmöglichen Auszahlungsergebnisses und des Ergebnisses im Falle eines Konfliktes; wenn man so will, der schlechtesten Lösung. Werden diese Ergebnisse verglichen, lässt sich feststellen, bis zu welchen Punkt ein Akteur Widerstand gegen ein Tauschergebnis leistet. Das »Equiresistance«-Prinzip besagt, dass die Akteure handelseinig werden, wenn der Widerstand gegen eine Aufteilung auf beiden Seiten gleich groß ist. Dieses Prinzip verbinden die Autoren mit der GPI-Analyse, indem sie das GPI-Maß als Wahrscheinlichkeit interpretieren, für die ein Akteur in den Austausch einbezogen wird.

SKVORETZ und WILLER stellen eine *Experimentalreihe* vor, in der die Prognosen der skizzierten Theorie mit den Ergebnissen des Tauschhandels in experimentellen Tauschnetzwerken verglichen werden. Vier dieser Tauschnetzwerke sind in Abbildung 4.15 widergegeben. In diesen Experimentalreihen verhandelten die Teilnehmer um die Aufteilung von jeweils 24 Gewinnpunkten. Ein Computernetzwerk vermittelte die Verhandlungen und garantierte vollständige Information der Teilnehmer. Pro Netzstruktur wurden jeweils so viele Perioden gespielt, wie die Struktur unterschiedliche Tauschpositionen aufweist. Die Perioden wurden wiederum in vier Zeit begrenzte Runden eingeteilt, innerhalb derer die Teilnehmer Verhandlungen führen konnten. Nach Abschluss einer Runde erhielten die Teilnehmer ihre Gewinne in Geld. Für die hier betrachteten Netzstrukturen wurden im Minimum 80 und im Maximum 158 Tauschhandlungen beobachtet. Den Prognosen aller verglichenen Theorien entsprechend sollte sich die *b*-Position als mächtigste erweisen, da diese

---

<sup>35</sup> Es ist daher erwägenswert, den GPI statt der Bonacich-Maße in das erweiterte Coleman-Modell einzubauen. Die Arbeit an dessen Formalisierung ist allerdings noch nicht abgeschlossen. Vgl. M. J. LOVAGLIA et al. (1995).

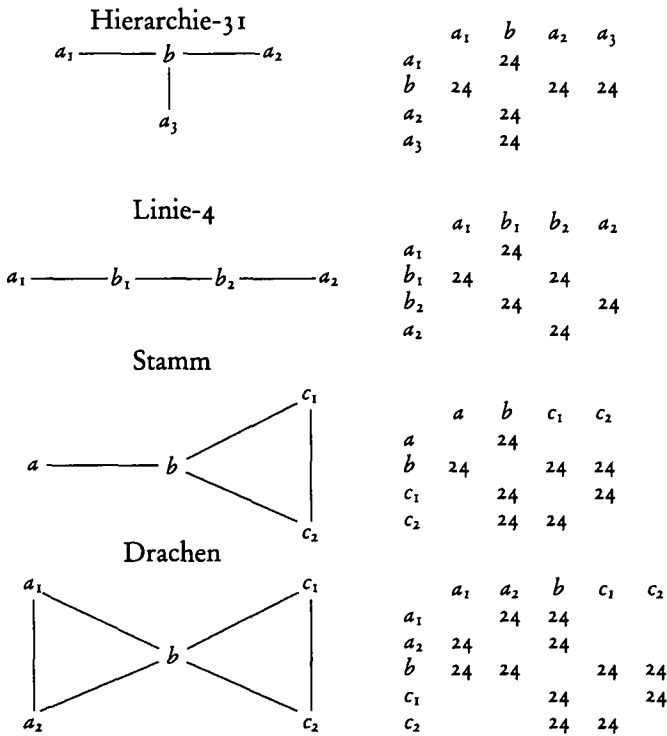


Abb. 4.15: Netzstrukturen nach SKVORETZ und WILLER

Position — wie auch immer formalisiert — strukturelle Verhandlungsvorteile besitzt. Als empirisch überlegene Variante zur Prognose der experimentell ermittelten Tauschergebnisse erwies sich die Network-Exchange-Theory.

Einige *Ergebnisse* dieser Experimente stellt Tabelle 4.2 zusammen. In der letzten Spalte finden sich die Mittelwerte der empirisch ermittelten Tauschrelationen zwischen den jeweils betrachteten Positionen. In Klammern ist unterhalb des Mittelwertes der Standardfehler angegeben. Diese Befunde werden in der Tabelle mit einigen theoretischen Prognosen verglichen. Die Zahlen für die empirisch überlegene Exchange-Resistance-These stammen aus dem Beitrag von SKVORETZ und WILLER. Deren Prognosen, in der mit »original« überschriebenen Spalte, wurden aufgrund des beobachteten Tauschverhaltens in den Experimenten korrigiert.<sup>36</sup> Auch diese Befunde sind in der Tabelle ab-

<sup>36</sup> Für Einzelheiten vgl. den J. SKVORETZ und D. WILLER (1993).

Tab. 4.2: Machtkoeffizienten für die Netzstrukturen nach SKVORETZ und WILLER

Struktur	Zugangsbeschränkungen als Ressource		YAMAGISHI (1996) (Hohe) Substituierbarkeit		SKVORETZ und WILLER (1993) Exchange-Resistance		
	Codierung		s = 4	s = 8	original	korrigiert	experimentell
	lokal	$\beta < 0$					
Hierarchie-31 b/a	18.0	18.8	18.0	18.0	21.2*	21.2*	21.63 (.49)
Linie-4 b/a	15.0	14.5*	13.9*	13.3*	16.0	15.0	14.05 (.40)
Stamm b/a	14.6*	16.7*	15.4*	14.4*	18.3	14.1*	15.29 (.82)
b/c	14.9*	14.7*	13.7*	13.2*	15.2*	12.5*	16.49 (2.64)
Drachen b/a	15.2*	15.9	13.5*	12.8*	12.5	7.2	14.05 (.77)

Signifikanzniveau: \*  $\equiv p < 0.05$

gedruckt. Ferner werden zwei *Befunde* der Modellrechnung YAMAGUCHIS für unterschiedlich hohe Grade der Substituierbarkeit dargestellt, der sein Modell als angemessenere Formalisierung der Ressourcenabhängigkeits-These interpretiert, und die Ergebnisse der hier vorgeschlagenen Modifikation des Coleman-Modells. Die Codierung erfolgt in gleicher Weise, wie im Zusammenhang mit der Modellrechnung für die Netzstrukturen nach COOK et al. beschrieben. Das  $\beta$ -Gewicht wird durchgängig auf  $|\beta = 0.012|$  festgelegt<sup>37</sup>, was die Konvergenz des Maßes in jedem Falle sichert. Um die Ergebnisse miteinander vergleichen zu können, wurden die ermittelten Machtindizes entsprechend der von SKVORETZ und WILLER angegebenen Formel  $m_{p_1, p_2} = 24(p_1/(p_1 + p_2))$  umgerechnet.

Die Ergebnisse in Tabelle 4.2 zeigen, dass die Prognosen der verglichenen Modelle nah beieinander liegen. Mit einem Stern sind solche Werte markiert,

<sup>37</sup> Es wären auch stärkere Formulierungen negativer Verbundenheit möglich, denn die Eigenwerte der Strukturen betragen 41.57, 38.83, 52.08 und 61.48. Wählt man beispielsweise zur Berechnung der Struktur »Hierarchie-31«  $\beta = -0.018$ , so erhalten wir die Machtindizes  $r_a = 0.0704$ ,  $r_b = 0.7880$  und ein signifikantes Tauschverhältnis von  $m_{b/a} = 22.03$ .



die innerhalb eines Mutungsintervalls von 95 % um die experimentell ermittelten Mittelwerte der Tauschrelation liegen. Die Nullhypothese, dass sie dem empirischen Mittelwert entsprechen (zweiseitige Tests, Irrtumswahrscheinlichkeit  $\alpha = 0.05$ ), muß für diese Koeffizienten beibehalten werden. Aus diesem Grund erweisen sich das Modell YAMAGUCHIS und die hier vorgeschlagene Modifikation gegenüber der Exchange-Resistance-These überlegen.

Die Zahlen können selbstverständlich nicht endgültig beantworten, welches Modell sich besser zur Formulierung der Tauschtheorie eignet. Sie belegen aber, dass sich die hier vorgeschlagene einfache Modellerweiterung des Coleman-Modells in *ähnlicher Weise* verhält wie die strukturellen Machttheorien. Die vorgeschlagene Modellierung erweist sich aber theoretisch als überlegen, weil sie die Argumentation der strukturellen Machttheorie und der ökonomischen Tauschtheorie miteinander verbindet:

- Bestimmte *Positionen* innerhalb der Zugangsstruktur erweisen sich als mächtig, weil sie *Zugangswege* zu anderen Positionen kontrollieren.
- Strukturelle Macht kann nur dann ausgeübt werden, wenn sie Beziehungen zu *Ressourcen* vermittelt, die für die Akteure von *Interesse* sind.

Nichtsdestotrotz: Die vertrauenserweckenden Befunde können nicht über einen konstruktiven Mangel der vorgeschlagenen Lösung hinwegtäuschen. Der Konstruktionsmangel besteht darin, dass die *Zugangsbarrieren* in dieser Modellierung in Form des Sozialkapitals auf einem *vollständigen* Markt gehandelt werden. Die Konstruktion impliziert also eine, wenn man so will, Zugangsstruktur *zweiter Ordnung*, die wiederum vollständig ist. Der Pragmatismus der Modellierung ist als Appell zu interpretieren, den Prozess der formalen Theoriebildung voranzutreiben.

#### 4.7 Resümee

Ausgangspunkt der Diskussion in diesem Kapitel ist das *Grundmodell* der Tauschtheorie COLEMANS, das den Austausch zwischen Akteuren in Analogie zu einem vollkommenen Markt beschreibt. Das Grundmodell definiert die Konzepte der Kontroll- und Interessensverteilung als relatives Ausmaß der Kontrolle über Ereignisse und als relatives Interesse der Akteure an diesen Ereignissen oder Ressourcen. Die Entscheidungen der Akteure werden durch die Regel der proportionalen Ressourcenallokation gesteuert: Rationale Akteure sind in Abhängigkeit vom Wert der Ereignisse bereit, einen proportionalen Anteil der von ihnen kontrollierten Ressourcen zur Verwirklichung ihrer Interessen einzusetzen. Unter Annahme dieser Regel der Nutzenmaximierung, die gegebenenfalls erweitert oder durch andere Konzepte ersetzt

werden kann, findet der Tauschprozess ein Gleichgewicht. Dadurch können die Kontrollverteilung nach dem Austausch, die Werte der Ereignisse und die Macht der Akteure berechnet werden.

Im Zusammenhang mit dem Grundmodell wird ferner die weitergehende Frage erörtert, ob sich bestimmen lässt, welche Akteure Interaktionen aufnehmen. Zur Beantwortung wird KAPPELHOFFS Konzept des möglichen Ressourcenflusses zwischen Akteuren abgeleitet. Dieses Konzept basiert auf dem Vergleich der akteurspezifischen Angebots- und Nachfrageprofile. Der Umfang des möglichen *Ressourcenflusses* wird unter verschiedenen Annahmen diskutiert und als Wahrscheinlichkeit der Interaktion interpretiert. Damit liefert das COLEMANSche Grundmodell ausgehend von Daten über die anfängliche Kontroll- und Interessenverteilung drei empirisch prüfbare Konzepte auf der Makroebene: den Wert der Ereignisse, die Ressourcenmacht der Akteure und die Tauschbeziehungen zwischen ihnen.

Die Erläuterung der *Coleman-Macht*, die im Grundmodell als bewertete Ressourcenkontrolle der Akteure definiert wird, zeigt, dass sie *formal ähnlich* konstruiert ist wie das bekanntere *Einflussmodell* der Macht von FRENCH und der soziometrische *Statusindex* nach KATZ. Beide formalen Machtkonzepte leiten die Macht der Akteure nicht aus der Analyse einzelner dyadischer Beziehungen ab, sondern berücksichtigen die Wirkung Egos über die von ihm beeinflussten Alteri auf Dritte. Bezogen auf die Ressourcenmacht des Coleman-Modells bedeutet dies, dass sich die Macht eines Akteurs nicht allein aus den direkten Tauschhandlungen, sondern darüber hinaus aus den abgeleiteten Tauschhandlungen höherer Ordnung zusammensetzt.

Unter bestimmten Umständen ist es wünschenswert, die *Einflussbeziehungen* höherer Ordnung *unterschiedlich* zu gewichten. Insbesondere in der relationalen Machttheorie EMERSONS wird mit der These der Ressourcenabhängigkeit betont, dass es nur in sogenannten positiv verbundenen Netzwerken für einen Akteur nützlich und seiner Macht zuträglich ist, wenn er in Tauschketten höherer Ordnung eingebunden ist. In Strukturen negativer Verbundenheit ist dieser Sachverhalt der Macht der Akteure dagegen abträglich. Unter diesen Bedingungen sind die Akteure mächtig, die in Beziehung zu abhängigen Tauschpartnern stehen, die möglichst keine anderen Tauschpartner haben. Formal können diese unterschiedlichen Bedingungen der Machtentfaltung mit den *Bonacich-Maßen* abgebildet werden, die eine positive oder negative Gewichtung von Einflussbeziehungen höherer Ordnung erlauben. Es ist aber zu betonen, dass sich die Coleman-Macht nicht auf die Stellung der Akteure innerhalb eines Tauschnetzwerkes im Sinne der Zugangsstruktur zu Akteuren oder Ressourcen bezieht, sondern auf die Interessensverflechtungen im Handlungssystem. Die Zugangsstruktur des Grundmodells ist vollständig oder, anders ausgedrückt, auf einem vollkommenen

Markt ist das soziale Kapital der Akteure vollständig und daher für die Analyse ohne weiteres Interesse.

Die weitere Diskussion beschäftigt sich mit *unvollständigen Zugangsstrukturen*, ein Problem, das auch unter dem Stichwort der sozialen Einbettung von Tauschbeziehungen erörtert wird. COLEMAN schlägt in diesem Zusammenhang vor, Transaktionskosten in das Handlungssystem einzuführen. Die Analyse seines Vorschlages zeigt, dass er Transaktionskosten lediglich als Reibungsverluste behandelt. Der Hauptkritikpunkt an diesem Lösungsvorschlag ist, dass die »Betriebskosten« des Tauschsystems nicht notwendig verlorene Kosten sind, sondern gegebenenfalls innerhalb des Systems verbleiben. Ein zweiter Kritikpunkt lautet, dass Transaktionskosten in dieser Formalisierung nicht in das Kalkül der Akteure einbezogen werden. Aus diesem Grund diskutieren wir kurz COLEMANS Formalisierung mangelnden Vertrauens im Handlungssystem, die letzteren Einwand ausräumt. Einige Aspekte der Formalisierung mangelnden Vertrauens werden daher im weiteren Gang erneut aufgegriffen. Inhaltlich kann aus der Diskussion geschlossen werden, dass Misstrauen nicht wie andere Transaktionsineffizienzen behandelt werden kann, da Vertrauen teilweise das in sozialen Tauschbeziehungen fehlende allgemeine Transaktionsmedium ersetzt.

Im letzten Schritt fügen wir die diskutierten Konzepte zu einem einfachen *Lösungsvorschlag* zusammen, der ebenfalls der Behandlung von *Transaktionsbarrieren* im Rahmen des Coleman-Modells dient. Die Bonacich-Maße werden benutzt, um die Zugangsstruktur unter verschiedenen Tauschsituationen im Sinne der relationalen Machttheorie EMERSONS zu operationalisieren. Die Abbildung der Zugangsstruktur erfasst die globalen ressourcenspezifischen Zugangschancen der Akteure. Diese Zugangsstruktur wird in das Coleman-Modell als zusätzliche Ressource eingebaut. Die Konstruktion beinhaltet, dass das Modell weiterhin den Austausch von Ressourcen fokussiert, gegebenenfalls aber Zugangswege von zentralen Akteuren erworben werden müssen. Akteure mit einem hohen Sozialkapital können dieses also gewinnbringend einsetzen. Im Unterschied zu anderen Modellierungen, die das Problem sozial eingebundenen Tausches durch die Aufteilung der Ressourcen in handelbare und nicht tauschfähige Güter aufspalten oder unterschiedliche Grade der Substituierbarkeit von Tauschpartnern annehmen, ermöglicht die Konstruktion die Integration der Argumentation struktureller Machttheorien in das Modell ressourcenspezifischen Tausches. Letzteres wird in einigen vergleichenden *Modellrechnungen* herausgearbeitet, die belegen, dass sich die hier vorgeschlagene Modellerweiterung in gleicher Weise verhält wie strukturtheoretische Modelle.

## 5. Ein Anwendungsbeispiel: Zur Analyse lateraler Tauschbeziehungen

»Wir müssen uns auch der Tatsache bewußt bleiben, dass wir im täglichen Leben, wenn wir Entschlüsse fassen, und bei unseren sonstigen Handlungen, weder statistisch noch wissenschaftlich vorgehen.«

William I. THOMAS

Die Entwicklung der sozioökonomischen Tauschtheorie ist eng mit der empirischen Forschung über informelle Interaktion in Organisationen verbunden. George C. HOMANS' (1978 [1950]) Reinterpretation der Beziehungen zwischen den Arbeitern im Bank-Wiring-Room der Hawthorne-Werke und Peter M. BLAUS (1963 [1955]) Studie der Konsultationsbeziehungen unter den Sachbearbeitern eines Gewerbeaufsichtsamtes sind klassische Arbeiten, die sich im Fundus der Organisations- und Personalforschung finden. Es ist reizvoll an diese Tradition anzuknüpfen. Die klassischen Fallstudien eignen sich jedoch nur bedingt zur Reanalyse, da sie aus Sicht des hier entwickelten Tauschmodells wichtige Informationen vermissen lassen; daher ist eigenes Material erforderlich. Im folgenden stelle ich einige Überlegungen zur Übertragung der COLEMANSchen Tauschtheorie auf die Problematik *lateraler Kooperation* vor, erläutere deren *Operationalisierung* und präsentiere einige *Befunde* zum Informationsaustausch in ausgewählten Arbeitsgruppen recht unterschiedlicher Organisationen.

Im ersten Abschnitt kehren wir kurz zum Ausgangspunkt dieser Studie zurück. *Laterale Kooperation* gilt als ein zentrales Problem moderner organisatorischer Gestaltung und die Tauschtheorie wird hier mit der Behauptung ins Feld geführt, dass sie (auch) diesen Fall analytisch wie empirisch in den Griff bekommt. Voraussetzung einer tauschtheoretischen Analyse ist, dass Eigner oder, weniger formal juristisch formuliert, Kontrolleure spezifischer *Ressourcen* identifiziert werden können. Ferner ist festzustellen, wie die von den Akteuren verfolgten *Interessen* mit diesen Ressourcen verknüpft sind. Ich skizziere einige vertraute Argumentationslinien zur Interessenslage und Ressourcenkontrolle im Informationsaustausch mit Gleichgestellten, die sich

nahlos in eine tauschtheoretische Argumentation übersetzen lassen. Einige Überlegungen zur Frage der Verbundenheit lateraler Kooperation und dem abteilungsübergreifenden Austausch beschließen den Abschnitt.

Die *Operationalisierung* der Interessen und Ressourcen behandelt technische Aspekte des *Feldzuganges*, übersetzt die tauschtheoretischen Konstrukte in *messbare Größen* und verbindet sie im Hinblick auf die *Auswertung* mittels des Tauschmodells. Vier Fallstudien zum Informationsaustausch im Kollegenkreis schließen das Kapitel ab. Die *Datenanalyse* konzentriert sich auf drei Fragen: Die Bestimmung des *Ressourcenflusses* auf Grundlage der Interessen- und Ressourcenverteilung dient der Prognose der beobachteten Interaktionsstruktur. Informationen zur Strukturierung der Interaktion durch persönliche Beziehungen und räumlich bedingte Kopräsenz werden als Vergleichsmaßstab herangezogen und als *sekundäre Ressource* im Tauschprozess behandelt. Schließlich steht noch einmal die *Macht* der Akteure im Mittelpunkt.

### 5.1 *Interessen und Ressourcen im Austausch mit Gleichgestellten: Ein sozio-ökonomisches Modell der Interaktion in Arbeitsgruppen*

Mit Rüdiger KLIMECKI (1985, S. 1) lässt sich laterale Kooperation als »aufgabenbezogener (-induzierter) Interaktions- bzw. Austauschprozess individueller und kollektiver Akteure, zwischen denen keine formalen Weisungsbefugnisse bestehen« definieren. Die Definition liefert die Richtschnur der folgenden Diskussion, in der wir zunächst zu bestimmen haben, welche Ressourcen und Interessen im Spiel sind.

Lateraler Austausch in Organisationen, das meint vor allem *informelle* aufgabenbezogene *Kommunikation*. Die Konzentration auf diesen Problembereich begründet sich mit der eingangs diskutierten organisationstheoretischen Sicht, kommunikative Informalität als Mittel organisatorischer Flexibilität zu betrachten. Die organisationstheoretische Fragestellung kreist um das Problem, dass Formalisierung, wenn nicht schon an sich mit Starrheit gleichgesetzt und als Lösung disqualifiziert, Kooperation immer nur im Nachhinein vor dem Scheitern bewahren kann. Ein Gremium, das Informationsaustausch und -abstimmung zwischen zwei Abteilungen sichern hilft, kann beispielsweise erst dann installiert werden, wenn das Risiko des Scheiterns — sei es auf Grund antizipierender Überlegung oder verlustreicher Erfahrung — bekannt ist. In der Entformalisierung der Zusammenarbeit wird dagegen ein Potential vermutet, das vorbeugend gegen die Wechselfälle komplexer Umweltbeziehungen hilft. Externe Komplexität durch Steigerung der internen Komplexität überwinden, so lautet die systemtheoretische Formulierung der Rezeptur. Die Betrachtung der *handlungsrechtlichen Struktur* zeigt, dass die hohe Aufmerksamkeit gegenüber der Selbstorganisation von Information nicht zufällig ist.

In der *primären* Tauschbeziehung zwischen Mitarbeitern und Organisation — Arbeitsleistung gegen Entgelt — stellt die Organisation die Arbeitsmittel. Insoweit sie den Mitarbeitern die Verpflichtung zur Nutzung dieser Ressourcen überträgt, könnte argumentiert werden, dass den Mitarbeitern de facto ein Nutzungsrecht zukommt, das im Austausch zu eigenen Zwecken verwendbar ist. Außerhalb der Kerngruppe einer Organisation haben Mitarbeiter jedoch normalerweise — genauer, in traditionellen Bürokratien, denn einige der modernen Gestaltungsideen beinhalten eine veränderte Aufteilung der Handlungsrechte — keine oder zumindest keine weitergehenden Verfügungsrechte an materiellen Arbeitsmitteln oder leicht monetarisierbaren Gütern. Die organisationsinterne Übertragung materieller Ressourcen unterliegt vielmehr dem zentralen Reglement der Hierarchie oder erfolgt entlang formeller interner Verrechnungsmöglichkeiten. Damit wird nicht behauptet, dass ein Austausch dieser Güter nicht beobachtbar wäre. Oft wird es sich jedoch um Formen eines ›Schwarzhandels‹ handeln, der sich im Verborgenen vollzieht und ›Lücken‹ im Regelwerk der Organisation überbrückt.<sup>1</sup> Verborgener Tausch läßt sich prinzipiell durch organisatorische und personelle Kontrollen — sei es das Rechnungswesen oder die Personalführung — erhellen und gegebenenfalls der formellen Struktur der Verfügungsrechte entsprechend gestalten.

Anders ist dies im Fall ›kommunikativer Güter‹. Die mit einer Stelle und ihrem Inhaber verknüpften Informationen begründen ein quasi ›natürliches‹ Eigentumsrecht. Außer dem Stelleninhaber selbst und seinen Kommunikationspartnern können Außenstehende die Weitergabe von Informationen, Erfahrungen und Hinweisen nur unzureichend kontrollieren. Die Organisation ist darauf angewiesen, dass die Akteure der Informationsverpflichtung nicht nur übergeordneten Stellen, sondern auch Gleichgestellten gegenüber nach-

---

<sup>1</sup> Schwarzhandel konstituiert sich durch die Möglichkeit, einen kollektiven Akteur, sei es eine öffentliche oder private Organisation, beim Austausch zu eigenen Zwecken auszunutzen, vgl. K. L. HANSENS (1981) tauschtheoretische Studie. Ich meine hier allgemeiner verborgene Formen des Tauschs, denn es wird nicht immer erkennbar sein, worin die Schädigung des kollektiven Akteurs besteht. Wenn beispielsweise ein Lagerist den Servicetechnikern Ersatzteile unter Umgehung bürokratischer Vorschriften zur Verfügung stellt, die diese in ihren Fahrzeugen horten, um im Bedarfsfalle für den Kunden besser und vor allem schneller gerüstet zu sein, dient der Austausch letztlich den Zielen der gesamten Organisation. Die Organisation zahlt verdeckte Kosten für die mobile Lagerhaltung, erhält aber Anerkennung für ihr reibungsloses Funktionieren seitens der Kunden. Die Lagerhaltungskosten wird ein sorgfältiges Controlling ermitteln können und ihre Einsparung vielleicht dennoch nicht befürworten, weil keine andere Möglichkeit zur Produktion flexibler Serviceleistungen geschaffen werden kann. Steigen die Kosten des Austauschs, sei es für die Organisation oder die Techniker, die den informellen Kanal ›schmieren‹ müssen, kann die Entscheidung anders ausfallen. Die oft gepriesene Funktionalität des Informalen ist, darauf verweist der Begriff zudem, auch eine Frage der Wirtschaftlichkeit.

kommen, wie es billigerweise von ihnen erwartet werden kann. Der Informationsaustausch unter Gleichgestellten ist wohl der organisatorische Zusammenhang, der am wenigsten fremdorganisierbar ist. Dies begründet die hohe Aufmerksamkeit in Theorie und Praxis gegenüber dem Informationsfluss in Organisationen. Empirisch ist die Überlegung relevant, weil sich Informationsaustausch, im Unterschied zum Tausch materieller Ressourcen, in allen Organisationen findet. Der laterale Informationsfluss ist also ein mögliches Anwendungsbeispiel der Tauschtheorie. Er ist darüber hinaus ein besonders interessanter Fall, weil nicht ohne weiteres erkennbar ist, worin die Anreize zur Kooperation in der *sekundären* Tauschbeziehung der Mitarbeiter untereinander bestehen.

Was sind »gute Gründe« zur Teilnahme am lateralen Austausch? Eine erste Antwort auf diese Frage liefert die nähere Betrachtung der Aufgabenstruktur. Aufgaben, deren Bewältigung Informationen verlangt, über die der Stelleninhaber nicht verfügt, begründen einen *Informationsbedarf*. Der subjektive Mangel an Information führt jedoch nicht ohne weiteres zu einer *Nachfrage*<sup>2</sup> im engeren oder weiteren Kollegenkreis. Einerseits besteht die Möglichkeit, Informationen durch Forschungsarbeit unter zur Hilfenahme von Wissensspeichern — seien es Handbücher, Datenbanken oder externe Informanten — zu produzieren. Dieser Aspekt wird im Folgenden allerdings keine Rolle spielen. Andererseits, und dies ist im Kontext der tauschtheoretischen Betrachtung wichtiger, muß der Informationsbedarf für die Akteure von *Interesse* sein. Eine Bestimmung dieses Interesses ist auf die oben vorgeschlagene Taxonomie der Motive und die Beschreibung inneren Handelns mit der Wert-Erwartungs-Theorie verwiesen. Die abstrakte Klassifikation soll hier mit der Annahme konkretisiert werden, dass sich Akteure aus verschiedenen Gründen, die als *extrinsisches* und *intrinsisches Aufgabeninteresse* charakterisiert werden, für die Bewältigung ihrer Aufgaben einsetzen.

Das *extrinsische Aufgabeninteresse* thematisiert die primäre Tauschbeziehung zwischen Organisation und Mitarbeiter. Es ist charakteristisch für das extrinsische Interesse, dass sich ein Mitarbeiter nicht primär für die Bewältigung der Aufgaben, sondern für die Entlohnung seiner Beiträge interessiert; das Interesse ist also nicht an einen bestimmten Aufgabentyp gekoppelt. Vielmehr beinhaltet das Motivbündel positive und negative Anreize der Organisation, wie Entgelt, hierarchische Position oder materielle Sicherheit. Die Aufgabenerfüllung wird als Mittel betrachtet, um diese Ziele zu erreichen.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Ich verwende den Begriff der Nachfrage hier nicht als terminus technicus, sondern metaphorisch, um die Differenzen zwischen objektiv feststellbarem Bedarf und subjektivem Bedürfnis hervorzuheben.

<sup>3</sup> Das skizzierte Motivbündel verdiente im Hinblick auf eine individualpsychologische Beschreibung der Logik der Situation näherer Betrachtung. Im sekundären Austausch ist es

Die Bestimmung des extrinsischen Aufgabeninteresses ist aber mit der Feststellung individuell wünschenswerter Objekte nicht vollständig. Das wert-erwartungstheoretische Argument verlangt nicht nur die Festlegung der Valenzen, sondern auch die Spezifikation der subjektiven Eintrittswahrscheinlichkeiten und zusätzlich die Bestimmung der Instrumentalität von Mitteln und Zwecken. Entsprechend benötigen wir sowohl Informationen darüber, ob sich Akteure für (positive) materielle Anreize interessieren, als auch über ihre Möglichkeiten, diese Güter in der Organisation aufgrund geleisteter Beiträge zu erreichen. Wir müssen also aus Sicht der Akteure fragen, ob sie Chancen erkennen, ihr Einkommen oder ihre Position in der Organisation zu verbessern und inwieweit die Wahrung der Chancen von der Aufgabenbewältigung und nicht von leistungsunabhängigen Regelungen abhängt. Das extrinsische Aufgabeninteresse definiert sich also durch die *multiplikativ* verbundenen Komponenten *wünschenswerter materieller Objekte* und die *subjektive Chance*, diese in der primären Tauschbeziehung unter der Randbedingung *aufgabenspezifischer Leistungen* zu erreichen.

*Intrinsisches Aufgabeninteresse* meint im Einklang mit gängigen organisationspsychologischen Konzepten, dass die inhaltliche Tätigkeit aus verschiedenen Gründen interessant sein kann. Allgemein formuliert ziehen intrinsisch motivierte Akteure Nutzen aus der Bewältigung ihrer Aufgaben; konkreter: sie interessieren sich für Inhalte, schätzen die Selbständigkeit und übernehmen Verantwortung. Anders als weitverbreitete inhaltstheoretische Konzepte der Motivationstheorie postulieren, nehme ich weder an, dass ein intrinsisches Bedürfnis nach ›Selbstentfaltung‹ bei allen Akteuren in gleicher Weise (hoch) ausgeprägt sein sollte, noch dass es ohne weiteres wirksam wird. Im Gegenteil, auch wenn wir es mit Akteuren zu tun haben, die in hohem Ausmaß an der eigenen Leistung interessiert sind, so wird diese Motivation in der Organisation nur dann wirksam, wenn sie sich innerhalb ihres Handlungskontextes

---

unerheblich, ob positive oder negative ›Anreize‹ ausgetauscht werden. Das Interesse sollte lediglich seine Richtung wechseln. Die Akteure werden entsprechend der Stärke ihres Interesses und ihrer Handlungsmöglichkeiten Zwang vermeiden wollen. Das extrinsische Aufgabeninteresse speist sich jedoch nicht aus der sekundären, sondern aus der primären Tauschbeziehung zur Organisation. Insofern ist keineswegs ausgemacht, dass mit dem Wechsel von positiven Anreizen wie der Aussicht auf Beförderung und negativen Anreizen wie drohenden materiellen Verlusten die Richtung des Interesses am Austausch mit Gleichgestellten wechselt. Unklar ist auch die Wirkungsstärke negativer Anreize. Aus Sicht der Anreiz-Beitrags-Theorie sollten drohende Verluste die Suchneigung und nicht das Engagement erhöhen. Einige Aspekte dieser Frage behandeln W. MATIASKE et al. (1996). Die Probleme sind für die hier vorgestellten Untersuchungen irrelevant, weshalb ich mich auf die in ihrer Wirkung unstrittigen positiven Anreize beschränken kann. In anderen Anwendungszusammenhängen sollten diese Probleme jedoch nicht ausgeblendet werden.



entfalten kann.<sup>4</sup> Eine intrinsische Motivlage wird nur dann handlungsaktivierend wirken, wenn die Aufgabenstruktur Freiheitsgrade impliziert, die dem Leistungsmotiv entsprechen. Aus dieser Sicht liegt ein intrinsisches Aufgabeninteresse vor, wenn ein *ausgeprägtes Leistungsmotiv* und eine dieses Potential ansprechende *Aufgabenstruktur* zusammentreffen.<sup>5</sup>

Beide Aspekte — extrinsisches und intrinsisches Aufgabeninteresse — zusammengenommen, werden im Folgenden als *fachliches Interesse* bezeichnet. Erst ein fachliches Interesse verwandelt den Bedarf an Information, der sich als Differenz von Anforderungsprofil der Aufgaben und Leistungsprofil eines Stelleninhabers bestimmen läßt, in eine Nachfrage nach Informationen. Operational ausgedrückt sind die Messungen des Informationsbedarfs und des fachlichen Interesses multiplikativ verknüpft.<sup>6</sup> In Form einer Hypothese formuliert: Das *Interesse* an der Deckung eines *Informationsbedarfs* ist umso höher, je stärker das *fachliche Interesse* des Akteurs ausgeprägt ist.

Die skizzierte Interessenlage der Akteure beschreibt den kollegialen Austausch als sachliches Verhältnis, frei von sozialen Motiven. Die Beschreibung entspricht nicht vollständig dem Leitbild des homo socio-oeconomicus, der nicht nur eine Verbesserung seiner materiellen Position, sondern auch eine Maximierung seiner *sozialen Interessen* verfolgt. Zwei Aspekte des sozialen Interesses sind im lateralen Austausch evident. Einerseits kann die soziale Beziehung selbst von Interesse sein, weil es befriedigend, angenehm oder ver-

---

<sup>4</sup> Leistungsmotivation kann sich selbstverständlich auch außerhalb der beruflichen Arbeit entfalten.

<sup>5</sup> Die Vorstellung entspricht dem Modell von J. R. HACKMAN und G. R. OLDHAM (1975), das die Diskussionen der Motivationspsychologie und der Organisationslehre zur humanen Arbeitsplatzgestaltung bündelt. J. R. HACKMAN und G. R. OLDHAM postulieren, dass ein bestimmter Aufgabentypus, gekennzeichnet durch Tätigkeitsvielfalt, Ganzheitlichkeit und Bedeutung der Aufgabe einerseits sowie Autonomie und Rückkopplung über das Arbeitsergebnis andererseits, in Verbindung mit einem hohen Wachstumsbedürfnis aktivierend im Sinne einer Leistungsmotivation wirkt. Aus Sicht der Wert-Erwartungs-Theorie lassen sich das Wachstumsbedürfnis als Valenz leistungsbezogener Aufgaben und die Tätigkeitsmerkmale als Wahrscheinlichkeit ihres Vorhandenseins interpretieren.

<sup>6</sup> Gegen die Multiplikation von Informationsbedarf und fachlichem Interesse spricht eine Vermutung, die sich aus der Attitüdenforschung ableiten läßt. L. GUTTMAN (1954) hat darauf aufmerksam gemacht, dass sich ein im Sinne der Guttman-Skala perfekt linear skalierbares Konstrukt als erste Hauptkomponente einer Attitüde interpretieren läßt. Jede weitere Hauptkomponente des Konstrukts ist eine Funktion mit jeweils einem zusätzlichen Wendepunkt. Inhaltlich läßt sich das formale Argument dahingehend interpretieren, dass mit einer starken Einstellung gegenüber einem Objekt spezifische Merkmale des Objekts überproportional stark wahrgenommen werden. Akteure mit einem starken fachlichen Interesse wären demnach nicht nur entsprechend der Stärke ihrer fachlichen Motivation an einem gegebenen Informationsbedarf interessiert, sondern überproportional stark. Das heißt, die funktionale Verbindung der beiden Aspekte sollte nicht linear, sondern u-förmig formuliert werden. Vgl. auch die weitergehende Diskussion bei I. BORG (1992, S. 66 ff.).

gnüglig sein kann, mit Anderen in Kontakt zu treten oder aber die Pflege der Kontakte zu einem guten betrieblichen Klima beiträgt. Andererseits können Austauschbeziehungen dazu dienen, die Position innerhalb der Gruppe zu verbessern, weil im Austausch Anerkennung gewonnen wird. Der erworbene Status kann wiederum instrumentell mit Positionsverbesserungen in der primären Tauschbeziehung zur Organisation stehen. Die skizzierten Motivbündel, die sich als authentisches oder instrumentelles soziales Interesse charakterisieren lassen, sind empirisch nur schwer zu trennen. Um diese Schwierigkeiten zu vermeiden, verzichte ich auf eine genauere Differenzierung, wohl wissend, dass sie in lebensweltlichen Beziehungen für ›feine Unterschiede‹ verantwortlich ist.<sup>7</sup> Der Einfachheit halber wird daher im folgenden unterstellt, dass sich das soziale Interesse der Akteure auf die vermittels des sozialen Kontaktes erschließbare Anerkennung durch Andere richtet. Wie im Fall des fachlichen Interesses wird in der Konzeptualisierung des sozialen Interesses angenommen, dass die Ausprägung von zwei Variablen abhängig ist. Einerseits ist die *akteurspezifische Wertschätzung* sozialer Anerkennung — die Valenz dieses Motivbündels — zu berücksichtigen. Andererseits werden rationale Akteure ihr Handeln an der Wahrscheinlichkeit ausrichten, soziale Anerkennung in einer *bestimmten sozialen Beziehung* zu erhalten. Damit stoßen wir, wie noch zu zeigen ist, auf ein Spezifikum der Ressource sozialer Anerkennung.

Extrinsisch motivierte ›Karrieristen‹, intrinsisch orientierte ›Tüftler‹ und an sozialer Anerkennung interessierte ›Beziehungsmenschen‹ — typologisch zugespißt begegnen uns diese Charaktere in der Skizze möglicher Präferenzen. Die Beschreibung ließe sich durch Bildung weiterer Kombinationen materieller, sozialer und leistungsspezifischer Mittel und Ziele erweitern. Für unsere Zwecke ist die Deskription allerdings hinreichend komplex und wichtiger noch, die einzelnen Komponenten des Interesses sind wohl ohne weiteres akzeptabel. Denn die Argumentation überträgt lediglich einige Standards der Organisations- und Personalforschung auf die Situation des lateralen Austauschs. Diese können gegebenenfalls auch verfeinert werden; beispielsweise wenn sich bestimmte Motivklassen psychologisch nicht ohne weiteres als kombinierbar erweisen. Wichtiger ist allerdings, dass die Tauschtheorie nicht einseitig das Interesse oder, anders ausgedrückt, die Nachfrageseite fokussiert, sondern auch die Kehrseite des Angebots behandelt. Erst die *Kontrolle* knapper Ressourcen stattet die Nachfrage mit Wirksamkeit aus und verwandelt

<sup>7</sup> In engen persönlichen Beziehungen stellt mangelnde Authentizität des sozialen Interesses häufig die Fortführung der Beziehung in Frage. Kollegialität ist aber ein kühles Verhältnis, was den Modus der Interaktion in Organisation wohl zutreffender beschreibt als ›mitmenschliche Nähe‹. Das Problem mangelnder Authentizität stellt sich in diesem Lebensbereich also nicht in in gleicher Weise.

die ›Arithmetik der Wünsche‹ in ein Nutzenkalkül.

Die relevanten *Ressourcen* im Austausch mit Gleichgestellten sind den Interessen entsprechend in fachliche und soziale Güter zu unterteilen. Kontrolle *fachlicher Ressourcen* meint mit John FRENCH und Bertrand RAVEN (1959) vor allem Expertenmacht, also Besitz von und Zugang zu Informationen, die mit den aufgabenspezifischen Zielen der Akteure verknüpft sind. Ich subsumiere unter diesen Begriff spezifische *Fachkompetenzen* ebenso wie Wissen um mögliche Lösungsmöglichkeiten und Zielspezifikationen, also unspezifische Kenntnisse, die als *berufliche Erfahrung* beschrieben werden können. Eine besondere Art der Expertenmacht sind *Zugänge*, die Informationsquellen und Ressourcen außerhalb des betrachteten Tauschsystems erschließen. Insofern diese externen Verbindungen der Produktion von Wissen dienen, findet dieser Aspekt zumindest indirekt Eingang in die Modellierung. Operational sind die Bestandteile der fachlichen Ressourcen als Qualifikations- oder Leistungsprofil eines Akteurs zu erfassen.

Näherer Betrachtung bedarf das soziale Gut *soziale Anerkennung*. Bereits Peter M. BLAU (1963 [1955], S. 99 ff.) hat in seiner klassischen Studie zum lateralen Informationsaustausch herausgearbeitet, dass Anerkennung der fachlichen Kompetenz eine wichtige Funktion in den beobachteten Austauschbeziehungen hat. Status fungiert als ›Gegengabe‹ in den Beratungen zwischen ausgewiesenen Experten und weniger erfahrenen Sachbearbeitern. Die Vergabe von Anerkennung erhöht den Status des Empfängers, schmälert die Wertschätzung des Senders und gleicht asymmetrische Tauschbeziehungen aus. Diese Beobachtung legt die Vermutung nahe, dass Status als allgemeines Tauschmedium im sozialen Austausch fungiert. Dennoch ist Status, wie theoretisch abstrakter bereits diskutiert, nur ein begrenzt fungibler Geldersatz und mithin kein vollwertiges Transaktionsmedium. Betrachten wir diese Aspekte hinsichtlich der Operationalisierung genauer. Status ist, im Unterschied zu nationalen Währungen, *nicht* über die Grenzen eines Tauschsystems hinweg *konvertierbar*. Die Anerkennung, die ein lokaler Experte auf Grund seiner Fachkompetenz genießt, wird ihm in einer anderen Lokalität nicht oder nicht im gleichen Maße entgegengebracht. Ein berühmter Physiker und ein ebenso berühmter Historiker, die jeweils im Kreis ihrer Bewunderer im gleichen Restaurant wenn auch an unterschiedlichen Tischen zu Gast sind, können nicht einfach die Plätze tauschen und die gleiche Ehrerbietung erwarten wie am Stammtisch ihrer eigenen Disziplin. Und selbst wenn sie am Tisch der anderen Zunft Anerkennung erhalten, so James S. COLEMAN (1991, S. 168), der dieses Beispiel berichtet, würde dem berühmten Physiker die Anerkennung der Historiker wenig bedeuten — und umgekehrt. Bei der Modellierung der Ressource Status ist also gegebenenfalls zu berücksichtigen, dass bestimmte Statusgeber für das betrachtete Handlungssystem irrelevant sind. Eine zweite

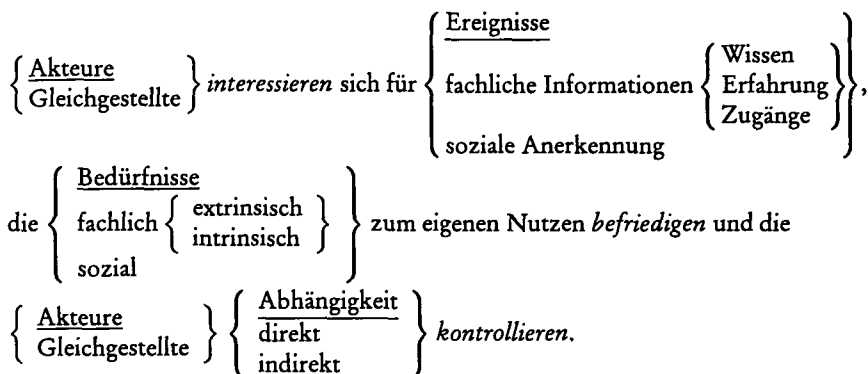


Abb. 5.1: Satz zur Abbildung lateraler Kooperation

Einschränkung ist, dass der Wert sozialer Anerkennung an den statusvergebenden Akteur *gebunden* ist. Anerkennung durch rangniedrigere Akteure ist für den Empfänger möglicherweise schmeichelhaft oder auch instrumentell nützlich; in hierarchisch ausdifferenzierten Systemen wird die Anerkennung durch ranghöhere Personen regelmäßig wichtiger sein. Das heißt, auch wenn Status in geschlossenen Tauschsystemen als Gegengabe fungiert, ist zu berücksichtigen, dass die Nachfrage nach sozialer Anerkennung in Abhängigkeit vom Status desjenigen Akteurs zu sehen ist, der Anerkennung vergibt. Dies unterscheidet Status von anderen Gütern und insbesondere von Geld, das normalerweise ohne Ansehen der Person akzeptiert wird. Aus Sicht rationaler Akteure ist die *Wahrscheinlichkeit*, soziale Anerkennung zu erhalten, vom *Status potentieller Sender abhängig* und — so läßt sich die in der Erläuterung des sozialen Interesses offen gehaltene Aussage ergänzen — entsprechend werden sie sich in unterschiedlich starkem Ausmaß für die Anerkennung Anderer interessieren.

Die zentralen Überlegungen, wie das allgemeine Tauschmodell zur Abbildung lateralen Informationsaustausches gefüllt wird, bündelt der einfache Facettensatz in Abbildung 5.1. Die damit skizzierte Modellierung versteht sich keineswegs als abgeschlossene Theorie lateraler Kooperation. Dass die *Bedürfnis*facette erweiterungsfähig ist, etwa durch Bildung weiterer Ziel-Mittel-Kombinationen, darauf habe ich bereits hingewiesen. Vermutlich wäre es noch wichtiger die Facette der *Ereignisse* zu ergänzen, um weitere wichtige Aspekte des Informationsaustausches zu erfassen. So interessieren sich Akteure nicht nur für fachliche Informationen, sondern auch für *Klatsch* und *Tratsch*, suchen im Arbeitsleben wie im Privaten nach *Unterhaltung* und schätzen Lach- wie

Sachgeschichten. Und insofern in Tratschbeziehungen nicht nur kolportiert, sondern nebenbei auch informiert wird, sie der Beziehungspflege dienen oder Klatsch schlicht als nette Eröffnungsgabe fungiert, bevor das eigentliche Anliegen vorgetragen wird, ist auch das informelle Geraune wichtiger Bestandteil fachlicher Kooperation. Ein weiterer, hier vernachlässigter Aspekt besteht darin, dass Informationsaustausch nicht nur dem Einholen oder der Weitergabe von Informationen und der Übermittlung von Anerkennung dient. Neben der Deckung von Informationslücken geht es in Konsultationsbeziehungen häufig auch einfach darum, sich bezüglich eigener Kenntnisse beim Partner zu vergewissern, Möglichkeiten gemeinsam zu durchdenken — vielleicht hatte der Gegenüber schon einmal einen ähnlichen Fall — oder Ideen schlicht laut vorzutragen. Wissenschaftler nutzen den Austausch von Manuskripten oder die Einladung zu Vorträgen beispielsweise nicht nur, um zu informieren oder Hinweise auf Fehler, Lücken und Unverständlichkeiten von Anderen zu erhalten. Oft nutzen sie diese Gelegenheiten als Möglichkeit zur Reflexion, um einen Sachverhalt, über den der Vortragende gut Bescheid weiß, (erneut) zu durchdenken. Diese Form der *reflexiven Kommunikation* fehlt in der vorgeschlagenen Modellierung. Sie geht davon aus, dass Akteure einen Partner suchen, der über Informationen verfügt, die sie selbst nicht besitzen. Im Fall reflexiver Kommunikation ist dies nicht so eindeutig. Möglicherweise tragen wir unsere Überlegungen fachfremden Partnern vor, vermutlich wenden wir uns ebenso häufig an Personen, die unsere ›Sprache‹ sprechen, mit denen wir also einen Großteil an Informationen teilen. Die Modellierung signalisiert in diesen Fällen gleichgerichteter Interessen aber keinen Anreiz zum Austausch, gleichwohl sich die Beziehungen als Austausch wechselseitiger Aufmerksamkeit verstehen lassen. Die Bemerkungen zeigen, dass das Modell lateraler Kooperation keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt. Es konkretisiert lediglich generelle Facetten und formuliert wenige, wenn auch zentrale Elemente des lateralen Austauschs.

Abbildungssatz 5.1 enthält eine mit ›Abhängigkeit‹ überschriebene Facette, die noch zu erläutern ist. Hier sind direkte und indirekte Beziehungen gemeint, die Transaktionen erleichtern oder behindern. Die Beziehungen innerhalb des Systems sind, in Abhängigkeit von der Anzahl der Akteure, der gemeinsamen Kontinuität ihrer Organisationszugehörigkeit, aber auch von der räumlichen Verteilung der Akteure, mehr oder weniger strukturiert. Das Bild eines vollkommenen sozialen Systems, das keine Restriktionen der Beziehungsstruktur kennt, wird nur im Fall weniger, einander bekannter Akteure angemessen sein. In Gruppen, deren Größe eine direkte Bekanntschaft aller Akteure erschwert, wird das in früheren Tauschperioden erworbene individuelle *soziale Kapital* bedeutsam. Es ist aber nicht nur soziales Kapital, das die Zugangsmöglichkeiten strukturiert, sondern es sind auch einfache Rei-

bungsverluste im Sinne von *Transaktionskosten*, die spezifische Beziehungen fördern oder behindern. So ist lateraler Informationsaustausch, wegen der Bildung des Vertrauens, der leichteren Übermittlung von Anerkennung und wegen der einfacheren Verständigung, in hohem Maße auf Kopräsenz angewiesen. *Räumliche Nähe*, sei es bedingt durch die organisatorische Verteilung der Arbeitsplätze oder architektonische Gegebenheiten, strukturiert die Austauschbeziehungen, indem sie bestimmte Tauschgelegenheiten erleichtert oder erschwert. Folgen wir der Kontakt-Sympathie-Hypothese George C. HOMANS' (1978 [1950], S. 115 ff.) werden beide Variablengruppen — Beziehungskapital und räumliche Nähe — im Fall individueller Akteure miteinander korrelieren. Sie sind daher geeignet, die Modellierungen der Zugangsstruktur als Transaktionskosten und als sekundärer Ressource miteinander zu vergleichen. Mit der Modellierung sozialen Kapitals als *Zugangsstruktur* stellt sich die weitergehende Frage nach der Verbundenheit des Tauschsystems.

Die zentrale Ressource des lateralen Tauschs — Information — gilt als Tauschgut, deren Konsum nicht konkurriert werden kann. Eine Information, die Ego von Alter erhält, ist weder für diesen, noch für Dritte verloren. Demnach wäre für das System lateraler Austauschbeziehungen *positive Verbundenheit* anzunehmen. Was aber für kulturelle Güter im Allgemeinen gilt, kann für den Informationsaustausch im Besonderen nur bedingt Gültigkeit beanspruchen. Informationen sind — wie Märkte für Wissen, Nachrichten und Unterhaltung zeigen — eine reguläre Ware, weil der Zugang zu ihnen exklusiv ist. Ihre Exklusivität begründet sich in den Kosten der Erschließung und Aufbereitung von Informationen, die ihre Rezeption erst ermöglichen oder zumindest erheblich erleichtern. Der Anspruch, eine reguläre Ware zu sein, kann aber nur dann aufrechterhalten werden, wenn es gelingt die Exklusivität des Zugangs und damit auch der Verbreitung — sei es durch Urheberrecht, Kopierschutz oder Markteintrittsbarrieren wie hohe Investitionen in Produktionsmittel und Humankapital — zu schützen. Diese Zusammenhänge gelten für den lateralen Informationsaustausch nicht in gleicher Weise. Die Investition in Maßnahmen zum Schutz der Exklusivität von Informationen ist unter den Bedingungen der Informalität schwierig und kostspielig im Vergleich zu den unsicheren Vorteilen, die sich damit verschaffen lassen. Daher werden lokale Experten bereit sein, ihre Kenntnisse weiterzugeben — solange sie einen Rückfluss in Form anderer Kenntnisse, Hilfeleistungen oder Anerkennung erwarten können — ohne sich darum zu kümmern, welche Kreise ihre Information zieht. Dies ändert sich, wenn Informationen extrinsisch wertvoll sind, also dazu beitragen, dass Resultate erzielt werden, die dem Urheber oder dem Rezipienten materielle Vorteile in der Organisation verschaffen. Handelt es sich bei diesen Vorteilen um unteilbare Güter — in hierarchischen Organisationen also vor allem Positionsgüter — und kann

der Urheber seinen Informationsvorsprung in dieser Hinsicht nutzen, wird er seine Entscheidung überdenken. Aufgrund des zusätzlichen extrinsischen Wertes werden sich rationale Akteure Gedanken machen, welchen Anderen sie eine bestimmte Information übermitteln und in welches Netzwerk sie die Information speisen. Sind die Akteure direkt oder indirekt am Erwerb von Positionsgütern interessiert, wird es attraktiv, die sozialen Kreise zu separieren, Seilschaften zu gründen und Informationen innerhalb der »eigenen Reihen« zu halten. Ich will diese Überlegungen hier nicht ausbreiten. Für unsere Zwecke genügt festzuhalten, dass der laterale Informationsaustausch nicht notwendig den Bedingungen positiver Verbundenheit folgt. Sind Informationen mit der Erschließung Ressourcen verknüpft, die nicht vermehrbar sind, dann wird lateraler Tausch der Annahme *negativer Verbundenheit* entsprechen.

Betrachten wir abschließend kurz die Frage des *Verhältnisses zwischen Abteilungen*, die als Crux lateraler Kooperation gilt<sup>8</sup> und praktisch oft mit Konkurrenz, Mikropolitik oder negativer Verbundenheit in Verbindung gebracht wird. Aus tauschtheoretischer Sicht sind zunächst zwei tieferliegende Argumente zu nennen. Tauschsysteme enden theoretisch mit den Interessensverflechtungen. Dies ist ein Grund, warum sich der Austausch über Abteilungsgrenzen hinweg praktisch als schwierig erweist. Interessensverflechtungen setzen Kenntnisse der Ressourcen und Interessen Anderer voraus. Diese Kenntnisse sind im bekannten Kreis der Abteilung und ihrer Aufgaben eher zu erwarten als über Abteilungsgrenzen hinweg. Das Argument schließt nicht aus, dass »kleiner Grenzverkehr« empirisch beobachtbar ist. Vor allem lokale Spezialisten, die, wenn man so will, abteilungsinterne Stabsfunktionen übernehmen, sind in grenzüberschreitende Tauschbeziehungen eingebunden. Lokale EDV-Spezialisten pflegen beispielsweise Kontakte zur zentralen Datenverarbeitung und werden als Ansprechpartner für spezielle Probleme weitervermittelt. Sie werden auch bislang fremden Ansprechpartnern Auskunft geben, vor allem, wenn diese Referenzen aus dem Kreis der Bekannten im Spezialistennetzwerk nennen können, weil sie Rückflüsse erwarten dürfen. Letzteres ist nicht die Regel im vertrackten Verhältnis zwischen Abteilungen. Solange sich der Austausch auf gelegentliche Anfragen beschränkt wird die Einschätzung möglicher Erwidierungen skeptisch ausfallen. Fehlen bekannte Dritte im Spiel, die Generalisierung des Austauschs erwarten lassen, beschränkt sich die Beziehung auf die Dyade Ego-Alter. Aus Sicht Egos stellt sich die Vertrauensfrage damit als klassische bilaterale Entscheidungssituation. Die Entscheidung wird je eher zu Ungunsten Alters ausfallen, desto

<sup>8</sup> So berichtet R. WUNDERER (1991b) den Befund, daß bei einer Umfrage in Dienstleistungs- und Produktionsunternehmen zwischen 46 und 63 % von 750 befragten Managern das Misslingen von Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen als zentrales Problem ihrer Tätigkeit erleben.

aufwendiger die erwarteten Beiträge Egos und desto geringer die erwartbaren Rückflüsse sind. Das mikropolitische Argument ist schwieriger zu verorten. Denn es ist nicht ohne Kenntnisse des konkreten Falls zu entscheiden, wie interne und externe Tauschprozesse verzahnt sind. Die abteilungsinterne Kooperation kann ebensogut negativ mit einer externen Tauschkonkurrenz um soziale Güter verbunden sein wie die abteilungsübergreifende Kooperation. Befinden sich beispielsweise die Konkurrenten um Positionsgüter innerhalb einer Abteilung, sollten interne Polarisierungen zu beobachten sein, wohingegen interne Prozesse der Unifikation auftreten sollten, wenn Abteilungen miteinander um externe Ressourcen konkurrieren. Wenn ich im Folgenden also über die gelungene Zusammenarbeit innerhalb von Abteilungen berichte, sollte das Bild nicht über handfeste Konflikte zwischen und gegebenenfalls innerhalb von Abteilungen hinwegtäuschen.

### 5.2 Vom Schreibtisch ins Feld und zurück: *Aspekte des Feldzugangs und der Operationalisierung*

Der erste Entwurf einer empirischen Umsetzung sah vor, mehrere Gruppen mit ähnlicher Aufgabenstruktur aus verschiedenen organisatorischen Kontexten zu untersuchen. Avisierte Kontextvariable war die Organisationsverfassung, wobei ein Vergleich privatwirtschaftlicher versus öffentlich-rechtlicher Organisationen — beispielsweise von Architektur- oder Ingenieurbüros und Planungämtern — intendiert war. Die Kontrastierung sollte die Möglichkeit eröffnen, Situationen positiver und negativer Verbundenheit gegenüberzustellen, um auf diese Weise verschiedene Varianten des Tauschmodells zu erproben. Die Projektidee mußte schon früh zu Gunsten einer *illustrierenden Empirie* aufgegeben werden: Einerseits, weil empirische Felder Märkte sind, die Informationen nicht kostenlos preisgeben, insbesondere dann nicht, wenn die Erhebung einigen Aufwand für die Befragten mit sich bringt, andererseits wegen des begrenzten Budgets dieses Forschungsprojektes, schließlich handelt es sich hier um ›Autorenforschung‹. Hinzu kommt, dass die Studie vermeintlich brisante Informationen verlangt. Der Blick in konfliktäre Situationen, der von den Beforschten nur gegen ein hohes Maß an Vertrauensgarantie gewährt wird, war daher kaum möglich. Und insofern die Vertrauensvergabe von der Einschätzung der Person des Treuhänders abhing, erwies sich die personelle Basis des Projekts nur sehr begrenzt als erweiterbar. Kurz, es gelang kein systematischer Gruppenvergleich, weil aus den skizzierten Gründen die konstant zu haltenden Kriterien praktisch unüberwindbare Schwierigkeiten bereiteten. Stattdessen also einige illustrierende Fälle, deren Zusammenstellung, wie die Zufälligkeiten der Verbindungen, die den Zugang ermöglichten, mehr oder weniger willkürlich ist.



Der Bericht zur *Operationalisierung* basiert auf insgesamt neun Studien, die Aufgaben, Motivation und Interaktion verschiedener Arbeitsgruppen betrachten. Die Gruppen bilden Abteilungen in Stadtverwaltungen und Polizeibehörden, die Finanzabteilung eines Industrieunternehmens, die Kreditabteilung einer Bank, die Außenstelle eines Ingenieurbüros und die sozialen Dienste einer Diakoniestation. Alle Studien wurden im Verlaufe des Jahres 1996 durchgeführt. Wie in der Vorbemerkung erwähnt, erhielt ich dankenswerter Weise einige Unterstützung bei den Interviews. Zwei Studien wurden in Zusammenarbeit mit einer Unternehmensberatung durchgeführt, drei weitere Gruppen gemeinsam mit einem Diplomanden befragt. Insgesamt wurden 161 Interviews geführt; standardisierte Daten liegen für 156 Teilnehmer der Studien vor. Diese Daten — die Fallzahlen variieren, weil im Anschluss an die erste Studie, die als Pretest fungierte, einige Veränderungen vorgenommen worden sind — nutze ich zur Bestimmung einiger Indices und Gütekriterien. Die zu berichtenden Operationalisierungen betreffen die ›unabhängigen‹ Variablen des Tauschmodells — Ressourcen und Interessen — und einige Netzwerkvariablen — der Einfluss auf Entscheidungen der Leitung, die Vergabe von Anerkennung für berufliche Leistungen, die räumliche Nähe, der soziale Kontakt und das Netzwerk des Informationsaustauschs —, die als ›intervenierende‹ oder ›unabhängige‹ Variablen fungieren. Übersicht 5.1 stellt diese Konstrukte und ihre Operationalisierung zusammen.

Zuvor jedoch zwei Bemerkungen, die den *Ablauf* einer typischen Studie und eines Interviews erläutern. Wie bereits angedeutet, kam der entscheidende Kontakt zu einer Arbeitsgruppe im Regelfall über einen ›entfernten Bekannten‹ des Autors zustande, der wiederum in engerer Verbindung zur Leitung der Arbeitsgruppe oder einer übergeordneten Stelle stand. Das Entree wurde genutzt, um den Kontakt zur Gruppenleitung aufzunehmen. Dieser wurde eine Skizze zu Vorgehensweise und Zielen der Studie mit der Bitte um wohlwollende Prüfung zugesandt. Gelang die Werbung, wurde die Studie vor Beginn der Interviewreihe in einer Gruppensitzung erläutert. Im Mittelpunkt der Erläuterungen stand die Frage nach der Anonymisierung und dem Verwendungszweck des erhobenen Materials, ein Aspekt, der in der Einleitung der Interviews ebenfalls erörtert wurde. Im Nachgang zur Interviewreihe wurde ein Kurzbericht erstellt, der einige Aspekte der Interaktion, der Arbeitszufriedenheit und des Gruppenklimas erläuterte, und jedem Teilnehmer übersandt. Die Interviewreihe umfasste ein Gespräch mit der Leitung über Ziele, Aufgaben, Interaktionsstrukturen und mögliche Hemmnisse des Austauschs in der Gruppe. In einigen Fällen beantwortete auch die Führungskraft die standardisierten Vorgaben des Fragebogens. Im Anschluss wurde mit jedem Mitglied der Arbeitsgruppe ein strukturiertes Interview geführt. Basis des Interviews war ein detailliert ausgearbeiteter Fragebogen; einerseits, um

Tab. 5.1: Konstrukte und Operationalisierungen

Variablen	Operationalisierungen
<i>Variablen des Tauschmodells</i>	
Ressourcen (fachlich)	Kenntnisse, Berufserfahrung, Kontakte außerhalb der Arbeitsgruppe
(sozial)	Vergabe von Anerkennung (generiert)
Motivation (sozial)	soziale Motive
(intrins. Leistung.)	Leistungsmotive $\times$ Handlungsspielraum
(extrins. Leistung.)	Materielle Motive $\times$ Aufstiegschancen $\times$ Instrumentalität der Leistung
C Kontrolle (fachlich)	Leistungsprofil (fachliche Ressourcen)
(sozial)	Einheitsmatrix (soziale Ressourcen)
X Interesse (fachlich)	Anforderungsprofil (fachliche Ressourcen)
(sozial)	$\times$ (intrins. + extrins. Leistungsmotivation) Anerkennung ( $\sum$ ; AN $\times$ soziale Motive)
<i>Netzwerke</i>	
INT Interaktion	Vergabe/Erhalten von aufgabenbezogenen Unterstützungen (Informationen, Ratschläge, Hinweise)
EIN Einfluss	Einfluss auf Entscheidungen
AN Anerkennung	Anerkennung beruflicher Leistung
SN soziale Nähe	Private Kontakte
RN räumliche Nähe	Beobachtung

auf die Eventualität einer schriftlichen Befragung vorbereitet zu sein, andererseits, um die Interviews möglichst einheitlich zu gestalten. Auf die schriftliche Form wurde allerdings nur bei der Beantwortung der standardisierten Skalen zurückgegriffen. Die durchschnittliche Dauer eines Interviews betrug, von ›Katharsiseffekten‹ abgesehen, etwa eine Stunde. Die Zeitspanne der Interviewreihen variiert, in Abhängigkeit von Anzahl und Abkömmlichkeit der Interviewpartner, erheblich. Je nach Anlage der Untersuchung wurden die Zwischenzeiten mehr oder weniger intensiv genutzt, um informellen Gesprächen, Beobachtungen und Besichtigungen etwas mehr über Aufgaben, Arbeitsumfeld und Gruppenstruktur in Erfahrung zu bringen. Dieses Material bleibt hier, mit Ausnahme der Aufzeichnungen zur räumlichen Distanz, unberücksichtigt.

Im ersten Teil des Interviews wurden die *fachlichen Ressourcen* ermittelt. Wir sprachen mit den Teilnehmern zunächst über ihre Stellung, ihren Werde-

gang und die Aufgaben in der Organisation. Die Frage nach den Aufgaben richtete die Aufmerksamkeit auf den Zeitraum des vergangenen Monats. Auf dieser Einleitung aufbauend wurden die Interviewpartner gebeten, das *Anforderungsprofil* ihrer Stelle zu beschreiben, indem sie berufliche Kenntnisse, Erfahrungen und Kontakte zu Personen und Institutionen benannten, die zur Erfüllung der Aufgaben des vergangenen Monats wichtig waren. Genauer gesagt, wurden zunächst in offener Frageform Angaben über Kenntnisse und Kontakte erfragt, über die man aus Sicht der Interviewpartner verfügen *sollte*. Im zweiten Schritt gaben die Befragten auf fünf-stufigen Ratingskalen an, ob die genannten Kenntnisse und Kontakte sowie die (geschlossen erfasste) Berufserfahrung hinsichtlich der Aufgabenerfüllung mehr oder weniger wichtig waren. Dieser Erfassung der *Soll-Werte*, auf die wir in der Operationalisierung des Interesses zurückkommen, folgte eine Bestimmung der *Ist-Werte* im Sinne eines subjektiven *Leistungsprofils*. Die genannten Anforderungen der Aufgaben — also Kenntnisse, Berufserfahrung und Kontakte — wurden nochmals thematisiert. Die Gesprächspartner wurden darauf aufmerksam gemacht, dass man in der Regel nicht über alle zur Aufgabenerfüllung notwendigen Mittel in gleicher Weise verfügt und gebeten, ihre persönlichen Stärken und Schwächen in Form von Schulnoten — technisch ausgedrückt, fünf-stufigen Ratings — einzuschätzen. Diesen Abschnitt des Interviews beschließend, baten wir die Befragten um eine globale Einschätzung der Bedeutsamkeit von Kenntnissen, Erfahrungen und Kontakten in Form von Rangplätzen.

Operational sind die fachlichen Ressourcen in den studierten Arbeitsgruppen also als *Menge der Kenntnisse* und der *Kontakte* außerhalb der Arbeitsgruppe definiert, die aus Sicht der Mitglieder für die eigene Aufgabenerfüllung notwendig sind. Zu diesen Ressourcen tritt die *Berufserfahrung*. Das Ausmaß der Ressourcenkontrolle wird durch den subjektiven Leistungsgrad der Mitglieder bestimmt und in (umgekehrt codierten) Schulnoten gemessen. Zur Bestimmung der *Kontrollmatrix* werden die Listen der genannten Ressourcen bereinigt, indem sie zu übergeordneten Begriffen, die im Gespräch mit den Teilnehmern oder der Leitung gewonnen wurden, zusammengefasst und die numerischen Bewertungen gemittelt werden. Die Werte werden in die Matrix der jeweiligen Gruppe eingetragen und auf die Spaltennorm von Eins standardisiert. Neben den fachlichen Ressourcen soll die Vergabe *sozialer Anerkennung* im Sinne eines eingeschränkten Tauschmediums Berücksichtigung finden. Die Möglichkeit der Vergabe kontrolliert niemand anders als jeder Akteur selbst. Entsprechend enthält die Kontrollmatrix eine Einheitsmatrix, die die vollständige Kontrolle jedes Einzelnen über die von ihm zu vergebende Anerkennung beschreibt.

Betrachten wir nun die Operationalisierung der Motivation oder des *Interesses* am Austausch mit Gleichgestellten, das im Verlauf des Interviews durch

Tab. 5.2: Fragen zur Arbeitsorientierung

Nr.	Item-Kurztext	Fragestellung	$\bar{x}$	s
1.	Sicherheit	Sichere Berufsstellung	4.16	0.92
2.	Einkommen	Hohes Einkommen	3.44	0.74
3.	Aufstieg	Gute Aufstiegsmöglichkeiten	3.57	0.93
4.	Status	Ein Beruf, der anerkannt und geachtet wird	3.42	1.06
5.	Kontakte	Viel Kontakt zu anderen Menschen	4.01	0.83
6.	Freizeit	Ein Beruf, der einem viel Freizeit lässt	2.80	1.04
7.	Tätigkeit	Interessante Tätigkeit	4.64	0.51
8.	Selbständigkeit	Eine Tätigkeit, bei der man selbständig arbeiten kann	4.55	0.60
9.	Verantwortung	Aufgaben, die viel Verantwortungsbewußtsein erfordern	4.15	0.72
10.	Helfen	Ein Beruf, bei dem man anderen helfen kann	3.66	0.95
11.	Betriebsklima	Gutes Betriebsklima	4.53	0.57
12.	Kollegialität	Gutes Verhältnis zu Kollegen und Kolleginnen	4.42	0.64
13.	Anerkennung Gleichgestellter	Anerkennung von den Kollegen und Kolleginnen	3.66	0.85
14.	Anerkennung Vorgesetzter	Anerkennung von Vorgesetzten	3.72	0.85

mehrere geschlossene Fragestellungen erfasst wurde. Die methodischen Möglichkeiten der Präferenzmessung hätten mehr Aufmerksamkeit verdient, als ihnen hier einzuräumen ist. Ich begnüge mich mit wenigen unabdingbaren Hinweisen zur Güte der eingesetzten Messungen aus Sicht der klassischen Testtheorie und erläutere abschließend einige technische Aspekte, wie die erhobenen Motive, das Aufgabenprofil der Stelle und das Interesse an der sozialen Anerkennung in der Interessensmatrix zusammengeführt werden.

Ein geeigneter Ausgangspunkt zur Operationalisierung des Interesses von Organisationsmitgliedern an organisationsinternen Austauschprozessen sind *Arbeitsmotive* oder *-orientierungen*, die als Konzepte des Wünschenswerten im Sinne grundlegender Ziele oder Präferenzen interpretiert werden.<sup>9</sup> Kon-

<sup>9</sup> Zur Interpretation, Zusammensetzung und Struktur von Arbeitsorientierungen vgl. insbesondere C. E. JURGENSEN (1978), D. ELIZUR (1984), I. BORG und W. GALINAT (1986) sowie MOW INTERNATIONAL RESEARCH TEAM (1987). Die Diskussion konzentrierte sich in jüngerer Zeit vor allem auf die Frage des Wandels der Arbeitsorientierungen. Vgl. in diesem Zusammenhang den kritischen Überblick von K.-H. REUBAND (1985) und die zusammenfas-

kret fragen wir, inwieweit bestimmte Aspekte der beruflichen Tätigkeit den Befragten persönlich wichtig sind. Zur Bestimmung der wünschenswerten Aspekte der Arbeit wird ein Itempool adaptiert, der seit 1980 regelmäßig in den allgemeinen Bevölkerungsumfragen des Zentrums für Umfragen und Methoden eingesetzt wird und dessen Struktur gut bekannt ist. Die ursprüngliche Skala umfasst zehn Items, deren Wortlaute und Kurzbezeichnungen Tabelle 5.2 wiedergibt. Zur besseren Abbildung des Interesses an der lateralen Kooperation werden hier zusätzlich vier Stimuli (Nr. 11–14) formuliert, die das soziale Interesse am Austausch mit Kollegen und Kolleginnen (»Betriebsklima«, »Kollegialität«, »Anerkennung Gleichgestellter«) und die materielle Orientierung (»Anerkennung Vorgesetzter«) spezifizieren. Die Antworten werden auf fünf-stufigen Ratings mit den Endpunkten »unwichtig« bzw. »sehr wichtig« erbeten. Tabelle 5.2 informiert auch über Lage- und Streuungsparameter auf Basis der hier zugrundeliegenden Interviews.

Trotz ihrer Kürze deckt die Skala die oben vorgeschlagenen theoretischen Kategorien zur Strukturierung der Arbeitsorientierungen ab. Der Itempool enthält *materielle* (Nr. 2, 3, 14), *leistungsbezogene* (Nr. 7, 8, 9) und *soziale* Motive (Nr. 4, 5, 10, 11, 12, 13), die in der beruflichen Arbeit eine Rolle spielen. Die inhaltliche Klassifikation auf Grundlage der ERG-Theorie behauptet — je nach gewähltem Verfahren zur Überprüfung der Struktur — eine »faktorielle« oder »regionale« Hypothese. Empirische Prüfungen ähnlicher Strukturhypothesen liegen für den Itempool auf Basis konfirmatorischer Faktorenanalysen und multidimensionaler Skalierungen vor.<sup>10</sup> Die entscheidende Differenz zu diesen Vorschlägen betrifft die Facette der materiellen Orientierung, die hier enger bestimmt wird. Genauer gesagt verlangen die Aspekte der Arbeitsplatzsicherheit und der Freizeit (Nr. 1, 6), die üblicherweise unter die Kategorie der extrinsischen Motivation subsummiert werden, eine besondere Einordnung.

---

sende Darstellung bei W. MATIASKE (1992, S. 12 ff.).

<sup>10</sup> R. PORST und P. SCHMIDT (1982) beschreiben die Struktur der Skala mittels explorativer und konfirmatorischer Faktorenanalysen. Für die Gesamtstichprobe ( $n = 2995$ ) des ALLBUS von 1980 berichten sie eine dreifaktorielle Struktur mit den Faktoren »intrinsische Arbeitsorientierung«, »extrinsische Arbeitsorientierung« und »Sozialorientierung«. Bemerkenswert ist, dass sich das Item »Freizeit« nicht sonderlich gut in die ermittelten Faktorenmuster einordnet, ein Aspekt, der in der empirischen Literatur häufig diskutiert wird. Vgl. P. SCHMIDT (1983) sowie I. BORG und W. GALINAT (1986).

Eine etwas andere Klassifikation des gleichen Itempools schlagen BORG et al. (1993) auf der Basis eines facettentheoretischen Abbildungssatzes vor. Mit Rückgriff auf inhaltstheoretische Konzepte der Motivation lösen sie die Items »Sicherheit« und »Freizeit« aus der Gruppe der Motivatoren und ordnen diese Aspekte den sogenannten Hygienefaktoren zu. Die Autoren belegen die Klassifikation auf der Basis der ALLBUS-Daten von 1991 ( $n = 3058$ ). Die Struktur des Itempools lässt sich für die Teilpopulationen in Ost- und Westdeutschland belegen.

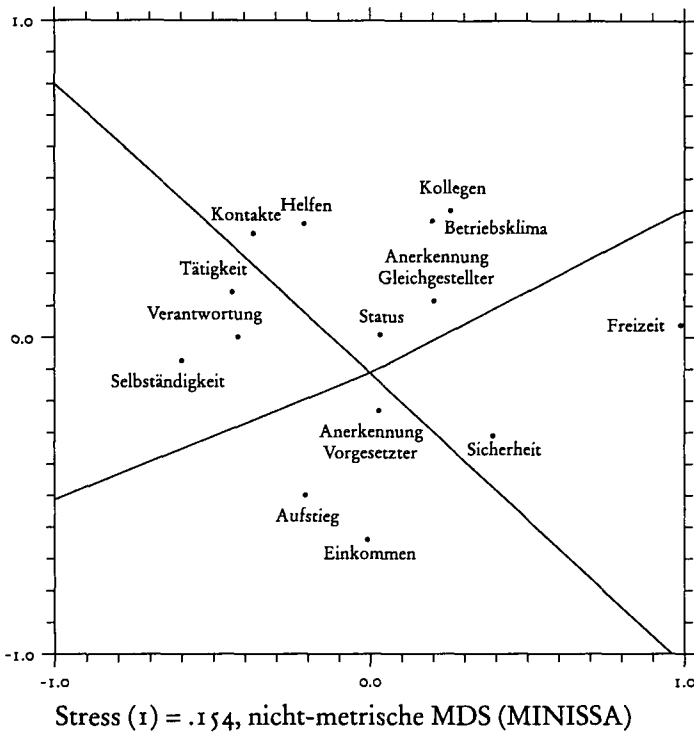


Abb. 5.2: MDS der Arbeitsorientierungen

Diese Arbeitswerte sind im Unterschied zu positiven organisationsinternen Anreizen oder »Motivatoren« — wie Anerkennung, Aufstieg und Einkommen — eher als »Hygienefaktoren« charakterisiert.<sup>11</sup>

Die in Abbildung 5.2 wiedergegebene Konfiguration einer nicht-metrischen Skalierung der Korrelationsmatrix belegt, dass eine fehlerfreie Facettierung des Itempools entlang der vorgeschlagenen Grenzlinien möglich ist. Der Biplot zeigt aber auch, dass die Trennungslinie zwischen aufgabenbezogenen und sozialen Motiven anders gezogen werden könnte. Die Merkmale »Kontakte« und »Helfen« sind in der Nähe des Clusters der Leistungsorientierungen positioniert. Die Position entspricht der mehrdeutigen Formulierung der Items: Einerseits betonen die Aussagen die Bedeutung des sozialen Kontakts, andererseits beziehen sie sich nicht auf den Kreis der Kollegen und Kolleginnen, sondern vielmehr auf die Aufgabe; ein Aspekt, der in älteren organisationspraktischen Umsetzungen inhaltstheoretischer Konzepte

<sup>11</sup> Vgl. HERZBERG et al. (1959) sowie die oben zitierte Studie von BORG et al. (1993).

Tab. 5.3: Faktoren- und Reliabilitätsanalyse der Arbeitsorientierungen

Nr.	Item-Kurztext	Faktor 1 Leistungs- Motive		Faktor 2 soziale Motive		Faktor 3 materielle Motive	
		<i>r</i>	<i>r<sub>i,t</sub></i>	<i>r</i>	<i>r<sub>i,t</sub></i>	<i>r</i>	<i>r<sub>i,t</sub></i>
8	Selbständigkeit	.89	.68	-.04		.09	
7	Tätigkeit	.79	.56	.19		.02	
9	Verantwortung	.77	.58	.13		.21	
12	Kollegialität	.06		.88	.36	-.06	
11	Betriebsklima	.06		.85	.56	.00	
13	Anerkennung Gleichgestellter	.14		.61	.60	.25	
3	Aufstieg	.12		-.02		.81	.54
2	Einkommen	.05		-.04		.69	.41
14	Anerkennung Vorgesetzter	.12		.31		.63	.33
Varianzanteil (insg. 63.4 %)		22.9		22.3		18.4	
Cronbachs $\alpha$		.76		.67		.64	

Hauptkomponentenanalyse, Varimaxlösung,  $n = 151$  ( $r$  Ladungen,  $r_{i,t}$  Trennschärfen)

der Motivation — etwa bei Richard J. HACKMAN und Greg R. OLDHAM (1975) — als »Feedback« bezeichnet oder in modernen organisationstheoretischen Konzepten als »Kundenorientierung« charakterisiert wird. Die Konnotationen dieser Begriffe sind also nicht auf das Bedürfnis nach sozialem Kontakt begrenzt, sondern betreffen auch die Erfahrung des Sinnzusammenhangs der eigenen Tätigkeit durch die Rückmeldung der Klientel. Da es in unserem Kontext vor allem auf eine *trennscharfe* Erfassung der Motive und nicht so sehr auf ihre Klassifikation ankommt, soll auf diese nicht völlig eindeutig zuordenbaren Items verzichtet werden. Ferner schließe ich das Item »Status« (Nr. 4) aus der weiteren Betrachtung aus, weil dieses unspezifische Maß des Interesses an sozialer Anerkennung hier durch die speziellen Aspekte der Anerkennung von Gleichgestellten und Vorgesetzten (Nr. 13, 14) situationsadäquater abgebildet wird.

Tabelle 5.3 zeigt das Ergebnis einer Hauptkomponentenanalyse und die Befunde einer Itemanalyse für die verbleibenden neun Items. Die orthogonal rotierte Lösung zeigt, dass eine brauchbare Trennung der Dimensionen mit den verwendeten Items erreicht wird. Mit Ausnahme der »Anerkennung Vorgesetzter« (Nr. 14), die nicht nur für den Aufstieg und die Möglichkeit einer Gehaltsverbesserung wichtig ist, sondern auch eine soziale Komponente hat, sind keinerlei nennenswerte Doppelladungen zu verzeichnen. Die Reliabilität der Skalen ist, angesichts ihrer Kürze, durchaus befriedigend, obgleich

konsistentere Messungen selbstverständlich wünschenswert wären.

Auf der theoretischen Ebene wurde das Interesse in Übereinstimmung mit der Wert-Erwartungs-Theorie bestimmt. Die empirische Umsetzung des Konzeptes verlangt entsprechend mehr als die Ermittlung einer Reihe von inhaltlichen Motiven und dem Grad ihrer individuellen Erwünschtheit. Vielmehr impliziert die theoretische Beschreibung neben der *Valenz* die Wahrscheinlichkeit wünschenswerter Ereignisse und die Instrumentalität der unterschiedenen Ereignisse. Hier werden dementsprechend einige weitere Variablen erhoben, die sich als *Wahrscheinlichkeiten* und *Instrumentalitäten* interpretieren lassen. Dies sind der subjektive Handlungsspielraum, die internen Karrierechancen und die Abhängigkeit des Aufstiegs vom individuellen Leistungsergebnis.

Der individuelle *Handlungsspielraum* gehört, aufgrund seiner Bedeutung für struktur- und akteurzentrierte Ansätze, zur Grundausrüstung der Organisations- und Personalforschung. Entsprechend liegen eine Vielzahl standardisierter Operationalisierungen vor. Hier wird eine kurze Likert-Skala eingesetzt, die Detlef MÜLLER-BÖLING (1978) im Rahmen einer Studie zur Zufriedenheit bei computergestützter Arbeit entwickelt hat. Die Operationalisierung ist allerdings allgemein verwendbar und weist gute Reliabilitäten auf. Der Itempool operationalisiert den Handlungsspielraum in Anlehnung an Ulich (1972). Dieser beschreibt das Konzept als *zweidimensionalen Raum*, der durch die horizontale Dimension des Tätigkeits- und die vertikale Achse des Entscheidungsspielraums aufgespannt wird. Der Tätigkeitsspielraum bezieht sich auf die Anzahl und Varietät der Aufgaben und beschreibt das Ausmaß der Freiheit von technisch bedingten Regelungen und repetitiven Verrichtungen. Die zweite Dimension bezeichnet dagegen die Freiheit von organisatorischen Regeln und die Möglichkeit zur Disposition, das heißt, des Handelns nach eigenem Ermessen.<sup>12</sup> Die entsprechenden Subskalen MÜLLER-BÖLINGS operationalisieren diese Dimensionen durch jeweils fünf Items, die Übersicht 5.4 zusammenstellt. Die ersten fünf Stimuli beschreiben den Entscheidungsspielraum und die Items 6 bis 10 den Freiheitsspielraum. Die Antwort wird auf fünf-stufigen Ratings erbeten, die das Ausmaß der Zustimmung bzw. die Häufigkeit des Auftretens eines Sachverhalts (Items 5, 7–10) erfragen. Eine Itemanalyse zeigt, dass die Formulierungen — mit Ausnahme des

---

<sup>12</sup> D. MÜLLER-BÖLING (1978) erweitert das Konzept um eine dritte Dimension, den sogenannten *Freiheitsspielraum*. Er versteht darunter die Rigidität betriebsinterner Normen und operationalisiert den Freiheitsspielraum durch Aspekte wie die Zeitsouveränität der Mitarbeiter (Pausenregelungen oder Pünktlichkeit) und die Bewegungsfreiheit in der Organisation. Im Fall der hier befragten Organisationsmitglieder ist davon auszugehen, dass in aller Regel erhebliche Freiheitsspielräume bestehen. Diese Dimension trägt insofern wenig zur Differenzierung bei, weshalb sie hier vernachlässigt wird.



Tab. 5.4: Fragen zum Handlungsspielraum

Nr.	Pol.	Item-Kurztext	Fragestellung	$\bar{x}$	s
1.	-	»Von oben«	Mir wird »von oben« in allen Einzelheiten auferlegt, was und wie ich etwas erledigen soll	4.39	0.91
2.	-	Vorgesetzte	Meine Vorgesetzten entscheiden über die Methoden und Verfahren, die für meine Aufgabenerfüllung notwendig sind	3.68	1.16
3.	+	Planung	Bei meiner Tätigkeit besteht die Möglichkeit persönlicher Planung	4.25	0.89
4.	-	Mitwirkung	Ich habe kaum Gelegenheit, bei Entscheidungen über Arbeitsverfahren und Methoden mitzuwirken	3.90	1.14
5.	+	Probieren	Ich kann häufig eigene Ideen bei meiner Arbeit ausprobieren	3.66	1.24
6.	+	Abwechslung	Meine Arbeit bietet viel Abwechslung	4.34	0.95
7.	+	Verfahren	Wie oft ereignet sich im Rahmen Ihrer Aufgabe etwas, das Sie zwingt, neue Arbeitsweisen zu erlernen?	3.02	1.07
8.	-	Routine	Wie oft führen Sie innerhalb Ihrer Aufgaben festgelegte Arbeitsabläufe durch?	2.26	1.00
9.	+	Unvorhersehbarkeit	Wie oft kommen im Rahmen Ihrer Aufgaben völlig unvorhergesehene Dinge vor?	3.21	1.24
10.	+	Probleme	Wie oft werden Sie im Rahmen Ihrer Aufgabe mit Problemen konfrontiert, die vorher nicht aufgetaucht sind?	3.16	1.08

dritten Stimulus — zur Messung des Konstruktes brauchbar sind. Die Frage nach der Möglichkeit zur persönlichen »Planung« erwies sich als wenig trennscharf ( $r_{i,t} = .06$ ), weshalb sie in der weiteren Analyse unberücksichtigt bleibt.

Der Befund der Zweidimensionalität wird durch die Ergebnisse einer Hauptkomponentenanalyse gestützt. Die Befunde in Tabelle 5.5 zeigen, dass die Items der Dimensionen des Entscheidungs- (ESR) und des Freiheitsspielraums (FSR) jeweils hoch auf einer der beiden Hauptkomponenten laden. Der

Tab. 5.5: Faktoren- und Reliabilitätsanalyse des Handlungsspielraums

Nr.	Item-Kurztext	Faktor 1		Faktor 2		Handlungsspielraum
		Entscheidungs- spielraum	Tätigkeits- spielraum	Entscheidungs- spielraum	Tätigkeits- spielraum	
		$r$	$r_{i,t}$	$r$	$r_{i,t}$	$r_{i,t}$
2.	Vorgesetzte	.83	.68	.18		0.53
4.	Mitwirkung	.79	.56	.01		0.37
5.	Probieren	.75	.53	.14		0.47
1.	»Von oben«	.58	.39	.15		0.37
9.	Unvorhersehbarkeit	.03		.85	.61	0.47
10.	Probleme	-.05		.83	.56	0.40
7.	Abwechslung	.22		.60	.39	0.42
8.	Routine	.14		.43	.26	0.28
6.	Verfahren	.13		.40	.25	0.26
Varianzanteil (insg. 49.8 %)		25.5		24.4		
Cronbachs $\alpha$			.73		.62	.73

Hauptkomponentenanalyse, Varimaxlösung,  $n = 132$  ( $r$  Ladungen,  $r_{i,t}$  Trennschärfen)

Informationsverlust durch die Reduktion auf zwei Dimensionen beträgt rund 50 %. Die relativ geringsten Faktorladungen ( $r$ ) haben die Fragen nach der Notwendigkeit neuer »Verfahren« und der Häufigkeit von »Routinen« (Nr. 6, 8). Entsprechend sind die in der Tabelle ebenfalls ausgewiesenen korrigierten Trennschärfekoeffizienten ( $r_{i,t}$ ) der Items nicht befriedigend. Ich belasse sie allerdings in der Skala, da ihr Entfernen die Reliabilität der Messung des Handlungsspielraums insgesamt nicht erhöht.

Strikt genommen ist das Konstrukt des Handlungsspielraums durch die Multiplikation der Einschätzungen des Entscheidungs- und des Tätigkeitsspielraum zu operationalisieren. Das heißt, der wahrgenommene Handlungsspielraum ist gering, wenn eine seiner nicht substituierbaren Komponenten niedrig ausgeprägt ist. In Abweichung von der theoretischen Überlegung folge ich der üblichen Praxis und belasse es bei der additiven Verknüpfung der Dimensionen. Trennschärfekoeffizienten und Reliabilität der additiven Skala des Handlungsspielraums sind in der letzten Spalte der Tabelle 5.5 ausgewiesen.

Die wahrgenommene *Chance* zur Verwirklichung *materieller Zielsetzungen* in der Organisation wird durch zwei einfache geschlossene Fragen ermittelt. Die Interviewpartner wurden gebeten auf fünf-stufigen Ratings anzugeben, ob sie in ihrem Haus gute Möglichkeiten des Aufstiegs hätten oder ob keine Karrierechancen bestünden. Das zweite Rating fragte nach der Mög-

Tab. 5.6: Fragen zu Aufstiegsgründen

Nr.	Item-Kurztext	Fragestellung	$\bar{x}$	s
1	Qualität	Qualität der geleisteten Arbeit	4.23	1.12
2	Menge	Menge der geleisteten Arbeit	3.44	1.06
3	Vorgesetzte	Die Meinung, die der Vorgesetzte von einem hat	4.01	1.01
4	Verlässlichkeit	Verlässlichkeit	4.32	0.86
5	Kreativität	Erfindungsgabe, Einfallsreichtum	3.49	1.09
6	Zugehörigkeit	Dauer der Betriebszugehörigkeit	2.51	1.10
7	Freunde	Freunde in der Leitung des Hauses zu haben	2.59	1.30
8	Initiative	Initiative zu ergreifen	3.95	0.96
9	Kooperation	Sehr gut mit Anderen zusammenarbeiten können	3.78	0.92
10	Loyalität	Loyalität zeigen	4.01	0.84
11	Beziehungen	Politische Beziehungen	1.93	1.21
12	Karrierismus	Man muß auch mal die Ellbogen gebrauchen, um vorwärts zu kommen	2.48	1.26

lichkeit, das Einkommen zu verbessern. Die Antworten werden zu einem Index addiert.

Zur Messung der *Instrumentalität* von Leistungs- und materieller Orientierung wird eine Operationalisierung benutzt, die Klaus BARTÖLKE (1975) im Rahmen einer internationalen Studie verwendet hat. Den Befragten wird eine Liste von Aussagen — Tabelle 5.6 stellt die Stimuli zusammen<sup>13</sup> — mit der Frage vorgelegt, wie wichtig die Angaben sind, um in ihrem Haus vorwärts zu kommen. Die Antwort erfolgt wie üblich auf fünf-stufigen Ratings mit den Endpunkten »besonders wichtig« und »ganz unwichtig«. Die Skalenaufsteller nehmen an, daß das Instrument drei Indikatoren enthält, deren Ausprägung mit der Stellung in der Hierarchie korrespondiert.<sup>14</sup> Ein typischer Befund zu diesem Zusammenhang lautet, dass leitende Führungskräfte Aspekten, die eine engere Beziehung zur Leistung aufweisen (Nr. 1, 2, 5, 9), eine höhere Bedeutung für die Karriere beimessen. Personen, die im operativen Bereich tätig sind, halten dagegen eher Seilschaften, Klüngel und Karrierismus (Nr. 7, 11, 12) für entscheidende Korrelate des betrieblichen Aufstiegs. Führungskräfte

<sup>13</sup> Einige Formulierungen wurden geringfügig geändert, um extrem schiefe Verteilungen, die im Pretest aufgetreten waren, zu vermeiden. Auf eine Aussage, die »außerordentliche Fachkenntnisse« anspricht, wurde völlig verzichtet.

<sup>14</sup> Vgl. A. S. TANNENBAUM et al. (1974) sowie die von K. BARTÖLKE (1975) berichteten Befunde.

Tab. 5.7: Faktoren- und Reliabilitätsanalyse der Aufstiegsgründe

Nr.	Item-Kurztext	Faktor 1		Faktor 2	
		Instrument. der Leistung		Instrument. der Politik	
		<i>r</i>	<i>r<sub>i,t</sub></i>	<i>r</i>	<i>r<sub>i,t</sub></i>
1	Qualität	.81	.71	-.30	
4	Verlässlichkeit	.78	.66	-.14	
9	Kooperation	.70	.58	-.15	
8	Initiative	.67	.55	-.13	
2	Menge	.65	.46	.00	
5	Kreativität	.55	.39	.24	
7	Freunde	-.05		.74	.49
12	Karrierismus	-.24		.61	.39
3	Vorgesetzte	.31		.67	.34
11	Beziehungen	-.28		.57	.32
Varianzanteil (insg. 50.9 %)		31.8		19.1	
Cronbachs $\alpha$				.62	

Hauptkomponentenanalyse, Varimaxlösung,  $n = 147$  ( $r$  Ladungen,  $r_{i,t}$  Trennschärfen)

der mittleren Ebene nehmen eine vermittelnde Position ein und sehen Aufstieg in enger Abhängigkeit von Loyalität, Verlässlichkeit und der Meinung des Vorgesetzten (Nr. 3, 4, 8, 9).

Die in Tabelle 5.7 zusammengestellten Befunde stützen die vermutete Dreiteilung des Itemspools nicht. Verzichtet man auf das psychometrisch uneindeutige Item »Loyalität«, lassen sich die Aussagen vielmehr zwei negativ korrelierten Komponenten zuordnen. Erstere bildet den Aspekt der positiven Instrumentalität der individuellen Leistung für den organisatorischen Aufstieg ab. Der zweite, hier nicht weiter zu betrachtende Faktor bindet dagegen Items, die die Bedeutung mikropolitischen Handelns für die Karriere betonen. Letztere Dimension kann jedoch in anderen Zusammenhängen als Indikator negativer Verbundenheit von Interesse sein.

Der erste Schritt zur Operationalisierung des *Interesses* ist mit Bildung konventioneller Summenindices der diskutierten Skalen und ihrer Normierung auf Werte zwischen 0 und 1 abgeschlossen. Im zweiten Schritt sind die Maße hinsichtlich der *Ausrichtung* des *Interesses* auf bestimmte Ressourcen näher zu bestimmen. Es ist wichtig zu betonen, daß die Zuordnung einer inhaltlichen Komponente der Motivation zu einer Gruppe von Ereignissen den Befragten selbst überlassen werden kann, wenn ausgefeiltere Methoden

— etwa der Verbundmessung — Verwendung finden. Konventionelle Operationalisierungen verlangen dagegen eine Skalierung durch den Forscher, das heißt inhaltlich, die Explikation der Brückenannahmen zur Modellierung der Situationslogik. Im zweiten Schritt ist also zu fragen, inwieweit die betrachteten Ereignisse — fachliche Ressourcen und soziale Anerkennung — für die Akteure von Interesse sind.

Betrachten wir zunächst das Interesse an *fachlichen Ressourcen*. Die Modellierung beginnt mit dem *Anforderungsprofil* der Stelle. Die zentrale Annahme ist einfach: Ressourcen, die für die Aufgabenerfüllung wichtig sind, werden für die Akteure von größerem Interesse sein, als Mittel, die für die Zielsetzungen der Stelle weniger relevant sind. Im Interview sind die Ressourcen als Listen von Fachwissen, Erfahrungen und externen Kontakten erhoben worden, deren Relevanz wiederum auf Ratings eingeschätzt wurde. Zusätzlich besitzen wir Informationen über die allgemeine Bedeutung der unterschiedenen Kategorien (Fachwissen, Erfahrung, Kontakte). Diese zusätzliche Information wird durch Multiplikation der Ratings und des Rangplatzes der zugehörigen Kategorie berücksichtigt.<sup>15</sup> Das Produkt wird durch die Summe der Ratings pro Kategorie dividiert, um Unterschiede in der Anzahl der genannten Aspekte auszugleichen und der Aussagemöglichkeit Rechnung zu tragen, dass beispielsweise die Komponenten des Fachwissens insgesamt genauso wichtig sind wie die der Berufserfahrung. Im Ergebnis entspricht die Summe der Bewertungen innerhalb einer Kategorie dem numerischen Rang.

Mit der Spezifikation des subjektiven Anforderungsprofils ist die Bestimmung des aufgabenbezogenen Interesses nicht abgeschlossen. Wir wollen berücksichtigen, daß Personen aus *intrinsischen* oder *extrinsischen* Gründen zur Aufgabenerfüllung motiviert sein können. Je höher die intrinsische oder extrinsische Leistungsmotivation — so lautet die zweite Annahme —, desto stärker ist das Interesse an den Ressourcen, die zur Aufgabenerfüllung benötigt werden. Die Bestimmung des *intrinsischen* Leistungsmotivs basiert auf der von einer Person geäußerten *Valenz* der Aufgabenerfüllung, das heißt, der subjektiven Bedeutsamkeit der Leistungsmotive »Selbständigkeit«, »Tätig-

<sup>15</sup> Das Problem der Transformation ordinaler Meßdaten in kardinale Größen ist eine der Standardaufgaben praktischer Personalarbeit: In der Entgeltspolitik werden verschiedenste Verfahren der Belastungs- und Leistungsmessung verwendet, die dieses Kunststück vollbringen. In Anlehnung an diese Verfahren ist die hier eingesetzte Technik als analytisches Verfahren der Anforderungsmessung zu klassifizieren, möglicherweise als einfaches (subjektives) Stufenwertzahlverfahren mit zusätzlichen Wichtefaktoren; J. HENTZE (1980) gibt eine Übersicht üblicher Verfahren. Gängige Praxis als Rechtfertigung heranzuziehen, ist sicherlich kein starkes Argument; es veranschaulicht allerdings die Reichweite des Einwandes. Auch die Behandlung der Likert-Skalen als metrisches Niveau ist selbstverständlich strittig. Zur messtheoretischen Begründung direkter Skalierungsmethoden vgl. auch G. GIGRENZER (1981, S. 319 ff.)

keit« und »Verantwortung«. Im Einklang mit der Wert-Erwartungs-Theorie, auf der die vorgeschlagene Heuristik zur Modellierung der Selektionslogik basiert, wird die Wirksamkeit der Wünsche im Arbeitsleben von der Möglichkeit ihrer Erfüllung abhängen. Entsprechend multipliziere ich die Valenz der Aufgabenerfüllung mit dem wahrgenommenen *Handlungsspielraum*, der die *Wahrscheinlichkeit* ihrer Erfüllung expliziert, um die intrinsische Aufgabenmotivation zu bestimmen. In gleicher Weise bestimmt sich die *extrinsische* Leistungsmotivation als Multiplikation der *Valenz* materieller Anreize — also »Einkommen«, »Aufstieg«, »Anerkennung Vorgesetzter« — mit der »Chance«, die Situation in der Organisation zu verbessern, die als *Wahrscheinlichkeit* fungiert. Dieser Indikator ist für die Aufgabenmotivation jedoch nur dann relevant, wenn die erbrachte Leistung *instrumentell* positiv mit den materiellen Anreizen verknüpft ist. Entsprechend ist der Faktor »Instrumentalität der Leistung« für die Karriere zusätzlich multiplikativ in die Bildung der extrinsischen Leistungsmotivation einzubeziehen. Die Addition beider Aspekte ergibt einen Index der aufgabenspezifischen Motivation.<sup>16</sup> Die multiplikative Verknüpfung des Anforderungsprofils und der Motivation zur Aufgabenerfüllung definiert das aufgabenbezogene Interesse. Diese ist hoch, wenn sowohl ein Bedarf im Sinne des Anforderungsprofils als auch ein gewisses Ausmaß an aufgabenspezifischer Motivation vorliegt.

Hinsichtlich des Interesses an *sozialer Anerkennung* wird postuliert, dass sich diese Ressource ausschließlich mit der sozialen Motivation verbindet. Anders ausgedrückt, ist soziale Anerkennung im Bewußtsein der Befragten nicht instrumentell mit anderen Facetten der Motivation verknüpft oder, anders formuliert, die soziale Motivation Egos ist ausschließlich intrinsisch ausgeprägt. Damit wird nicht behauptet, dass dies generell der Fall ist. Im Gegenteil, es sind sicherlich Situationen zu beobachten, in denen sich der Status im Kollegenkreis instrumentell mit anderen valenten Ereignissen verbindet, so beispielsweise der Aufstieg in ein Amt durch Wahl aus diesem Kreis. Für den hier betrachteten Markt des fachlichen Austausches wird allerdings an-

<sup>16</sup> Der Mittelwert des normierten Indices beträgt  $\bar{x} = 0.4$  und die Standardabweichung  $s = .12$  für die Gesamtheit der in den späteren Auswertungen berücksichtigten Gruppen, vgl. S. 297 ff. dieser Arbeit. Die geringe Standardabweichung deutet an, daß sich das Gros der Interviewpartner nicht sonderlich unterscheidet. Betrachten wir allerdings die Extremfälle der Verteilung, so finden sich am unteren Ende ( $\bar{x} < .26$ ) zwei der vier einbezogenen Sekretariatskräfte, zwei Sachbearbeiter, die ihre Arbeitsgruppe aus verschiedenen Gründen zum Zeitpunkt der Interviews verlassen wollten, und zwei Personen, die nach Aussagen der Führungskraft nicht zu den »Leistungsträgern« der jeweiligen Gruppe zählen. In der oberen Extremgruppe ( $\bar{x} > .56$ ) finden sich dagegen sechs Personen, die für die Leistung der Gruppe besondere Bedeutung haben. Dies ist ein Hinweis zur Validität des einfachen Indikators, der jedoch nicht als Meßgröße außerhalb des eng begrenzten Zwecks dieser Studie herangezogen werden sollte.

genommen, dass diese Aspekte für die Situationslogik ohne weiteren Belang sind. Dies impliziert nicht, dass sich Ego für die Anerkennung jedes Anderen in gleichem Ausmaß interessiert. Der wert-erwartungs-theoretischen Grundlegung entsprechend ist nicht nur die Valenz, sondern auch die subjektive Eintrittswahrscheinlichkeit eines Ereignisses zu berücksichtigen. Es wird angenommen, dass Ego die Wahrscheinlichkeit sozialer Anerkennung durch Alter umso höher einschätzt, je größer Alters Möglichkeiten zur Vergabe von Status sind. Hilfsweise verwende ich zur Messung der Einschätzung Egos die Summe der Anerkennung, die Alter auf Grund seiner Leistungen in der Gruppe insgesamt erfährt. Das soziale Interesse Egos an der sozialen Anerkennung durch Alter ist also umso stärker, je höher der Status Alters in der Gruppe ist und je stärker Egos soziale Orientierung ausgeprägt ist. Schließlich ist das fachliche und das soziale Interesse gegeneinander abzuwägen. Die Gewichtung wird so gewählt, dass die Summe der Ausprägungen fachlich interessanter Ereignisse dem akteurspezifischen fachlichen Interesse und die Summe der Ausprägungen der sozial relevanten Ereignisse dem sozialen Interesse entspricht.

Zum Abschluss dieses kurzen Berichts ist die Operationalisierung der Netzwerke zu erläutern, die aus Sicht der Tauschtheorie als abhängige oder intervenierende Variablen fungieren. Das in dieser Perspektive wichtigste Netzwerk ist die *aufgabenbezogene Interaktion* innerhalb der Arbeitsgruppen. In der Einleitung des Fragenkomplexes zur Erhebung der Interaktion unter Gleichgestellten wiesen wir die Befragten darauf hin, dass man bei der Lösung beruflicher Aufgaben häufig Informationen, Rat und Unterstützung unmittelbarer Kollegen erhält oder vergibt. Wir fragten zunächst, von welchen Personen unser Interviewpartner im vergangenen Monat *besonders wichtige Hinweise erhalten* hat, die die eigene Aufgabe betreffen. In Anschluss forderten wir die Befragten auf, weitere Personen zu nennen, von denen sie *wichtige Ratschläge erhalten* haben.<sup>17</sup> Mit dieser Abstufung der Fragestellung, deren Prinzip auch in den folgenden Netzwerkfragen beibehalten wird, gelingt es, die Bedeutung der Interaktion auf ordinalem Niveau gestuft zu erfassen. Im Fall der aufgabenspezifischen Interaktion stellten wir auch die reziproke Frage, nämlich welchen Personen der Gesprächspartner im vergangenen Monat *besonders wichtige oder zumindest wichtige Hinweise gegeben* hat. Die Aggregation beider Netzwerke führt zu einer asymmetrischen, gewichteten Adjazenzmatrix, die die Bedeutung der Interaktion in fünf Stufen

<sup>17</sup> Im Pretest wurde zwischen Bedeutsamkeit und Häufigkeit der Interaktion unterschieden. Diese Gesichtspunkte waren für unsere Gesprächspartner in der Regel nicht (mehr) isolierbar. Ferner fragten wir danach, ob ein Kontakt auf eigene Initiative zustande kam oder ob der jeweilige Partner die Interaktion eingeleitet hätte. Auch dieser Aspekt konnte von vielen Befragten nicht erinnert werden.

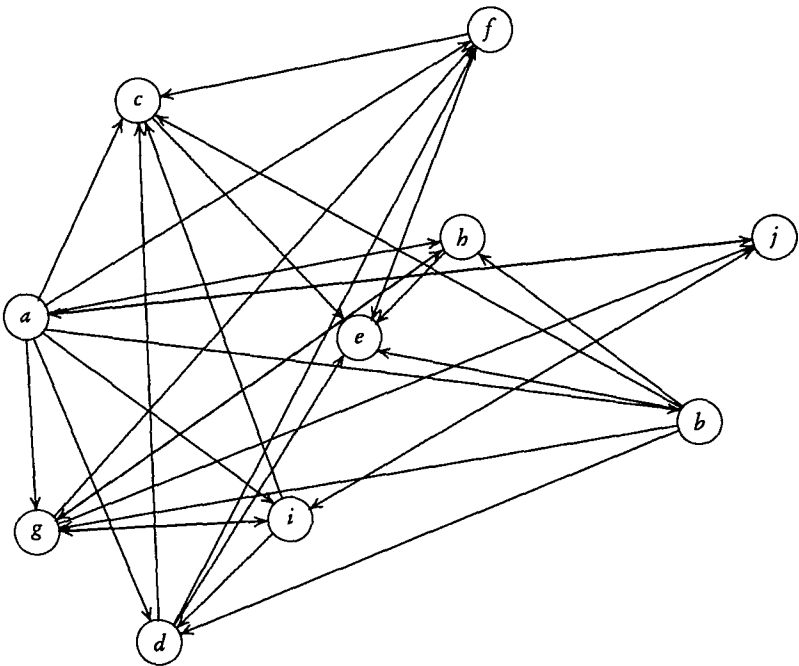


Abb. 5.3: Aufgabenbezogene Interaktion in Gruppe 2

abbildet: (0) Zwischen zwei Akteuren liegt keine Interaktion vor; (1) es wird nur eine einseitig als wichtig wahrgenommene Beziehung beobachtet; (2) die Beziehung ist beiden Personen wichtig oder zumindest einer Person sehr wichtig; (3) der Informationsaustausch ist in einem der Partner sehr wichtig und dem anderen wichtig; und schließlich, (5) die Interaktion wird von beiden Partnern als sehr wichtig eingestuft. Abbildung 5.3 zeigt exemplarisch das aufgabenbezogene Informationsnetz in einer der studierten Arbeitsgruppen. Die Strichstärken deuten die Bedeutung der Informationsflüsse an. Im Hinblick auf die weiteren Auswertungen werden die Matrizen der aufgabenspezifischen Interaktion (*INT*) *dichotomisiert*. Nicht vorhandene und unbestätigte schwache Beziehungen werden mit einer Null, alle übrigen Stufen mit einer Eins codiert.

Eine zweite unabhängige Netzwerkvariable ist die *Reputationsmacht* der Gruppenmitglieder, die einerseits durch den Einfluß eines Akteurs auf Entscheidungen der Leitung operationalisiert wird. Konkret fragen wir danach, welche Personen aus dem Kollegenkreis großen oder zumindest nennenswer-



ten *Einfluß* auf Entscheidungen der Leitung haben. Der Einfluß eines Akteurs berechnet sich als Innengrad des bewerteten Graphen, wobei wie im Fall der empfangenen oder vergebenen Informationen mit drei Stufen operiert wird. Die Rangreihe des akteurspezifischen Einflusses wird in den folgenden Auswertungen mit der Rangreihe der Coleman-Macht, die ein Ergebnis des interkollegialen Austauschs fachlicher und sozialer Ressourcen ist, in Beziehung gesetzt. Eine zweite Netzwerkfrage operationalisiert die Reputationsmacht dagegen als Vergabe von *Anerkennung* oder *Respekt* auf Grund der Tätigkeit eines Akteurs. Konkret lautet die Frage, ob es im Kreis der Kollegen Personen gibt, deren Arbeit von den Befragten ausdrücklich anerkannt wird oder, anders formuliert, Fokalphersonen existieren, denen Anerkennung gezeigt wird. Die schwächere Ausprägung der Zuweisung von Status fragt danach, ob es weitere Personen gibt, deren Tätigkeit die Anerkennung der Interviewpartner findet. Der Innengrad dieser Netzwerkfrage wird, wie oben erläutert, in die Operationalisierung des sozialen Interesses einbezogen.

Aus theoretischer Sicht unterscheiden sich diese Varianten der Reputationsmacht, insofern die Einflußmacht die Tauschbeziehung von Vorgesetzten und Mitarbeitern impliziert; eine Relation, die in der Frage nach der Vergabe von Status im Kollegenkreis ausgeschlossen bleibt. Empirisch dürften die Variablen jedoch positiv korrelieren. Sicherlich, Führungskräfte können Partizipation aus verschiedensten Motiven einräumen: sei es, um ›schwächere‹ Mitarbeiter zu fördern, zu ›starke‹ Konkurrenten auszubremsen, oder einfach, um eine persönliche Bindung zu pflegen. Insofern fachliche Ressourcen jedoch direkt oder indirekt für die Zielsetzungen der Vorgesetzten von Bedeutung sind, können ›gute Gründe‹ für Kooperationen mit fachlich versierten Mitarbeitern in deren Kompetenz gefunden werden.<sup>18</sup> Insofern die angedeutete Argumentation Hinweise auf die Korrespondenz von ›Einfluß‹ und ›Status‹ liefern, sollten zusätzliche Machtmaße zur Prüfung der Modellierung herangezogen werden, die bei der Modellbildung — im Unterschied zum ›Status‹ — keine Verwendung finden. Hier werden daher zusätzlich der Innen- und Außengrad des Interaktionsnetzwerkes als weitere Reputationsmaße verwendet.

Schließlich berücksichtige ich mit dem *Netzwerk* der *sozialen Beziehungen* und der *räumlichen Distanzmatrix* zwei Maße, die als Transaktionshemm-

<sup>18</sup> Vgl. meine ausführlichere rollentheoretische Analyse dieser Stilfrage des Führungsverhaltens, W. MATIASKE (1992, S. 120 ff.). Die weitergehende Diskussion sollte die Frage der Verbundenheit des Austauschs berücksichtigen, die entscheidend durch die von der Führungskraft kontrollierten Ressourcen bestimmt wird. Es ist insbesondere zu vermuten, dass die Abweichung vom Leistungsprinzip bei der Gewährung von Partizipation seitens der Führungskraft in Situationen negativer Verbundenheit erhebliche Legitimationsprobleme mit sich bringt.

nisse oder sekundäre Ressourcen interpretiert werden können. Die sozialen Beziehungen werden über zwei Fragen nach den privaten Kontakten im Kollegenkreis erhoben. Der Grad der sozialen Nähe wird entlang der Grenze von Arbeits- und Freizeit unterschieden, das heißt, wir fragen nach den Kontakten, die ausschließlich innerhalb der Arbeitszeit oder auch in der Freizeit gepflegt werden. Die räumliche Distanzmatrix bildet, ausgehend von der jeweils geringsten Entfernung der Arbeitsorte innerhalb der Gruppe wie einem gemeinsamen Raum und der größten Entfernung der Lokalitäten, die räumliche Entfernung in zwei oder drei Stufen ab.

### 5.3 »The proof of the pudding ... «: Ergebnisse der Feldstudien

Kann ein solch einfaches, reduktionistisches Modell lateraler Kooperation die komplexe und vielschichtige Interaktion in Arbeitsgruppen erklären? Einige Befunde zum Informationsaustausch in vier ausgewählten Arbeitsgruppen sollen Auskunft geben.<sup>19</sup> Bevor ich die numerischen Ergebnisse dieses Modelltests kommentiere, einige Hinweise zur Aufgaben- und Interaktionsstruktur dieser Gruppen.

- 1.) Die erste Arbeitsgruppe besteht aus elf Personen, neun Sozialarbeitern, einer Verwaltungs- und einer Sekretariatskraft, die die Abteilung der *sozialen Dienste* eines Diakonischen Werkes bilden. Die Sozialarbeiter arbeiten auf den Gebieten der Jugend-, der Familien- und der Altenarbeit, sie leisten Schuldnerberatung und kümmern sich um Erholungsmöglichkeiten wie Kuren oder Ferienfreizeiten. Die genannten Aufgabengebiete werden — mit Ausnahme der sozialpädagogischen Familienhilfe, die einen Schwerpunkt der diakonischen Arbeit bildet und von vier Personen geleistet wird — von jeweils einer Person bearbeitet. Die Sekretariats- und die Verwaltungskraft spielen für den Informationsaustausch eine besondere Rolle, weil diese Stellen vielfältige und teilweise exklusive Informationen empfangen und bündeln. Dies gilt für das Sekretariat, insofern es vorwiegend für die Geschäftsführung des

<sup>19</sup> Das Auswahlkriterium lautet, dass in den berichteten Fällen keinerlei fehlende Antworten bezüglich der Netzwerkvariablen zu verzeichnen sind und dass zusätzliche Informationen über Ziele, Aufgaben und Einflussmöglichkeiten der Arbeitsgruppe im Gespräch mit der Leitung gewonnen werden konnten. Die Interviewreihen nahmen in den Gruppen 1–3 eine Woche und mehr in Anspruch. Lediglich im Fall der kleinen vierten Gruppe wurde das Material an einem Tag erhoben. Es stand also genügend Zeit zur Verfügung, um Aufgabengebiet, Arbeitsumfeld und Gruppenstruktur kennenzulernen. Dieses Hintergrundwissen ist hinsichtlich der Codierung der offenen Fragen wichtig. Schließlich ist zu erwähnen, dass ich die im Folgenden berichteten Studien, wiederum mit Ausnahme der vierten Gruppe, allein durchgeführt habe.

Hauses arbeitet, und die Verwaltungskraft, die auch für den Empfang und die Verteilung ankommender Telefongespräche im Haus zuständig ist.

Die Ressourcen im fachlichen Austausch sind, aufgrund der Verschiedenartigkeit der Aufgaben in der Gruppe, nur schwer auf einen Nenner zu bringen. Zwar benötigen alle Sozialarbeiter sozialpädagogische, rechtliche oder organisatorische Kenntnisse. Diese sind jedoch hinsichtlich der jeweiligen Zielgruppe zu spezifizieren. Beispielsweise erfordert die Arbeit im Bereich der Familienhilfe juristische Kenntnisse im Familien- und Jugendrecht, wohingegen in der Schuldnerberatung Aspekte des bürgerlichen Rechts und des Sozialhilferechts relevant sind. Ähnliches gilt für die zur Aufgabenerfüllung notwendigen externen Kontakte. Die Sozialarbeiter in der Familienhilfe pflegen zweckmäßigerweise gute Kontakte zum Jugendamt der Stadt. Die Schuldnerberatung unterhält dagegen externe Kontakte zu Banken, Rechtsanwälten und Wirtschaftsverbänden.

Trotz der Parzellierung des ›Fachwissens‹ und der ›Kontakte‹ entlang der Aufgabengebiete sind spezielle Ausprägungen dieser Ressourcen wichtige Quellen im Informationsaustausch. Dies gilt einerseits für bestimmte Arten des Wissens, die — wie Kenntnisse über allgemeine Arbeitsabläufe oder die Übersicht über verschiedene sozialpädagogische Angebote in der Region — an allen Stellen benötigt werden. Andererseits aufgrund der gemeinsamen Klientel. Weil sich die bearbeiteten Probleme in sozialen Lagen verdichten, begegnen uns die ›Fälle‹ in den verschiedenen Fachgebieten der sozialen Dienste. Für die Sachbearbeiter bedeutet dies, dass sie den Informationsaustausch auch dazu nutzen, um über Probleme in bestimmten Bereichen oder mit bestimmten Klienten zu sprechen. Ein Aspekt, der, wie oben angemerkt, in der erarbeiteten Operationalisierung nicht hinreichend berücksichtigt wird.

- 2.) Bei der zweiten Arbeitsgruppe handelt es sich um ein *Kommissariat* eines Landeskriminalamtes, das mit der Bekämpfung von Verkehrsunfällen in betrügerischer Absicht, einem speziellen Zweig des organisierten Verbrechens, betraut ist. Die Teilnehmer der Studie sind die Ermittler des Kommissariats, insgesamt handelt es sich um zehn Personen. Mit der Ausnahme von zwei Personen handelt es sich um Kommissare, die seit langen Jahren im Landeskriminalamt tätig sind. Zum Teil gehören sie zu den Männern der ›ersten Stunde‹, die diese spezialisierte Ermittlergruppe gemeinsam mit der Kommissariatsleitung aufgebaut haben.

Im Vergleich mit der ersten Gruppe sind die zur Ermittlung notwendi-

gen fachlichen Ressourcen sehr viel homogener. Die Aufgabe verlangt selbstverständlich solide Kenntnisse der Arbeitsmittel und -abläufe einer Polizeibehörde, des Straf- und Prozessrechts und der Einsatzkunde. Wichtiger noch sind — beispielsweise im Hinblick auf Verhöre — psychologisches Wissen und Menschenkenntnisse, Vertrautheit mit dem speziellen Metier und damit letztlich: Erfahrung. Auch die fachlichen Kontakte außerhalb der Arbeitsgruppe können zu einer vergleichsweise kürzeren Liste zusammengefasst werden. Die Ermittler sollten über gute Kontakte zu den polizeilichen Abschnitten, die die Fälle aufnehmen, zu Gutachtern und Versicherungen, die mit der Bestimmung des technischen und finanziellen Schadens sowie seiner Regulierung beschäftigt sind, und zu Behörden außerhalb der Polizei, die Informationen über Verdächtige, Opfer und mögliche Verbindungen besitzen, verfügen.

Weil die Ermittler in der Regel ein erhebliches Maß an Erfahrung und Routine sowie verlässliche Kontakte außerhalb des Landeskriminalamtes haben, war die Kommissariatsleitung der Meinung, dass der Informationsaustausch für die sozialen Beziehungen im Kommissariat und damit für das ermittelte Interaktionsnetz nicht ausschlaggebend sei. Der wichtigere Austausch von Informationen vollziehe sich vielmehr mit Organisationen außerhalb des Kommissariats. Die internen Beziehungen seien dagegen über den Austausch einer hier nicht erfassten Ressource geprägt, nämlich die wechselseitige Beteiligung an Durchsuchungen. Dieser Einwand wird noch näher zu betrachten sein.

- 3.) Die dritte Fallstudie betrachtet die Arbeit in der mit zwölf Personen besetzten lokalen Außenstelle eines national tätigen *Ingenieurbüros*. Das Büro ist auf die Projektsteuerung und die Überwachung von Hochbauten spezialisiert. Zum Zeitpunkt der Studie betreuen die neun Bauleiter der Außenstelle vier größere Projekte: Die Großbaustelle einer Altersresidenz, den Umbau einer Gruppe von Fabrikgebäuden, die Modernisierung und Neugestaltung eines innerstädtischen Gebäudekomplexes und die Nacharbeiten sowie die Übergabe eines Wohnparks am Rande der Stadt. Ferner gehören drei Sekretariatskräfte zum Büro, die nicht zuletzt deshalb in die Studie einbezogen wurden, weil sie im Informationsnetzwerk die Rollen von Anlaufstellen, Zwischenspeichern und Vermittlern übernehmen.

Das Wissen der Bauleiter ist vielfältig. Unabdingbar sind Kenntnisse des Bauablaufs, des Materials und der Qualitätsstandards sowie vor allem der Abrechnung von Gewerken. Dies impliziert spezifisches Wissen vom Arbeitsschutz, über Anbieter und Preise bis hin zu EDV- und Ver-

waltungskennntnissen. Zumindest ebenso wichtig sind soziale Kompetenz, um mit so unterschiedlichen Beteiligten wie Bauherren, Architekten und Polieren verhandeln zu können, Organisationsgeschick, um im Dickicht der Informationen die relevanten Eckdaten nicht aus dem Blick zu verlieren, und Improvisationstalent, um geplante Problemlösungen in lösbarere Probleme zu verwandeln. Die Bauleiter nutzen das fachliche Gespräch entsprechend nicht nur um Wissen auszutauschen, sondern auch, um Lösungsmöglichkeiten zu erkunden. Fachwissen und Erfahrung sind insoweit eine Voraussetzung des ›Erkundungsgesprächs‹. Dieser Gesichtspunkt findet sich auch im Zusammenhang mit der dritten Gruppe von Ressourcen, den externen Kontakten. Die Bauleiter pflegen den Austausch mit Freunden und Bekannten außerhalb des Büros und bringen auf diese Weise externe Erfahrungen in die Firma. Wichtigste externe Kontakte sind allerdings Bauherren, Architekten und ausführende Firmen. Diese speziellen Kontakte können aufgrund ihrer Dauerhaftigkeit einzelnen Personen zugeordnet werden, was mit den ›Fällen‹ der Sozialarbeiter und der Ermittler, die strukturell eine äquivalente Rolle spielen, nicht gelingt.

- 4.) In der vierten Studie betrachten wir die Interaktion unter fünf Sachbearbeitern in der *Kreditabteilung* einer Förderungsbank. Zu den wichtigsten Aufgaben der Sachbearbeiter zählen die Bearbeitung von Kreditanträgen und die Prüfung der Mittelverwendung. Wichtig sind also einerseits Kenntnisse der Betriebswirtschaftslehre, insbesondere im Bereich der Bilanzanalyse, andererseits Wissen um Förderungsmöglichkeiten und Vergaberichtlinien. Darüber hinaus verlangen die Aufgaben ein gewisses Maß an Verhandlungsgeschick und beraterischem Talent. Weil in dieser Abteilung die Aktenführung nahezu vollständig durch ein EDV-System ersetzt worden ist, das auch die Kommunikation untereinander erlaubt, gehört der Umgang mit dem System zum Handwerkszeug der Sachbearbeiter.

Neben dem in der Gruppe vorhandenen Fachwissen benötigen die Sachbearbeiter zur Erfüllung ihrer Aufgaben die Unterstützung anderer interner Stellen. Das heißt, sie nutzen formelle und informelle Verbindungen zur Grundsatzabteilung, zu anderen Kreditabteilungen, zur Öffentlichkeitsarbeit und, wegen der Abhängigkeit vom Arbeitsmittel, zur EDV-Abteilung. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, dass es in der Bank gebräuchlich ist, Verabredungen zum gemeinsamen Kantinenbesuch zu treffen, um neben dem persönlichen Kontakt den fachlichen Austausch zu pflegen. Außerhalb der Bank sind es Verbindungen zu Geschäftsbanken, Verbänden und selbstverständlich zu den

Kunden, die aufrecht zu erhalten sind. Der Kundenkontakt beinhaltet im übrigen auch einen wichtigen Grund für die Kommunikation der Kreditsachbearbeiter: Wie immer, wenn Ermessensspielräume bestehen, eröffnet sich die Möglichkeit, untereinander nicht abgestimmte Entscheidungen gegeneinander auszuspielen.

Übersetzen wir diese Beschreibungen — den oben entworfenen Regeln zur Operationalisierung folgend — in das Coleman-Modell: Im Ergebnis erwarten wir Aussagen über die *Werte* der Ressourcen, die *Macht* der Akteure und den *Ressourcenfluss*, also eine Antwort auf die Frage, wer interagiert mit wem. Inwieweit diese Aussagen zutreffende Beschreibungen der Kooperation in den Arbeitsgruppen sind, läßt sich prüfen, indem wir die Resultate der Berechnungen mit den Daten zur Machtverteilung und zur Interaktionsstruktur in den Gruppen vergleichen. Die Gegenüberstellung der verdichteten Resultate der Modellrechnung mit den beobachteten Daten bedarf allerdings einer »Interpretationsregel«, die angibt, welche Ergebnisse als zutreffende Beschreibungen akzeptiert werden. Dazu die folgenden Bemerkungen.

Während keinerlei unabhängige Information erhoben wurde, die sich als Vergleichsmaßstab zur Prüfung der *Werte* heranziehen ließe, läßt sich die Verteilung der *Macht* innerhalb der Gruppen mit den Daten zur *Einflußmacht* und der *Stellung im Netzwerk* des Informationsaustauschs vergleichen. Der Grad der Übereinstimmung wird durch Rangkorrelationen ausgedrückt. Diese Prüfungen sind allerdings nicht sonderlich beeindruckend, weil die verglichenen Rangreihen recht kurz sind. Anders im Fall der *Interaktionen*: Die Zahl der beobachtbaren Transfers wächst potentiell mit  $n^2 - n$  und beträgt im Beispiel der hier betrachteten Gruppen zwischen 25 und 132 Interaktionen. Zum Vergleich der metrischen Werte in den Matrizen der Interessensverflechtungen und des Ressourcenflusses ( $Z, FB, F$ ) mit der binären Adjazenzmatrix ( $INT$ ) dichotomisiere ich die metrischen Matrizen in Abhängigkeit vom Außengrad  $d_i$  der Akteure im Netzwerk des Informationsaustauschs. Es werden zeilenkonditional die  $d_i$  höchsten Werte der metrischen Matrizen mit 1, alle übrigen mit 0 codiert.<sup>20</sup> Die recodierten Matrizen und die Interaktionsmatrix werden korreliert, indem wir die Übereinstimmung der Elemente prüfen und den Korrelationskoeffizienten für die Vier-Felder-Tafel berechnen.

Trotz der großen Zahl der Vergleiche ist eine signifikanzstatistische Absicherung der Phi-Koeffizienten nicht auf konventionelle Weise möglich, weil die in den Matrizen notierten Relationen keine unabhängigen Ereignisse im statistischen Sinne darstellen. Aus diesem Grund nutze ich die von Frank

<sup>20</sup> Die Dichte der binären Interaktionsnetzwerke ( $INT$ ) liegt zwischen  $D = .32$  und  $D = .40$  für die Gruppen 1 und 4.

Tab. 5.8: Bedeutung und Werte der Ressourcen

Ressourcen	Gruppe 1		Gruppe 2		Gruppe 3		Gruppe 4	
	Rang	Wert $v$	Rang	Wert $v$	Rang	Wert $v$	Rang	Wert $v$
Kenntnisse	2	.166	1,5	.168	1	.165	1	.164
Erfahrung	1	.163	1,5	.177	2	.147	2	.141
Kontakte	3	.149	2	.133	3	.136	3	.108

B. BAKER und Lawrence J. HUBERT (1976, 1981) vorgestellte »*Quadratic Assignment-Procedure*« (QAP). Das Verfahren schlägt vor, im ersten Schritt ein Zusammenhangsmaß zwischen theoretischen und beobachteten Werten zu berechnen. Im nächsten Schritt, der mehrfach durchzuführen ist, werden die Einträge der empirischen Matrix zufällig vertauscht, um das gewählte Zusammenhangsmaß anschließend erneut zu berechnen. Prognostiziert das theoretische Modell eine zufällig erzeugte Datenreihe besser als die empirisch beobachtete, so spricht dies gegen die Validität des Modells. Entsprechend wird das Signifikanzniveau als Anteil der Iterationen bestimmt, die ein Zusammenhangsmaß zu Folge haben, das größer ist als die Korrelation oder Assoziation der theoretischen und der empirischen Datenreihe.

Ausgangspunkt der Berichterstattung ist die Beschreibung *wertvoller Ereignisse* im lateralen Austausch. Tabelle 5.8 stellt die gemittelten Werte der Ressourcen — spezielle Kenntnisse, Berufserfahrung und Kontakte zu Stellen außerhalb der Gruppen — zusammen. Der Vergleich der Mittelwerte mit dem Gruppenmedian der als Rangzahl erhobenen globalen Wichtigkeit der Ressourcen für die Aufgabenerfüllung zeigt, dass die Ergebnisse der Modellrechnung und die subjektive Einschätzung der Gruppenmitglieder nicht allzu weit auseinanderliegen. Mit Ausnahme der Gruppe 1 weisen Modellrechnung und subjektive Bedeutsamkeit die gleiche Rangfolge auf. Die Befunde vermitteln einen ersten Eindruck zur Gültigkeit der vorgelegten Modellierung lateraler Kooperation.

Tabelle 5.9 stellt die Ergebnisse der Modellierungen für das *Basismodell* zusammen. Die Korrelationskoeffizienten indizieren durchweg positive Zusammenhänge zwischen den Matrizen der Interessensverflechtungen bzw. der Ressourcenflüsse und der Interaktionsmatrix. Die Höhe der Koeffizienten ist sicherlich nicht überwältigend — die Zahl der erklärbaren Interaktionen liegt zwischen 2 % und 20 % —, allerdings sind alle Koeffizienten, gängigen Grenzwerten zur Folge, als signifikant einzustufen. Bemerkenswerter Weise ist die Erklärungskraft der Modellierung in den Gruppen 1 und 2 geringer als in den übrigen; ein Sachverhalt, der näherer Betrachtung bedarf.

Tab. 5.9: Tausch auf einem vollkommenen Markt und Interaktion

Prädiktoren		Zielvariable Interaktion ( <i>INT</i> )							
		Gruppe 1		Gruppe 2		Gruppe 3		Gruppe 4	
		<i>r</i>	<i>p</i> *	<i>r</i>	<i>p</i> *	<i>r</i>	<i>p</i> *	<i>r</i>	<i>p</i> *
Interessen- verflechtungen	<i>Z</i>	.309	.000	.205	.018	.246	.006	.375	.016
Bilateraler Tausch	<i>FB</i>	.201	.012	.148	.050	.445	.000	.375	.014
Generalisierter Tausch	<i>F</i>	.288	.000	.148	.052	.406	.000	.375	.014
soziale Nähe	<i>SN</i>	.312	.000	.302	.000	.424	.000	.500	.000
räumliche Nähe	<i>RN</i>	.239	.000	.329	.000	.417	.000	.452	.000

\* QAP Korrelation, 500 Permutationen

Aus Perspektive der Tauschtheorie führen, so wurde im Kontext der formalen Diskussion der Koeffizienten des Ressourcenflusses am Beispiel der Subsistenzwirtschaft gezeigt, Interessensverflechtungen nicht notwendig zum Tausch. Vielmehr, so lautete das Argument Peter KAPPELHOFFS (1993, S. 135), sind es die Angebots- und Nachfrageprofile der Akteure einerseits und alternative Tauschmöglichkeiten zur Abwicklung des Naturaltauschs andererseits, die Handel und damit Ressourcenflüsse ermöglichen. In den Gruppen 1 und 2 prognostizieren jedoch die Matrizen der Interessensverflechtungen *Z* ( $r(1) = .31, r(2) = .21$ ) die beobachteten Interaktionen geringfügig besser als die Koeffizienten des Tauschhandels *FB* bzw. *F* ( $r(1) = .20, r(2) = .15$  bzw.  $r(1) = .29, r(2) = .15$ ).<sup>21</sup> Dieser kontra-theoretische Befund ist möglicherweise interessanter als die bestätigenden Koeffizienten: Hatte die Kommissariatsleitung Recht mit ihrer Behauptung, dass der Autor eine prinzipiell richtige Theorie verfolgt, aber nach den falschen Spezifikationen fahndet?

Zumindest teilweise. Die Modellierung betrachtet den Austausch von Wissensbeständen, die auf Seiten des Nachfragers nicht oder nicht in hinreichendem Ausmaß vorhanden sind. Beispielsweise bittet Ego den Alter — dessen Verwandte in der Meldestelle arbeitet —, eine Auskunft bei der Meldebehör-

<sup>21</sup> P. KAPPELHOFF (1993, S. 172 ff.) berichtet den gleichen Befund in seiner Analyse des Austauschs politischer Gefälligkeiten zwischen den Mitglieder der Machtelite einer Mittelstadt. Dieser Effekt ist aber vermutlich auf andere Schwierigkeiten, nämlich Restriktionen dieses spezifischen Austauschs wie die Parteiläson, zurückzuführen.



de einzuholen und revanchiert sich bei Gelegenheit persönlich oder durch Dritte für diese Hilfestellung. Aber auch Sozialarbeiter oder Kriminalisten — nicht nur Wissenschaftler — haben Bedarf, ihre Ideen mitzuteilen, laut vorzudenken oder durchzusprechen. Ego schildert Alter seine Überlegungen im Fall ›XY‹, um mögliche Schwächen seiner Hypothesen aufzudecken; sei es durch einen Hinweis Alters oder auf Grund der eigenen gesteigerten Aufmerksamkeit. Wie im theoretischen Vorspann erläutert, berücksichtigt die vorgeschlagene Modellierung diesen reflexiven Kommunikationsbedarf nicht hinreichend, gleichwohl er durch ein abstrakteres Gut wie ›Arbeitszeit‹ ohne weiteres modellierbar wäre — abstraktere Güter dürften aber in der Erhebung nur schwer kommunizierbar sein.

Genau diese bekannte Schwäche der Modellierung begegnet uns in den kritischen Ergebnissen. Die Diakoniestation ist der einzige Fall, für den eine rudimentäre Abteilungsbildung zu berichten ist. Die vier Akteure im Fachgebiet der Familienhilfe sind Knoten eines geschlossenen Kommunikationsnetzes, obwohl sie über mehr oder weniger deckungsgleiche Angebots- und Nachfrageprofile verfügen. Die Modellierung prognostiziert in diesem Fall keine oder doch nur sehr geringe Handelsströme, gleichwohl dependente Interessen zu konstatieren sind. Diese haben, wegen des reflexiven Kommunikationsbedarfs und vermutlich auch aufgrund der Dependenz zwischen den bearbeiteten ›Fällen‹, Kommunikationen zur Folge. Mithin prognostiziert Z die Interaktionsstruktur besser als die Matrizen des Tauschhandels.

Etwas anders ist der Fall des Kommissariats gelagert. Das in Abbildung 5.3 widergegebene Interaktionsnetzwerk enthält zwei Personen —  $c$  und  $f$  —, die eine Vielzahl von Hinweisen, Ratschlägen und Hilfestellungen empfangen, aber im Gegenzug nur wenig Unterstützung bieten ( $c \rightarrow i, f \rightarrow c$ ). Beide Akteure sind erst relativ kurze Zeit Mitglieder der Arbeitsgruppe und einer dieser Ermittler will die Gruppe bereits wieder verlassen. Die ›Neulinge‹ können verständlicherweise nur wenig beisteuern, was in Bezug auf die Aufgabenerfüllung für die erfahrenen Kommissare von Interesse ist. Auch die Vergabe von Status, die hier als generelle Gegengabe fungiert, greift in diesen Fällen nicht hinreichend. Der ›Neue‹ bringt seinem ›Bärenführer‹ zwar Respekt und Anerkennung entgegen, da er selbst aber noch nicht über Status verfügt, ist seine Gabe noch nicht so wertvoll wie die Anerkennung anderer in der Gruppe.

Tabelle 5.9 enthält auch die Korrelationen der Interessenmatrix mit zwei weiteren Netzwerken, den Matrizen der *sozialen* und *räumlichen Nähe*. Die Koeffizienten zeigen, dass wir in den betrachteten Gruppen bessere oder zumindest gleich gute Chancen haben, die beobachteten Interaktionen zu erklären, wenn wir wissen, wer privaten Umgang hat oder wer kaum Barrieren überwinden muss, um sozial präsenten Kontakt aufzunehmen. Diese Befunde

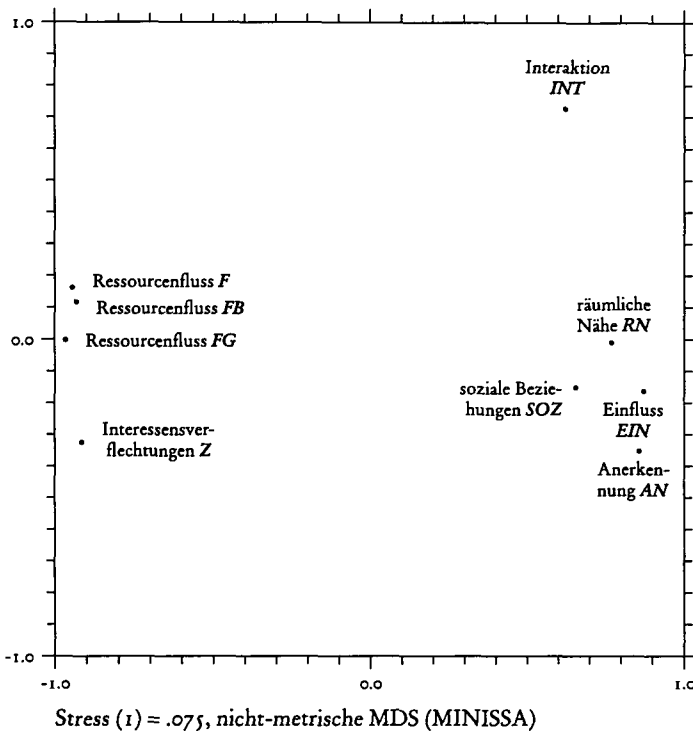


Abb. 5.4: Interaktion und Prädiktoren im vollkommenen Marktmodell

stimmen skeptisch: Wozu der Aufwand der Erhebung von Ressourcen und Interessen sowie mit ihrer Verrechnung im Tauschmodell, wenn die einfachen Fragen nach den sozialen oder materiellen Interaktionschancen gleiches über die Interaktionsstruktur verraten?

Antwort gibt die multidimensionale Skalierung der über die Gruppen gemittelten *Interkorrelationsmatrizen* in Abbildung 5.4. Die zweidimensionale Lösung veranschaulicht, dass die Struktur der Korrelationen zwei strikt getrennte Variablenbündel aufweist. Auf der einen Seite sind die eng korrespondierenden Koeffizienten des Tauschmodells positioniert, auf der anderen Seite finden wir die Netzwerke der sozialen und räumlichen Beziehungen sowie der Zuweisung von Anerkennung und Einfluss. Zwischen den Variablengruppen ist die zu erklärende Interaktionsmatrix positioniert. Die Vergleichsvariablen erklären also nicht Gleiches wie das Tauschmodell, sondern enthalten vom Informationsaustausch unabhängige Informationen über die Interaktion in

der Gruppe. Verbinden wir diese Informationen mit dem Tauschmodell, indem wir die soziale und räumliche Nähe als sekundäre Ressourcen oder als Transaktionshemmnisse interpretieren, sollte dessen prognostischer Gehalt daher steigen.

Tabelle 5.10 stellt die Befunde vier verschiedener Varianten zur Modellierung *unvollkommener Märkte* zusammen. Das *erste* Modell betrachtet das Netzwerk der *sozialen Beziehungen* — die persönlichen Kontakte innerhalb und außerhalb der Arbeitszeit — als *zusätzliche Ressource*. Die Stärke der sozialen Kontakte wird entsprechend in drei Stufen codiert, wobei wegen des durchgängig beobachteten freundlichen Betriebsklimas nicht angenommen wird, dass fehlender sozialer Kontakt den direkten Austausch vollständig verhindert.<sup>22</sup> Aus gleichem Grund wird der Bonacich-Koeffizient zur Bestimmung der Zugangsmacht unter der Annahme starker positiver Verbundenheit berechnet.<sup>23</sup> Das *zweite* Modell behandelt die Distanzmatrix der *räumlichen Nähe* als Indikator der Zugangsstruktur. Da auch die räumliche Distanz der Gruppenmitglieder in keinem Fall Kopräsenz verhindert, wird auch bei dieser Matrix in gleicher Weise verfahren. Die weiteren Modellierungen folgen COLEMANS Vorschlag, Restriktionen als Reibungsverluste zu interpretieren, die dem System verlorengehen. Die *dritte* Variante interpretiert das Netzwerk der *sozialen Kontakte* als Matrix der *Tauscheffizienz*; die *vierte* berücksichtigt dagegen die *räumliche Distanz* als *Transaktionshindernis*.

Die Berücksichtigung der Zugangsstrukturen — sei es als zusätzliche Ressource oder als Transaktionshemmnis — in den Modellierungen zielt vor allem auf eine bessere Prognose der Macht, nicht auf eine genauere Vorhersage einer beobachtbaren Interaktionsstruktur. Wie die formale Problembehandlung zeigt, wird sich die Korrelation zwischen einer beobachteten Interaktionsmatrix und den modellspezifischen Ressourcenflussmatrizen im Regelfall nicht verbessern, sondern tendenziell eher verschlechtern, weil Informationen über Tauschhemmnisse bei Berechnung der Ressourcenströme unberücksichtigt bleiben. Entsprechend der dort diskutierten Überlegungen berücksichtigen wir die Hinweise zur Restriktion des Austauschs durch elementweise Multiplikation der Ressourcenflussmatrix und der Matrix der Transaktionshemmnisse (vgl. Gleichung 4.39). Die empiristische Begründung dieser Vorgehensweise wird im Kontext der Fallbeispiele deutlich: Auf diese Weise gelingt es, die unabhängige Information über Restriktionen des Austauschs für die Prognose der Interaktionen fruchtbar zu machen.

<sup>22</sup> Technisch gesprochen codiere ich statt einer 0 einen Wert von .1, wenn kein sozialer Kontakt besteht, eine .5 für einen Kontakt während der Arbeitszeit und eine 1, wenn der Kontakt auch in der Freizeit aufrechterhalten wird.

<sup>23</sup> Das heißt, der für  $\beta$  gewählte Wert entspricht etwa dem Grenzwert  $1/\lambda_1$ .

Tab. 5.10: Tausch auf einem unvollkommenen Markt und Interaktion

Modell, Prädiktoren	Zielvariable Interaktion ( <i>INT</i> )								
	Gruppe 1		Gruppe 2		Gruppe 3		Gruppe 4		
	<i>r</i>	<i>p</i> *	<i>r</i>	<i>p</i> *	<i>r</i>	<i>p</i> *	<i>r</i>	<i>p</i> *	
soziale Bez. als Ressource (positive Verb.)	<i>FB</i>	.371	.000	.205	.010	.604	.000	.688	.000
	<i>F</i>	.330	.000	.205	.020	.604	.000	.688	.000
räumliche Nähe als Ressource (positive Verb.)	<i>FB</i>	.413	.000	.205	.010	.643	.000	.688	.000
	<i>F</i>	.371	.000	.205	.012	.604	.000	.688	.000
soziale Bez. als Transaktionskosten	<i>FB</i>	.092	.120	.091	.128	.445	.000	.375	.014
	<i>F</i>	.204	.008	.034	.250	.564	.000	.375	.014
räumliche Nähe als Transaktionskosten	<i>FB</i>	.257	.000	.148	.038	.366	.000	.375	.004
	<i>F</i>	.204	.008	.148	.042	.366	.000	.688	.000

\* QAP Korrelation, 500 Permutationen

Die Ergebnisse in Tabelle 5.10 belegen, dass es erfolgreich gelingt, die Informationen zur Zugangsstruktur auszubeuten. Betrachten wir zunächst das Modell der Zugangsstruktur als *sekundäre Ressource*. Die Aussagekraft der Matrizen des Ressourcenflusses *FB* und *F*<sup>24</sup> ist im Vergleich zum Basismodell für alle Gruppen stärker. Der Anteil der korrekt prognostizierten Interaktionen bewegt sich zwischen 4 % im Fall der zweiten Gruppe und 46 % für die Austauschbeziehungen in Gruppe 4. Die schlechten Ergebnisse für Gruppe 2 hängen mit den oben erläuterten Problemen zusammen. Die Neulinge der Gruppe haben verständlicherweise noch kein Beziehungskapital akkumulieren können. Gleichwohl erhalten sie im Austausch Kredit, der von der Modellierung nicht erfasst wird. Bereits im ersten Modellversuch (Tabelle 5.9) wird deutlich, dass sich die Matrizen des bilateralen und des generalisierten Ressourcenflusses in ihren Voraussagen kaum unterscheiden. Das bemerkenswerte Phänomen zeigt sich auch hier, ohne dass auf Grund der vorliegenden Datenbasis eine abschließende Erklärung angeboten werden kann. Vermutlich ist dieser Sachverhalt auf einen großen Anteil stabiler Tauschpartnerschaften in allen Gruppen zurückzuführen. Nicht verwunderlich ist dagegen, dass sich die Ergebnisse — unabhängig von der sozialen oder räumlichen Nähe als sekundärer Ressource — kaum unterscheiden. Beide Indikatoren messen Ähnliches und belegen die Gültigkeit der *Kontakt-Sympathie*-

<sup>24</sup> Matrix *Z* ist in Tabelle 5.10 nicht aufgeführt, weil die Modellierungen die Interessensverflechtungen unberührt lassen.

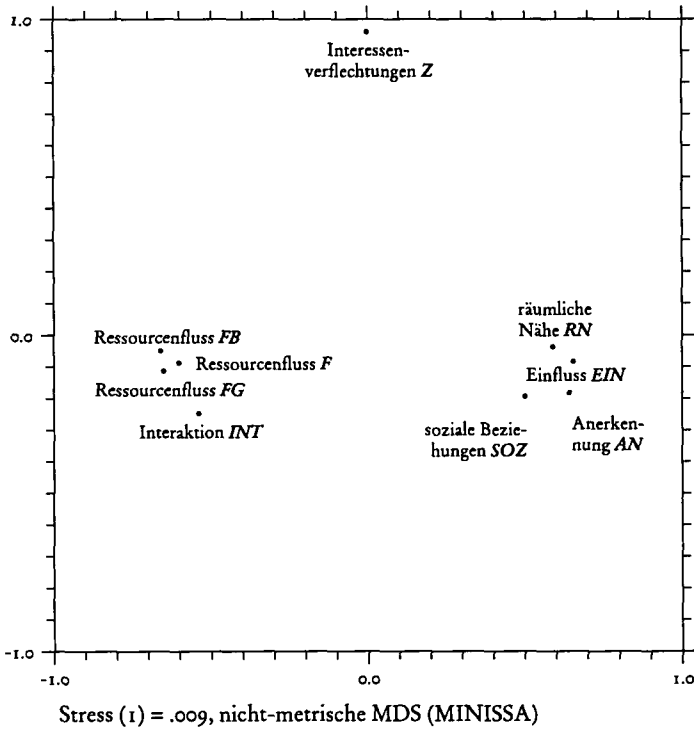


Abb. 5.5: Interaktion und Prädiktoren im unvollkommenen Marktmodell

*Hypothese.* Betrachten wir nun die Ergebnisse der zweiten Modellvariante. Die hier vorgeschlagene Modellierung des Sozialkapitals als Ressource erweist sich gegenüber dem *Transaktionskosten-Modell* COLEMANS durchweg als bessere Prognose der Interaktionsbeziehungen, wie der Vergleich der Ergebnisse in Übersicht 5.10 zeigt. Daraus ist nicht zu schließen, dass die Betrachtung der Transaktionseffizienzen ohne weiteres Interesse wäre. Sofern die Akteure keinerlei Möglichkeit haben, Transaktionshemmnisse zu verändern oder zu ihren Gunsten zu nutzen, wird diese Sichtweise den Austauschbeziehungen vermutlich gerecht. Können sie dagegen die sozialen Beziehungen als Ressource im Tauschprozess nutzen, sollte es als Kapital der Akteure und nicht als Abfluss aus dem Tauschsystem Berücksichtigung finden.

Werfen wir noch einen Blick auf die *Interkorrelationen* der Matrizen, die Abbildung 5.5 wiederum mittels der multidimensionalen Skalierung graphisch dargestellt sind. Der Biplot der gemittelten Interkorrelationen zeigt die

Tab. 5.11: Tauschmacht und Maße des Einflusses

Gruppe	Zielvariablen			Modell
	Einfluss	Innen- grad	Außen- grad	
1	-.053	.355	.503	vollkommener Markt
2	.813	-.628	.841	
3	.388	.506	.695	
4	.671	.667	.949	
1	.095	.461	.741	soziale Beziehungen als Ressource (positive Verb.)
2	.679	-.449	.681	
3	.242	.601	.539	
4	.447	.821	.949	
1	.179	.378	.595	soziale Beziehungen Transaktionskosten
2	.589	-.222	.558	
3	.179	.378	.595	
4	.447	.821	.949	

Rangkorrelationen (Spearman's  $\rho$ )

bekanntes Zweiteilung. In der rechten Hälfte des Schaubilds sind die Punkte der sozialen Netzwerke positioniert. In der linken Hälfte des Plots finden sich die Ergebnismatrizen des Austauschmodells. Die Matrizen stammen aus der Modellierung der sozialen Beziehungen als sekundärer Ressource, dem vergleichsweise besten Modell, das in Tabelle 5.10 berichtet wird. Im Cluster der Ressourcenflussmatrizen liegt auch die Punktdarstellung der Interaktionsmatrix. Dies unterstreicht die oben herausgearbeitete Aussage: Im Gruppenmittel gelingt es, die Gültigkeit der prognostizierten Interaktionen zu verbessern. Die Matrix der Interessensverflechtungen  $Z$  verliert vergleichsweise an Aussagekraft und findet sich nun zwischen den Punktwolken.

Tabelle 5.11 informiert schließlich über die Rangkorrelationen der Tauschmacht und drei verschiedenen Operationalisierungen des *Einflusses*. Die Berechnungen der Tauschmacht werden unter der Annahme eines vollkommenen sozialen Systems und unter Berücksichtigung der Zugangsstruktur berichtet, das heißt für die Modellvarianten der Zugangsstruktur als sekundäre Ressource und in der Betrachtung als Transaktionseffizienz. Zielvariablen des Vergleichs sind der direkt erhobene Einfluss auf Entscheidungen der Leitung und der Innen- und Außengrad der Akteure im Kontaktnetzwerk. Betrachten wir zunächst die Befunde zwischen Tausch- und *Einflussmacht*. Die Korrelationen sind in den Fällen der Gruppen 1 und 2 inakzeptabel und in den übrigen

Fällen annehmbar. Die Begründung der Problematik ist in beiden Fallstudien ähnlich. Die Mitglieder der Gruppe 1 attestieren ihrer Leitung durchweg große Unabhängigkeit in der Entscheidungsfindung. Lediglich zwei Personen, die im lateralen Austausch keine bedeutende Rolle spielen, nehmen aus Sicht der Mitarbeit beratend Einfluss auf ihre Führungskraft. Vergleichbar ist die Situation in der dritten Gruppe. Ich hatte bereits erwähnt, dass die Sekretariatskräfte im Austausch wichtige Funktionen übernehmen. In diesem Fall schreiben Mitarbeiter wie Führungskraft der Sekretariatskraft des zentralen Büros den größten Einfluss auf die Entscheidungen der Leitung zu. Sie ist der vertraute Ansprechpartner der Leitung und häufig die einzige Person im zentralen Büro der Gruppe. Im Austausch der Bauleiter untereinander kann die Sekretariatskraft allerdings keinen so großen Einfluss geltend machen. Die Korrelationen verbessern sich, wenn wir den *Innengrad* im Interaktionsprozess betrachten, also die Anzahl der empfangenen Mitteilungen, Ratschläge und Hilfestellungen. Die Ausnahme bestätigt auch in diesem Fall die Regel. In der Gruppe 2 erhalten die »Neulinge«, wie bereits diskutiert, die größte Unterstützung, obwohl sie die geringste Tauschmacht mobilisieren können. Durchweg akzeptabel sind dagegen die bivariaten Vergleiche zwischen Tauschmacht und *Außengrad* der Gruppenmitglieder. Die geringfügigen Unterschiede zwischen den Modellen sind wegen der Kürze der Rangreihen nicht sinnvoll interpretierbar. Bemerkenswert ist der Anstieg im Vergleich zu den Korrelationen von Tauschmacht und *Innengrad*. Auch aus sozioökonomischer Sicht ist Geben seliger als Nehmen, zumindest wenn man Anerkennung und Status erhalten will.

Die berichteten Befunde belegen die Möglichkeit der Tauschtheorie *Erklärungen* der Ergebnisse sozialen Handelns zu liefern. Wir können aus tauschtheoretischer Sicht Antworten auf die Fragen nach relevanten Ereignissen im Tauschprozess, der Struktur der Interaktionen und der Macht der Akteure geben; mithin zentrale Variablen der Organisationstheorie erklären. Die Befunde sind umso bemerkenswerter, insofern wir in der Operationalisierung lediglich auf Standardvariablen der Organisations- und Personalforschung zurückgreifen und diese aus tauschtheoretischer Sicht neu arrangieren. Die Diskussion der Ergebnisse zeigt einige Schwächen der Modellierung im Detail, die wir interessanterweise aus der Perspektive der Tauschtheorie *verstehen*. Würden die Debatten zwischen qualitativer und quantitativer Forschung nicht so humorlos geführt, würde ich vorschlagen, die vorgelegte tauschtheoretische Analyse lateraler Kooperation als ein Beispiel »dichter mathematischer Beschreibung« zu bezeichnen.

## 5.4 Resümee

Die Ergebnisse sind kaum noch zusammenzufassen. Womit Raum gewonnen ist, die vorgestellte empirische Arbeit zu reflektieren. Haben wir soeben einen Falsifikationsversuch erlebt? Oder anders gefragt, unter welchen Bedingungen wären wir bereit, das Modell aufzugeben? Genauer, welche Komponenten des Modells hätte ich modifiziert, wenn die empirischen Ergebnisse schlechter ausgefallen wären als es der Fall ist?

Von hinten aufgepälm: Das lineare Handlungsmodell spielt eine interessante Doppelrolle. Einerseits *expliziert* die mathematische Formulierung die Konstrukte der *Theorie*, gibt ihnen eine präzisere Fassung als gemeinhin üblich und erhöht damit das Risiko des Scheiterns. Andererseits nutzen wir es direkt als Methode der *Datenanalyse*, was paradoxerweise die Toleranz gegenüber der formalen Fassung erhöht. Warum? Modelle der Datenanalyse verwenden wir normalerweise wie eine spezielle Brille, die in bestimmten Situationen hilfreich ist, einen empirischen Sachverhalt zu erkennen. Gelegentlich sind Schweizerbrillen zweckmäßig, in anderen Fällen sind wir mit einer Lesebrille besser beraten.<sup>25</sup> Dass es mit einer Schweizerbrille nur mäßig gelingt, zwei Stoffbahnen zusammenzunähen, spricht nicht gegen ihre Zweckmäßigkeit unter anderen Bedingungen. Dennoch werden wir häufig darauf verzichten, eine spezielle Brille zu konstruieren und uns mit einem Standardinstrument zufrieden geben.

Betrachten wir ein fiktives Beispiel aus der Motivationsforschung und behaupten einen positiven Zusammenhang zwischen dem Handlungsspielraum der Mitarbeiter und deren Arbeitsleistung (vermittels der erhöhten intrinsischen Motivation). Empirisch stellen wir mittels Korrelationsrechnung fest, dass die Zusammenhänge nur mäßig hoch ausfallen. Das spricht nicht gegen die Korrelationsrechnung, gegebenenfalls aber gegen ihren Einsatz im speziellen Fall. *Implizit* verwenden wir die mathematische Formulierung einer Geraden ( $y = \beta x$ ) beim Test des behaupteten Zusammenhanges. Vielleicht überdenken wir, motiviert durch die mäßigen Befunde und nach einem Studium der Tauschtheorie, unsere Annahmen, konzipieren Motivation als Austausch (Handlungsspielraum gegen Leistung) und behaupten — entgegen dem Argument der humanistischen Psychologie in der Tradition MASLOWS — einen abnehmenden Nutzen bei Erhöhung des Handlungsspielraums auf Seiten des Mitarbeiters. Entsprechend verfeinern wir unsere Tendenzaussage und postulieren *explizit* einen nicht linearen Trend, beispielsweise  $y = \beta \ln x$ . Nutzen wir dieses Modell zur Datenanalyse? Vermutlich, weil es leicht zu konstruieren ist und wir hoch motiviert sind, die These von der Ökonomie

<sup>25</sup> Die Metapher ist I. BORG und T. STAUFENBIEL (1989, S. 120) entwendet.



der Motivation zu belegen. In komplizierten Fällen, sei es, dass mehrere Variablen oder nicht linearisierbare Trendannahmen ins Spiel kommen, werden wir, selbst wenn wir die Trendaussagen explizit formulieren, ein einfaches lineares Modell der Datenanalyse beibehalten und uns mit mäßigen Befunden zufrieden geben. Der Aufwand, die theoretischen Überlegungen in ein Modell zur Datenanalyse zu übersetzen, wäre zu hoch und moderne Verfahren des Datenfittings können aus methodologischen und zum Teil auch aus methodischen Gründen nicht überzeugen.

Selbstverständlich wäre das Coleman-Modell (Gleichungen 4.1–4.14) sowohl als angemessene Formulierung der Tauschtheorie wie als Instrument der Datenanalyse aufzugeben, wenn empirische Tests dauerhaft fehlschlagen. Im Fall mäßiger Ergebnisse würden wir es dagegen als Instrument der Datenanalyse beibehalten und es wie ein einfaches statistisches Modell als vorläufig hinreichende Übersetzung der theoretischen Überlegungen akzeptieren. Denn die vorgestellte Theorie erschöpft sich nicht im Grundmodell COLEMANS. Einige weitergehende Konzepte, wie das Ressourcenflussmodell (4.26–4.28) und das Sozialkapital als sekundäre Ressource (4.42–4.45) wurden explizit in die Modellierung einbezogen. Abgesehen davon, dass die Erweiterungen gesondert zu prüfen und gegebenenfalls zu modifizieren wären, sind zusätzliche Wegweiser zum Umbau des Tauschmodells bereits benannt. Insbesondere das Modell habituellen Handelns (2.2–2.3) legt eine schwächere Interpretation des Coleman-Modells nahe und könnte Ausgangspunkt einer weniger voraussetzungsvollen Formulierung des Tauschmodells sein. Dies würde allerdings komplexere mathematische Formulierungen verlangen als das einfache lineare Tauschmodell.<sup>26</sup>

Gehen wir einen Schritt weiter zurück und betrachten die *Messungen*. Hier wird kein phänomenologisches Konzept empirischer Evidenz vertreten, sondern davon ausgegangen, dass Daten fehlerbelastet sind. Die Operationalisierungen folgen teilweise der klassischen Testtheorie<sup>27</sup>, die eine Annahme platonisch wahrer Werte impliziert, hinsichtlich der Messung der Ressourcenkontrollen können lediglich plausible Argumente beigebracht werden. Beide Konzepte, auch die ausgefeilteren Messungen der Interessen, sind nicht unstrittig. Vermutlich hat Louis GUTTMAN (1981, S. 57) Recht, wenn er mit Bezug auf die Messproblematik schreibt, dass »Interpretation« kein regulärer Bestandteil des wissenschaftlichen Werkzeugkastens sein sollte. Auch Mes-

<sup>26</sup> Mit der Montage von Aufmerksamkeitsschwellen würde das Tauschmodell vermutlich nicht mehr den Markov-Bedingungen genügen und verlöre seine mathematische Handhabbarkeit. Weitergehend wäre mit Hinblick auf die Operationalisierungen ein schwächeres Messniveau von Interessen und Ressourcenkontrollen wünschenswert, die prinzipiell durch eine Übersetzung des Modells in die Sprache der Fuzzy Logic möglich wäre.

<sup>27</sup> Zur Diskussion der klassischen Testtheorie vgl. B. WEGENER (1983).

sungen sollten nicht erst im nachhinein auf Grund der Kriterien der klassischen Testtheorie selektiert, sondern explizit konstruiert und im Wechselspiel mit empirischen Tests schrittweise verbessert werden. Es geht jedoch nicht darum, die Positionen der Test- und Messtheorie zu diskutieren. Die Annahme der Fehlerbelastetheit empirischen Materials weist bereits die Richtung. Im Fall eines Scheiterns wäre vor allem die Gültigkeit der Messungen zu prüfen.

Schließlich lenken Tauschtheorie und Interessenkonzept lediglich den Blick auf bestimmte Interessen und Ressourcen. Nichts garantiert die richtige Auswahl der im konkreten Fall für ein Tauschnetzwerk relevanten Tauschgüter und Interessen. Dies wäre unter dem Stichwort der Repräsentativität zu diskutieren, das Problem betrifft aber auch die *Operationalisierung*. Sämtliche Annahmen einer konkreten Operationalisierung können vermutlich nie expliziert werden, selbst wenn es gelänge, wäre der Forschungsbericht nicht mehr lesbar. Was wir im Licht der Kerntheorie und der Brückenannahmen sehen, hängt zu einem Teil auch von der Intuition des Forschers, oder anders ausgedrückt, seinen Vorkenntnissen und ein wenig sozioökonomischer Phantasie ab. Der Genuss eines Puddings ist eine Sache, die Gültigkeit empirischer Befunde eine andere.



## 6. Bis hierhin: Offene Fragen und vorläufige Antworten

»Sie nehmen an, daß die Praxis viel weniger vielfältig ist, als sie tatsächlich ist; daß man mit ein paar so dünnen Ideen über ökonomische Abhängigkeit schon alles lösen kann. Nein, die Praxis ist viel reichhaltiger ... «

Paul K. FEYERABEND

Zum Ende einer Arbeit stellt sich die Frage nach dem Ertrag. Diesen wird man in *theoretischer, methodischer* und — in einer angewandten Disziplin zumal — in *technologischer* Hinsicht verorten wollen. Ohne dem Leser vorgreifen zu können, will ich auf wenige, aus meiner Sicht zentrale Ergebnisse hinweisen und offene Fragen benennen. Zuvor ist es zweckmäßig, das verbindliche »wir« aufzugeben, das bis hierher gute Dienste bei der Formulierung geleistet hat. Die Wege trennen sich.

*Bezugspunkt* meiner Überlegungen sind Entwicklungen in privatwirtschaftlichen wie auch in öffentlichen Organisationen, die in der theoretischen und praktischen Literatur unter Stichworten wie Flexibilisierung, wenn organisatorische Strukturen im Mittelpunkt stehen, oder Individualisierung, mit stärkerem Bezug auf das Personal, breit diskutiert werden. Trotz der Skepsis gegenüber marktschreierischen Organisationsmoden kann festgehalten werden, dass sich die Opportunitäten des Organisierens und mit ihnen die Organisationen gewandelt haben. Informations- und Kommunikationstechnik sowie die Qualifikation des Personals sind zwei zentrale Aspekte dieses Wandels. Unter Nutzung dieser Ressourcen, die die Bildung kleinerer Einheiten ermöglichen und die Erhöhung der Eigenverantwortung erleichtern, können Organisationen anders gestaltet werden. Möglicherweise drängen andere Entwicklungen in den Organisationsumwelten zusätzlich, um das situative Argument noch einmal einzusetzen, diese Opportunitäten zu nutzen. Die Formenvielfalt zeitgenössischer Organisationen lässt, obwohl die mannigfaltigen Etikettierungen anderes vermuten ließen, ein kohärentes Muster weniger Gestaltungsprinzipien erkennen — organisationstheoretisch ist es allerdings nicht so leicht »auf den Begriff« zu bringen.

Die Organisationstheorie, deren kurze Geschichte sich auch als Bürokratiekritik schreiben lässt und die damit ihren Teil zum Wandel der Organisationen beigetragen hat, kann jedenfalls mit der Ablösung vom kontingenztheoretischem Ansatz nur noch als Gebiet im Singular geschrieben werden. Die Vielfalt der ›Theorieangebote‹ ist nicht verwunderlich. Die Lösung betrieblicher Probleme verlangt, wie Horst ALBACH (1993, S. 22) notiert, einen »interdisziplinären Ansatz«. Dies gilt wohl nicht nur für die Betriebswirtschaftslehre insgesamt, die ALBACH in den Blick nimmt, sondern auch für die Organisations- und Personalforschung im Besonderen. Die Adaption der Metapher des *Netzwerks* zur Beschreibung der ›Auflösung‹ des ›stahlharten Gehäuses‹ in flüchtigere Innen- und Außenbeziehungen und die damit verbundenen theoretischen und methodischen Probleme sind ein Grund der fast schon gewohnten Unübersichtlichkeit im Fach. Die Entwicklungen in der Praxis sind Anlass, erklärende und beschreibende Ansätze, nicht nur in der Rückbesinnung auf die eigenen Wurzeln in der neuen Institutionenökonomie zu suchen, sondern auch die in den 60er Jahren begonnene Öffnung der Disziplin gegenüber den zur Erklärung des Handelns in und von Organisationen relevanten Nachbardisziplinen, namentlich der Psychologie und der Soziologie, und deren theoretischem und methodischem Inventar voranzutreiben. Erstaunlich ist jedoch, dass eine Entwicklung auf diesen Importmärkten theoretischer Ansätze weitgehend übersehen wird: Der in der Soziologie mit dem ›Rational-Choice‹ erprobte *Brückenschlag* zur Ökonomie. Möglicherweise ist dies lediglich Rezeptionszyklen geschuldet, es wäre zu hoffen, vielleicht aber auch anderen Gründen. Dazu später noch.

Der *theoretische* Ertrag besteht in der Adaption des ›Rational-Choice‹-Ansatzes. Dessen ›Theorieangebot‹ ist für die Organisations- und Personalforschung nicht nur deshalb interessant, weil ›Rational-Choice‹ und ›Ökonomik‹ die gleiche Sprache sprechen, worauf Dorothea ALEWELL (1996) hingewiesen hat. Dass der ›Rational-Choice‹-Ansatz die Anzahl der organisationstheoretischen Dialekte nicht erhöht, ist erfreulich; dass er zentrale Themen der jüngeren organisationstheoretischen Diskussion systematisch behandelt, ist wichtiger. Eigenständig handelnde, *interessierte Akteure*, *Macht* und *emergente Effekte* sind Kernthemen der Debatten. Verbindungen zwischen Organisationen, direkte und indirekte Beziehungen von Unternehmen und Mitarbeitern sowie die hier in den Mittelpunkt gestellte Kooperation der Mitarbeiter untereinander sind prädestinierte Anwendungsgebiete des Ansatzes in Verbindung mit dem Tauschmodell. Die Erklärung kollektiven Handelns, sei es die Bildung korporativer Akteure oder die Etablierung wirksamer Normen, sind weitere Themen, die hier nur gestreift worden sind, da sie teilweise andere Modellierungen der Aggregation verlangen.

Der ›Rational-Choice‹-Ansatz steht in der Tradition der individualistischen Sozialtheorie. In diesem Rahmen behandelt er zentrale Themen wie das Problem sozialer Ordnung, die Modi individuellen Handelns oder abweichendes Handeln. Dennoch ist der ›Rational-Choice‹ keine Theorie aus einem Guss, deren Erkenntnisse die Organisations- und Personalforschung für ihre Zwecke lediglich zu übersetzen bräuchte. Der Ansatz bietet vielmehr theoretische Bausteine zur Erklärung des Handelns von und in Organisationen. Der vielleicht wichtigste Beitrag des ›Rational-Choice‹ ist daher seine Methodologie. Das Konzept der *Makro-Mikro-Makro-Erklärung*, das Leitbild des *homo socio-oeconomicus*, die Methode der *abnehmenden Abstraktion* und die Fundierung im *kritischen Rationalismus* sind Wegweiser, den wegen seiner Beliebigkeit zu Recht aus der Mode gekommenen ›Bezugsrahmen‹ neu zu beleben. Denn die methodologischen Regeln sind hilfreich, Bezugsrahmen oder Modellierungen zur Erklärung konkreter Sachverhalte zu konstruieren.

Nicht zuletzt in der Diskussion der Vertrauensfrage zeigte der ›Rational-Choice‹-Ansatz, dass er mit erheblichen Fähigkeiten zur *Integration* vorhandenen sozialpsychologischen und soziologischen Wissens ausgestattet ist. Puristen werden den hier diskutierten Ergänzungen möglicherweise nicht zustimmen, dies rechtfertigt den milde ironisierenden Taufnahmen ›positive Sozioökonomik‹ meiner Rezeption. Bei genauerer Betrachtung der Erweiterungen — das Modell *habituellen Handelns*, der Anschluss des Interessenkonzeptes an sozialpsychologische *Motivationstheorien*, die Erweiterung des Tauschmodells um das individuelle *Sozialkapital* und die Montage *symbolischen Kapitals* — ist jedoch festzustellen, dass sie teilweise von Vertretern des ›Rational-Choice‹ selbst oder aus Theorien in der unmittelbaren Nachbarschaft stammen. Einerseits sollen die angelagerten Modelle (habits, frames, symbolisches Kapital) den Anschluss an die sozialpsychologische Einstellungsforschung und das soziologische Konzept normengeleiteten Handelns markieren. Sie sind explizit formuliert und, was hier nicht geleistet worden ist, empirisch testbar. Sie dienen andererseits dem Zweck, die Operationalisierung zu erleichtern. Das hier vorgeschlagene Interessenkonzept hilft bei der Operationalisierung der Situationslogik und vermeidet ad hoc Annahmen über die Präferenzen der Akteure in Organisationen. Die Annahme des sozialen Kapitals erlaubt die Anreicherung des Tauschmodells und gibt die Annahme eines vollständig integrierten Akteurs auf.

*Sozialer Tausch* ist das hier in den Mittelpunkt gerückte Modell der Aggregationslogik. Tausch war schon lange ein Bindeglied zwischen Ökonomie und Soziologie. Was die moderne Tauschtheorie James S. COLEMANS von der älteren verhaltenstheoretischen Fassung unterscheidet ist ihre handlungstheoretische Fundierung. Sie sichert die breite Anwendbarkeit der Theorie wie ihre Kompatibilität zur Ökonomie. Die Theorie berücksichtigt explizit

die institutionelle Einbettung individuellen Handelns und erklärt emergente Effekte des Austauschs auf der Makro-Ebene des Handlungssystems. Sozialer Tausch ist gewissermaßen ein universelles Phänomen, gleichwohl er in Konkurrenz zum ökonomischen Tausch steht. Die Grenze beider Formen des Austauschs bildet die Verwendung eines allgemeinen Transaktionsmediums, das dem Sozialtausch fehlt. Wird Reziprozität nicht durch ein Transaktionsmedium gesichert, verlangt erfolgreicher Austausch *Vertrauen*. Weil die Vergabe des Vertrauens auf die Symbolisierung ihrer Rechtfertigung setzt und symbolisches Kapital nicht in rein ökonomischen Tauschbeziehungen erworben werden kann, sind ökonomische in soziale Tauschhandlungen eingebettet. Insofern ökonomisches wie soziales Handeln ein gewisses Ausmaß an Sicherheit voraussetzen, verlangen sie die Gestaltung des institutionellen Sozialkapitals. Die Handlungslogik von ›Moral‹ und ›Warenökonomie‹ unterscheidet sich jedoch nicht: Ökonomischer wie sozialer Tausch lassen sich rational rekonstruieren.

*Methodisch* erschließt die Arbeit das *Tauschmodell* James S. COLEMANS und einige Konzepte der *Netzwerkanalyse*. Dies ist nicht viel, aber ein guter Ausgangspunkt für Weiteres. Denn es ist nicht zu übersehen, dass weder die neue Institutionenökonomik noch die moderne Soziologie auf die Formalisierung ihrer Argumente verzichten. Formalisierung ist sicherlich nicht immer notwendig und gelegentlich verfrüht — ich will keineswegs mathematischer ›Imponierprosa‹ das Wort reden. Komplexe *relationale Konzepte* gewinnen allerdings durch formale Modellierung an Präzision und Überschaubarkeit. Und die Analyse sozialer Netzwerke ist ohne die Instrumente der *Netzwerkanalyse* nicht zu bewältigen. Ob ihre Erklärung ohne tauschtheoretische Analyse gelingt, sollte ich an dieser Stelle nicht beantworten.

Die *empirische* Anwendung des Tauschmodells am Beispiel lateraler Kooperation zeigt, dass das Modell nicht ohne Erklärungswert ist. Die vorgeschlagene Modellierung verdeutlicht, dass es nicht darum geht, zentrale Variablen der Organisations- und Personalforschung wie Aufgabenverteilung, Motivation oder das Netzwerk der Kooperation über Bord zu werfen. Die relationale Analyse verlangt lediglich ein anderes Arrangement dieser Variablen als auf Einzelpersonen zugeschnittene Standarddesigns. Die Modellierung basiert auf Informationen über die Verteilungen der Ressourcen und Interessen. Sie liefert Erklärungen emergenter Effekte: Tauschbeziehungen und Macht sind zwei zentrale Effekte, die rückblickend erwähnt werden sollen. Trotz der ermutigende Befunde meine ich nicht, dass sich die eingesetzte Methodik Forschung und Beratung als Standardverfahren empfiehlt. Teilnehmende Beobachtung fördert sicherlich detailreichere Informationen über den Austausch in Gruppen zu Tage als Techniken der Befragung. Trickreichere und vor allem validere Messungen zentraler Konzepte wären wünschenswert.

Theoretisch befriedigendere Modellierungen der Zugangsstruktur sind angezeigt. Ich denke allerdings, dass die Vorgehensweise ein Beispiel ist, das den Werkzeugkasten der Forschung in qualitativer und quantitativer Hinsicht bereichert. Der qualitativen Forschung empfiehlt sich die Tauschtheorie, insofern sie sich in quantitativen Studien erfolgreich behaupten kann, als Theorie zur Organisation ihrer Beobachtungen sowie als Schema zur Interpretation ihrer Daten. Wichtigste Anwendungsgebiete der quantitativen Analyse sind wohl ›härtere‹ Beziehungen als sie hier zu Grunde gelegt wurden.

Ich will kurz auf die erwähnte *Rezeptionslücke* zurückkommen. Eine mögliche Erklärung ist die *disziplinäre Konkurrenz* zur neuen Institutionenökonomie, denn beide Positionen sind mit Hans ALBERT (1977, S. 199 ff.) dem »theoretischen Institutionalismus« zuzurechnen. Die These bleibt jedoch unbefriedigend. Die Theorierichtungen teilen sich zwar einen gemeinsamen Fundus von Modellen und Methoden, in ihren thematischen Schwerpunktsetzungen ergänzen sie aber einander. Die Konkurrenz betrifft daher eher die Hauptakteure, nicht aber den *tertius gaudens* der Organisations- und Personalforschung. Eine zweite Erklärung ist vielleicht die *Skepsis* gegenüber dem *Ökonomismus* auf Seiten jener, die eine sozialwissenschaftliche Orientierung der Organisations- und Personalforschung befürworten. Denn es gab und gibt gute Gründe für die Öffnung der Betriebswirtschaftslehre gegenüber den verhaltenswissenschaftlichen Nachbardisziplinen, die nicht leichtfertig aufs Spiel gesetzt werden sollten. Vordergründig könnte die Position des ›Rational-Choice‹, vor allem in der Verbindung mit der Tauschtheorie, wie eine Wiederbelebung des älteren *Ökonomismus* erscheinen. So gibt es beispielsweise Parallelen zur Soziologie VILFREDO PARETO'S (1962 [1916], S. 156 ff.); insbesondere das Gleichgewichtssystem im Kern seiner Gesellschaftstheorie. Es geht aber nicht um die Rückkehr zu PARETO. Dem modernen Ansatz ist das Gleichgewicht kein anzustrebender, wünschenswerter Zustand, soziales Handeln nicht unlogisches »Residuum« und handlungsleitende Ideen sind ihm kein bloßes »Derivat«. Eine solche Position wäre in der Tat wenig geeignet, Handeln in Organisationen zu erklären. Das Gleichgewichtsmodell ist vielmehr Instrument der Analyse, um absichtliche und unabsichtliche Ergebnisse sozialen Handelns zu erklären. Der Ansatz erweitert den handlungstheoretischen Unterbau der Neoklassik und nimmt Institutionen in den Blick. Es steht also kaum zu befürchten, dass mit der Rezeption des ›Rational-Choice‹ die Tür zur Nachbardisziplin zuschlägt. Der *methodologische Individualismus* der Sozioökonomik erweist sich allerdings als zutiefst kritisch gegenüber dem Funktionalismus, der Herrschaft in Organisationen ebenso gern übersieht, wie er sich auf Herrschaft stillschweigend verlässt. Die Sozioökonomik ist daher natürliche Verbündete jener Positionen, die das Gebiet von den Restbeständen funktionalistischen Denkens reinigen wollen. Und der Ansatz



hegt, wegen seiner Fundierung im *kritischen Rationalismus*, großes Misstrauen gegenüber rein phänomenologischen Ansätzen. Dieser Aspekt betrifft insbesondere die empirische Forschung. Der kritische Realismus sperrt sich gegen phänomenologische Positionen der Erkenntnistheorie, gleich ob sie im Gewand des Positivismus oder in der modischen Tracht der Hermeneutik daherkommen.<sup>1</sup>

Misst man den *sozialtechnologischen* Ertrag am Maßstab konkreter Gestaltungsvorschläge, so ist er gering. Ich habe es vermieden, mit John TOMER (1987) oder Dieter SADOWSKI (1990) von Organisationskapital zu sprechen. Denn die hier vorgestellten Theorien und Methoden sind nicht soweit konkretisiert, dass die Randbedingungen eines effizienten Einsatzes des Sozialkapitals in Organisationen geklärt wären. Ein »kritischer Fehler«, wie mit COLEMAN (1993b, S. 10) einzuräumen ist, weil das soziale Kapital künftiger Gesellschaft und ihrer Organisationen nicht auf gemeinschaftlicher Urwüchsigkeit, sondern auf gesellschaftlicher Konstruktion basiert. Die positive Theorie betreibt empirische Beschreibung und kritische Analyse, sie zielt auf Design und Konstruktion von Institutionen und Organisationen. Der Fehler ist daher korrigierbar, auch wenn es nicht zweckmäßig ist, die theoretischen Überlegungen an dieser Stelle ad hoc in Gestaltungsrezepte zu übersetzen.

Allerdings möchte ich behaupten, dass die Tauschtheorie den Organisationsgestaltern, letztlich allen Frauen und Männern in Organisationen, ein Instrument an die Hand gibt, das bei der Beschreibung, der Erklärung und dem Verstehen des Handlungssystems Organisation hilfreich ist: Ob das Management wissen will, in welche Abhängigkeiten sich ein Unternehmen in den Außenbeziehungen begibt, Organisatoren herausfinden wollen, wo die neuralgischen Punkte in den aufgezeichneten Kommunikationsdiagrammen liegen, oder Frauen und Männer sich ihrer Macht vergewissern wollen. Darüber hinaus lassen sich aus der Tauschtheorie einfache Regeln ableiten, wie laterale Kooperation in Organisationen befördert werden kann. COLEMAN (1992a, S. 163) empfiehlt im ersten Schritt die Analyse der »technischen Interdependenz« oder, anders ausgedrückt, der Aufgabenstruktur, um herauszufinden, welche Positionen von den Handlungen einer fokalen Position betroffen sind. Die anschließende Gestaltungsregel lautet, den betroffenen Mitarbeitern Kontrollrechte über Ressourcen zu verleihen, die den fokussierten Mitarbeiter betreffen. »Mit einer solchen Strukturierung der Körperschaft ... würde die *hierarchische Herrschaftsstruktur* weitgehend durch ein *komplexes Austauschsystem* zwischen Inhabern von Positionen ersetzt« (ibid., Hvh. W. M.). Organisationskapital meint also Gestaltung von Positionen und Verbindun-

<sup>1</sup> Vgl. die Bemerkungen bei W. STEGMÜLLER (1989, S. LII f.) zum Verhältnis von Positivismus und Phänomenologie.

gen. Weil Positionen von Frauen und Männern übernommen werden, setzt erfolgreiche organisatorische Gestaltung Kenntnisse ihrer Interessen voraus. Die Gestaltungsregeln stellen jedoch nicht auf Modellierung der Interessen und ihre Ausrichtung an kollektiven Zielen ab, was man mit Fug und Recht als Fremdsteuerung bezeichnen kann. Sie setzen vielmehr auf Selbstinteresse und Reallokation der Kontrollrechte, mithin auf formelle wie informelle Anreize und Belohnungen statt auf Beschränkungen und Zwang.

Moderne Organisationstheorie ringt um Botschaften der Vermittlung. Der kühle Blick der Sozioökonomik mag als Plädoyer für eine neue Eiszeit in den organisationalen Beziehungen interpretiert werden. Dies ist nicht ganz falsch, denn Selbstinteresse, Markt und Gesellschaft scheinen mir im Vergleich zu Pflicht, Hierarchie und Gemeinschaft die wünschenswerteren Alternativen. Wenn aber hier von Selbstinteresse und Märkten die Rede war, dann ging es nicht um das Totem des Ökonomen — das Achsenkreuz von Angebot und Nachfrage —, sondern um Wochenmärkte, Messen und Basare.



## Literatur

- Adams, Jean Stacy (1963). »Toward an understanding of inequity.« *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63, pp. 422–436.
- Aiken, Michael, and Jerald Hage (1971). »The organic organization and innovation.« *Sociology*, 5, pp. 63–81.
- Ajzen, Icek, and Martin Fishbein (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.
- Akerlof, George A. (1970). »The market for »lemons«: Quality uncertainty and the market mechanism.« *Quarterly Journal of Economics*, 84, pp. 488–500.
- (1982). »Labor contracts as partial gift exchange.« *Quarterly Journal of Economics*, 97, pp. 543–569.
- Akerlof, George A., and Janet L. Yellen (1986). »Introduction.« In George A. Akerlof, and Janet L. Yellen, eds., *Efficiency Wage Models of Labor Market*, pp. 1–21. Cambridge, London, New York: Cambridge University Press.
- Albach, Horst (1974). »Innerbetriebliche Lenkpreise als Instrument dezentraler Unternehmensführung.« *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 26, S. 216–242.
- (1980). »Vertrauen in der ökonomischen Theorie.« *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 136, S. 2–11.
- (1993). »Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft.« *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 63 Erg., S. 7–26.
- Alba, Richard D. (1982). »Taking stock of network analysis: A decade's results.« In Samuel B. Bacharach, ed., *Research in the Sociology of Organizations*, vol. 1, pp. 39–74. Greenwich, Conn., London: JAI Press.
- Albert, Hans (1977). »Individuelles Handeln und soziale Steuerung. Die ökonomische Theorie und ihr Erkenntnisprogramm.« In Hans Lenk, Hrsg., *Handlungstheorien interdisziplinär. Handlungserklärung und philosophische Handlungsinterpretation*, Bd. IV, S. 178–225. Fink.
- (1984 [1963]). »Wertfreiheit als methodisches Prinzip. Zur Frage der Notwendigkeit einer normativen Sozialwissenschaft.« In Ernst Topitsch, Hrsg., *Logik der Sozialwissenschaften*, S. 196–225. 11. Auflage, Königstein, Ts.: Athenäum.
- (1991). *Traktat über kritische Vernunft*. 5. Auflage, Tübingen: Mohr (Siebeck).
- (1994). *Kritik der reinen Hermeneutik. Der Antirealismus und das Problem des Verstehens*. Tübingen: Mohr (Siebeck).

- Alchian, Armen A., and William R. Allen (1972). *University Economics. Elements of Inquiry*. 3rd edition, Belmont, Cal.: Wadsworth.
- Alchian, Armen A., and Harold Demsetz (1972). »Production, information costs, and economic organization.« *American Economic Review*, 62, pp. 777–795.
- Alderfer, Clayton P. (1972). *Human Needs in Organizational Settings*. New York: Free Press of Glencoe.
- Aldrich, Howard E., and David A. Whetten (1981). »Organization-sets, action-sets, and networks: Making the most simplicity.« In Paul C. Nystrom, and William H. Starbuck, eds., *Handbook of Organizational Design. Adapting Organizations to their Environments*, vol. 1, pp. 385–408. Oxford et al.: Oxford University Press.
- Alewell, Dorothea (1996). »Zum Verhältnis von Arbeitsökonomik und Verhaltenswissenschaften.« *Die Betriebswirtschaft*, 56, S. 667–683.
- Allaire, Yvan, and Mihaela E. Firisotu (1984). »Theories of organizational culture.« *Organization Studies*, 5, pp. 193–226.
- Althusser, Louis (1968). *Für Marx*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Altmann, Norbert, Manfred Deiß, Volker Döhl und Dieter Sauer (1986). »Ein »Neuer Rationalisierungstyp« — neue Anforderungen an die Industriesoziologie.« *Soziale Welt*, 37, S. 191–207.
- Amin, Ash, ed. (1994). *Post-Fordism. A Reader*. Oxford, Cambridge, Mass.: Blackwell.
- Anderson, Perry (1980). *Arguments within English Marxism*. London: Verso.
- Arbeitskreis Organisation der Schmalenbach-Gesellschaft/Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaftslehre e. V. (1996). »Organisation im Umbruch. (Was) Kann man aus den bisherigen Erfahrungen lernen?« *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 48, S. 621–665.
- Argyle, Michael (1991). *Cooperation: The basis of sociability*. London, New York: Routledge.
- Argyris, Chris (1957). *Personality and Organization*. New York: Harper.
- Aristoteles (1960). *Nikomachische Ethik*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Arrow, Kenneth J. (1976a). *Economic welfare and the allocation of resources for invention*. Amsterdam: North-Holland.
- (1976b). *Essays in the Theory of Risk-Bearing*. Amsterdam: North-Holland.
- Arrow, Kenneth J., Hollis Bunley Chenery, Bajicha Singh Minhas, and Robert M. Solow (1961). »Capital-labor substitution and economic efficiency.« *Review of Economics and Statistics*, 43, pp. 225–250.
- Axelrod, Robert (1987). *Die Evolution der Kooperation*. München: Oldenbourg.
- Bachrach, Peter, and Morton S. Baratz (1962). »The two faces of power.« *American Political Science Review*, 56, pp. 947–952.
- Backhaus, Klaus und Wulff Plinke (1990). »Strategische Allianzen als Antwort auf veränderte Wettbewerbsstrukturen.« In Klaus Backhaus und Klaus Piltz, Hrsg.,

- Strategische Allianzen*, S. 21–33. Düsseldorf, Frankfurt. Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung. Sonderheft 27.
- Baecker, Dirk (1988). *Information und Risiko in der Marktwirtschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Baethge, Martin und Herbert Oberbeck (1986). *Zukunft der Angestellten. Neue Technologien und berufliche Perspektiven in Büro und Verwaltung*. Frankfurt am Main, New York: Campus.
- Baker, Frank B., and Lawrence J. Hubert (1981). »The analysis of social interaction data. A nonparametric technique.« *Sociological Methods & Research*, 9, pp. 339–361.
- Barnard, Chester I. (1970 [1938]). *Die Führung großer Organisationen*. Essen: Girardet.
- Barnes, John A. (1954). »Class and committees in a norwegian island parish.« *Human Relations*, 7, pp. 39–58.
- Barney, Jay B. (1990). »The debate between traditional management theory and organizational economics: Substantive differences or intergroup conflict.« *Academy of Management Review*, 15, pp. 382–393.
- Barro, Robert J. (1972). »A theory of monopolistic price adjustment.« *Review of Economic Studies*, 39, pp. 17–26.
- Bartölke, Klaus (1975). »The Importance of Membership in Top, Middle, and Bottom Groups in Selected Plants in the German Federal Republic.« Arbeitspapier, Nr. 6, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften der Universität GH Wuppertal, Wuppertal.
- Bavelas, Alex (1948). »A mathematical model for group structures.« *Applied Anthropology*, 7, pp. 16–30.
- (1950). »Communication patterns in task orientated groups.« *Journal of the Acoustical Society of America*, 22, pp. 271–288.
- Beauchamp, Murray A. (1965). »An improved index of centrality.« *Behavioral Science*, 10, pp. 161–163.
- Becker, Gary S. (1993). *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens*. 2. Auflage, Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Beck, Ulrich (1986). *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Beer, Rüdiger und Eberhard Laux (1981). *Die Gemeinde. Einführung in die Kommunalpolitik*. 3. Auflage, München: Olzog.
- Bendel, Klaus (1993). *Selbstreferenz, Koordination und gesellschaftliche Steuerung. Zur Theorie der Autopoiesis sozialer Systeme bei Niklas Luhmann*. Pfaffenweiler: Centaurus.
- Bentham, Jeremy (1982 [1789]). *An introduction to the principles of morals and legislation*. London: Methuen.
- Ben-Porath, Yoram (1980). »The F-connection: Families, friends, and firms, and the organization of exchange.« *Population and Development Review*, 6, pp. 1–29.

- Betzl, Konrad (1996). »Entwicklungsansätze in der Arbeitsorganisation und aktuelle Unternehmenskonzepte — Visionen und Leitbilder.« In Hans-Jörg Bullinger und Hans Jürgen Warnecke, Hrsg., *Neue Organisationsformen im Unternehmen*, S. 29–64. Berlin, Heidelberg: Springer.
- Bienenstock, Elisa J., and Phillip Bonacich (1992). »The core as a solution to exclusionary networks.« *Social Networks*, 14, pp. 231–243.
- Bierhoff, Hans W. und Günter F. Müller (1993). »Kooperation in Organisationen.« *Zeitschrift für Arbeits- und Organisationspsychologie*, 37, S. 42–51.
- Blake, Robert R., Herbert A. Shepard, and Jane S. Mouton (1974). *Managing intergroup conflict in industry*. 4th edition, Houston, Tex.: Gulf.
- Blau, Peter M. (1960). »Structural effects.« *American Sociological Review*, 25, pp. 178–193.
- (1963 [1955]). *The Dynamics of Bureaucracy*. 2. edition, Chicago: University of Chicago Press.
- (1964). *Exchange and Power in Social Life*. New York: John Wiley.
- (1968). »Interaction: Social exchange.« In David L. Sills, ed., *International Encyclopedia of the Social Sciences*, vol. 7, pp. 452–457. New York: Macmillan, Free Press.
- (1982). »Structural sociology and network analysis: An overview.« In Peter V. Marsden, and Nan Lin, eds., *Social Structure and Network Analysis*, pp. 273–279. Beverly Hills, London, New Delhi: Sage Publications.
- Blau, Peter M., and Richard A. Schoenherr (1971). *The Structure of Organizations*. New York: Basic Books.
- Blumer, Herbert (1981 [1969]). »Der methodologische Standort des Symbolischen Interaktionismus.« In Arbeitsgruppe Bielefelder Soziologen, Hrsg., *Alltagswissen, Interaktion und gesellschaftliche Wirklichkeit*, Bd. 1, S. 80–146. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Boissevain, Jeremy (1974). *Friends of Friends: Networks, Manipulators and Coalitions*. Oxford: Blackwell.
- Bonacich, Phillip (1972). »Factoring and weighting approaches to status scores and clique identification.« *Journal of Mathematical Sociology*, 2, pp. 113–120.
- (1987). »Power and centrality: A family of measures.« *American Journal of Sociology*, 92, pp. 1170–1182.
- Borg, Ingwer (1992). *Grundlagen und Ergebnisse der Facettentheorie*. Bern, Göttingen, Toronto, Seattle: Huber.
- Borg, Ingwer, Michael Braun und Michael Häder (1993). »Arbeitswerte in Ost- und Westdeutschland: Unterschiedliche Gewichte, aber gleiche Struktur.« *ZUMA-Nachrichten*, 17, S. 64–82.
- Borg, Ingwer und Withold Galinat (1986). »Struktur und Verteilung von Arbeitswerten.« *Psychologische Beiträge*, 48, S. 495–515.
- Borg, Ingwer und Thomas Staufenbiel (1989). *Theorien und Methoden der Skalierung*. Bern, Stuttgart, Toronto: Huber.

- Bosetzky, Horst (1971). »Die »kameradschaftliche Bürokratie« und die Grenzen der wissenschaftlichen Untersuchung von Behörden.« *Die Verwaltung*, Nr. 4, S. 325–335.
- Bössmann, Eva (1967). *Die ökonomische Analyse von Kommunikationsbeziehungen in Organisationen*. Berlin, Heidelberg, New York: Springer.
- Bott, Elizabeth (1957). *Family and social network. Roles, norms, and external relationships in ordinary urban families*. London: Tavistock.
- Boudon, Raymond (1979). *Widersprüche sozialen Handelns*. Darmstadt, Neuwied: Luchterhand.
- (1980). *Die Logik des gesellschaftlichen Handelns*. Neuwied, Darmstadt: Luchterhand.
- (1988). *Ideologie. Geschichte und Kritik eines Begriffs*. Reinbek: Rowohlt.
- Bougon, Michel, Karl E. Weick, and Din Binkhorst (1977). »Cognition in organizations: An analysis of the Utrecht jazz orchestra.« *Administrative Science Quarterly*, 22, pp. 606–631.
- Bourdieu, Pierre (1970). *Zur Soziologie der symbolischen Formen*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1976 [1972]). *Entwurf einer Theorie der Praxis auf der ethnologischen Grundlage der kabyrischen Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1982). *Die feinen Unterschiede. Zur Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1983). »Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital.« In Reinhard Kreckel, Hrsg., *Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderband 2*, S. 184–198. Göttingen: Schwartz.
- (1987). *Sozialer Sinn. Kritik der theoretischen Vernunft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Bourdieu, Pierre und Loïc J. D. Wacquant (1996). *Reflexive Anthropologie*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Boyd, John Paul (1969). »The algebra of group kinship.« *Journal of Mathematical Psychology*, 6, pp. 139–167.
- Braun, Norman (1990). »Dynamics and comparative statics of Coleman's exchange model.« *Journal of Mathematical Sociology*, 15, pp. 271–276.
- (1992). »Altruismus, Moralität und Vertrauen.« *Analyse & Kritik*, 14, S. 177–186.
- (1993). *Socially Embedded Exchange*. Frankfurt am Main, Berlin, Bern et al.: Lang.
- (1994). »Restricted access in exchange systems.« *Journal of Mathematical Sociology*, 19, pp. 129–148.
- Breed, Warren (1973 [1954]). »Soziale Kontrolle in der Redaktion: Eine funktionale Analyse.« In Jörg Aufermann, Hans Bohrmann und Rolf Sülzer, Hrsg., *Gesellschaftliche Kommunikation und Information. Forschungsrichtungen und Problemstellungen*, Bd. 1, S. 356–378. Athenäum.



- Bronder, Christoph (1993). *Kooperationsmanagement: Unternehmensdynamik durch Strategische Allianzen*. Frankfurt am Main, New York: Campus.
- Bronner, Rolf (1996). *Entscheidungs-Prozesse in Video-Konferenzen. Eine empirische Untersuchung der Leistungsfähigkeit moderner Kommunikationstechnik zur Bewältigung komplexer Management-Aufgaben*. Frankfurt am Main, Berlin, Bern et al.: Lang.
- Bruckmeier, Karl (1988). *Kritik der Organisationsgesellschaft*. Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Brüderl, Josef (1990). »Statics and dynamics of the Coleman model: Comment on Braun.« *Journal of Mathematical Sociology*, 15, pp. 277–279.
- Brumner, Christoph (1998). »Geld als Geschenk. Aspekte japanischer Beziehungsarithmetik.« In *Die Rolle des Geldes in Japans Gesellschaft, Wirtschaft und Politik*, S. 77–91. Hamburg: Institut für Asienkunde.
- Brunner, Karl und Allan H. Meltzer (1974 [1971]). »Die Verwendung von Geld: Geld in der Theorie einer Tauschwirtschaft.« In Karl Brunner, Hans G. Monissen und Manfred J. M. Neumann, Hrsg., *Geldtheorie*, S. 50–73. Köln: Kiepenheuer & Witsch.
- Büchel, Felix und Wenzel Matiaske (1996). »Die Ausbildungsadäquanz der Beschäftigung bei Berufsanfängern mit Fachhoch- und Hochschulabschluß.« *Konjunkturpolitik*, 42, S. 53–83.
- Büchel, Felix und Gernot Weißhuhn (1996). »Ausbildungsadäquate Beschäftigung der Absolventen des Bildungssystems. Berichterstattung zu Struktur und Entwicklung unterwertiger Beschäftigung in West- und Ostdeutschland. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung Wissenschaft, Forschung und Technologie, Bonn.« *Diskussionspapier Nr. 9. Wirtschaftswissenschaftliche Dokumentation*. Technische Universität Berlin.
- Burns, Tom, and George M. Stalker (1961). *The Management of Innovation*. London: Tavistock Publications.
- Burt, Ronald S. (1980). »Models of network structure.« *Annual Review of Sociology*, 6, pp. 79–141.
- (1983). *Corporate Profits and cooptation. Networks of market constraint and directorate ties in the American economy*. New York: Academic Press.
- (1987). »Social Contagion and Innovation: Cohesion versus Structural Equivalence.« *American Journal of Sociology*, 92, S. 1287–1335.
- (1992). *Structural Holes. The Social Structure of Competition*. Cambridge and London: Harvard University Press.
- (1997). »The contingent value of social capital.« *Administrative Science Quarterly*, 42, S. 339–365.
- Burt, Ronald S., and Marc Knez (1996). »Trust and third-party gossip.« In Roderrick M. Kramer, and Tom R. Tyler, eds., *Trust in organizations: Frontiers of Theory and Research*, pp. 68–89. Thousand Oaks, London, New Delhi: Sage.
- Büschges, Günter und Peter Lütke-Bornefeld (1977). *Praktische Organisationsforschung*. Reinbek: Rowohlt.

- Buttler, Friedrich und Manfred Tessaring (1993). »Humankapital als Standortfaktor. Argumente zur Bildungsdiskussion aus arbeitsmarktpolitischer Sicht.« *Mitteilungen zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, 26, S. 467–476.
- Carey, Alex (1967). »The Hawthorne studies — A radical criticism.« *American Sociological Review*, 32, pp. 403–416.
- Carley, Kathleen M. (1986). »An approach for relating social structure to cognitive structure.« *Journal of Mathematical Sociology*, 12, pp. 137–189.
- (1991). »A theory of group stability.« *American Sociological Review*, 56, pp. 331–354.
- Carley, Kathleen M., and David Krackhardt (1996). »Cognitive inconsistencies and non-symmetric friendship.« *Social Networks*, 18, pp. 1–27.
- Carley, Kathleen M., and Zhiang Lin (1995). »Organizational designs suited to high performance under stress.« *IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics*, 25, pp. 221–230.
- Carley, Kathleen M., and Allen Newell (1994). »The nature of the social agent.« *Journal of Mathematical Sociology*, 19, pp. 221–262.
- Cartwright, Dorwin (1959). »A field theoretical conception of power.« In Dorwin Cartwright, ed., *Studies in Social Power*, pp. 183–220. Ann Arbor, Mi.: University of Michigan Press.
- Cartwright, Dorwin, and Frank Harary (1956). »Structural balance: A generalization of Heider's theory.« *Psychological Review*, 63, pp. 277–293.
- Cassirer, Ernst (1996 [1944]). *Versuch über den Menschen. Einführung in eine Philosophie der Kultur*. Hamburg: Meiner.
- Chandler, Jr., Alfred D. (1962). *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. Cambridge, Ma.: The M.I.T. Press.
- Cherry, Colin (1967). *Kommunikationsforschung. Eine neue Wissenschaft*. 2. Auflage, Frankfurt am Main: S. Fischer.
- Chiang, Alpha C. (1984). *Fundamental Methods of Mathematical Economics*. 3. edition, Singapore et al.: McGraw Hill.
- Child, John (1972). »Organizational structure, environment, and performance: The role of strategic choice.« *Sociology*, 6, pp. 1–22.
- Chomsky, Noam (1978). *Aspekte der Syntax-Theorie*. 2. Auflage, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Churchman, C. West, Russel L. Ackoff und E. Leonard Arnoff (1971 [1957]). *Operations Research. Eine Einführung in die Unternehmensforschung*. München, Wien: Oldenbourg.
- Coase, Ronald H. (1937). »The nature of the firm.« *Economica*, 4, pp. 386–405.
- (1960). »The problem of social costs.« *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1–44.
- Cohen, Arthur M., Ernest L. Robinson, and Jack L. Edwards (1969). »Experiments in organizational embeddedness.« *Administrative Science Quarterly*, 14, pp. 208–221.

- Coleman, James S. (1958). »Relational analysis: The study of social organizations with survey methods.« *Human Organization*, 17, pp. 28–36.
- (1963). »Comment on »On the concept of influence.« *The Public Opinion Quarterly*, 27, pp. 63–82.
- (1972). »Systems of social exchange.« *Journal of Mathematical Sociology*, 2, pp. 145–163.
- (1973). *The Mathematics of Collective Action*. London: Heinemann.
- (1974). »Inequality, sociology, and moral philosophy.« *American Journal of Sociology*, 80, pp. 739–764.
- (1975). »Social structure and the theory of action.« In Peter M. Blau, ed., *Approaches to the Study of Social Structure*, pp. 76–93. New York: Free Press.
- (1986). »Psychological structure and social structure in economic theory.« In Robin M. Hogarth, and Melvin W. Reder, eds., *Rational Choice. The Contrast between Economics and Psychology*, pp. 181–185. Chicago, London: University of Chicago Press.
- (1987). »Microfoundations of macrosocial behavior.« In Jeffrey C. Alexander, Bernhard Giesen, Richard Münch, and Neil J. Smelser, eds., *The Micro-Macro Link*, pp. 153–173. Berkeley, Los Angeles, London: University of California Press.
- (1988). »Social capital in the creation of human capital.« *American Journal of Sociology*, 94 Suppl., S. S95–S120.
- (1991). *Grundlagen der Sozialtheorie. Handlungen und Handlungssysteme*, Bd. 1. München: Oldenbourg.
- (1992a). *Grundlagen der Sozialtheorie. Körperschaften und die moderne Gesellschaft*, Bd. 2. München: Oldenbourg.
- (1992b). »The vision of foundations of social theory.« *Analyse & Kritik*, 14, pp. 117–128.
- (1993a). »The impact of Gary Becker's work on sociology.« *Acta Sociologica*, 36, pp. 169–178.
- (1993b). »The rational reconstruction of society.« *American Sociological Review*, 58, pp. 1–15.
- (1993c). »The role of rights in an theory of social action.« *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149, pp. 213–232.
- (1994). *Grundlagen der Sozialtheorie. Die Mathematik der sozialen Handlung*, Bd. 3. München: Oldenbourg.
- Coleman, James S., and Thomas J. Fararo (1992). »Introduction.« In James S. Coleman, and Thomas J. Fararo, eds., *Rational Choice Theory: Advocacy and Critique*, pp. IX–XXII. Newbury Park, London, New Delhi: Sage.
- Coleman, James S., Elihu Katz, and Herbert Menzel (1966). *Medical Innovation: A Diffusion Study*. Indianapolis: Bobbs-Merrill.
- Cook, Karen S. (1982). »Network structures from an exchange perspective.« In Peter V. Marsden, and Nan Lin, eds., *Social Structure and Network Analysis*, pp. 177–200. Beverly Hills, London, New Dehli: Sage Publications.

- Cook, Karen S., and Richard M. Emerson (1978). »Power, equity and commitment in exchange networks.« *American Sociological Review*, 43, pp. 721-739.
- (1984). »Exchange networks and the analysis of complex organizations.« In Samuel B. Bacharach, and Edward J. Lawler, eds., *Research in The Sociology of Organizations*, vol. 3., pp. 1-30. Greenwich, Conn., London: JAI Press.
- Cook, Karen S., Richard M. Emerson, Gilmore Mary R., and Toshio Yamagishi (1983). »The distribution of power in exchange networks: Theory and experimental results.« *American Journal of Sociology*, 89, pp. 275-305.
- Cook, Karen S., and Toshio Yamagishi (1992). »Power in exchange networks: A power-dependence formulation.« *Social Networks*, 14, pp. 245-266.
- Crozier, Michel (1964). *The bureaucratic phenomenon*. Chicago: University of Chicago Press.
- Crozier, Michel und Eberhard Friedberg (1979). *Macht und Organisation. Die Zwänge kollektiver Handlung*. Königstein/Ts.: Athenäum.
- Dahl, Robert A. (1957). »The concept of power.« *Behavioral Sciences*, 2, pp. 201-215.
- Dahrendorf, Ralf (1977a [1958]). *Homo Sociologicus*. 15. Auflage, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- (1977b [1963]). »Soziologie und menschliche Natur.« In *Homo Sociologicus*, S. 97-118. 15. Auflage, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Dasgupta, Partha (1988). »Trust as a commodity.« In Diego Gambetta, ed., *Trust: Making and breaking cooperative relationships*, pp. 49-72. Oxford: Basil Blackwell.
- Davis, Kingsley (1959). »The myth of functional analysis as a special method in sociology and anthropology.« *American Sociological Review*, 24, pp. 757-772.
- Deci, Edward L. (1971). »Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation.« *Journal of Personality and Social Psychology*, 18, pp. 101-115.
- Deci, Edward L., and Richard M. Ryan (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum.
- Demsetz, Harold (1964). »The exchange and enforcement of property rights.« *Journal of Law and Economics*, 17, pp. 11-26.
- Deutsch, Morton (1976). *Konfliktregelung. Konstruktive und destruktive Prozesse*. München, Basel: Reinhardt.
- Deutsch, Morton, and Robert M. Krauss (1960). »The effect of threat on interpersonal bargaining.« *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, pp. 181-189.
- De Graaf, Nan Dirk, and Hendrik Derk Flap (1988). »With a little help from my friends: Social resources as an explanation of occupational status and income in West Germany, The Netherlands, and the United States.« *Social Forces*, 67, pp. 453-472.
- Dijkstra, Edsger W. (1959). »A note on two problems in connexion with graphs.« *Numerische Mathematik*, 1, pp. 269-271.

- DiMaggio, Paul J., and Walter W. Powell (1983). »The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields.« *American Sociological Review*, 48, pp. 147–160.
- (1991). »Introduction.« In Walter W. Powell, and Paul J. DiMaggio, eds., *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, pp. 1–38. Chicago: University of Chicago Press.
- Dollase, Rainer (1976). *Soziometrische Techniken. Techniken der Erfassung und Analyse zwischenmenschlicher Beziehungen in Gruppen*. 2. Auflage, Weinheim, Basel: Beltz.
- Donaldson, Les (1990). »The Ethereal Hand: Organizational Economics and Management Theory.« *Academy of Management Review*, 15, S. 369–381.
- Dorow, Wolfgang und Klaus Weiermair (1984). »Markt versus Unternehmung: Anmerkungen zu methodischen und inhaltlichen Problemen des Transaktionskostenansatzes.« In Günther Schanz, Hrsg., *Betriebswirtschaftslehre und Nationalökonomie*, S. 191–223. Wiesbaden: Gabler.
- Douglas, Mary (1986 [1970]). *Ritual, Tabu und Körpersymbolik. Sozialanthropologische Studien in Industriegesellschaft und Stammeskultur*. 2. Auflage, Frankfurt am Main: Fischer.
- Drumm, Hans Jürgen (1989). »Verrechnungspreise.« In Norbert Szyperski, Hrsg., *Handwörterbuch der Planung*, Sp. 2168–2177. Stuttgart: Poeschel.
- (1996). »Das Paradigma der Neuen Dezentralisation.« *Die Betriebswirtschaft*, 56, S. 7–20.
- Durkheim, Emile (1976 [1895]). *Regeln der soziologischen Methode*. 5. Auflage, Darmstadt, Neuwied: Luchterhand.
- (1992). *Über soziale Arbeitsteilung. Studie über die Organisation höherer Gesellschaften*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Ebers, Mark und Wilfried Gotsch (1993). »Institutionenökonomische Theorien der Organisation.« In Alfred Kieser, Hrsg., *Organisationstheorien*, S. 193–242. Stuttgart, Berlin, Köln: Kohlhammer.
- Eccles, Robert G. (1981). »The quasifirm in the construction industry.« *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2, pp. 335–357.
- Edgeworth, Francis Y. (1881). *Mathematical Psychics*. London: Kegan Paul.
- Ekeh, Peter (1974). *Social Exchange Theory — The Two Traditions*. London: Heinemann.
- Elias, Norbert (1965). *Was ist Soziologie*. München: Juventa.
- Elizur, Dov (1984). »Facets of work values: A structural analysis of work outcomes.« *Journal of Applied Psychology*, 69, pp. 379–389.
- Elster, Jon (1987). *Subversion der Rationalität*. Frankfurt am Main, New York: Campus.
- (1990). »When rationality fails.« In Karen S. Cook, and Margaret Levi, eds., *The Limits of Rationality*, pp. 19–51. Chicago, London: University of Chicago Press.

- Elwert, Georg (1991). »Gabe, Reziprozität und Warentausch. Überlegungen zu einigen Ausdrücken und Begriffen.« In Eberhard Berg, Hrsg., *Ethnologie im Widerstreit. Kontroversen über Macht, Geschäft, Geschlecht in fremden Kulturen*, S. 159–177. München: Trickster.
- Emerson, Richard M. (1962). »Power dependence relations.« *American Sociological Review*, 27, pp. 31–40.
- (1972). »Exchange theory, part II: Exchange relations and networks.« In Joseph Berger, Morris Zelditch, and Bo Anderson, eds., *Sociological Theories in Progress*, vol. 2, pp. 58–87. Boston: Houghton Mifflin.
- Emery, Frederick Edmund, and Eric L. Trist (1965). »The causal texture or organizational environments.« *Human Relations*, 18, pp. 21–31.
- Emrich, Eike, Vassilios Papathanassiou und Werner Pitsch (1996). »Klettertechnik für Aufsteiger. Seilschaften als sozialen Phänomen.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 48, S. 141–155.
- Esser, Hartmut (1991a). *Alltagshandeln und Verstehen. Zum Verhältnis von erklärender und verstehender Soziologie am Beispiel von Alfred Schütz und »rational choice«*. Tübingen: Mohr (Siebeck).
- (1991b). »Der Doppelpaß als soziales System.« *Zeitschrift für Soziologie*, 20, S. 153–166.
- (1993). *Soziologie. Allgemeine Grundlagen*. Frankfurt am Main, New York: Campus.
- (1996). »Die Definition der Situation.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 48, S. 1–34.
- (1997). »Panik an Bord?« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 49, S. 318–326.
- Etzioni, Amitai (1996). *Die faire Gesellschaft. Jenseits von Sozialismus und Kapitalismus*. Frankfurt am Main: Fischer.
- Evans, Martin G. (1995). »Führungstheorien — Weg-Ziel-Theorie.« In Alfred Kieser, Gerhard Reber und Rolf Wunderer, Hrsg., *Handwörterbuch der Führung*, Sp. 1075–1092. Stuttgart: Poeschel.
- Fayol, Henri (1929 [1916]). *Allgemeine und industrielle Verwaltung*. München, Berlin: Oldenbourg.
- Fazio, Russel H. (1986). »How do attitudes guide behavior?« In Richard M. Sorrentino, and E. Tory Higgins, eds., *Handbook of Motivation and Cognition. Foundation of Social Behavior*, pp. 55–109. Chicester et al.: Wiley.
- Ferguson, Adam (1988 [1767]). *Versuch über die Geschichte der bürgerlichen Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Ferry, Luc und Alain Renaut (1987). *Antihumanistisches Denken. Gegen die französischen Meisterphilosophen*. München, Wien: Hanser.
- Feyerabend, Paul K. (1979). *Erkenntnis für freie Menschen*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1986). *Wider den Methodenzwang*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

- Feyerabend, Paul K. und Hans Peter Duerr (1995). *Briefe an einen Freund*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Flap, Hendrik Derk, and Nan Dirk De Graaf (1986). »Social capital and attained occupational status.« *The Netherlands' Journal of Sociology*, 22, pp. 145–161.
- Foa, Uriel G., and Edna B. Foa (1974). *Societal structures of mind*. Springfield, Ill.: Thomas.
- Ford, Jr., Lester Randolph, and Delbert Ray Fulkerson (1956). »Maximal flow through a network.« *Canadian Journal of Mathematics*, 8, pp. 399–404.
- Forsyth, Elaine, and Leo Katz (1946). »A matrix approach to the analysis of sociometric data.« *Sociometrica*, 9, pp. 340–347.
- Franke, Richard Herbert, and James D. Kaul (1978). »The Hawthorne experiments: First statistical interpretation.« *American Sociological Review*, 43, pp. 623–643.
- Freeman, Linton C. (1979). »Centrality in social networks I: Conceptual classification.« *Social Networks*, 1, pp. 215–239.
- French, Jr., John R. P. (1956). »A formal theory of social power.« *Psychological Review*, 63, pp. 181–194.
- French, Jr., John R. P., and Bertrand Raven (1959). »The bases of social power.« In Dorwin Cartwright, ed., *Studies in Social Power*, pp. 150–167. Ann Arbor, Mi.: University of Michigan Press.
- Frese, Erich (1993). »Geschäftssegmentierung als organisatorisches Konzept: Zur Leitbildfunktion mittelständischer Strukturen für Großunternehmen.« *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 45, S. 999–1024.
- (1995). »Profit Center: Motivation durch internen Marktdruck.« In Ralf Reichwald und Horst Wildemann, Hrsg., *Kreative Unternehmen — Spitzenleistungen durch Produkt- und Prozessinnovation*, S. 77–93. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Frese, Erich und Axel von Werder (1994). »Organisation als strategischer Wettbewerbsfaktor — Organisationstheoretische Analyse gegenwärtiger Umstrukturierungen.« In Erich Frese, Axel von Werder und Werner Maly, Hrsg., *Organisationsstrategien zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit. Lösungen deutscher Unternehmungen*, S. 1–27. Düsseldorf. Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung. Sonderheft 33.
- Friedkin, Noah E. (1986). »A formal theory of social power.« *Journal of Mathematical Sociology*, 12, pp. 103–126.
- (1991). »Theoretical foundations for centrality measures.« *American Journal of Sociology*, 96, pp. 1478–1504.
- (1992). »An expected value model of social power: Prediction for selected exchange networks.« *Social Networks*, 14, pp. 213–230.
- Friedman, Milton (1953). »The methodology of positive economics.« In *Essays in Positive Economics*, pp. 3–43. Chicago: University of Chicago Press.
- Galaskiewicz, Joseph (1985). *Social Organization of an Urban Grants Economy. A Study of Business Philanthropy and Nonprofit Organizations*. New York: Academic Press.

- Galbraith, Jay R. (1994). *Competing with Flexible Lateral Organizations*. 2. Auflage, Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Galbraith, Jay R., and Larry L. Cummings (1967). »An empirical investigation of the motivational determinants of past performance: Interactive effects between instrumentality, valence, motivation, and ability.« *Organizational Behaviour and Human Performance*, 2, pp. 237–257.
- Gambetta, Diego (1988). »Can we trust trust?« In Diego Gambetta, ed., *Trust: Making and breaking cooperative relationships*, pp. 213–237. Oxford: Basil Blackwell.
- (1994). *Die Firma der Paten. Die sizilianische Mafia und ihre Geschäftspraktiken*. München: dtv.
- Garfinkel, Harold (1967). *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.
- Gebert, Diether (1978). *Organisation und Umwelt*. Berlin, Köln, Mainz: Kohlhammer.
- (1992). »Kommunikation.« In Erich Frese, Hrsg., *Handwörterbuch der Organisation*, Sp. 1110–1121. 3. Auflage, Stuttgart: Poeschel.
- Gebert, Diether and Lutz von Rosenstiel (1996). *Organisationspsychologie*. 4. Auflage, Kohlhammer.
- Geertz, Clifford (1962). »The rotating credit association: A ›middle rung‹ in development.« *Economic Development and Cultural Change*, 10, pp. 240–263.
- (1979). »Suq: The bazaar economy in sefrou.« In Clifford Geertz, Hildred Geertz, and Lawrence Rosen, eds., *Meaning and Order in Moroccan Society*, pp. 123–225. New York: Cambridge University Press.
- (1997 [1973]). »Dichte Beschreibung. Bemerkungen zu einer deutenden Theorie von Kultur.« In *Dichte Beschreibung. Beiträge zum Verstehen kultureller Systeme*, S. 7–43. 5. Auflage, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Gehlen, Arnold (1968). »Die Sozialstrukturen primitiver Gesellschaften.« In Arnold Gehlen and Helmut Schelsky, Hrsg., *Soziologie. Ein Lehr- und Handbuch zur modernen Gesellschaftskunde*, S. 13–45. 7. Auflage, Düsseldorf, Köln: Diederichs.
- (1997 [1940]). *Der Mensch. Seine Natur und seine Stellung in der Welt*. 13. Auflage, Wiesbaden: Quelle & Meyer.
- Geiger, Günter (1996). »REFA — den Wandel der Arbeitswelt mitgestalten.« *Personal*, 48, S. 516–520.
- Gemünden, Hans Georg und Peter Heydebreck (1994). »Geschäftsbeziehungen in Netzwerken. Instrumente der Stabilitätssicherung und Innovation.« In Michael Kleinaltenkamp und Klaus Schubert, Hrsg., *Netzwerkansätze im Business-to-Business Marketing*, S. 251–283. Wiesbaden: Gabler.
- Ghoshal, Sumantra, and Peter Moran (1996). »Bad for practice: A critique of the transaction cost theory.« *Academy of Management Review*, 21, pp. 13–47.
- Giddens, Anthony (1984 [1976]). *Interpretative Soziologie. Eine kritische Einführung*. Frankfurt am Main: Campus.



- (1988). *Die Konstitution der Gesellschaft. Grundzüge einer Theorie der Strukturierung*. Frankfurt am Main, New York: Campus.
- Gigerenzer, Gerd (1981). *Messung und Modellbildung in der Psychologie*. München: Reinhardt.
- Gigerenzer, Gerd, Hertwig Ralph, Ulrich Hoffrage, and Peter Sedlmeier (2000). »Cognitive illusions reconsidered.« In Charles R. Plott, and Vernon L. Smith, eds., *Handbook of experimental economics results*, vol. I. New York, Oxford: North Holland/Elsevier Press (in press).
- Goethe, Johann Wolfgang von (1976 [1829]). *Maximen und Reflexionen*. Frankfurt am Main: Insel.
- Goffman, Erving (1982 [1971]). *Das Individuum im öffentlichen Austausch. Mikrostudien zur öffentlichen Ordnung*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1986 [1967]). *Interaktionsrituale. Über das Verhalten in direkter Kommunikation*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Gouldner, Alvin W. (1954). *Patterns of Industrial Bureaucracy*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- (1960). »The norm of reciprocity.« *American Sociological Review*, 25, pp. 161–178.
- Gould, Roger V. (1993). »Collective action and network structure.« *American Sociological Review*, 58, pp. 182–196.
- Graen, George B. (1969). »Instrumentality theory of work motivation: Some experimental results and suggested modifications.« *Journal of Applied Psychology Monographs*, 56, pp. 1–25.
- Granovetter, Mark S. (1973). »The strength of weak ties.« *American Journal of Sociology*, 78, pp. 1360–1380.
- (1978). »Threshold models of collective behavior.« *American Journal of Sociology*, 83, pp. 1420–1443.
- (1982). »The strength of weak ties. A network theory revisited.« In Peter V. Marsden, and Nan Lin, eds., *Social Structure and Network Analysis*, pp. 105–130. Beverly Hills, London, New Delhi: Sage.
- (1985). »Economic action, social structure, and embeddedness.« *American Journal of Sociology*, 91, pp. 481–510.
- (1992). »Economic institutions as social constructions: A framework for analysis.« *Acta Sociologica*, 35, pp. 3–11.
- Grunwald, Wolfgang (1981). »Konflikt — Konkurrenz — Kooperation: Eine theoretisch-emprische Konzeptanalyse.« In Wolfgang Grunwald und Hans-Georg Lilge, Hrsg., *Kooperation und Konkurrenz in Organisationen*, S. 50–96. Bern, Stuttgart: Haupt.
- Guetzkow, Harold, and Herbert A. Simon (1955). »The impact of certain communication nets upon organization and performance in task-oriented groups.« *Management Science*, 3, pp. 233–250.
- Gutenberg, Erich (1983). *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Die Produktion*, Bd. 1. 24. Auflage, Berlin, Heidelberg, New York: Springer.

- (1984). *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Der Absatz*, Bd. 2. 17. Auflage, Berlin, Heidelberg, New York: Springer.
- Guttman, Louis (1954). »The principal components of scalable attitudes.« In Paul F. Lazarsfeld, ed., *Mathematical Thinking in the Social Sciences*, pp. 216–257. New York: Free Press.
- (1981). »What is not what in theory construction.« In Ingwer Borg, ed., *Multidimensional Data Representations: When & Why*, pp. 47–64. Ann Arbor, Mi.: Mathesis Press.
- Habermas, Jürgen (1982). *Theorie des kommunikativen Handelns*, Bd. 1 und 2. 2. Auflage, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Hackman, J. Richard, and Greg R. Oldham (1975). »Development of the Job Diagnostic Survey.« *Journal of Applied Psychology*, 60, pp. 159–170.
- (1980). *Work Redesign*. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Halbach, Günter, Alfred Mertens, Rolf Schwedes und Otfried Wlotzke (1989). *Übersicht über das Recht der Arbeit*. 3. Auflage, Bonn: Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung.
- Hanifan, Lyda Judson (1920). *The Community Center*. Boston: Silver, Burdette.
- Hannerz, Ulf (1969). *Soulside: Inquiries into ghetto culture and community*. New York: Columbia.
- Hansen, Knud L. (1981). »Black exchange and its system of social control.« In David Willer, and Bo Anderson, eds., *Networks, Exchange and Coercion. The Elementary Theory and Its Applications*, pp. 70–83. New York, Oxford: Elsevier.
- Harary, Frank (1959a). »A criterion for unanimity in French's theory of social power.« In Dorwin Cartwright, ed., *Studies in Social Power*, pp. 183–220. Ann Arbor, Mi.: University of Michigan Press.
- (1959b). »Graph theoretic methods in the management sciences.« *Management Science*, 5, pp. 387–403.
- Harris, Marvin (1995a). *Kannibalen und Könige. Die Wachstumsgrenzen der Hochkulturen*. Stuttgart, München: Klett-Cotta, dtv.
- (1995b). *Wohlgeschmack und Widerwillen. Die Rätsel der Nahrungstabus*. Stuttgart, München: Klett-Cotta, dtv.
- (1997). *Fauler Zauber. Wie der Mensch sich täuschen läßt*. Stuttgart, München: Klett-Cotta, dtv.
- Harsanyi, John C. (1962). »Measurement of social power, opportunity costs and the theory of two-person bargaining games.« *Behavioral Science*, 7, pp. 67–80.
- Hartmann, Heinz (1973). »Stand und Entwicklung der amerikanischen Soziologie.« In Heinz Hartmann, Hrsg., *Moderne amerikanische Soziologie*, S. 2–134. 2. Auflage, München: dtv.
- Hayek, Friedrich A. von (1972). *Die Theorie komplexer Phänomene*. Tübingen: Mohr (Siebeck).

- Hechter, Michael (1983). »Karl Polanyi's social theory: A critique.« In Michael Hechter, ed., *The Microfoundation of Macrosociology*, pp. 158–189. Philadelphia: Temple University Press.
- (1987). *Principles of Group Solidarity*. Berkeley, Los Angeles, London: University of California Press.
- Heckathorn, Douglas D. (1980). »A unified model for bargaining and conflict.« *Behavioral Sciences*, 23, pp. 261–284.
- (1989). »Collective action and the second-order free-rider problem.« *Rationality and Society*, 1, pp. 78–100.
- Heckhausen, Heinz (1989). *Motivation und Handeln*. 2. Auflage, Berlin, Heidelberg, New York et al.: Springer.
- Hedberg, Bo L. R., Paul C. Nystrom und William H. Starbruck (1976). »Camping on seesaws: Prescriptions for a self-designing organization.« *Administrative Science Quarterly*, 21, S. 41–65.
- Heider, Fritz (1946). »Attitudes and cognitive organization.« *Journal of Psychology*, 21, pp. 107–112.
- Heinen, Edmund (1976). *Grundfragen der entscheidungsorientierten Betriebswirtschaftslehre*. München: Goldmann.
- Hempel, Carl G. (1968). »The logic of functional analysis.« In May Brodbeck, ed., *Readings in the Philosophy of Social Sciences*, pp. 179–210. London, New York: MacMillan.
- Hentze, Joachim (1980). *Arbeitsbewertung und Personalbeurteilung*. Stuttgart: Poeschel.
- Herzberg, Frederick, Bernard Mausner, and Barbara B. Snyderman (1959). *The Motivation to Work*. 2. edition, New York, Chichester, Brisbane, Toronto: John Wiley.
- Hirschman, Albert O. (1987 [1977]). *Leidenschaften und Interessen — Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Hirsch, Fred (1980). *Die sozialen Grenzen des Wachstums. Eine ökonomische Analyse der Wachstumskrise*. Reinbek: Rowohlt.
- Høivik, Tord, and Nils Petter Gleditsch (1970). »Structural parameters of graphs: A theoretical investigation.« *Quality and Quantity*, 28, pp. 377–399.
- Hollander, Edwin P. (1958). »Conformity, status and idiosyncrasy credit.« *Psychological Review*, 65, pp. 361–365.
- (1995). »Führungstheorien — Idiosynkrasiekreditmodell.« In Alfred Kieser, Gerhard Reber und Rolf Wunderer, Hrsg., *Handwörterbuch der Führung*, Sp. 926–940. 2. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Holland, Paul W., and Samuel Leinhardt (1977). »Social structure as a network process.« *Zeitschrift für Soziologie*, 6, pp. 386–402.
- Hollis, Martin (1995). *Soziales Handeln. Eine Einführung in die Philosophie der Sozialwissenschaft*. Berlin: Akademie Verlag.

- Homann, Karl (1995). »Ethik und Ökonomik.« In *Unternehmensführung, Wirtschaftsethik, gesellschaftliche Evolution*, S. 179 ff. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Homans, George C. (1958). »Social behavior as exchange.« *American Journal of Sociology*, 63, pp. 597–606.
- (1964). »Bringing men back in.« *American Sociological Review*, 29, pp. 808–818.
- (1974 [1961]). *Elementarformen sozialen Verhaltens*. 2. Auflage, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- (1978 [1950]). *Theorie der sozialen Gruppe*. 7. Auflage, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Homans, George C., and David M. Schneider (1962 [1955]). »Marriage, authority, and final causes.« In *Sentiments and activities*, pp. 202–256. New York: Free Press.
- Hrebiniak, Lawrence G., and William F. Joyce (1985). »Organizational adaption: Strategic choice and environmental determinism.« *Administrative Science Quarterly*, 30, pp. 336–349.
- Hubbel, Charles H. (1965). »An input-output approach to clique identification.« *Sociometry*, 28, pp. 377–399.
- Hubert, Lawrence J., and Frank B. Baker (1976). »Quadratic assignment as a general data analysis strategy.« *British Journal of Mathematical and Statistical Psychology*, 29, pp. 129–241.
- Huber, Oswald (1989). »Organisationspsychologisch relevante Aspekte der Kognitionspsychologie.« In Erwin Roth, Heinz Schuler und Anfried B. Weinert, Hrsg., *Organisationspsychologie*, S. 321–347. Göttingen, Toronto, Zürich: Hogrefe.
- Hummel, Hans J., and Karl-Dieter Opp (1968). »Sociology without sociology. the reduction of sociology to psychology: A program, a test, and the theoretical relevance.« *Inquiry*, 11, pp. 205–226.
- Hummel, Hans J. und Wolfgang Sodeur (1987). »Triaden- und Triplettzensus als Mittel der Stukturbeschreibung.« In Franz Urban Pappi, Hrsg., *Methoden der Netzwerkanalyse, Techniken der empirischen Sozialforschung*, Bd. 1, S. 129–161. München, Wien: Oldenbourg.
- Hunt, Morton (1990). *The Compassionate Beast. What Science is Discovering about the Human Side of Humankind*. New York: Morrow.
- Husserl, Edmund (1985). *Die phänomenologische Methode. Ausgewählte Texte I*. Stuttgart: Reclam.
- Hutter, Michael und Gunther Teubner (1994). »Der Gesellschaft fette Beute. Homo juridicus und homo oeconomicus als kommunikationserhaltende Fiktionen.« In Peter Fuchs und Andreas Göbel, Hrsg., *Der Mensch — das Medium der Gesellschaft?*, S. 110–145. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Ibrahim, Abdullah (1980). »African marketplace.« *Elektra* 6E-252.
- Israel, Joachim (1972). *Der Begriff Entfremdung*. Reinbek: Rowohlt.

- Jacobs, Jane (1961). *The Death and Life of Great American Cities*. New York: Random House.
- Jansen, Dorothea und Klaus Schubert, Hrsg. (1995). *Netzwerke und Politikproduktion. Konzepte, Methoden, Perspektiven*. Marburg: Schüren.
- Jevons, William Stanley (1876 [1875]). *Geld und Geldverkehr*. Leipzig: Brockhaus.
- Johanson, Jan, and Lars-Gunnar Mattson (1985). »Marketing investments and market investments in industrial networks.« *International Journal of Research in Marketing*, 2, pp. 185–195.
- Jurgensen, Clifford E. (1978). »Job preferences (What makes a job good or bad?).« *Journal of Applied Psychology*, 63, pp. 267–276.
- Kahnemann, Daniel, and Amos Tversky (1979). »Prospect theory: An analysis of decision under risk.« *Econometrica*, 47, pp. 263–291.
- Kalleberg, Arne L. (1995). »Sociology and economics: Crossing the boundaries.« *Social Forces*, 73, pp. 1207–1218.
- Kant, Immanuel (1990 [1781]). *Kritik der reinen Vernunft*. 3. Auflage, Hamburg: Meiner.
- Kappelhoff, Peter (1993). *Soziale Tauschsysteme. Strukturelle und dynamische Erweiterungen des Marktmodells*. München: Oldenbourg.
- (1995). »Macht in Politiknetzwerken. Modellvergleich und Entwurf eines allgemeinen Entscheidungsmodells.« In Dorothea Jansen und Klaus Schubert, Hrsg., *Netzwerke und Politikproduktion. Konzepte, Methoden, Perspektiven*, S. 24–51. Marburg: Schüren.
- (1997). »Rational Choice, Macht und die korporative Organisation der Gesellschaft.« In Günther Ortman, Jörg Sydow und Klaus Türk, Hrsg., *Theorien der Organisation. Die Rückkehr der Gesellschaft*, S. 218–258. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Karlsson, Georg (1967 [1958]). »Ein mathematisches Modell der Nachrichtenverbreitung.« In Renate Mayntz, Hrsg., *Formalisierte Modelle in der Soziologie*, S. 73–82. Neuwied, Berlin: Luchterhand.
- Kasper, Helmut (1991). »Neuerungen durch selbstorganisierende Prozesse.« In Wolfgang H. Staehle und Jörg Sydow, Hrsg., *Managementforschung*, Bd. 1, S. 1–74. Berlin, New York: de Gruyter.
- Katz, Leo (1953). »A new status index derived from sociometric analysis.« *Psychometrika*, 18, pp. 39–43.
- Kaufer, David S., and Kathleen M. Carley (1993). *Communication at a Distance: The Influence of Print on Sociocultural Organization and Change*. Hillsdale, N. J.: Lawrence Erlbaum.
- Kelley, Harold H., and John W. Thibaut (1978). *Interpersonal relations: A theory of interdependence*. New York: Wiley.
- Kelle, Udo und Christian Lüdemann (1995). »Grau, teurer Freund, ist alle Theorie ... « Rational Choice und das Problem der Brückenannahmen.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 47, S. 249–267.

- (1996). »Theoriereiche Brückenannahmen? Eine Erwiderung auf Siegwart Lindenberg.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 48, S. 542–545.
- Kemeny, John G. und J. Laurie Snell (1972 [1962]). *Mathematical Models in the Social Sciences*. Cambridge, Mass., London: MIT Press.
- Kern, Horst (1996). »Vertrauensverlust und blindes Vertrauen: Integrationsprobleme im ökonomischen Handeln.« *SOFI-Mitteilungen*, Nr. 24, S. 7–14.
- Kern, Horst und Michael Schumann (1985). *Das Ende der Arbeitsteilung? Rationalisierung in der industriellen Produktion*. 2. Auflage, München: Beck.
- Kieser, Alfred (1974). »Der Einfluß der Fertigungstechnologie auf die Organisationsstruktur industrieller Unternehmen.« *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 26, S. 569–590.
- (1993a). »Der situative Ansatz.« In Alfred Kieser, Hrsg., *Organisationstheorien*, S. 161–191. Stuttgart, Berlin, Köln: Kohlhammer.
- (1993b). »Evolutionstheoretische Ansätze.« In Alfred Kieser, Hrsg., *Organisationstheorien*, S. 243–276. Stuttgart, Berlin, Köln: Kohlhammer.
- (1994). »Fremdorganisation, Selbstorganisation und evolutionäres Management.« *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 46, S. 199–228.
- (1996). »Moden & Mythen des Organisierens.« *Die Betriebswirtschaft*, 56, S. 21–39.
- (1997). »List und Tücke in der Vertrauensorganisation.« *Die Betriebswirtschaft*, 57, S. 597–599.
- Kieser, Alfred und Herbert Kubicek (1992). *Organisation*. 3. Auflage, Berlin, New York: de Gruyter.
- Kirchgässner, Gebhard (1991). *Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*. Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Kirsch, Werner (1992). *Kommunikatives Handeln, Autopoiese, Rationalität*. Herrsching: Kirsch.
- Kirsch, Werner und Dodo zu Knyphausen (1993). »Gibt es in betriebswirtschaftlichen Organisationen ein verständigungsorientiertes Handeln? Zur den handlungstheoretischen Grundlagen der Organisationstheorie.« *Die Betriebswirtschaft*, 53, S. 221–234.
- Kiss, Gábor (1990). *Grundzüge und Entwicklung der Luhmannschen Systemtheorie*. 2. Auflage, Stuttgart: Enke.
- Klimecki, Rüdiger G. (1985). *Laterale Kooperation. Zur Analyse und Gestaltung der Zusammenarbeit zwischen Abteilungen in der Unternehmung*. Bern, Stuttgart: Haupt.
- Klimecki, Rüdiger G., Gilbert Probst und Peter Eberl (1991). »Systementwicklung als Managementproblem.« In Wolfgang H. Staehle und Jörg Sydow, Hrsg., *Managementforschung*, Bd. 1, S. 103–162. Berlin, New York: de Gruyter.
- Knoke, David, and James H. Kuklinski (1988). *Network analysis, Sage university papers. Quantitative applications in the social sciences*. No. 28, in Sage university

- papers. Quantitative applications in the social sciences. 4. print. edition, Beverly Hills, London: Sage Publications.
- Koch, Helmut (1975). *Die Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft vom Handeln. Die handlungstheoretische Konzeption der mikroökonomischen Analyse*. Tübingen: Mohr (Siebeck).
- König, Dénes (1986 [1936]). *Theorie der endlichen und unendlichen Graphen*. Leipzig: Teubner.
- König, Thomas (1995). »Die Koordination in politischen Verhandlungsprozessen.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 47, S. 268–294.
- Kopp, Johannes (1995). »Zur Stabilität von framing-Effekten bei Entscheidungssituationen — Eine Replikation und Modifikation des ›Asian disease problem‹ von Kahnemann und Tversky.« *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 26, S. 107–118.
- Kosiol, Erich (1968). *Grundlagen und Methoden der Organisationsforschung*. 2. Auflage, Berlin: Duncker & Humblot.
- Krackhardt, David (1990). »Assessing the political landscape: Structure, cognition, and power in organizations.« *Administrative Science Quarterly*, 35, pp. 342–369.
- Krackhardt, David und Jeffrey R. Hanson (1994). »Informelle Netze — die heimlichen Kraftquellen.« *Harvard Businessmanager*, 16, S. 16–24.
- Krackhardt, David, and Martin Kilduff (1990). »Friendship patterns and culture: The control of organizational diversity.« *American Anthropologist*, 92, pp. 142–154.
- Krackhardt, David, and Lyman W. Porter (1985). »When friends leave: A structural analysis of the relationship between turnover and stayers' attitudes.« *Administrative Science Quarterly*, 30, pp. 242–261.
- Kramer, Roderick M., and Tom R. Tyler (1996). *Trust in organizations: Frontiers of Theory and Research*. Thousand Oaks, London, New Delhi: Sage.
- Krebs, Daniel M. (1990). »Corporate culture and economic theory.« In James E. Alt, and Kenneth A. Shepsle, eds., *Perspectives on Positive Political Economy*, pp. 90–143. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kullak, Frank (1995). *Personalstrategien in Klein- und Mittelbetrieben. Eine transaktionskostentheoretisch fundierte empirische Analyse*. München, Mering: Hampp.
- Küpper, Willi und Günter Ortman, Hrsg. (1992). *Mikropolitik. Rationalität, Macht und Spiele in Organisationen*. 2. Auflage, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Lakatos, Imre (1974). »Falsifikation und die Methodologie wissenschaftlicher Forschungsprogramme.« In Imre Lakatos und Alan Musgrave, Hrsg., *Kritik und Erkenntnisfortschritt*, S. 89–90. Braunschweig: Vieweg.
- LaPiere, Richard T. (1934). »Attitudes versus action.« *Social Forces*, 13, pp. 230–237.
- Laumann, Edward O., and David Knoke, eds. (1987). *The Organizational State*. Wisconsin: Wisconsin Press.
- Laumann, Edward O., David Knoke, and Yong-Hak Kim (1987). »Event outcomes.« In Edward O. Laumann, and David Knoke, eds., *The Organizational State*, pp. 343–373. Wisconsin: Wisconsin Press.

- Laumann, Edward O., Peter V. Marsden, and Joseph Galaskiewicz (1977). »Community elite influence structures: Extension of a network approach.« *American Journal of Sociology*, 83, pp. 596–631.
- Lawler, Edward J., and Jeongkoo Yoon (1996). »Commitment in exchange relations: Test of a theory of relational cohesion.« *American Sociological Review*, 61, pp. 89–108.
- Lawrence, Paul R., and Jay W. Lorsch (1967). *Organization and Environment: Managing Differentiation and Integration*. Boston: Harvard University Press.
- Leach, Jerry W., ed. (1983). *The Kula: New Perspectives on massim exchange*. New York: Cambridge University Press.
- Leavitt, Harold J. (1951). »Some effects of certain communication patterns on group performance.« *The Journal of Anormal and Social Psychology*, 46, pp. 38–50.
- Leinhardt, Samuel, ed. (1977). *Social Networks. A Developing Paradigm*. New York: Acedemic Press.
- Lenk, Hans (1978). »Handlung als Interpretationskonstrukt. Entwurf einer konstituenten- und beschreibungstheoretischen Handlungstheorie.« In Hans Lenk, Hrsg., *Handlungstheorien interdisziplinär. Handlungserklärung und philosophische Handlungsinterpretation*, Bd.II.2, S. 279–250. Fink.
- (1986). *Zwischen Wissenschaftstheorie und Sozialwissenschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1989). »Szientismus.« In Helmut Seiffert und Gerard Radnitzky, Hrsg., *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, S. 352–358. München: Ehrenwirth.
- (1994). *Von Deutungen zu Wertungen. Eine Einführung in aktuelles Philosophieren*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Lévi-Strauss, Claude (1993 [1949]). *Die elementaren Strukturen der Verwandtschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Lewicki, Roy J., and Barbara Benedict Bunker (1996). »Developing and maintaining trust in work relationships.« In Roderick M. Kramer, and Tom R. Tyler, eds., *Trust in organizations: Frontiers of Theory and Research*, pp. 114–139. Thousand Oaks, London, New Delhi: Sage.
- Lewin, Kurt (1963 [1951]). *Feldtheorie in den Sozialwissenschaften*. Bern, Stuttgart: Huber.
- Lindblom, Charles E. (1959). »The science of muddling through.« *Public Administration Review*, 19, pp. 79–88.
- Lindenberg, Siegwart (1981). »Erklärung als Modellbau: Zur soziologischen Nutzung von Nutzentheorien.« In Werner Schulte, Hrsg., *Soziologie in der Gesellschaft*, S. 20–35. Bremen: Universität Bremen.
- (1984). »Normen und die Allokation sozialer Wertschätzung.« In Horst Todt, Hrsg., *Normengeleitetes Verhalten in den Sozialwissenschaften*, S. 169–191. Berlin: Duncker & Humblot.
- (1985). »An assessment of the new political economy: Its potential for the social sciences and for sociology in particular.« *Sociological Theory*, 3, pp. 99–



- (1990a). »Homo socio-economicus: The emergence of a general model of man in the social sciences.« *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146, pp. 727–748.
- (1990b). »Rationalität und Kultur. Die verhaltenstheoretische Basis des Einflusses von Kultur auf Transaktionen.« In Hans Haferkamp, Hrsg., *Sozialstruktur und Kultur*, S. 249–287. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1992). »The method of decreasing abstraction.« In James S. Coleman, and Thomas J. Fararo, eds., *Rational Choice Theory. Advocacy and Critique*, pp. 3–20. Newbury Park, London, New Delhi: Sage.
- (1996a). »Die Relevanz theoriereicher Brückenannahmen.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 48, S. 126–140.
- (1996b). »Theoriegesteuerte Konkretisierung der Nutzentheorie.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 48, S. 560–565.
- Lin, Nan (1982). »Social resources and instrumental action.« In Peter V. Marsden, and Nan Lin, eds., *Social Structure and Network Analysis*, pp. 131–145. Beverly Hills, London, New Delhi: Sage Publications.
- Löhr, Albert und Margit Osterloh (1993). »Ökonomik und Ethik als Grundlage organisationaler Beziehungen.« In Wolfgang H. Staehle und Jörg Sydow, Hrsg., *Managementforschung*, Bd. 3, S. 109–155. Berlin, New York: de Gruyter.
- Lomborg, Bjørn (1996). »Nucleus and shield: The evolution of social structure in the iterated prisoner's dilemma.« *American Sociological Review*, 61, S. 278–307.
- Loomes, Graham (1988). »When actions speak louder than prospects.« *American Economic Review*, 78, pp. 463–470.
- Loose, Achim und Jörg Sydow (1994). »Vertrauen und Ökonomie in Netzwerkbeziehungen — Strukturierungstheoretische Betrachtungen.« In Jörg Sydow und Arnold Windeler, Hrsg., *Management interorganisationaler Beziehungen. Vertrauen, Kontrolle und Informationstechnik*, S. 160–193. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Lorrain, Francois, and Harrison C. White (1971). »Structural equivalence of individuals in social networks.« *Journal of Mathematical Sociology*, 1, pp. 49–80.
- Loukinen, Michael (1981). »Social exchange networks.« In David Willer, and Bo Anderson, eds., *Networks, Exchange and Coercion. The Elementary Theory and Its Applications*, pp. 85–92. New York, Oxford: Elsevier.
- Loury, Glenn C. (1977). »A dynamic theory of racial income differences.« In Phyllis A. Wallace, and Anette LaMond, eds., *Women, minorities, and employment discrimination*, chapter 8, pp. 153–186. Lexington, Mass: Heath.
- Lovaglia, Michael J., John Skvoretz, Barry Markovsky, and David Willer (1995). »Assessing fundamental power differences in exchange networks: Iterative GPI.« *Current Research in Social Psychology*, 1. (<http://www.uiowa.edu>).
- Luce, Duncan R., and Albert D. Perry (1949). »A method of matrix analysis of group structure.« *Psychometrika*, 14, pp. 95–116.
- Luce, Duncan R., and Howard Raiffa (1957). *Games and Decisions*. New York: John Wiley.

- Luhmann, Niklas (1964). »Lob der Routine.« *Verwaltungsarchiv*, 55, S. 1–33.
- (1970). *Soziologische Aufklärung. Aufsätze zur Theorie sozialer Systeme*, Bd. I. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- (1971). »Sinn als Grundbegriff der Soziologie.« In Jürgen Habermas und Niklas Luhmann, Hrsg., *Theorie der Gesellschaft oder Sozialtechnologie — Was leistet die Systemforschung?*, S. 25–100. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1973). *Vertrauen. Ein Mechanismus zur Reduktion sozialer Komplexität*. 2. Auflage, Stuttgart: Enke.
- (1975). *Soziologische Aufklärung. Aufsätze zur Theorie der Gesellschaft*, Bd. II. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- (1986). *Ökologische Kommunikation. Kann die moderne Gesellschaft sich auf ökologische Gefährdungen einstellen?* Opladen: Westdeutscher Verlag.
- (1988a). *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1988b). *Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie*. 2. Auflage, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1990). *Die Wissenschaft der Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1992). »Wer kennt Wil Martens? Eine Anmerkung zum Problem der Emergenz sozialer Systeme.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 44, S. 139–142.
- (1994). »Die Tücke des Subjekts und die Frage nach dem Menschen.« In Peter Fuchs und Andreas Göbel, Hrsg., *Der Mensch — das Medium der Gesellschaft?*, S. 40–56. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Lukes, Steven (1976). *Power — a radical view*. London: Macmillan.
- Machenzie, Kenneth D. (1986). *Organizational Design: The Organizational Audit and Analysis Technology*. Norwood, New Jersey: Ablex.
- Machina, Mark J. (1982). »Expected utility analysis without the independence axiom.« *Econometrica*, 50, pp. 277–323.
- Macneil, Ian R. (1974). »The many future of contracts.« *Southern Californian Law Review*, 47, pp. 691–816.
- Macy, Michael W. (1991). »Chains of cooperation: Threshold effects in collective action.« *American Sociological Review*, 56, pp. 730–747.
- Malinowski, Bronislaw (1975 [1944]). *Eine wissenschaftliche Theorie der Kultur*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1979 [1922]). *Argonauten des westlichen Pazifik*. Frankfurt am Main: Syndikat.
- (1981 [1935]). *Korallengärten und ihre Magie. Bodenbestellung und bäuerliche Riten auf den Trobriand-Inseln*. Frankfurt am Main: Syndikat.
- March, James G. (1988). »Bounded rationality, ambiguity, and the engineering of choice.« In *Decisions and Organizations*, pp. 266–293. Oxford, New York: Blackwell.
- March, James G. und Herbert A. Simon (1976 [1958]). *Organisation und Individuum. Menschliches Verhalten in Organisationen*. Wiesbaden: Gabler.

- Markovsky, Barry, John Skvoretz, David Willer, Michael Lovaglia, and Jeffrey Erger (1993). »The seeds of weak power: An extension of network exchange theory.« *American Sociological Review*, 58, pp. 197–209.
- Markovsky, Barry, David Willer, and Travis Patton (1988). »Power relations in exchange networks.« *American Sociological Review*, 53, pp. 220–236.
- Marsden, Peter V. (1983). »Restricted access in networks and models of power.« *American Journal of Sociology*, 88, pp. 686–717.
- Marsden, Peter V., and Noah E. Friedkin (1993). »Network studies of social influence.« *Sociological Methods & Research*, 22, pp. 127–151.
- Marsden, Peter V., and Edward O. Laumann (1977). »Collective action in a community elite: Exchange, influence resources, and issue resolution.« In Roland J. Liebert, and Allen W. Imerhein, eds., *Power, Paradigms, and Community Research*, pp. 199–250. Beverly Hills, London: Sage Publications.
- Marshall, Alfred (1905 [1898]). *Handbuch der Volkswirtschaftslehre*. 4. Auflage, Stuttgart, Berlin: Cotta'sche Buchhandlung.
- Martens, Wil (1989). *Entwurf einer Kommunikationstheorie der Unternehmung: Akzeptanz, Geld und Macht in Wirtschaftsorganisationen*. Frankfurt am Main, New York: Campus.
- (1991). »Die Autopoiesis sozialer Systeme.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 43, S. 625–646.
- Marx, Karl (1974 [1857/58]). *Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie*. Berlin: Dietz.
- Marx, Karl und Friedrich Engels (1969 [1845/46]). *Die deutsche Ideologie, Marx-Engels-Werke*, Bd. 3. Berlin: Dietz.
- Maslow, Abraham H. (1977). *Motivation und Persönlichkeit*. Freiburg/i.Br.: Olten.
- Masuch, Michael (1985). »Vicious circles in organizations.« *Administrative Science Quarterly*, 30, pp. 14–33.
- Matiaska, Wenzel (1992). *Wertorientierungen und Führungssituation. Ergebnisse einer Feldstudie zum Führungsstil leitender Angestellter*. Frankfurt am Main, Berlin, Bern et al.: Lang.
- (1993). »Netzwerkanalysen.« In Fred G. Becker und Albert Martin, Hrsg., *Empirische Personalforschung. Methoden und Beispiele*, S. 47–67. München, Mering: Hampp.
- (1994). »Sozialer Tausch und Tauschstruktur.« Wirtschaftswissenschaftliche Dokumentation. Technische Universität Berlin.
- (1999). »NetStat: A program library for social network analysis.« Arbeitspapier, Nr. 10, Wirtschaftswissenschaftliche Dokumentation. Technische Universität Berlin.
- Matiaska, Wenzel, Florian Schramm und Michael Schlese (1996). »Berufliche Erwartungen und ihre Konsequenzen.« In Manfred Becker, Rainhart Lang und Dieter Wagner, Hrsg., *Sechs Jahre danach: Personalarbeit in den neuen Bundesländern*, S. 25–51. München, Mering: Hampp.

- Maturana, Humberto R. (1990). »Kognition.« In Siegfried J. Schmidt, Hrsg., *Der Diskurs des radikalen Konstruktivismus*, S. 89–119. 3. Auflage, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Mauss, Marcel (1984 [1923/24]). *Die Gabe*. 2. Auflage, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Mayntz, Renate (1965). »Max Webers Idealtypus der Bürokratie und die Organisationssoziologie.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 17, S. 493–502.
- (1967). *Soziologie der Organisation*. 2. Auflage, Reinbek: Rowohlt.
- Mayo, Elton (1945). *The Social Problems of an Industrial Civilization*. London: Routledge.
- Mayrhofer, Wolfgang (1996). *Mobilität und Steuerung in international tätigen Unternehmen*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- McGregor, Douglas M. (1960). *The human side of enterprise*. New York: McGraw Hill.
- Mead, George H. (1980 [1934]). *Geist, Identität und Gesellschaft*. 4. Auflage, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Meckling, William H. (1976). »Values and the choice of the individual in the social sciences.« *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, 112, pp. 545–560.
- Meeke, Barbara F. (1971). »Decision and exchange.« *American Sociological Review*, 36, pp. 485–495.
- Meitner, Helmut (1996). »Dokumentenmanagement- und Workflow-Systeme zur Unterstützung von Geschäftsprozessen.« In Hans-Jörg Bullinger und Hans Jürgen Warnecke, Hrsg., *Neue Organisationsformen im Unternehmen*, S. 709–729. Berlin, Heidelberg: Springer.
- Mellerowicz, Konrad (1973). *Allgemeine Betriebswirtschaftslehre*, Bd. 1. 14. Auflage, Berlin: de Gruyter.
- Merton, Robert K. (1936). »The unanticipated consequences of purposive social action.« *American Sociological Review*, 1, pp. 894–904.
- (1995 [1957]). *Soziologische Theorie und soziale Struktur*. Berlin: de Gruyter.
- Michels, Robert (1989 [1911]). *Zur Soziologie des Parteiwesens in der modernen Demokratie. Untersuchungen über die oligarchischen Tendenzen des Gruppenlebens*. 4. Auflage, Stuttgart: Kröner.
- Michener, Andrew H., Eugene D. Cohen, and Aage B. Sørensen (1975). »Social exchange: Predicting interpersonal outcomes in four-event, three-person systems.« *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, pp. 283–293.
- (1977). »Social exchange: Predicting transactional outcomes in five-event, four-person systems.« *American Sociological Review*, 42, pp. 522–535.
- Miebach, Bernhard (1991). *Soziologische Handlungstheorie. Eine Einführung*. Opladen: Westdeutscher Verlag.

- Miles, Raymond, and Charles Snow (1986). »Network organizations: New concepts for new forms.« *The McKinsey Quarterly*, 22, pp. 53–66.
- Milgram, Stanley (1967). »The small world problem.« *Psychology Today*, 1, pp. 61–67.
- Miller, Max (1994). »Ellbogenmentalität und ihre theoretische Apotheose. Einige kritische Anmerkungen zur Rational Choice Theorie.« *Soziale Welt*, 45, S. 5–15.
- Mills, C. Wright (1959). *The Sociological Imagination*. New York: Oxford University Press.
- Minas, J. Sayer, Philburn Ratoosh, and Alvin Scodel (1959). »Some descriptive aspects of two-person, non-zero-sum games.« *Journal of Conflict Resolution*, 3, pp. 114–119.
- Misumi, Kazuto (1989). »Communication structure, trust and the free rider problem.« *Journal of Mathematical Sociology*, 14, pp. 273–282.
- Mitchell, J. Clyde (1969). »The concept and use of social networks.« In J. Clyde Mitchell, ed., *Social Networks in Urban Situations*, pp. 1–50. Manchester: Manchester University Press.
- Mizruchi, Mark S., and Blyden B. Potts (1998). »Centrality and power revisited: Actor success in group decision making.« *Social Networks*, 20, pp. 353–387.
- Monge, Peter R., and Eric M. Eisenberg (1987). »Emergent communication networks.« In Fredric M. Jablin, Linda L. Putnam, Karlene H. Roberts, and Lyman W. Porter, eds., *Handbook of Organizational Communication. An Interdisciplinary Perspective*, pp. 304–342. Newbury Park, Beverly Hills, London, New Delhi: Sage Publications.
- Moore, Omar Khayyam (1957). »Divination. A new perspective.« *American Anthropologist*, 59, pp. 69–74.
- Moreno, Jakob L. (1974 [1934]). *Die Grundlagen der Soziometrie*. 3. Auflage, Köln, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Morgan, Gareth (1986). *Images of Organization*. Beverly Hills, Newbury Park, London, New Delhi: Sage.
- MOW International Research Team (1987). *The meaning of working*. London: Academic Press.
- Müller-Böling, Detlef (1978). *Arbeitszufriedenheit bei automatisierter Datenverarbeitung*. München, Wien: Oldenbourg.
- Münch, Richard (1982). *Theorie des Handelns. Zur Rekonstruktion der Beiträge von Talcott Parsons, Emile Durkheim und Max Weber*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Musgrave, Alan (1981). »Unreal assumption in economic theory: The F-twist untwisted.« *Kyklos*, 34, pp. 377–387.
- Mutius, Bernhard von und Peter E. Grossklau, Hrsg. (1993). *Aufschwung durch Kommunikation*. Landsberg/Lech: Verlag Moderne Industrie.
- Nadel, Siegfried Frederick (1957). *The Theory of Social Structure*. London: Cohen & West.

- Nagel, Ernest (1963). »Assumptions in economic theory.« *American Economic Review*, 53 Suppl., pp. 211–219.
- Naschold, Frieder (1995). *Ergebnissteuerung, Wettbewerb, Qualitätspolitik. Entwicklungspfade des öffentlichen Sektors in Europa*. Berlin: Edition Sigma.
- Neuberger, Oswald (1995). *Mikropolitik. Der alltägliche Aufbau und Einsatz von Macht in Organisationen*. Stuttgart: Enke.
- Neumann, John von und Oskar Morgenstern (1961 [1944]). *Spieltheorie und wirtschaftliches Verhalten*. Würzburg: Physika.
- Nieminen, Juhari (1974). »On centrality in a graph.« *Scandinavian Journal of Psychology*, 15, pp. 322–326.
- Nienhüser, Werner (1989). *Die praktische Nutzung theoretischer Erkenntnisse in der Betriebswirtschaftslehre. Probleme und Prüfung technologischer Aussagen*. Stuttgart: Poeschel.
- (1996). »Die Entwicklung theoretischer Modelle als Beitrag zur Fundierung der Personalwirtschaftslehre. Überlegungen am Beispiel der Erklärung des Zustandekommens von Personalstrategien.« In Wolfgang Weber, Hrsg., *Grundlagen der Personalwirtschaft. Theorien und Konzepte*, S. 39–85. Stuttgart: Gabler.
- (1998). »Macht bestimmt die Personalpolitik! Erklärung der betrieblichen Arbeitsbeziehungen aus macht- und austauschtheoretischer Perspektive.« In Albert Martin und Werner Nienhüser, Hrsg., *Personalpolitik. Wissenschaftliche Erklärungen der Personalpolitik*, S. 158–167. München, Mering: Hampp.
- Nordsieck, Fritz (1961). *Betriebsorganisation. Lehre und Technik*. Stuttgart: Poeschel.
- Nozick, Robert (1975). *Anarchie, Staat, Utopia*. München: Moderne Verlags-GmbH.
- Oberschall, Anthony (1994). »Rules, norms, morality: Their emergence and enforcement.« *Angewandte Sozialforschung*, 18, pp. 133–154.
- Ochsenbauer, Christian (1989). *Organisatorische Alternativen zur Hierarchie*. München: GBI.
- Offe, Claus (1970). *Leistungsprinzip und industrielle Arbeit. Mechanismen der Statusverteilung in Arbeitsorganisationen der industriellen Leistungsgesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Offe, Claus, and Susanne Fuchs (1997). »The decline of social capital? Findings on the German case.« Paper presented at the 2nd meeting in the project »The Decline of Social Capital? Political Culture as a Condition of Democracy«, Berlin, June 3–5.
- Olson, Mancur (1968). *Die Logik kollektiven Handelns: Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen*. Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Opp, Karl-Dieter (1978). »Das ökonomische Programm in der Soziologie.« *Soziale Welt*, 29, S. 129–154.
- (1986). »Das Modell des Homo Sociologicus. Eine Explikation und eine Konfrontierung mit dem utilitaristischen Verhaltensmodell.« *Analyse & Kritik*, 8, S. 1–27.

- Opp, Karl-Dieter und Jürgen Friedrichs (1996). »Brückenannahmen, Produktionsfunktionen und die Messung von Präferenzen.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 48, S. 546–559.
- Ordelheide, Dieter, Bernd Rudolph und Elke Büsselmann, Hrsg. (1990). *Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie*. Stuttgart: Poeschel.
- Ortmann, Günther, Jörg Sydow und Arnold Windeler (1997). »Organisation als reflexive Strukturierung.« In Günther Ortmann, Jörg Sydow und Klaus Türk, Hrsg., *Theorien der Organisation. Die Rückkehr der Gesellschaft*, S. 315–354. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Ouchi, William G. (1980). »Markets, bureaucracies, and clans.« *Administrative Science Quarterly*, 25, pp. 129–141.
- Pappi, Franz Urban (1987a). »Die Netzwerkanalyse aus soziologischer Perspektive.« In Franz Urban Pappi, Hrsg., *Methoden der Netzwerkanalyse, Techniken der empirischen Sozialforschung*, Bd. 1, S. 11–37. München, Wien: Oldenbourg.
- , Hrsg. (1987b). *Methoden der Netzwerkanalyse, Techniken der empirischen Sozialforschung*, Bd. 1. München: Oldenbourg.
- Pappi, Franz Urban, Peter Kappelhoff und Christian Melbeck (1987). »Die Struktur der Unternehmensverflechtungen in der Bundesrepublik Deutschland.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 39, S. 693–717.
- Pareto, Vilfredo (1962 [1916]). *System der allgemeinen Soziologie*. Stuttgart: Enke.
- Parsons, Talcott (1937). *The Structure of Social Action*. New York: McGraw-Hill.
- (1951). *The social system*. New York: Free Press of Glencoe.
- (1962 [1951]). »Some fundamental categories of the theory of action: A general statement.« In Talcott Parsons, and Edward A. Shils, eds., *Toward a General Theory of Action*, pp. 3–27. New York: Harper & Row.
- (1963). »On the concept of influence.« *The Public Opinion Quarterly*, 27, pp. 37–62.
- (1977a). »Social interaction.« In *Social Systems and the Evolution of Action Theory*, pp. 154–176. New York: Free Press.
- (1977b). »Social structure and the symbolic media of interchange.« In *Social Systems and the Evolution of Action Theory*, pp. 204–228. New York: Free Press.
- Parsons, Talcott, Robert F. Bales, and Edward A. Shils (1953). »Phase movement in relation to motivation, symbol formation, and role structure.« In Talcott Parsons, Robert F. Bales, and Edward A. Shils, eds., *Working Papers in the Theory of Action*, pp. 163–269. New York: Free Press.
- Parsons, Talcott, and Edward A. Shils (1962 [1951]). »Values, motives, and systems of action.« In Talcott Parsons, and Edward A. Shils, eds., *Toward a General Theory of Action*, pp. 45–275. New York: Harper & Row.
- Perrow, Charles (1986). »Economic theories of organization.« *Theorie and Society*, 15, pp. 11–45.
- Pettigrew, Andrew M. (1972). »Information control as a power resource.« *Sociology*, 6, pp. 187–204.

- Pfeffer, Jeffrey (1981). *Power in Organizations*. Marshfield, Mass.: Pitman.
- (1993). »Barriers to the advance of organizational science: Paradigm development as a dependent variable.« *Academy of Management Review*, 18, pp. 599–620.
- (1994). *Competitive Advantage through People. Unleashing the Power of the Work Force*. Boston, Mass: Harvard Business School Press.
- Pfeffer, Jeffrey, and Gerald R. Salancik (1978). *The External Control of Organizations. A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper & Row.
- Pfister, Hans-Rüdiger und Uwe Konerding (1996). »Erklärung und Vorhersage von Verhalten mit unsicheren Konsequenzen: Folgerungen aus der Entscheidungsforschung für die Einstellungsforschung.« *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 27, S. 90–99.
- Picot, Arnold (1991). »Ein neuer Ansatz zur Gestaltung der Leistungstiefe.« *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 43, S. 336–357.
- Picot, Arnold, Ralf Reichwald und Rolf T. Wiegand (1996). *Die grenzenlose Unternehmung*. Wiesbaden: Gabler.
- Piore, Michael J. und Charles F. Sabel (1985). *Das Ende der Massenproduktion. Studie über die Requalifizierung der Arbeit und die Rückkehr der Ökonomie in die Gesellschaft*. Berlin: Wagenbach.
- Podolny, Joel M. (1994). »Market uncertainty and social character of economic exchange.« *Administrative Science Quarterly*, 39, pp. 458–483.
- Pohlmann, Markus (1996). »Anmerkungen zur Produktion in Netzwerken.« *Soziale Welt*, 47, S. 44–67.
- Polanyi, Karl (1959). »Anthropology and economic theory.« In Morton H. Fried, ed., *Readings in Anthropology*, vol. 2, pp. 161–184. New York: Crowell.
- (1978 [1944]). *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Popper, Karl R. (1969). »Die Logik der Sozialwissenschaften.« In Theodor W. Adorno, Hrsg., *Der Positivismusstreit in der deutschen Soziologie.*, S. 103–123. Neuwied, Berlin: Luchterhand.
- (1984 [1935]). *Logik der Forschung*. 8. Auflage, Tübingen: Mohr (Siebeck).
- (1989). »Falsifizierbarkeit, zwei Bedeutungen von.« In Helmut Seiffert und Gerard Radnitzky, Hrsg., *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, S. 82–86. München: Ehrenwirth.
- (1992 [1945]). *Die offene Gesellschaft und ihre Feinde*. Bd. 2. *Falsche Propheten: Hegel, Marx und die Folgen*. 7. Auflage, Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Porst, Horst und Peter Schmidt (1982). »Analyse ausgewählter Messinstrumente des ALLBUS 1980.« unv. Arbeitspapier. Mannheim: ZUMA.
- Pouillon, Jean (1984). »Die mythische Funktion.« In Claude Lévi-Strauss, Hrsg., *Mythos ohne Illusion*, S. 68–83. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Powell, Walter W. (1990). »Neither market nor hierarchy. Network forms of



- organization.« In Barry M. Staw, and Larry L. Cummings, eds., *Research in Organizational Behavior*, vol. 12, pp. 295–336. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Preisendörfer, Peter (1985). »Das ökonomische Programm in der Soziologie: Kritische Anmerkungen zur Nutzentheorie.« *Angewandte Sozialforschung*, 13, S. 61–72.
- Pribilla, Peter, Ralf Reichwald und Robert Goecke (1996). *Telekommunikation im Management. Strategien für den globalen Wettbewerb*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Probst, Gilbert J. B. (1987). *Selbstorganisation — Ordnungsprozesse in sozialen Systemen aus ganzheitlicher Sicht*. Berlin, Hamburg.
- Prosch, Bernhard und Martin Abraham (1991). »Die Revolution in der DDR: Eine strukturell-individualistische Erklärungsskizze.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 43, S. 291–301.
- Pugh, Derek S., David J. Hickson, D. R. Hinings, and C. Turner (1968). »Dimensions of organization structure.« *Administrative Science Quarterly*, 13, pp. 65–105.
- (1969). »The context of organization structures.« *Administrative Science Quarterly*, 14, pp. 603–609.
- Putnam, Robert D. (1992). *Making democracy work. Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Radcliffe-Brown, Alfred R. (1935). »On the concept of function in the social science.« *American Anthropologist*, 37, pp. 394–402.
- (1940). »On social structure.« *Journal of the Royal Anthropological Institute*, 70, pp. 1–12.
- Rapoport, Anatol (1956). »The diffusion problem in mass behavior.« *General Systems*, 1, pp. 48–55.
- (1980). *Mathematische Methoden in den Sozialwissenschaften*. Würzburg, Wien: Physica.
- Raub, Werner (1992). »Eine Notiz über die Stabilisierung von Vertrauen durch eine Mischung von wiederholten Interaktionen und glaubwürdigen Festlegungen.« *Analyse & Kritik*, 14, S. 187–194.
- Raven, Bertrand H., and Arie W. Kruglanski (1970). »Conflict and power.« In Paul Swingle, ed., *The Structure of Conflict*, pp. 69–109. New York: Academic Press.
- Rawls, John (1975). *Eine Theorie der Gerechtigkeit*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Reed, Michael (1985). *Redirections in organizational analysis*. London, New York: Tavistock.
- Reichwald, Ralf und Kathrin Möslein (1996). »Telearbeit und Telekooperation.« In Hans-Jörg Bullinger und Hans Jürgen Warnecke, Hrsg., *Neue Organisationsformen im Unternehmen*, S. 691–708. Berlin, Heidelberg: Springer.
- Reuband, Karl-Heinz (1985). »Arbeit und Wertewandel — Mehr Mythos als Realität?« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 37, S. 623–746.

- Reyher, Lutz, Eugen Spitznagel und Gerhard Kretschmer (1990). »Das gesamtwirtschaftliche Stellenangebot. Umfang, Struktur, Besetzungsprobleme.« *Mitteilungen zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, 23, S. 347–372.
- Richter, Rudolf und Eirik Furubotn (1996). *Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung*. Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Riker, William H., and Peter C. Ordeshook (1973). *An Introduction to Positive Political Theory*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.
- Rink, Jürgen (1988). »Wirtschaft und praktische Sozialforschung.« In *Wirtschaftssoziologie*, S. 25–44. München, Wien: Oldenbourg.
- Roberts, Karlene H. (1990). »Some characteristics of one type of high reliability organisations.« *Organization Science*, 1, pp. 160–176.
- Roethlisberger, Fritz Jules, and William John Dickson (1939). *Management and the Worker*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Röhrle, Bernd (1994). *Soziale Netzwerke und soziale Unterstützung*. Weinheim: Psychologie-Verlags-Union.
- Röpke, Jochen (1970). *Primitive Wirtschaft, Kulturwandel und die Diffusion von Neuerungen*. Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Rosenberg, Morris (1957). *Occupations and Values*. New York: Free Press of Glencoe.
- Rosenblatt, Bernhard von (1990). »Fachkräftemangel und Arbeitslosigkeit. Wann und wie wird Arbeitskräftenachfrage beschäftigungswirksam?« *Mitteilungen zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, 23, S. 373–385.
- Sabel, Charles, Gary B. Herrigel, Richard Deeg und Richard Kazis (1987). »Regional Properites compared: Massachusetts and Baden-Württemberg in the 1980's.« Discussion Paper IIM/LP 87-10b: Wissenschaftszentrum Berlin.
- Sabel, Charles, Horst Kern und Gary B. Herrigel (1991). »Kooperative Produktion — Neue Formen der Zusammenarbeit zwischen Endfertigern und Zulieferern in der Automobilindustrie und die Neuordnung der Firma.« In Hans-Gerhard Mendius und U. Wendeling-Schröder, Hrsg., *Zulieferer im Netz*, S. 203–227. Köln: Bund-Verlag.
- Sadowski, Dieter (1990). »Humankapital und Organisationskapital: Zwei Grundkategorien einer ökonomischen Theorie der Personalpolitik in Unternehmen.« In Dieter Ordeltdeide, Bernd Rudolph und Elke Büselmann, Hrsg., *Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie*, S. 127–141. Stuttgart: Poeschel.
- Sahlins, Marshall D. (1965). »On the sociology of primitive exchange.« In Michael Banton, ed., *The relevance of Models for Social Anthropology*, A. S. A. Monographs, vol. 1, pp. 139–236. London, New York: Tavistock Publications, Praeger.
- Salancik, Gerald R. (1995). »WANTED: A good network theory of organization.« *Administrative Science Quarterly*, 40, pp. 345–349.
- Saxenian, AnnaLee (1990). »Regional networks and the resurgence of silicon valley.« *California Management Review*, 33, pp. 89–113.

- Schanz, Günther (1978). *Verhalten in Wirtschaftsorganisationen. Personalwirtschaftliche und organisationstheoretische Probleme*. München: Vahlen.
- , Hrsg. (1984). *Betriebswirtschaftslehre und Nationalökonomie*. Wiesbaden: Gabler.
- (1994). »Von der Metaphysik zur Systemgestaltung — Der logische Aufbau einer verhaltenstheoretisch orientierten Managementwissenschaft.« In Rolf Wunderer, Hrsg., *Betriebswirtschaftslehre als Management- und Führungslehre*, S. 237–248. 3. Auflage, Stuttgart: Poeschel.
- Schein, Edgar H. (1980 [1965]). *Organizational Psychology*. Third edition, Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.
- (1985). *Organizational Culture and Leadership*. London: Jossey-Bass.
- Schenk, Michael (1984). *Soziale Netzwerke und Kommunikation*. Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Schlicht, Ekkehart (1984). »Cognitive Dissonance in Economics.« In *Normengeleitetes Verhalten in den Sozialwissenschaften*, S. 61–81. Berlin: Duncker & Humblot.
- Schmalenbach, Eugen (1908/09). »Über Verrechnungspreise.« *Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung*, 3, S. 165–185.
- Schmidt, Peter (1983). »Messung von Arbeitsorientierungen. Theoretische Fundierung und Test alternativer kausaler Modelle.« *Analyse und Kritik*, 5, S. 115–153.
- Schmidt, Siegfried J. (1990). »Der radikale Konstruktivismus. Ein neues Paradigma im interdisziplinären Diskurs.« In Siegfried J. Schmidt, Hrsg., *Der Diskurs des radikalen Konstruktivismus*, S. 11–88. 3. Auflage, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Schneider, Dieter (1985). »Die Unhaltbarkeit des Transaktionskostenansatzes für die »Markt oder Unternehmung«-Diskussion.« *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 55, S. 1237–1253.
- Schoemaker, Paul J. K. (1982). »The expected utility model: Its variants, purposes, evidence, and limitations.« *Journal of Economic Literature*, 20, pp. 529–563.
- Schrader, Stephan und Henrik Sattler (1993). »Zwischenbetriebliche Kooperation: Informaler Informationsaustausch in den USA und Deutschland.« *Die Betriebswirtschaft*, 53, S. 589–608.
- Schreyögg, Georg (1978). *Umwelt, Technologie und Organisationsstruktur. Eine Analyse des kontingenztheoretischen Ansatzes*. Bern, Stuttgart: Haupt.
- (1989). »Zu den problematischen Konsequenzen starker Unternehmenskulturen.« *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 41, S. 94–113.
- Schüßler, Rudolf (1990). *Kooperation unter Egoisten: Vier Dilemmata*. München: Oldenbourg.
- Schumann, Michael, Volker Baethge-Kinsky, Martin Kuhlmann, Constanze Kurz und Uwe Neumann (1994). *Trendreport Rationalisierung: Automobilindustrie, Werkzeugmaschinenbau, Chemischen Industrie*. Berlin: edition sigma.
- Schweizer, Thomas (1988). »Netzwerkanalyse als moderne Strukturanalyse.« In

- Thomas Schweizer, Hrsg., *Netzwerkanalyse. Ethnologische Perspektiven*, S. 1–32. Berlin: Reimer.
- Scott, John (1991). *Social network analysis. A Handbook*. London, Newbury Park, New Delhi: Sage Publications.
- Scott, W. Richard (1986). *Grundlagen der Organisationstheorie*. Frankfurt am Main, New York: Campus.
- (1993). »Recent developments in organizational sociology.« *Acta Sociologica*, 36, pp. 63–68.
- Sedláček, Jiří (1972). *Einführung in die Graphentheorie*. 2. Auflage, Zürich, Frankfurt am Main: Deutsch.
- Selznick, Philip (1948). »Foundations of the theory of organizations.« *American Sociological Review*, 13, pp. 25–35.
- (1996). »Institutionalism ›old‹ and ›new‹.« *Administrative Science Quarterly*, 41, pp. 270–277.
- Shaw, Marwin E. (1954). »Some effects of problem complexity upon problem solution efficiency in different communication nets.« *Journal of Experimental Psychology*, 48, pp. 211–217.
- Silbermann, Alphons (1997). *Von der Kunst der Arschkeriecherei*. Berlin: Rowohlt.
- Simmel, Georg (1983a [1896]). »Das Geld in der modernen Kultur.« In *Schriften zur Soziologie*, S. 78–94. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1983b [1895]). »Zur Psychologie der Mode. Soziologische Studie.« In *Schriften zur Soziologie*, S. 131–139. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1992 [1908]). *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Simon, Herbert A. (1955). »A behavioral model of rational choice.« *Quarterly Journal of Economics*, 69, pp. 99–118.
- (1962). »The architecture of complexity.« *Proceedings of the American Philosophical Society*, 106, pp. 251–293.
- Sitkin, Sim B., and Darryl Stickel (1996). »The road to hell: The dynamics of distrust in an era of quality.« In Roderick M. Kramer, and Tom R. Tyler, eds., *Trust in organizations: Frontiers of Theory and Research*, pp. 196–215. Thousand Oaks, London, New Delhi: Sage.
- Skvoretz, John, and Michael J. Lovaglia (1995). »Who exchanges with whom: Structural determinants of exchange frequency in negotiated exchange networks.« *Social Psychology Quarterly*, 58, pp. 163–215.
- Skvoretz, John, and David Willer (1993). »Exclusion and power: A test of four theories of power in exchange networks.« *American Sociological Review*, 58, pp. 801–818.
- Smith, Adam (1978 [1776]). *Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*. München: dtv.
- (1994 [1759]). *Theorie der ethischen Gefühle*. Hamburg: Meiner.
- Sofsky, Wolfgang und Rainer Paris (1994). *Figurationen sozialer Macht: Autorität, Stellvertretung, Koalition*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

- Southard, Frank (1981). »Normatively controlled social exchange systems.« In David Willer, and Bo Anderson, eds., *Networks, Exchange and Coercion. The Elementary Theory and Its Applications*, pp. 54–69. New York, Oxford: Elsevier.
- Spencer-Brown, George (1997 [1969]). *Laws of Form*. Lübeck: Bohmeier.
- Staehe, Wolfgang H. (1991). *Management. Eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive*. 6. Auflage, München: Vahlen.
- Stegbauer, Christian (1995). »Die virtuelle Organisation und die Realität der elektronischen Kommunikation.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 47, S. 535–549.
- Stegmüller, Wolfgang (1987). *Hauptströmungen der Gegenwartsphilosophie*, Bd. 3. 8. Auflage, Stuttgart: Kröner.
- (1989). *Hauptströmungen der Gegenwartsphilosophie*, Bd. 1. 7. Auflage, Stuttgart: Kröner.
- Steinmann, Horst, H. Böhm, Wolfram Braun, Elmar Gerum und Georg Schreyögg (1976). »Betriebswirtschaftslehre und Praxis — Vorüberlegungen auf der Grundlage der Konstruktiven Philosophie und Wissenschaftstheorie.« In Hans Ulrich, Hrsg., *Zum Praxisbezug der Betriebswirtschaftslehre in wissenschaftstheoretischer Sicht*, S. 51–92. Bern, Stuttgart: Haupt.
- Steinmann, Horst und Carola Hennemann (1996). »Personalmanagementlehre zwischen Managementpraxis und mikro-ökonomischer Theorie. Versuch einer wissenschaftstheoretischen Standortbestimmung.« In Wolfgang Weber, Hrsg., *Grundlagen der Personalwirtschaft. Theorien und Konzepte*, S. 223–277. Stuttgart: Gabler.
- Stigler, George, and Gary S. Becker (1977). »De gustibus non est disputandum.« *American Economic Review*, 67, pp. 76–90.
- Stokman, Frans, and Jan van den Bos (1994). »A two-stage model of policy making with an empirical test in the US labor policy domain.« In Gwen Moore, and Allen Whitt, eds., *The Political Consequences of Social Networks*, pp. 219–253. Greenwich, Conn., London: Jai Press.
- Strati, Antonio and Davide Nicolini (1997). »Cognitivism in Organization Studies.« In Günther Ortman, Jörg Sydow and Klaus Türk, Hrsg., *Theorien der Organisation. Die Rückkehr der Gesellschaft*, S. 388–416. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Stüdemann, Klaus (1988). *Allgemeine Betriebswirtschaftslehre*. München, Wien: Oldenbourg.
- Stützel, Wolfgang (1958). *Volkswirtschaftliche Saldenmechanik. Ein Beitrag zur Geldtheorie*. Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Sydow, Jörg (1992). *Strategische Netzwerke. Evolution und Organisation*. Wiesbaden: Gabler.
- Takemura, Kazuhisa (1992). »The effect of decision time on framing of decision: A case of risky choice behavior.« *Psychologica*, 35, pp. 180–185.

- (1993a). »The effect of decision frame and decision justification on risky choice.« *Japanese Psychological Research*, 35, pp. 36–40.
- (1993b). »Influence of elaboration on the framing of decision.« *The Journal of Psychology*, 128, pp. 33–39.
- Tannenbaum, Arnold S., Bogdan Kavcic, Menachem Rosner, Mino Vianello, and Georg Wieser (1974). *Hierarchy in Organizations*. San Francisco, Ca.: Jossey-Bass.
- Taylor, Frederick Winston (1919 [1911]). *Die Grundsätze wissenschaftlicher Betriebsführung. The principles of scientific management*. München, Berlin: Oldenbourg.
- Taylor, Michael (1993). »Cooperation, norms, and moral motivation.« *Analyse & Kritik*, 15, pp. 70–86.
- Tenbruck, Friedrich H. (1961). »Zur deutschen Rezeption der Rollentheorie.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 13, S. 1–40.
- Tessaring, Manfred (1993). »Das duale System der Berufsausbildung in Deutschland: Attraktivität und Beschäftigungsperspektiven.« *Mitteilungen zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, 26, S. 131–161.
- (1994). »Langfristige Tendenzen des Arbeitskräftebedarfs nach Tätigkeiten und Qualifikationen in den alten Bundesländern bis zum Jahr 2010. Eine erste Aktualisierung der IAB/Prognos-Projektionen 1989/91.« *Mitteilungen zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, 27, S. 5–19.
- Tetens, Holm (1994). *Geist, Gehirn, Maschine. Philosophische Versuche über ihren Zusammenhang*. Stuttgart: Reclam.
- Theis, Anna Maria (1995). *Organisationskommunikation. Theoretische Grundlagen und empirische Forschungen*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Thomas, William I. (1965). »Die vier Wünsche.« In Edmund H. Volkart, Hrsg., *Person und Sozialverhalten*, S. 151–197. Neuwied, Berlin: Luchterhand.
- Thomas, William I. und Florian Znaniecki (1965 [1918]). »Der polnische Bauer in Europa und Amerika.« In Edmund H. Volkart, Hrsg., *Person und Sozialverhalten*, S. 63–85. Neuwied, Berlin: Luchterhand.
- Thompson, Edward P. (1980). *Das Elend der Theorie*. Frankfurt am Main: Campus.
- Thorelli, Hans B. (1986). »Networks: Between markets and hierarchies.« *Strategic Management Journal*, 7, pp. 37–51.
- Tietzel, Manfred (1981). »Die Rationalitätsannahme in den Wirtschaftswissenschaften oder der homo oeconomicus und seine Verwandten.« *Jahrbuch für Sozialwissenschaften*, 32, S. 115–118.
- (1988). »Eine Anleitung, empirische Hypothesen unwiderlegbar zu machen.« In Karsten-Dietmar Freimann und Alfred E. Ott, Hrsg., *Theorie und Empirie in der Wirtschaftsforschung*, S. 3–23. Mohr (Siebeck). Tübingen.
- Titmuss, Richard (1971). *The Gift Relationship. From Human Blood to Social Policy*. New York: Pantheon.
- Toffler, Alvin (1971). *Future shock*. New York: Bantam.

- (1990). *Powershift: Knowledge, Wealth, and Violence at the Edge of the 21st Century*. New York et al.: Bantam.
- Tomer, John F. (1987). *Organizational Capital*. New York: Praeger.
- Türk, Klaus (1981). *Personalführung und soziale Kontrolle*. Stuttgart: Enke.
- (1989). *Neuere Entwicklungen in der Organisationsforschung. Ein Trend Report*. Stuttgart: Enke.
- Turnbull, Colin M. (1973 [1972]). *Das Volk ohne Liebe. Der soziale Untergang der Ik*. Reinbek: Rowohlt.
- Tversky, Amos, and Daniel Kahnemann (1974). »Judgement under uncertainty: Heuristics and biases.« *Science*, 185, pp. 1124–1130.
- (1981). »The framing of decisions and the psychology of choice.« *Science*, 211, pp. 453–458.
- (1986). »Rational choice and the framing of decisions.« *Journal of Business*, 59, pp. S251–S278.
- (1992). »Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty.« *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, pp. 297–323.
- Ulich, Eberhard (1972). »Arbeitswechsel und Aufgabenerweiterung.« *Refa-Nachrichten*, 25, S. 265–278.
- Ulrich, Hans (1994). »Von der Betriebswirtschaftslehre zur systemorientierten Managementlehre.« In Rolf Wunderer, Hrsg., *Betriebswirtschaftslehre als Management- und Führungslehre*, S. 161–178. 3. Auflage, Stuttgart: Poeschel.
- Ulrich, Peter (1993). *Transformation ökonomischer Vernunft. Fortschrittsperspektiven der modernen Industriegesellschaft*. 3. Auflage, Bern, Stuttgart: Haupt.
- Vanberg, Viktor (1975). *Die zwei Soziologien. Individualismus und Kollektivismus in der Sozialtheorie*. Tübingen: Mohr (Siebeck).
- (1982). *Markt und Organisation. Individualistische Sozialtheorie und das Problem korporativen Handelns*. Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Varela, Francisco J. (1990). *Kognitionswissenschaft — Kognitionstechnik. Ein Skizze aktueller Perspektiven*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Veblen, Thorstein (1981 [1934]). *Theorie der feinen Leute. Ein ökonomische Untersuchung der Institutionen*. München: dtv.
- Vivelo, Frank Robert (1988). *Handbuch der Kulturanthropologie*. München: dtv/Klett-Cotta.
- Vogler-Ludwig, Kurt (1992). *Personalbedarf in West- und Ostdeutschland, ifo-Studien zur Arbeitsmarktforschung, Band 9*. ifo-Studien zur Arbeitsmarktforschung, Band 9. München: ifo.
- Voss, Thomas (1985). *Rationale Akteure und soziale Institutionen. Beitrag zur einer endogenen Theorie des sozialen Tauschs*. München: Oldenbourg.
- Vroom, Victor H. (1964). *Work and Motivation*. New York, London, Sydney: Wiley.
- Wallace, Anthony F. C. (1961). *Culture and personality*. New York: Random House.

- Walter-Busch, Emil (1989). *Das Auge der Firma. Mayos Hawthorne-Experimente und die Harvard Business School, 1900–1960*. Stuttgart: Enke.
- Walton, Richard E., and John M. Dutton (1969). »The management of interdepartmental conflict: A model and review.« *Administrative Science Quarterly*, 14, pp. 73–84.
- Wasserman, Stanley, and Katherine Faust (1997). *Social network analysis. Methods and applications*. 2nd edition, Cambridge: Cambridge University Press.
- Watzlawick, Paul, Janet H. Beavin und Don D. Jackson (1974). *Menschliche Kommunikation*. 4. Auflage, Bern: Huber.
- Weber, Max (1980 [1922]). *Wirtschaft und Gesellschaft*. 5. revidierte Auflage, Tübingen: Mohr (Siebeck).
- (1988a [1904]). »Die ›Objektivität‹ sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis.« In *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, S. 146–214. 7. Auflage, Tübingen: Mohr (Siebeck).
- (1988b [1920]). *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, Bd. I. 9. Auflage, Tübingen: Mohr (Siebeck).
- (1988c [1913]). »Ueber einige Kategorien der verstehenden Soziologie.« In *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, S. 427–474. 7. Auflage, Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Weber, Wolfgang und Wolfgang Mayrhofer (1988). »Organisationskultur — zum Umgang mit einem vieldiskutierten Konzept in Wissenschaft und Praxis.« *Die Betriebswirtschaft*, 48, S. 555–566.
- Weede, Erich (1992). *Mensch und Gesellschaft. Soziologie aus der Perspektive des methodologischen Individualismus*. Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Wegener, Bernd (1983). »Wer skaliert? Die Meßfehler-Testtheorie und die Frage nach dem Akteur.« In *ZUMA-Handbuch sozialwissenschaftlicher Skalen*, S. TE1–TE110. Mannheim, Bonn: ZUMA, IZ.
- (1987). »Vom Nutzen entfernter Bekannter.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 39, S. 278–301.
- Weick, Karl E. (1976). »Educational organizations as loosely coupled systems.« *Administrative Science Quarterly*, 21, pp. 1–19.
- (1985 [1969]). *Der Prozeß des Organisierens*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1987). »Theorizing about organizational communication.« In Fredric M. Jablin, Linda L. Putnam, Karlene H. Roberts, and Lyman W. Porter, eds., *Handbook of Organizational Communication*, pp. 97–122. Newbury Park, Beverly Hills, London, New Delhi: Sage Publications.
- (1993). »The collapse of sensemaking in organizations: The Mann Gulch disaster.« *Administrative Science Quarterly*, 38, pp. 628–652.
- Weick, Karl E., and Karlene H. Roberts (1993). »Collective mind in organizations: Heedful interrelating on flight decks.« *Administrative Science Quarterly*, 38, pp. 357–381.
- Weise, Peter (1979). *Neue Mikroökonomie*. Würzburg, Wien: Physica-Verlag.



- (1989). »Homo oeconomicus und homo sociologicus. Die Schreckensmänner der Sozialwissenschaften.« *Zeitschrift für Soziologie*, 18, S. 148–161.
- Weizäcker, Carl Christian von (1971). »Notes on the endogenous change of tastes.« *Journal of Economic Theory*, 3, pp. 345–372.
- Welge, Martin R. (1975). *Profit-Center Organisation*. Wiesbaden: Gabler.
- Wellman, Barry (1988). *Social structures a network approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wellman, Berry, and Scot Wortley (1990). »Different strokes from different folks: Community ties and social support.« *American Journal of Sociology*, 96, pp. 558–588.
- Welter, Günter (1988). *Technisierung von Information und Kommunikation in Organisationen. Eine kritische Analyse der Entwicklung und des Einsatzes informations- und kommunikationstechnischer Systeme*. Spardorf: Wilfer.
- Werder, Axel von (1996). »Klassische Rationalisierung, strategischer Kurswechsel oder »Neue Zielharmonie«? Organisationstheoretische Analyse aktueller Umstrukturierungen.« *Zeitschrift für Organisation*, 65, S. 212–217.
- Werner, Joachim (1995). *Die kurzfristige Erfolgsrechnung als Steuerungsinstrument in divisional organisierten Unternehmen*. Frankfurt am Main, Berlin, Bern et al.: Lang.
- Whitehead, Alfred North (1967 [1925]). *Science and the Modern World*. New York: Macmillan.
- White, Harrison C. (1963). *An Anatomy of Kinship*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.
- Wicker, Allan W. (1969). »Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects.« *Journal of Social Issues*, 25, pp. 41–78.
- Wiesenthal, Helmut (1987). »Die Ratlosigkeit des homo oeconomicus.« *J. Elster, Subversion der Rationalität*, S. 7–19. J. Elster, Subversion der Rationalität. Frankfurt am Main, New York: Campus.
- Wiese, Harald (1994). »Ökonomie des Lügens und Betrügens.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 46, S. 65–79.
- Willer, David (1981). »Quantity and network structure.« In David Willer, and Bo Anderson, eds., *Networks, Exchange and Coercion. The Elementary Theory and Its Applications*, pp. 108–127. New York, Oxford: Elsevier.
- (1992). »The principle of rational choice and the problem of a satisfactory theory.« In James S. Coleman, and Thomas J. Fararo, eds., *Rational Choice Theory: Advocacy and Critique*, pp. 49–78. Newbury Park, London, New Delhi: Sage.
- Williamson, Oliver E. (1982). »The economics of organization: The transaction cost approach.« *American Journal of Sociology*, 87, pp. 548–582.
- (1984). »Efficient labour organization.« In Frank H. Stephen, ed., *Firms, Organization and Labor. Approaches to the economics of work Organization*, pp. 87–146. London, Basingstoke.

- (1990 [1985]). *Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus. Unternehmen, Märkte, Kooperationen*. Tübingen: Mohr (Siebeck).
- (1991). »Markets, hierarchies, and the modern cooperation. an unfolding perspective.« *Administrative Science Quarterly*, 36, pp. 269–296.
- Willke, Helmut (1989). *Das System moderner Gesellschaften*. München: Juventa.
- Windolf, Paul und Jürgen Beyer (1995). »Kooperativer Kapitalismus. Unternehmensverflechtungen im internationalen Vergleich.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 47, S. 1–36.
- Windspurger, Josef (1996). »Transaktionsspezifität, Reputationskapital und Koordinationsform.« *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 66, S. 965–978.
- Wippler, Reinhard, and Siegwart Lindenberg (1987). »Collective phenomena and rational choice.« In Jeffrey C. Alexander, Bernhard Giesen, Richard Münch, and Neil J. Smelser, eds., *The Micro-Macro Link*, pp. 135–152. Berkeley, Los Angeles, London: University of California Press.
- Wiswede, Günter (1992). »Gruppen und Gruppenstrukturen.« In Erich Frese, Hrsg., *Handwörterbuch der Organisation*, Sp. 735–754. 3. Auflage, Stuttgart: Poeschel.
- Wolff, Birgitta (1995). *Organisation durch Verträge. Koordination und Motivation in Unternehmen*. Wiesbaden: Gabler.
- Wolf, Harald (1997). »Das dezentrale Unternehmen als imaginäre Institution.« *Soziale Welt*, 48, S. 207–224.
- Wollnick, Michael (1993). »Interpretative Ansätze in der Organisationstheorie.« In Alfred Kieser, Hrsg., *Organisationstheorien*, S. 277–295. Stuttgart, Berlin, Köln: Kohlhammer.
- Womack, James P., Daniel T. Jones und Daniel Roos (1991). *Die zweite Revolution in der Automobilindustrie*. Frankfurt am Main, New York: Campus.
- Wrege, Charles D., and Amedeo G. Perroni (1974). »Taylor's pig tale: A historical analysis of Frederick W. Taylor's pig-iron experiments.« *Academy of Management Journal*, 17, pp. 6–27.
- Wright, Georg Henrik von (1978). »Erwiderungen.« In Karl-Otto Apel, Juha Manninen und Raimo Tuomela, Hrsg., *Neue Versuche über Erklären und Verstehen*, S. 264–302. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1984 [1971]). *Erklären und Verstehen*. 2. Auflage, Königstein/Ts.: Athenäum.
- Wrong, Dennis H. (1961). »The oversocialized conception of man in modern sociology.« *American Sociological Review*, 26, pp. 183–193.
- Wunderer, Rolf (1974). »Lateraler Kooperationsstil.« *Personal*, 26, S. 166–170.
- , Hrsg. (1991a). *Kooperation. Gestaltungsprinzipien und Steuerung der Zusammenarbeit zwischen Organisationseinheiten*. Stuttgart: Poeschel.
- (1991b). »Laterale Kooperation als Selbststeuerungs- und Führungsaufgabe.« In Wunderer Rolf, Hrsg., *Kooperation. Gestaltungsprinzipien und Steuerung der Zusammenarbeit zwischen Organisationseinheiten*, S. 205–219. Stuttgart: Poeschel.

- Wunderer, Rolf und Fredy Walser (1986). »Laterale Kooperation zwischen Marketing und F + E — ein strategisches Innovationspotential.« In Christian Belz, Hrsg., *Realisierung des Marketing. Marketing in unterschiedlichen Situationen von Märkten und Unternehmen*, Bd. 1, S. 229–250. Savosa, St. Gallen: Autiorium.
- Wurche, Sven (1994). »Vertrauen und ökonomische Rationalität in kooperativen Interorganisationsbeziehungen.« In Jörg Sydow und Arnold Windeler, Hrsg., *Management interorganisationaler Beziehungen. Vertrauen, Kontrolle und Informationstechnik*, S. 142–159. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Yamagishi, Toshio, Mary R. Gilmore, and Karen S. Cook (1988). »Network connections and the distribution of power in exchange networks.« *American Journal of Sociology*, 93, pp. 833–851.
- Yamaguchi, Kazuo (1996). »Power in networks of substitutable and complementary exchange relations: A rational-choice model and an analysis of power centralization.« *American Sociological Review*, 61, pp. 308–332.
- Zalesny, Mary D. und George B. Graen (1995). »Führungstheorien — Austauschtheorie.« In Alfred Kieser, Gerhard Reber und Rolf Wunderer, Hrsg., *Handwörterbuch der Führung*, Sp. 862–877. 2. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Zey-Ferrell, Mary, and Michael Aiken, eds. (1981). *Complex Organizations. Critical Perspectives*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman & Comp.
- Ziegler, Jürgen (1996). »Rechnerunterstützung für kooperative Arbeit — Computer Supported Cooperative Work.« In Hans-Jörg Bullinger und Hans Jürgen Warnecke, Hrsg., *Neue Organisationsformen im Unternehmen*, S. 680–690. Berlin, Heidelberg: Springer.
- Ziegler, Rolf (1968). *Kommunikationsstruktur und Leistung sozialer Systeme*. Meisenheim am Glan: Anton Hain.
- (1984a). »Das Netz der Personen- und Kapitalverflechtungen deutscher und österreichischer Wirtschaftsunternehmen.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 36, S. 585–614.
- (1984b). »Der Forschungsverbund ›Analyse sozialer Netzwerke.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 36, S. 615–618.
- (1984c). »Norm, Sanktion, Rolle. Eine strukturelle Rekonstruktion soziologischer Begriffe.« *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 36, S. 433–463.
- Zündorf, Lutz (1994). »Manager- und Expertennetzwerke in innovativen Problemverarbeitungsprozessen.« In Jörg Sydow und Arnold Windeler, Hrsg., *Management interorganisationaler Beziehungen. Vertrauen, Kontrolle und Informationstechnik*, S. 244–257. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Zurmühl, Rudolf und Sigurd Falk (1984). *Matrizen und ihre Anwendungen für Angewandte Mathematiker, Physiker und Ingenieure*. Berlin, Heidelberg, New York, Tokyo: Springer.

## Namensregister

- Abraham, Martin, 154  
Adams, Jean Stacy, 162, 163  
Aiken, Michael, 11, 12  
Ajzen, Icek, 119  
Akerlof, George A., 100, 160  
Alba, Richard D., 42, 170  
Albach, Horst, 22, 159, 187, 316  
Albert, Hans, 51, 84, 85, 88, 169, 196, 319  
Alchian, Armen A., 96, 100  
Alderfer, Clayton P., 125  
Aldrich, Howard E., 23  
Alewell, Dorothea, 316  
Allaire, Yvan, 58  
Allen, William R., 96  
Althusser, Louis, 60, 61  
Altmann, Norbert, 17  
Amin, Ash, 17  
Anderson, Perry, 61  
Argyle, Michael, 197  
Argyris, Chris, 9  
Aristoteles, 133  
Arrow, Kenneth J., 160, 215, 240  
Axelrod, Robert, 154, 198, 199
- Bössmann, Eva, 8, 37, 243  
Büchel, Felix, 29  
Büschges, Günter, 36  
Bachrach, Peter, 186  
Backhaus, Klaus, 25  
Baecker, Dirk, 150, 159  
Baethge, Martin, 17, 27  
Baker, Frank B., 302  
Baratz, Morton S., 186  
Barnard, Chester I., 5-8, 19  
Barnes, John A., 34  
Barney, Jay B., 100  
Barro, Robert J., 160  
Bartölke, Klaus, 290  
Bavelas, Alex, 36, 77, 231  
Beauchamp, Murray A., 231  
Beck, Ulrich, 158
- Becker, Gary S., 47, 51, 53, 86, 96, 102,  
120-122, 150  
Beer, Rüdiger Robert, 28  
Ben-Porath, Yoram, 161  
Bendel, Klaus, 62, 67  
Bentham, Jeremy, 121, 124  
Betzl, Konrad, 14, 16  
Beyer, Jürgen, 39  
Bienenstock, Elisa J., 260  
Bierhoff, Hans W., 197  
Blake, Robert R., 19  
Blau, Peter M., 9, 42, 51, 56, 62, 162-164,  
166, 181, 195, 199, 267, 274  
Blumer, Herbert, 50  
Boas, Franz, 140  
Boissevain, Jeremy, 42, 172  
Bonacich, Phillip, 230, 234, 236, 237, 260  
Borg, Ingwer, 125, 131, 272, 283-285, 311  
Bos, Jan van den, 255  
Bosetzky, Horst, 205  
Bott, Elizabeth, 34  
Boudon, Raymond, 47, 51, 52, 60, 90, 110-  
113, 119  
Bougon, Michel, 72, 73  
Bourdieu, Pierre, 1, 50, 55, 59, 60, 138, 141-  
143, 171, 172, 183, 185, 192, 193  
Boyd, John Paul, 38  
Brüderl, Josef, 214, 219  
Braun, Norman, 167, 200, 215, 219, 250-  
253, 255, 259  
Breed, Warren, 31  
Bronder, Christoph, 25  
Bronner, Rolf, 28  
Bruckmeier, Karl, 62  
Brumann, Christoph, 158  
Brunner, Karl, 159, 160  
Bunker, Barbara Benedict, 205  
Burns, Tom, 9-11  
Burt, Ronald S., 32, 38, 39, 184, 197, 198,  
234  
Butler, Friedrich, 29

- Carey, Alex, 15  
 Carley, Kathleen M., 26, 104, 163, 196  
 Cartwright, Dorwin, 37, 176  
 Cassirer, Ernst, 60, 112  
 Chandler, Alfred D., 12  
 Cherry, Colin, 44  
 Chiang, Alpha C., 214, 235  
 Child, John, 12  
 Chomsky, Noam, 60  
 Churchman, West C., 37  
 Coase, Ronald H., 149, 212  
 Cohen, Arthur M., 37  
 Coleman, James S., ii, 20, 32, 33, 37, 45, 51, 53, 78, 79, 86, 89, 90, 104, 105, 134, 145, 146, 153, 154, 156, 159, 163-168, 171, 173, 177, 182, 187-190, 192, 195, 202, 204, 206, 209-216, 220, 234, 235, 237, 238, 240, 241, 244, 246, 248-250, 254, 255, 259, 264-267, 274, 306, 308, 312, 317, 318, 320  
 Cook, Karen S., 179-181, 237, 253, 256, 257, 259, 260, 263  
 Crozier, Michel, 9, 51, 100, 186  
 Cummings, Larry L., 128
- Dahl, Robert A., 186  
 Dahrendorf, Ralf, 95  
 Dasgupta, Partha, 199  
 Davis, Kingsley, 54  
 De Graaf, Nan D., 171  
 Deci, Edward L., 129  
 Demsetz, Harold, 100, 240  
 Deutsch, Morton, 3, 169, 187, 190, 192, 197, 199  
 Dickson, William John, 6, 36  
 Dijkstra, Edsger W., 243  
 DiMaggio, Paul J., 23, 32, 50  
 Dollase, Rainer, 35  
 Donaldson, Les, 100  
 Dorow, Wolfgang, 150  
 Douglas, Mary, 145  
 Drumm, Hans-Jürgen, i, 16, 22  
 Duerr, Hans Peter, 197  
 Durkheim, Emile, 55, 86, 158  
 Dutton, John M., 19
- Ebers, Mark, 51  
 Eccles, Robert G., 24
- Edgeworth, Francis Y., 168  
 Eisenberg, Eric M., 47  
 Ekeh, Peter, 147, 163  
 Elias, Norbert, 179  
 Elizur, Dov, 125, 131, 283  
 Elster, Jon, 60, 86, 102, 115  
 Elwert, Georg, 143, 144  
 Emerson, Richard M., 51, 134, 162, 177-181, 184, 237, 250, 256, 265, 266  
 Emery, Frederick Edmund, 10, 58  
 Emrich, Eike, 185  
 Engels, Friedrich, 126  
 Erikson, Eirik, 190  
 Esser, Hartmut, 47, 49, 51, 55, 58, 68, 90, 98, 116-119, 124, 189, 204  
 Etzioni, Amitai, 88, 90  
 Evans, Martin G., 128
- Falk, Sigurd, 235  
 Fararo, Thomas J., 51  
 Faust, Katherine, 39  
 Fayol, Henri, 7  
 Fazio, Russel H., 119  
 Ferguson, Adam, 123, 133, 191  
 Ferry, Luc, 60  
 Feyerabend, Paul K., 84, 315  
 Firisotu, Mihaela E., 58  
 Fishbein, Martin, 119  
 Flap, Hendrik D., 171  
 Foa, Edna B., 162, 177  
 Foa, Uriel G., 162, 177  
 Ford, Jr., Lester Randolph, 243  
 Forsyth, Elaine, 37  
 Franke, Richard Herbert, 15  
 Freeman, Linton C., 231  
 French, Jr., John R. P., 175, 176, 231, 233, 265, 274  
 Frese, Erich, 16, 18, 19, 22, 25, 32  
 Friedberg, Eberhard, 51, 186  
 Friedkin, Noah E., 231, 234, 260  
 Friedman, Milton, 95  
 Friedrichs, Jürgen, 123  
 Fuchs, Susanne, 172  
 Fulkerson, Delbert Ray, 243  
 Furubotn, Eirik, 96, 97, 160, 161
- Galaskiewicz, Joseph, 102  
 Galbraith, Jay R., 3, 128  
 Galinat, Withold, 283, 284

- Gambetta, Diego, 152-154, 187, 203  
 Garfinkel, Harold, 50  
 Gebert, Diether, 11, 12, 19, 85, 125  
 Geertz, Clifford, 141, 161, 196  
 Gehlen, Arnold, 126, 135, 191, 203  
 Geiger, Günter, 15  
 Gemünden, Hans Georg, 22  
 Ghoshal, Sumantra, 100  
 Giddens, Anthony, 50, 55, 60, 61, 187  
 Gigerenzer, Gerd, 110, 292  
 Gleditsch, Nils Petter, 231  
 Goethe, Johann Wolfgang von, 209  
 Goffman, Irving, 192, 197  
 Gotsch, Wilfried, 51  
 Gould, Roger V., 153  
 Gouldner, Alvin W., 9, 169  
 Graen, George B., 163  
 Granovetter, Mark S., 38, 42, 62, 149, 153,  
 172  
 Grossklau, Peter E., 18  
 Grunwald, Wolfgang, 169  
 Guetzkow, Harold, 37  
 Gutenberg, Erich, 3, 183, 212  
 Guttman, Louis, 272, 312  
  
 Habermas, Jürgen, 63  
 Hackman, J. Richard, 127, 272, 286  
 Hage, Jerald, 11  
 Halbach, Günter, 31  
 Hanifan, Lyda Judson, 171  
 Hannerz, Ulf, 171  
 Hansen, Knud L., 269  
 Hanson, Jeffrey R., i  
 Harary, Frank, 37, 219, 233  
 Harris, Marvin, 87, 140  
 Harsanyi, John C., 178  
 Hartmann, Heinz, 55  
 Hartmann, Nicolai, 190  
 Hayek, Friedrich A. von, 63  
 Hechter, Michael, 151, 157  
 Heckathorn, Douglas, 152, 261  
 Heckhausen, Heinz, 105, 126, 127, 129  
 Hedberg, Bo L. T., 10  
 Heider, Fritz, 37  
 Heinen, Edmund, 63  
 Hempel, Carl G., 57  
 Hennemann, Carola, 100  
 Hentze, Joachim, 292  
 Herzberg, Frederick, 9, 125, 285  
  
 Heydebreck, Peter, 22  
 Hirsch, Fred, 185  
 Hirschman, Albert O., 123  
 Høivik, Tord, 231  
 Holland, Paul W., 43  
 Hollander, Edwin P., 163  
 Hollis, Martin, 47  
 Homann, Karl, 193  
 Homans, George C., 36, 51, 58, 85, 96, 135,  
 143, 162, 163, 166, 169, 196, 204,  
 267, 277  
 Hrebiniak, Lawrence G., 12  
 Hubbel, Charles H., 234  
 Huber, Oswald, 105  
 Hubert, Lawrence J., 302  
 Hummel, Hans J., 43, 85  
 Hunt, Morton, 102  
 Husserl, Edmund, 67  
 Hutter, Michael, 69  
  
 Israel, Joachim, 126  
  
 Jacobs, Jane, 171  
 Jansen, Dorothea, 42  
 Jevons, William Stanley, 156  
 Johanson, Jan, 22  
 Joyce, William F., 12  
 Jurgensen, Clifford E., 125, 283  
  
 König, Dénes, 39  
 König, Thomas, 255  
 Küpper, Willi, 43, 51  
 Kahnemann, Daniel, 107-110  
 Kalleberg, Arne L., 51  
 Kant, Immanuel, 55  
 Kappelhoff, Peter, 79, 138, 147, 152, 163,  
 167, 171, 181, 209, 211, 219, 224,  
 226, 228, 229, 231, 234, 237, 250,  
 251, 259, 260, 265, 303  
 Karlsson, Georg, 37  
 Kasper, Helmut, 62, 70  
 Katz, Leo, 37, 233, 236, 265  
 Kaufer, David S., 163  
 Kaul, James D., 15  
 Kelle, Udo, 123  
 Kelley, Harold H., 162  
 Kemeny, John G., 219  
 Kern, Horst, 17, 27, 204  
 Kieser, Alfred, 11-16, 57, 60, 66, 67, 77,  
 187

- Kilduff, Martin, 43  
 Kirchgaessner, Gebhard, 51, 86, 88, 96, 107  
 Kirsch, Werner, 63  
 Kiss, Gábor, 62  
 Klimecki, Rüdiger G., 3, 46, 63, 268  
 Knez, Marc, 197  
 Knoke, David, 39  
 Knyphausen, Dodo zu, 63  
 Koch, Helmut, 48  
 Konerding, Uwe, 119  
 Kopp, Johannes, 109  
 Kosiol, Erich, 57  
 Krackhardt, David, i, 43, 163  
 Kramer, Roderick M., 187  
 Krauss, Robert M., 199  
 Krebs, David M., 200  
 Kruglanski, Arie W., 175  
 Kubicek, Herbert, 11, 12, 57  
 Kuklinski, James H., 39  
 Kullak, Frank, 30, 187
- Löhr, Albert, 88, 100  
 Lüdemann, Christian, 123  
 Lütke-Bornefeld, Peter, 36  
 Lakatos, Imre, 83  
 LaPiere, Richard T., 118  
 Laumann, Edward O., 38, 167, 226, 255  
 Laux, Eberhard, 28  
 Lawler, Edward J., 205  
 Lawrence, Paul R., 10, 19  
 Leach, Jerry W., 138  
 Leavitt, Harold J., 36  
 Leinhardt, Samuel, 34, 43  
 Lenk, Hans, 49, 84, 85, 89, 115  
 Lévi-Strauss, Claude, 38, 135, 137, 143, 203  
 Lewicki, Roy J., 205  
 Lewin, Kurt, 90  
 Lin, Nan, 42  
 Lin, Zhiang, 26  
 Lindblom, Charles, 9  
 Lindenberg, Siegwart, 51, 56, 58, 92, 94,  
 95, 97, 98, 109, 120-123, 125, 130  
 Lomborg, Bjørn, 153  
 Loomes, Graham, 109  
 Loose, Achim, 23, 187, 191  
 Lorrain, Francois, 38  
 Lorsch, Jay W., 10, 19  
 Loukinen, 193  
 Loury, Glenn C., 171
- Lovaglia, Michael J., 260, 261  
 Luce, Duncan R., 37, 199  
 Luhmann, Niklas, 20, 44-47, 49, 50, 57,  
 62-70, 159, 162, 187, 194  
 Lukes, Steven, 186
- Möslin, Kathrin, 27  
 Müller, Günter F., 197  
 Müller-Böling, Detlef, 287  
 Münch, Richard, 58, 152  
 Machina, Mark J., 109  
 Mackenzie, Kenneth D., 36  
 Macneil, Ian R., 23  
 Macy, Michael W., 153  
 Malinowski, Bronislaw, 56, 87, 137, 138  
 March, James G., 20, 47, 51, 86, 113  
 Markovsky, Barry, 163, 256, 260, 261  
 Marsden, Peter V., 167, 226, 231, 250  
 Marshall, Alfred, 25, 55, 121  
 Martens, Wil, 68  
 Marx, Karl, 61, 81, 126  
 Maslow, Abraham H., 124, 125, 311  
 Masuch, Michael, 100  
 Mattson, Lars-Gunnar, 22  
 Maturana, Humberto R., 67  
 Mauss, Marcel, 135, 138, 140, 142, 144  
 Mayntz, Renate, 7, 8  
 Mayo, Elton, 6, 36  
 Mayrhofer, Wolfgang, 58, 62, 63, 70  
 McGregor, Douglas M., 9, 100  
 Mead, George H., 192  
 Meckling, William H., 97  
 Meeker, Barbara F., 102  
 Meitner, Helmut, 27  
 Mellerowicz, Konrad, 57  
 Meltzer, Allan H., 159, 160  
 Merton, Robert K., 9, 47, 57, 61  
 Michels, Robert, 9  
 Michener, Andrew H., 167  
 Miebach, Bernhard, 47  
 Miles, Raymond, 22  
 Milgram, Stanley, 170  
 Miller, Max, 88  
 Mills, C. Wright, 58, 89  
 Minas, J. Sayer, 199  
 Misumi, Kazuto, 174  
 Mitchell, J. Clyde, 34  
 Mizruchi, Mark S., 260  
 Monge, Peter R., 47

- Moore, Omar Khayyam, 111  
 Moran, Peter, 100  
 Moreno, Jakob L., 35  
 Morgan, Gareth, 43, 174  
 Morgenstern, Oskar, 105  
 Musgrave, Alan, 95  
 Mutius, Bernhard von, 18  
  
 Nadel, Siegfried F., 34  
 Nagel, Ernest, 95  
 Naschold, Frieder, 18  
 Neuberger, Oswald, 51, 60, 101, 174, 177  
 Neumann, John von, 105  
 Newell, Allen, 104  
 Nicolini, Davide, 70  
 Nieminen, Juhari, 231  
 Nienhäuser, Werner, 15, 51, 150, 177  
 Nordsieck, Fritz, 57  
 Nozick, Robert, 89, 153  
  
 Oberbeck, Herbert, 17, 27  
 Oberschall, Anthony, 148  
 Ochsensbauer, Christian, 22, 23  
 Ockham, Wilhelm von, 94  
 Offe, Claus, 30, 172  
 Oldham, Greg R., 127, 272, 286  
 Olson, Mancur, 150, 151  
 Opp, Karl-Dieter, 51, 85, 95, 123  
 Ordelheide, Dieter, 51  
 Ordeshook, Peter C., 116  
 Ortman, Günther, 43, 51, 60  
 Osterloh, Margit, 88, 100  
 Ouchi, William G., 23  
  
 Pappi, Franz Urban, 35, 39  
 Pareto, Vilfredo, 55, 319  
 Paris, Rainer, 185  
 Parsons, Talcott, 7, 30, 45, 46, 50, 55–58,  
 66, 115, 173, 194  
 Peffer, Jeffrey, 184  
 Perroni, Amedeo G., 14  
 Perrow, Charles, 150  
 Perry, Albert D., 37  
 Pettigrew, Andrew M., 31  
 Pfeffer, Jeffrey, 26, 51, 76, 99, 174  
 Pfister, Hans-Rüdiger, 119  
 Picot, Arnold, 22, 27  
 Piore, Michael J., 17  
 Plinke, Wulff, 25  
 Podolny, Joel M., 205  
  
 Pohlmann, Markus, 24  
 Polanyi, Karl, 136, 145, 157, 158  
 Popper, Karl R., 83–85, 89, 131  
 Porst, Rolf, 284  
 Porter, Lyman W., 43  
 Potts, Blyden B., 260  
 Pouillon, Jean, 112  
 Powell, Walter W., 23, 32, 42, 50  
 Preisendörfer, Peter, 105  
 Pribilla, Peter, 28  
 Probst, Gilbert J. B., 63  
 Prosch, Bernhard, 154  
 Pugh, Derek S., 9  
 Putnam, Robert D., 141, 171, 172  
  
 Röhrle, Bernd, 42, 172  
 Röpke, Jochen, 145  
 Radcliffe-Brown, Alfred Reginald, 34, 56  
 Raiffa, Howard, 199  
 Rapoport, Anatol, 37, 154, 219  
 Raub, Werner, 201, 203  
 Raven, Bertrand H., 175, 176, 274  
 Rawls, John, 89, 200  
 Reed, Michael, 43  
 Reichwald, Ralf, 27  
 Renaut, Alain, 60  
 Reuband, Karl-Heinz, 283  
 Reyher, Lutz, 29  
 Richter, Rudolf, 96, 97, 160, 161  
 Riker, William H., 116  
 Rink, Jürgen, 36  
 Roberts, Karlene H., 26, 172  
 Roethlisberger, Fritz Jules, 6, 36  
 Rosenberg, Morris, 125  
 Rosenblatt, Bernhard von, 29  
 Rosenstiel, Lutz von, 125  
 Ryan, Richard M., 129  
  
 Sabel, Charles F., 17, 24, 25  
 Sadowski, Dieter, 172, 320  
 Sahlins, Marshall D., 136–139, 157  
 Salancik, Gerald R., iii, 26, 42, 51  
 Sattler, Henrik, 171  
 Saxenian, AnnaLee, 24  
 Schüssler, Rudolf, 199  
 Schanz, Günther, 51, 85  
 Schein, Edgar H., 6, 58  
 Schenk, Michael, 34  
 Schlicht, Ekkehart, 172



- Schmalenbach, Eugen, 21  
 Schmid, Siegfried J., 67  
 Schmidt, Peter, 125, 284  
 Schneider, David, 143  
 Schneider, Dieter, 150  
 Schoemaker, Paul J. K., 105  
 Schoenherr, Richard A., 9  
 Schrader, Stephan, 171  
 Schreyögg, Georg, 12, 58  
 Schubert, Klaus, 42  
 Schumann, Michael, 17, 27  
 Schweizer, Thomas, 34  
 Scott, John, 34, 39  
 Scott, W. Richard, 7, 35, 43  
 Sedláček, Jiří, 39, 219  
 Selznick, Philip, 7, 9, 50  
 Shaw, Marwin E., 36  
 Shils, Edward A., 56  
 Silbermann, Alphons, 101  
 Simmel, Georg, 16, 157, 158, 183, 184, 187,  
 192, 199, 202  
 Simon, Herbert A., 7, 9, 20, 37, 47, 51, 72,  
 113, 240  
 Sitkin, Sim B., 205  
 Skvoretz, John, 163, 256, 260–263  
 Smith, Adam, 123, 124, 133, 192  
 Snell, J. Laurie, 219  
 Snow, Charles, 22  
 Sodeur, Wolfgang, 43  
 Sofsky, Wolfgang, 185  
 Southard, Frank A., 139  
 Spencer-Brown, George, 67  
 Stüdemann, Klaus, 48  
 Stützel, Wolfgang, 47  
 Staehle, Wolfgang, 75, 135, 163  
 Stalker, George M., 9–11  
 Staufenbiel, Thomas, 311  
 Stegbauer, Christian, 28  
 Stegmüller, Wolfgang, 94, 320  
 Steinmann, Horst, 48, 100  
 Stickel, Darryl, 205  
 Stigler, George, 86, 121  
 Stokman, Frans, 255  
 Strati, Antonio, 70  
 Sydow, Jörg, 22–24, 187, 191  
  
 Türk, Klaus, 43, 57  
 Takemura, Kazuhisa, 110  
 Tannenbaum, Arnold S., 290  
 Taylor, Frederick Winston, 1, 7, 14, 15  
 Taylor, Michael, 103  
 Tenbruck, Friedrich H., 95  
 Tessaring, Manfred, 29  
 Tetens, Holm, 88  
 Teubner, Gunther, 69  
 Theis, Anna Maria, 44, 45  
 Thibaut, John W., 162  
 Thomas, William L., 113, 126, 267  
 Thompson, Edward P., 61  
 Thorelli, Hans B., 22  
 Tietzel, Manfred, 96, 121  
 Titmuss, Richard, 101  
 Toffler, Alvin, 10, 31  
 Tomer, John F., 320  
 Trist, Eric L., 10, 58  
 Turnbull, Colin M., 202  
 Tversky, Amos, 107–110  
 Tyler, Tom R., 187  
  
 Ulich, Eberhard, 127, 287  
 Ulrich, Hans, 63  
 Ulrich, Peter, 193  
  
 Vanberg, Viktor, 51, 52, 85, 146, 147, 154,  
 162, 163  
 Varela, Francisco J., 67  
 Veblen, Thornstein, 121, 192  
 Vivelò, Frank Robert, 196  
 Vogler-Ludwig, Kurt, 29  
 Voss, Thomas, 163, 199  
 Vroom, Victor H., 105, 124, 127, 128, 132  
  
 Wallace, Anthony F. C., 71  
 Walser, Fredy, 3  
 Walter-Busch, Emil, 15  
 Walton, Richard E., 19  
 Warner, W. Lloyd, 36  
 Wasserman, Stanley, 39  
 Watzlawick, Paul, 45  
 Weber, Max, 1, 7, 10, 47, 52, 55, 77, 82,  
 85, 88, 90, 106, 112–114, 131, 158,  
 174, 178, 186  
 Weber, Wolfgang, 58  
 Weede, Erich, 51, 107, 163  
 Wegener, Bernd, 38, 312  
 Weißhuhn, Gernot, 29  
 Weick, Karl E., 8, 11, 44, 50, 69–75, 111,  
 134, 172  
 Weirmeier, Klaus, 150

- Weise, Peter, 98  
 Weizäcker, Carl Christian von, 86  
 Welge, Martin K., 22  
 Wellman, Barry, 43, 172  
 Welter, Günter, 28  
 Werder, Axel von, 16, 18, 19, 25, 32  
 Werner, Joachim, 22  
 Whetten, David A., 23  
 White, Harrison C., 38, 137  
 Whitehead, Alfred N., 55  
 Wicker, Allan W., 119  
 Wiese, Harald, 102  
 Wiesenthal, Helmut, 75  
 Wilke, Helmut, 62  
 Willer, David, 136, 163, 164, 256, 261–263  
 Williamson, Oliver E., 22, 23, 30, 97, 99,  
     100, 145, 149, 161, 240  
 Windolf, Paul, 39  
 Windsperger, Josef, 177  
 Wippler, Reinhard, 92, 98  
 Wiswede, Günter, 170, 171  
 Wolf, Harald, 17  
 Wolff, Birgitta, 23  
 Wollnick, Michael, 70  
 Womack, James P., 20  
 Wortley, Scot, 172  
 Wrege, Charles D., 14  
 Wright, Georg Henrik von, 49  
 Wrong, Dennis H., 58  
 Wunderer, Rolf, 3, 19, 278  
 Wurche, Sven, 23  
  
 Yamagishi, Toshio, 180, 257, 260  
 Yamaguchi, Kazuo, 182, 215, 250–252, 256,  
     257, 259, 260, 263, 264  
 Yellon, Janet L., 100  
 Yoon, Jeongkoo, 205  
  
 Zündorf, Lutz, 171  
 Zey-Ferrell, Mary, 12  
 Ziegler, Jürgen, 27  
 Ziegler, Rolf, 37, 39, 43  
 Znaniecki, Florian, 113  
 Zurmühl, Rudolf, 235

# Sachregister

- Abhängigkeitsmatrix, 247, 255  
Abstraktion  
  abnehmende, 92–94, 123, 317  
  s-grad, 46, 82, 95, 96  
Adjazenzmatrix, 39, 40  
Äquivalenz  
  -struktur, 71, 72, 75  
  funktionale, 57, 173, 194, 201  
  strukturelle, 41  
AGIL-Schema, 57, 58  
Allianzen, strategische, *siehe auch* Netzwerkorganisation, 24, 25, 42, 184  
Altruismus, 96, 101–103, 131, 133, 164, 169, 192, 200  
Anerkennung, soziale, *siehe* Motivation, soziale  
Anfangsausstattung, 209  
Anreiz-Beitrags-Theorie, 8, 74, 78, 271  
Antireduktionismus, 84–87  
Autopoiesis, 63, 66, 67  
Bedürfnisse, 125–131, 275  
  Komplementarität der, 71, 156, 212, 226  
Beschreiben, 48  
Beschreibung, dichte, 195  
Beziehungskapital, *siehe* Kapital, soziales  
Bildungskapital, *siehe* Kapital, humanes  
Blockmodellanalyse, 38  
Bonacich-Koeffizient, *siehe* globale Zentralität  
Brückenannahme, 82, 91, 94, 95, 120–131  
Cliques, 41  
Coleman-Modell, 79, 162, 166–168, 171, 174, 181–183, 210–221, 226, 236, 237, 249–252, 257, 259, 261, 263–266, 301, 312  
Definition der Situation, 98, 108, 113, 114, 116–120, 195, 204  
Determinanten, strukturelle, 74, 81, 86, 92, 93, 249  
Dichte, 40  
Differenzierung, funktionale, 10, 65, 66  
Egoismus, 49, 96, 97, 102–104, 133, 134, 142, 149, 165, 169, 187  
Eigenverantwortung, *siehe* Organisationsprinzip  
Einbettung, soziale, 55, 62, 133, 144, 148, 149, 152, 156, 158, 161, 194, 204, 210, 250, 266, 318  
Einflussmacht, *siehe* Macht  
Emergenz, 47, 49, 52, 54, 58, 65, 72, 76, 84, 93, 131  
Erklären, 48, 76, 81, 85, 131  
Erreichbarkeit, 40  
Fallibilismus, 83–84  
Formalisierung, 7  
  s-grad, 155  
Funktionalismus, 54–62, 86, 115, 319  
Gefangenendilemma, 56, 153, 198–200  
Geschäftsbereichsorganisation, 22  
Gesellschaftsvertrag, 153  
Gestaltungskorridor, 15, 32  
Gleichgewicht, 218, 233  
  s-annahme, 216  
  s-bedingung, 217  
Graph, 39  
Graphentheorie, 37–38  
Habitus, 59, 60, 62, 110, 115–120, 186, 189, 190, 317  
Handlungsspielraum, *siehe* Eigenverantwortung  
Handlungstheorie, voluntaristische, 55  
Harmonisierung, *siehe* Organisationsprinzipien  
Herrschaft, 24, 33  
  bürokratische, 1, 8, 100

- s-beziehungen, 78, 154–155  
Hobbessches Dilemma, 55, 168, 194  
home  
  socio-oeconomicus, 97  
homo  
  oeconomicus, 78, 95–99, 165  
  socio-oeconomicus, 81, 82, 88, 95–99,  
  102–104, 115, 121, 124, 131, 154,  
  173, 184, 272, 317  
  sociologicus, 58, 69, 78, 95–99, 110,  
  115  
Homogenität, 174, 212, 213  
Humankapital, *siehe* Kapital, humanes  
Individualismus, methodologischer, 76, 81,  
  84–87, 89, 90, 93, 131, 319  
Information  
  s-austausch, ii, 3, 4, 18, 19, 31, 44, 46,  
  78, 79, 185, 210, 221, 267, 268,  
  270, 274–278, 280, 295, 297–299,  
  301, 305  
  s-technologie, 27, 32  
  s-verarbeitung, kognitive, 70–71, 113  
  vollständige, 91, 92, 150, 159, 174, 240,  
  261  
Interaktion, 3, 12, 35, 44–54, 62, 68, 71–  
  72, 74–76, 99, 169, 183, 196, 200,  
  230, 265, 280, 281, 294, 295, 297,  
  301, 302, 304, 306, 308  
  s-matrix, 301, 302, 305, 306, 309  
  s-wahrscheinlichkeit, 243, 265  
Interdependenz, 46, 47, 53, 72, 181, 199,  
  320  
Interessen, 79, 118, 120, 125–131, 164, 165,  
  167, 176–178, 180, 183, 192, 209,  
  212, 214, 216–218, 238, 239, 241–  
  245, 264, 267–279  
  -konflikt, 168, 181, 184  
  -matrix, 211, 212, 239, 245, 247, 259  
  erweiterte, 247, 255  
  -maximierung, *siehe* Nutzen  
  -verteilung, 165, 166, 265  
  gleichgerichtete, 196, 276  
  in offenen Systemen, 238  
  s-ausgleich, 183  
  s-verteilung, 209, 257, 264  
Interpenetration, 56, 58  
Kante, 39  
Kapital  
  ökonomisches, 59, 134, 178, 183, 194–  
  196  
  humanes, 27–30, 32, 122, 145, 185, 277  
  organisatorisches, 172, 320  
  soziales, i, ii, 59, 129, 134, 148, 157,  
  161, 168, 171–174, 178–180, 182–  
  186, 193, 194, 196, 204, 206, 207,  
  212, 229–231, 237, 244, 253, 264,  
  266, 276, 277, 307, 308, 312, 317,  
  318, 320  
  symbolisches, 142, 160, 172, 177, 185,  
  191–195, 197, 198, 203, 207, 317,  
  318  
Kognitive Systemtheorie, 69–74  
Kollektivgut, 147, 148, 150–152, 163  
Kommunikation, 4–6, 8, 11, 18, 44–45, 62–  
  75, 78, 196, 268  
  reflexive, 276  
  s-netzwerk, 5, 36, 37, 43, 44, 47, 304  
  s-struktur, 11, 36, 37, 173, 174, 182  
Konkurrenz, 17, 27, 156, 165, 168–170,  
  181, 184, 199, 278  
Kontingenz, doppelte, 46, 49, 50, 65, 194  
  endogene Lösung, 63  
  exogene Lösung, 53  
Kontingenztheorie, 2, 4, 5, 8, 10–12, 26, 36  
Kontrolle, 40, 60, 145, 165–167, 170, 209,  
  211, 213, 214, 216, 217, 222, 225,  
  231, 235, 239, 241, 246, 256, 264,  
  265, 267, 273, 274, 282, 312  
  hierarchische, 14, 99  
  organisatorische, 151, 269  
  rückwärts gerichtete, 20  
  Selbst-, 32  
  soziale, 8, 31, 32, 151, 152  
  vorwärts gerichtete, 20  
Kontrollmatrix, 211, 245, 247, 282  
  erweiterte, 255, 259  
Kooperation, i, iii, 2, 3, 22, 23, 31, 103, 125,  
  128, 135, 148–150, 152, 154, 168,  
  169, 171, 181, 184, 185, 191, 198–  
  201, 270, 276, 279, 296, 297, 301,  
  316, 320  
  Evolution der, 198  
  laterale, iii, 3–5, 11, 12, 30, 32, 45, 46,  
  79, 205, 267, 268, 275, 276, 278,  
  284, 302, 310, 318  
  marktähnliche, 17

- s -ertrag, 147  
 spontane, 153, 154, 191  
 zwischenbetriebliche, 17, 18, 24
- Korporation, 53, 146–154, 160, 163, 173, 189, 205, 316
- Kritischer Rationalismus, 81–84, 317, 320
- Logik  
 der Aggregation, 86, 92–94, 131  
 der Selektion, 91–92, 106, 131  
 der Situation, 85, 86, 91, 94, 105, 112, 131, 132
- Macht, 24, 31, 35, 40, 53, 56, 66, 74, 77–79, 89, 101, 134, 141, 150, 154, 166, 167, 173–182, 184–186, 206, 268, 274, 301, 306, 316, 318, 320  
 -grundlagen, 175–176  
 -theorie, 51, 134, 162, 174, 184, 206, 237, 250–252, 255–257, 260, 264–266  
 -zerlegung, 235  
 Einfluss-, 210, 232, 233, 235, 309  
 Gesichter der, 134, 174, 186, 205  
 Ressourcen-, 209, 214, 218, 235, 236, 241, 242, 251, 259, 265  
 Tausch-, 178, 251, 259, 309, 310  
 Zugangs-, 156, 253, 306
- Makro-Mikro-Makro-Modell, 53, 81, 90–94, 131, 166, 317
- Markov-Prozess, 219, 233
- Markt, 22, 33, 52–54, 78, 99, 149, 150, 157, 158, 162, 293  
 -beziehung, 100  
 -grenze, 170  
 -tausch, 136–142, 157, 158, 161, 194  
 -transparenz, 97, 212  
 interner, 21  
 unvollkommener, 307  
 vollkommener, 159–161, 167, 168, 171, 173, 174, 181, 206, 209, 212, 213, 264, 266, 303
- Marktdruck, *siehe* Organisationsprinzipien
- Medien, generalisierte, 66, 68, 69, 162, 173
- Mikro-Makro-Übergang, 52, 53, 60, 78, 81, 93, 104, 132, 134, 147, 149, 167–169, 191, 206
- Misstrauen, *siehe* Vertrauen, mangelndes
- Motivation, 18, 19, 33, 100, 103, 117, 121, 128, 132, 165, 177, 196, 271, 272, 280, 282, 284, 286, 291, 293, 311, 312, 318  
 extrinsische, 100, 128, 129, 273, 284  
 intrinsische, 100, 123, 124, 126–129, 193, 273, 311  
 Leistungs-, 127, 129, 272, 292, 293  
 s -modell, 127, 129  
 s -theorie, 82, 105, 123, 124, 129, 271, 317  
 soziale, 82, 102, 106, 119, 121, 172, 173, 269, 273–277, 280, 282, 283, 285, 286, 292–294, 296, 304, 305, 310
- Multiplexität, 41
- Netzwerk  
 -analyse, ii, iii, 3, 4, 23, 34–43, 47, 62, 70, 73, 77, 79, 170, 179, 186, 230, 318  
 -organisation, ii, 20, 22–25, 42, 77, 155, 204  
 potentiell, 171  
 soziales, i, iii, 11, 32, 34–43, 49, 50, 52, 54, 62, 76, 81, 134, 136, 139, 170, 171, 174, 198, 233, 296, 304, 306, 309, 316
- Norm, soziale, 34, 43, 45, 56, 58, 89, 99, 113, 115, 135, 138, 143, 148, 150, 154, 156, 166, 172, 173, 194, 198, 241, 287, 316, 317
- Nutzen, 3, 87, 102, 105, 109, 120, 121, 124, 138, 140, 151, 163–165, 173, 183, 185, 214, 216, 259, 260, 271, 274, 311  
 -funktion, 102, 104, 121, 122, 125, 165, 214, 215, 251  
 -maximierung, 52, 76, 82, 96, 97, 103–105, 116, 118, 131, 132, 135, 165, 264  
 -theorie, 121, 123, 132  
 oberster, 124, 129
- Opportunismus, 23, 97, 99–104, 138, 139, 150, 213
- Opportunitäten  
 des Organisierens, 15, 18, 25, 27, 315  
 strukturelle, 131

- Opportunitätskosten, 118, 119, 189, 200  
 Organisation, 1–33, 43, 63, 71, 73, 74, 76,  
     77, 148  
     formale, 6, 36, 101, 161, 170  
     informale, 6, 7, 36, 101, 161, 269  
     s -kultur, 45, 58  
     s -Leitbild, 1, 9, 25  
     s -moden, 13–16, 25, 315  
     s -struktur, ii, 2, 11, 12, 22, 26, 36, 58,  
     77  
     s -umwelt, 9–13, 23, 25, 26, 36, 315  
 Selbst-, i, 11, 32, 49, 67, 268  
 Organisationsprinzip  
     Eigenverantwortung, 12, 15, 17–19,  
     27, 29, 100, 127, 272, 281, 287,  
     289, 293, 311, 315  
     Harmonisierung, 17, 19, 32  
     Marktdruck, 17, 19–21, 32  
     Prozessorientierung, 18, 20, 29  
     Überschaubarkeit, 17, 19, 28, 32  
 Produktionsfunktion, soziale, 121–125  
 Prozessorientierung, *siehe* Organisations-  
     prinzipien  
 Punkt, 39  
 Qualifikation, *siehe* Kapital, humanes  
 Rational-Choice-Ansatz, iii, 51, 75, 76, 78,  
     81, 82, 90, 94, 120, 131, 132, 136,  
     150, 191, 316, 317, 319  
 Rationalität, 9, 52, 53, 85, 89, 102, 112, 113,  
     115, 120, 193, 199, 200  
     begrenzte, 110, 112, 113, 115, 116  
     habituelle, 60, 113–116, 132  
     verortete, 110, 112–114, 116  
     Wert-, 52, 113, 114  
     Zweck-, 52, 56, 114, 115  
 Ressourcen, i, 3, 22, 24, 28, 31, 33, 60, 105,  
     216, 241, 244, 252, 274–275  
     -abhängigkeit, 26, 176, 257, 263, 265  
     -abhängigkeitstheorie, 26  
     -allokation, 53, 214, 215, 216, 239, 264  
     -ausstattung, 129, 151, 165–167, 178,  
     209, 212–214, 216, 218, 251, 259  
     -ausstattung, effektive, 251  
     -ausstattung, primäre, 251  
     -fluss, 79, 209, 227, 229, 230, 243, 248,  
     251, 265  
     -kontrolle, *siehe* Kontrolle  
     -mengen, variierende, 244–249  
     -zusammenlegung, 136–142, 144–152,  
     173, 194  
     kognitive, 110  
     unteilbare, 215  
 Reziprozität, 134, 136–143, 145, 148, 155,  
     169, 318  
     generalisierte, *siehe* Tausch, generali-  
     sierter  
     negative, 136, 138, 168, 185  
 Risiko, 53, 105, 132, 246  
     -aversion, 107–108  
     -freude, 107–108  
 Rolle, soziale, 2, 7, 8, 24, 26, 30, 31, 40, 41,  
     43, 47, 49, 54–62, 95, 137, 148,  
     183, 185, 190, 192, 197, 296  
 Schnittstellen, 19, 32  
 Schwache Bindungen, iv, 38, 42, 171, 205  
 Selbstorganisation, *siehe* Organisation  
 Selbstreferentialität, 63, 67  
 Sinn, 48, 64–66, 69, 70  
 Situativer Ansatz, *siehe* Kontingenztheo-  
     rie  
 Solidarität, 55, 103, 158  
     organische, 55  
 Sozialkapital, *siehe* Kapital, soziales  
 Sozialtechnologie, iv, 4, 15, 33, 45, 315, 320  
 Sozialtheorie, individualistische, 51–54  
 Soziometrie, 35–36  
 Stabilität, 219  
 Status, 122, 124, 140–142, 151, 173, 175,  
     177, 193, 194, 205, 210, 231, 233,  
     234, 235, 273–275, 293, 294, 296,  
     304, 310  
 Struktureffekte, 61  
 Strukturfunktionalismus, *siehe* Funktionalismus  
 Strukturierung, Theorie der, 59–61  
 System  
     -theorie, 9, 44, 45, 50, 62–69, 160  
     ökonomisches, 212  
     lose gekoppelte -e, 72  
     mechanistisches, 10  
     natürliches, 7  
     offenes, 7, 238, 241  
     organisches, 9, 10, 58  
     rationales, 7, 9

- soziales, 6, 45, 49, 50, 52, 54, 56–58, 62–70, 144, 178, 236  
 unvollkommenes, 184, 204  
 vollkommenes, 167–174, 181, 182, 204, 209–213, 309
- Tausch  
 -effizienz, 241, 306  
 -hemmnisse, 78, 79, 238, 240–242, 244, 251, 252, 255, 306  
 -macht, *siehe* Macht  
 -medium, 66, 78, 134, 141, 145, 155–159, 161, 173, 177, 183, 196, 203, 204, 206, 212, 213, 220, 228, 230, 236, 241, 246, 249, 266, 274, 282, 318  
 -netzwerk, 72, 79, 139, 174, 179, 180, 210, 224, 226, 230, 238, 242, 250, 256, 257, 261, 265, 313  
 -system, offenes, 238–240  
 -umfang, 227  
 -wert, 141, 166, 167, 206, 209, 213, 216, 217, 218–221, 223, 224, 235, 239, 242, 245, 265, 302  
 ökonomischer, 133, 135–145, 154–158, 161, 193, 194, 204, 318  
 bilateraler, 137, 181, 212, 228–230, 249, 303, 307  
 generalisierter, 136–140, 144, 147, 155–157, 159, 172, 173, 181, 185, 193, 201, 228, 278, 303, 307  
 sozialer, 71, 133, 135–145, 154–158, 161, 170, 171, 173, 174, 193, 194, 204, 206, 212, 317, 318
- Transaktionskosten, 96, 103, 118, 149, 150, 152, 157, 160, 161, 174, 182, 183, 186, 194, 201, 204, 209, 210, 212, 238, 240–244, 248, 250, 251, 254, 255, 259, 266, 277, 306, 308, 309  
 -ansatz, 23, 30, 54, 99–101, 103, 145, 149, 150, 177, 194
- Transaktionsmedium, *siehe* Tauschmedium
- Transformationsregel, 92
- Überschaubarkeit, *siehe* Organisationsprinzipien
- Ungewissheitszone, 186, 206
- Ursachenkarten, 70, 72–73
- Validierung, konsensuelle, 72, 73
- Verbundenheit, 134, 155, 179–182, 184, 206, 259, 268, 277, 296  
 negative, 180, 237, 250, 252, 254, 256, 257, 260, 261, 263, 265, 278, 279, 291  
 positive, 180, 181, 185, 237, 250, 252, 256, 257, 260, 277–279, 306
- Verflechtungen, 17, 35, 39, 47, 52, 224–226  
 Ereignis-, 209, 217, 225  
 Interessen-, 139, 170, 171, 173, 192, 209, 218, 225, 226, 235, 237, 241, 244, 246, 249–251, 265, 278, 301–303, 307–309
- Verhalten, 47  
 s -annahme, 97, 99–101, 216
- Verstehen, 48, 81, 85, 92, 107, 131, 195, 310
- Vertrag, 49, 55, 135, 141, 155, 240  
 Arbeits-, 99, 155  
 Gruppenarbeits-, 31  
 klassischer, 24  
 neoklassischer, 23, 24  
 relationaler, 23, 31, 56, 155  
 s -theorie, 23, 31, 141, 147
- Vertrauen, 23–25, 31, 32, 62, 78, 79, 134, 135, 145, 153–156, 159, 174, 175, 182, 188, 187–206, 277–279, 317, 318  
 mangelndes, 210, 238, 244–249, 266  
 s -spiel, 199–203  
 vollständiges, 213, 248
- Wert  
 -orientierung, 56, 113, 148, 152  
 -urteil, 82, 88
- Wert-Erwartungs-Theorie, 87, 105, 104–110, 114, 116, 119, 122, 126–129, 132, 165, 187, 190, 199, 260, 270–272, 287, 293, 294
- Zentralität, 37, 40, 47, 229, 236, 237, 253, 256  
 globale, 230, 236, 237, 249, 250, 252–254, 257, 260, 261, 265, 266  
 lokale, 230–231
- Zugangs  
 -macht, *siehe* Macht  
 -struktur, 78, 79, 174, 182, 183, 204, 209, 211, 237, 238, 241–243, 249–252, 253–266, 277, 306, 307, 309, 319