

Zur interdisziplinären Verwendung der Netzwerkforschung II: Netzwerke als Sozialstruktur eigener Art

Posted on 28. Mai 2012 by Klaus F. Röhl

Die Netzwerkanalyse ist in erster Linie ein methodischer Ansatz, mit dem sich soziale Beziehungen aller Art untersuchen lassen. Sie dient der Operationalisierung beliebiger sozialer Beziehungen zum Zwecke der Messbarmachung und hat keinen selbständigen Erklärungswert. Jede Relation zwischen zwei und mehr Objekten lässt sich mit dem Netzwerkvokabular von Knoten und Kanten beschreiben. Daraus folgt die Gefahr, dass mit Hilfe des Netzwerkbegriffs diffuse Beziehungen zu Sozialstrukturen aufgewertet werden oder umgekehrt bekannte und bewährte Konfigurationen wie Rollen und Gruppen, Systeme und Organisationen nur eine neue modische Bezeichnung erhalten oder sogar eingegeben werden.

Leopold von Wiese schwebte eine Beziehungssoziologie vor, die die Gesellschaft als die Menge der Relationen zwischen ihren Akteuren betrachten sollte. Dafür hätte die Netzwerkanalyse eine universelle Methode geboten. Doch seine Beziehungslehre hat sich nicht durchgesetzt, weil die Beziehungen zwischen sozialen Akteuren weitgehend in Strukturen verfestigt sind. Die Beziehungslehre müsste diese Strukturen ständig neu aus den sozialen Beziehungen rekonstruieren. Das wäre, als wenn man eine Straße jedes Mal neu baute, bevor man sie befährt. Die Gesellschaft als Ganzes ist kein Netzwerk, oder genauer, man kann sie vielleicht als Netzwerk begreifen. Aber eine Totalanalyse würde alle Forschungskapazitäten hoffnungslos überfordern. Es ist auch kein Netzwerk erkennbar, das als Superstruktur der Gesellschaft in Betracht käme. Der Versuch des spanischen Soziologen Manuel Castells ^[1] Manuel Castells, Das Informationszeitalter. Teil I: Der Aufstieg der Netzwerkgesellschaft, Wirtschaft, Gesellschaft, Kultur, Opladen 2001 [The Rise of the Network Society, 1996, 2. Aufl. 2011]. Dazu ... Continue reading, die Gesellschaft als primär in Netzwerken organisiert zu beschreiben, hat sich aus gutem Grund nicht durchgesetzt.

Heute geht es eigentlich nur noch um die umgekehrte Frage, ob »das Netzwerk« eine Sozialstruktur sui generis ist. Aber auch diese Frage ist im Grunde genommen müßig. Es sind schon so viele Netzwerke benannt und beschrieben worden, dass man sagen kann: Es gibt Netzwerke. Deshalb kommt es darauf an, die Besonderheit

von sozialen Netzwerken im Vergleich zu anderen sozialen Strukturen herauszustellen. Damit gelangt man zu einigen typischen Merkmalen von sozialen Netzwerken.

In Soziologie, Ökonomie und Politikwissenschaft hat sich im Anschluss an Powell^[2] Walter Powell, Research in Organizational Behavior 12, 1990, 295-336; nachfolgend zitiert aus der deutschen Übersetzung: Weder Markt noch Hierarchie: Netzwerkartige Organisationsformen, in: Patrick ... Continue reading ein gewisser Konsens herausgebildet, dass es sinnvoll ist, Markt und Hierarchie nicht als die Enden eines Kontinuums zur Koordination von interdependenten Handlungen anzusehen, sondern Netzwerke als dritten Typus der Handlungskoordination zu begreifen. Netzwerken heißt, Tauschfähigkeit und Tauschbereitschaft zu kommunizieren. Was am Ende dabei herauskommt, ist »ein Tauschmodus, der mit einer eigenen Logik ausgestattet ist«^[3] Powell 1996, 217 f., 220.

Der von der Transaktionskostentheorie angeleitete Vergleich von Netzwerken mit dem Markt einerseits und der »Firma« andererseits ist für die Rechtssoziologie zu schmal, denn er konzentriert sich auf ökonomische Institutionen, also auf Markt und Firma. Die Rechtssoziologie muss die sozialen Strukturen der öffentlichen Sphäre außerhalb der Ökonomie einbeziehen. Neben dem Markt ist die kollektive Willensbildung durch Abstimmungen zu bedenken. Als hierarchisches Gegenstück zum Netzwerk treten neben die »Firma« alle bürokratisch strukturierten öffentlich-rechtlichen Einrichtungen, von der kleinen Fachbehörde bis zum großen Staat. Der Einfachheit halber spreche ich insoweit von Behörden. Organisation dient im Folgenden als Sammelbezeichnung für Behörden und Wirtschaftsunternehmen. Die Erweiterung des Typenvergleichs auf Behörden wird in der so genannten Governance Diskussion geleistet, die sich mit der Koordination von interdependenten Handlungen auch jenseits ökonomischer Transaktionen befasst.

^[4] Andreas Wald/Dorothea Jansen, Netzwerke, in: Arthur Benz u. a. (Hg.): Handbuch Governance, 2007, 93-105. Der Vergleich führt zu einer Vorstellung von dem, was typisch ein soziales Netzwerk auszeichnet.

Noch aus einem zweiten Grunde ist der von der Ökonomie inspirierte Vergleich von Netzwerk und Hierarchie zu schmal, und zwar weil er sich auf das Innenleben der betrachteten Institutionen beschränkt und die Externalitäten vernachlässigt. Entscheidungen im Unternehmen haben zunächst Folgen nur für das Unternehmen selbst. Durch ihre Entscheidungen bestimmt die Unternehmensleitung, wie die Ressourcen bereitgestellt werden, die als Produktionsfaktoren für ein Endprodukt notwendig sind, das letztlich am Markt angeboten werden soll. Der Entscheidungsbegriff kann hier leicht in die Irre führen, denn bei Behördenentscheidungen denkt man sogleich an Akte mit Außenwirkung. Die

Entscheidungen sind sozusagen selbst das Endprodukt. Der Netzwerk-Hierarchie-Vergleich erstreckt sich aber nicht auf das Endprodukt, also nicht auf Entscheidungen mit Außenwirkung, sondern betrifft nur behördinterne Entscheidungen (Weisungen), mit denen die Behörde die Produktion außenwirksamer Entscheidungen steuert. Beispiele für Weisungen wären etwa der Geschäftsverteilungsplan eines Gerichts oder die sog. Verwaltungsanordnungen. Wenn man den Vergleich zwischen Netzwerk und Hierarchie zu Ende führen will, muss man daher fragen, was bei Netzwerken dem Endprodukt der Unternehmung oder der Behördentscheidung mit Außenwirkung entspricht. Eigentlich kann das nur die einzelne Transaktion im Netzwerk sein. Die Antwort ist nicht befriedigend, denn anders als beim Unternehmen, dessen Produkte für einen unternehmensexternen Markt bestimmt sind, und anders als bei Behörden, deren Entscheidungen mit dem Anspruch auf Außenwirkung gefällt werden, ist nicht zu erkennen, wie Transaktionen im Netzwerk extern relevant werden könnten. Man könnte stattdessen auf die Gesamtleistung des Netzwerks abstellen. Aber auf welche? Auf die Tatsache der Selbstorganisation? Auf die aus der Umgebung bezogenen oder auf die an die Umgebung abgegebenen Ressourcen? Alle diese Vergleiche hinken kräftig. Und dennoch lässt sich die Frage nach der Beziehung von Netzwerken zu ihrer Umgebung nicht von der Hand weisen. Eine verallgemeinerungsfähige Antwort habe ich nicht gefunden. Daher bleibt diese Frage in dem folgenden Typenvergleich unberücksichtigt. Am Ende ist jedoch darauf zurückzukommen.

Anmerkungen

Anmerkungen

- ↑1 Manuel Castells, Das Informationszeitalter. Teil I: Der Aufstieg der Netzwerkgesellschaft, Wirtschaft, Gesellschaft, Kultur, Opladen 2001 [The Rise of the Network Society, 1996, 2. Aufl. 2011]. Dazu etwa Steffen Horstmannhoff (30.3.2010): Netzwerkgesellschaft (Castells). In: [MedienKulturWiki](#).
- ↑2 Walter Powell, Research in Organizational Behavior 12, 1990, 295-336; nachfolgend zitiert aus der deutschen Übersetzung: Weder Markt noch Hierarchie: Netzwerkartige Organisationsformen, in: Patrick Kenis/Volker Schneider (Hg.), Organisation und Netzwerk, 1996, S. 213-271.
- ↑3 Powell 1996, 217 f., 220
- ↑4 Andreas Wald/Dorothea Jansen, Netzwerke, in: Arthur Benz u. a. (Hg.): Handbuch Governance, 2007, 93-105.

Ähnliche Themen

- [Zur interdisziplinären Verwendung der Netzwerkforschung IV: Und wo bleibt Ostroms Frage?](#)
- [Zur interdisziplinären Verwendung der Netzwerkforschung III: Netzwerke im Typenvergleich](#)
- [Zur interdisziplinären Verwendung der Netzwerkforschung I](#)
- [Volker Boehme-Neßlers unscharfes Netzwerkkonzept](#)
- [Wo bleibt »Die dunkle Seite der Netzwerke«?](#)
- [Der späte Start der harten Netzwerkforschung](#)
- [Die Rechtstheorie ist schlecht vernetzt.](#)
- [Zur Innovationskraft von Netzwerken](#)
- [Postmoderne Rechtstheorie, oder wie man davon abrät, einen Autor zu lesen](#)
- [Persönliche transnationale Netzwerke](#)