

Unsicherheit und Vertrauen in ‚Netzwerk-Gesellschaften‘

Boris Holzer

Vor mehr als vierzig Jahren versuchte Stanley Milgram (1967) in seinen *small world*-Experimenten zu belegen, dass die soziale Welt als großes, aber dennoch erstaunlich überschaubares Netzwerk aufgefasst werden kann. Milgram bat zufällig ausgewählte Amerikaner, einen Brief an eine von ihm gewählte Zielperson weiterzuleiten – sie sollten aber nicht etwa deren Adresse ausfindig machen, sondern persönliche Bekannte und Freunde zur Weiterleitung benutzen. In der Tat ließ sich so zeigen, dass im Durchschnitt sechs Zwischenstationen ausreichen, um den Brief an sein Ziel zu bringen. Man mag zweifeln, ob die so entdeckte ‚kleine Welt‘ jenseits der experimentellen Situation von Bedeutung ist. Um die aktive Nutzung der Kontakte zu stimulieren, muss das *small world*-Experiment die nahe liegende Möglichkeit, die Zielperson in einem Adressbuch nachzuschlagen, explizit ausschließen. Es demonstriert so gewissermaßen, wie Kommunikation ohne die Möglichkeit direkter Adressierung (und ohne moderne Massenmedien) noch möglich wäre. Im Alltag wird man kaum versuchen, Nachrichten auf dem Wege einer derartigen ‚Flüsterpost‘ zu übermitteln. Es stellt sich deshalb die Frage, unter welchen Bedingungen Kontakte von Kontakten im Netzwerk benutzt werden. Es gibt Fälle, in denen dies durchaus wahrscheinlich ist: Zum Beispiel könnte man einen Vermittler in die Kontaktaufnahme mit einer besonders prominenten Adresse einschalten wollen, um so die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, dass das eigene Anliegen Beachtung findet. Solche Situationen, in denen man darauf angewiesen ist, jemanden zu kennen, der jemanden kennt, gibt es sicherlich. Doch es fällt schwer, sie als paradigmatisch für den Alltag einer modernen Gesellschaft zu sehen.

Legitime Anlässe und rationale Motive für die Benutzung und Ausnutzung von Netzwerkkontakten gibt es dagegen vor allem dort, wo Modernität ohnehin in Frage steht. Wenn Märkte und Rechtssicherheit nicht oder nur rudimentär zur Verfügung stehen, liegen Rahmenbedingungen vor, unter denen Handlungsmöglichkeiten *nur* über indirekte Netzwerkkontakte realisiert werden können. Man ist dann auf persönliches Vertrauen angewiesen, weil andere Mechanismen der Reduktion von Ungewissheit und Komplexität versagen. Die entsprechende Prominenz und Alternativlosigkeit von Netzwerkbeziehungen in allen Lebensbereichen wird zum Beispiel in Russland als *blat* und in China als *guanxi* bezeichnet (Ledeneva 1998; Yang 1994). Auch in anderen Regionen sind ähnliche Phänomene unter dem Titel des ‚Klientelismus‘ bekannt. In all diesen Fällen handelt es sich um Beschreibungen von Beziehungspraktiken, die als freundschaftlich und freiwillig deklariert werden, gleichzeitig aber instrumentellen und sozial sanktionierten Charakter ha-

ben. Sie stabilisieren sich angesichts der Knappheit von Ressourcen und der Unsicherheit von Rechtsordnungen und machen eben jene Umwege über indirekte Kontakte, die andernorts eher ungewöhnlich sind, zum Normalfall.

Im Anschluss an diese Forschungen möchte ich vorschlagen, von ‚*Netzwerk-Gesellschaften*‘ dort zu sprechen, wo das Vertrauen in und durch Netzwerke als Voraussetzung richtigen und effektiven Handelns schlechthin angesehen werden kann. Die ‚Netzwerk-Gesellschaft‘ wäre demnach nicht, wie etwa bei Manuel Castells (2000), die dem Informationszeitalter angemessene Gesellschaftsform, sondern eine partikularistische und ‚personalisierte‘ Sozialordnung, in der Netzwerkbeziehungen einen institutionalisierten Vorrang genießen.

1. Die Ambivalenz der Netzwerke

Es geht allerdings keineswegs um ‚traditionelle‘ Sozialordnungen im Sinne Tönnies‘ (1979). Der Stoff der hier diskutierten Netzwerke sind nicht *solidarisch-gemeinschaftliche*, sondern *instrumentell-persönliche* Beziehungen, die mit einem hohen Grad an Individualisierung kompatibel sind. Sie kombinieren gewissermaßen moderne und traditionelle Elemente. Dazu gehören:

- Erstens eine ‚moralische‘ Form der Inklusion, die auf persönlicher Achtung sowie auf der Anerkennung einer im Netzwerk erworbenen Reputation beruht;
- zweitens jedoch instrumentelle Aspekte: in sozialer Hinsicht der Rückgriff auf die Kontakte anderer, in sachlicher Hinsicht der Zugriff auf Ressourcen und in zeitlicher Hinsicht Möglichkeiten der Beschleunigung von Verfahren und Wartezeiten;
- und drittens schließlich auch der Zugang zu eigentlich nicht Verfügbarem und Illegalem, insofern formale Regeln durch informale Netzwerke außer Kraft gesetzt werden können.

Die typische Form, in der diese Elemente miteinander zu Netzwerken verknüpft werden, ist die des Tauschnetzwerks: Auf der Basis von Reziprozität können Leistungen von anderen Mitgliedern des Netzwerks erwartet werden, weil diese wiederum entsprechende Gefälligkeiten erwarten können.

Es handelt sich also um Beispiele eines *sozialen Tauschs* im Sinne von Peter Blau (1964): Im Gegensatz zum ökonomischen Tausch geht es nicht nur um den Austausch von *etwas*, sondern auch um den *Ausdruck* der Beziehung im Tauschgeschehen selbst. Es bleibt deshalb notwendigerweise ambivalent, ob die Beziehung zum *Tausch* benutzt wird – oder ob nicht vielmehr der Tausch dazu dient, die *Beziehung*

zu festigen. Gegenstand des Tauschs sind nicht nur Güter oder Leistungen, sondern vor allem gegenseitige Achtung und Wertschätzung. Dementsprechend charakterisiert Ledeneva die Praxis des russischen *blat* als „not a relationship for the sake of exchange but an exchange for the sake of a relationship“ (Ledeneva 1997: 153).

Die fehlende Differenzierbarkeit zwischen instrumentellen und expressiven Dimensionen führt dazu, dass in solchen Beziehungen *diffuse Erwartungen* dominieren. Es gibt keinen dem Geld entsprechenden Maßstab für die Äquivalenz von Tauschgegenständen und auch keine hinreichend spezifizierten Erwartungen, um Bestimmtes von vornherein auszuschließen. Man kann Erwartungen nicht durch den Verweis auf formale, überpersonelle Regeln entkräften. Typisch ist vielmehr, dass die Beweispflichten für die Legitimität von Bitten und Erwartungen bei demjenigen liegt, der über eine Ablehnung zu entscheiden hätte.

Neben Expressivität und Diffusität kommt aber noch ein weiteres wichtiges Merkmal hinzu: Die *Transitivität* der Kontakte, also die Tatsache, dass man nicht nur auf die direkten Kontakte und ihre Ressourcen zurückgreifen kann, sondern auch auf die durch sie vermittelten Kontakte und deren Ressourcen. Netzwerkbeziehungen eröffnen einen über direkte Bekannte hinausgehenden Raum der Kontaktier- und Ansprechbarkeit. Erst dies erlaubt es eigentlich, von Netzwerken zu sprechen – und nicht nur von Beziehungen. Tauschnetzwerke setzen also Vertrauen voraus – und reproduzieren es gleichzeitig, wenn sich Reziprozitätserwartungen in einer ‚Politik der kleinen Schritte‘ bewähren. Man kann dann nicht nur dem Einzelnen, sondern gleichsam *dem* Netzwerk vertrauen. Eine solche Generalisierung schafft eine Komplementarität, aber auch eine gewisse Konkurrenz zu dem, was Luhmann (1973) als ‚Systemvertrauen‘ bezeichnet.

In ihrer Beschreibung der *guanxi*-Praxis in China schildert Yang (1994: 4f.), wie eine solche Übertragbarkeit von Kommunikationsmöglichkeiten funktionieren kann: Ein Mann wird von einem mit ihm bekannten Arzt gebeten, diesem bei der Beschaffung von vier Packungen einer seltenen chinesischen pflanzlichen Arznei zu helfen. Daraufhin sucht der Mann nach hilfreichen Kontakten, bis er schließlich einen Bekannten trifft, der als Arzthelfer in einem Krankenhaus arbeitet. Zwar kann dieser ihm die Medizin nicht selbst besorgen, empfiehlt ihn aber weiter an eine andere Person, die wiederum ein gutes Verhältnis zu einem entsprechenden Facharzt hat. Dieser Freund des Freundes erklärt sich bereit, den Mann noch am selben Tag zu dem Facharzt (der in einer anderen Stadt praktiziert) zu begleiten, und gemeinsam überreden sie ihn zur Ausstellung des notwendigen Rezeptes. Das Medikament, das er so dem befreundeten Arzt vermitteln kann, ist freilich nicht für diesen selbst bestimmt, sondern für einen wichtigen Patienten oder anderen Freund des Arztes, so dass auch sein Part bei der Beschaffung nur ein Teil eines aktivierten *guanxi*-Netzwerkes war.

An diesem Beispiel wird zweierlei deutlich: zum einen die bemerkenswerte Raffinesse und Beharrlichkeit, mit der nicht nur Kontakte, sondern Kontakte von Kontakten bemüht werden und zum anderen die Unbestimmtheit der Zeit- und Sachhorizonte, mit denen kalkuliert wird. Der Arzt zum Beispiel könnte *irgendwann* einmal nützlich werden – und natürlich kann sich dann auch der Gesichtspunkt geändert haben, unter dem er als Kontakt von Bedeutung sein könnte. Was zählt, ist das personalisierte Vertrauen in die Bereitschaft zur Gegenleistung, was die Missachtung etwaiger Rollenpflichten wie selbstverständlich voraussetzt. Das Syndrom der ‚Netzwerk-Gesellschaft‘ zeigt sich hier darin, dass die soziale Ordnung als Ganze in hohem Maße personalisiert wird. Die Gründe und Grenzen dieser Personalisierung möchte ich im Folgenden diskutieren.

2. Die Personalisierung sozialer Ordnung

In ‚Netzwerk-Gesellschaften‘, in denen persönliches Vertrauen und transitives Netzwerk-Vertrauen zu entscheidenden Ressourcen werden, gilt: „Der normale Weg ist nicht der normale Weg“ (Enzensberger 1987: 70). Man könnte auch sagen: Der *formale* Weg ist nicht der normale Weg. In China, Russland und anderswo treffen wir immer wieder auf den Fall, dass es in persönlichen Beziehungen *normal* ist, die Abweichung von formalen Rollenpflichten zu erwarten. Gerade dadurch, dass man sich flexibel zeigt, erarbeitet man sich das Vertrauenskapital, das sich im Netzwerk später in eigene Vorteile ummünzen lässt. Innerhalb von Organisation und im Verhältnis zwischen Verwaltung und Klienten ist dabei der Verzicht auf das Zitieren und Einfordern formaler Erwartungen ein probates Mittel, informale Beziehungen zu bestätigen und für zukünftige Transaktionen zu konservieren.¹ In anderen Bereichen können aber auch weiter gehende Illegalitäten ins Spiel kommen, die entweder die Grauzonen der Formalität ausnutzen oder dieser effektiv widersprechen. Eine dringend benötigte Genehmigung oder eine von den Behörden zugeteilte Wohnung erhält man mitunter schneller, wenn man nicht die offizielle Eingangstür benutzt, sondern ‚durch die Hintertür geht‘ (*zou boumen*) – also den Zugang zu Leistungen der Verwaltung über das Netzwerk persönlicher Beziehungen sucht. Auf diesem Wege lässt sich das in der ‚politischen Ökonomie‘ eines autoritär-bürokratischen Systems reichlich vorhandene Kapital der Ämter und politischen Funktionärsposten in das in der *gift economy* zählende „symbolische Kapital“ der persönlichen Beziehungen transformieren (Yang 1989: 46).

1 „Eine Regel dient dem, der einen Vorteil aus ihr ziehen kann, als Waffe, wenn er sie zitiert, und als Tauschobjekt, wenn er das Zitieren unterläßt“ (Luhmann 1964: 310).

Der Trick der Netzwerkkommunikation liegt darin, dass sie ambivalent bleibt: ob nämlich Gefälligkeiten und Geschenke ausgetauscht werden, um die Beziehung zu erhalten und beiden Seiten ein ‚Gesicht‘ zu geben, oder ob umgekehrt die Beziehung (aus-)genutzt wird. Die Informationskomponente der Kommunikation (die Gabe oder das Tauschobjekt) legt nicht fest, wie deren Mitteilung durch eine konkrete Person zuzurechnen ist. Reine Information lässt sich in personalisierten Beziehungen aber nicht kommunizieren. So läuft der Beziehungsaspekt bei jeder Transaktion mit und wird im Zweifelsfall der sein, auf den man sich später beruft. Im Rückblick hat man gar nicht um eine spezielle Leistung gebeten, sondern vielmehr dem Anderen die *Möglichkeit* gegeben, sein Interesse am Fortbestand der Beziehung durch eine geeignete Gefälligkeit mitzuteilen.²

Es handelt sich hierbei um eine Beobachtungs- und Zurechnungspraxis, die wenig Raum für unpersönliches Handeln lässt. Die Erfüllung oder Nicht-Erfüllung von Erwartungen innerhalb einer Beziehung wird auf die beteiligten *Personen* zugerechnet, weshalb man sich nur schlecht auf von Personen *absehbende* formale Regeln berufen kann. Zögert man, jemandem einen vielleicht momentan mit anderen Verpflichtungen kollidierenden Gefallen zu erweisen, so kommt dies einer Weigerung gleich, dessen Gesicht zu wahren, und stellt deshalb eine nur selten direkt kommunizierbare Option dar. Dies bringt gerade jene, die Anliegen zu häufig ablehnen müssen, in die Verlegenheit, ihr Interesse an der Beziehung anderweitig zu unterstreichen. Typisch dafür ist der Fall eines Parteifunktionärs in einer Studie über *guanxi* in einem nordchinesischen Dorf, der trotz oder gerade wegen seiner herausgehobenen Stellung im Dorf mit Abstand die größten Beträge für rituelle Geschenke verausgabte (Yan 1996). Solche mehr oder weniger großen Investitionen in das Netzwerk ‚erhalten die Freundschaft‘, verstärken aber die Notwendigkeit, aus der eigenen Position in formalen Organisationen Vorteile zu ziehen.

Das Illegale kann nun „nicht mit Gründen erwartet und gerechtfertigt werden und wird deshalb stets als individuell, persönlich, freiwillig erscheinen“ (Luhmann 1964: 313). Auch wenn es um die Freiwilligkeit von Illegalitäten dort, wo entsprechende Erwartungen fest institutionalisiert sind, nicht besonders gut bestellt sein mag, macht dies für die Zurechnung des Handelns kaum einen Unterschied. Die Abweichung von formalen Vorschriften „macht das Handeln persönlich“ (ebd.), weil es eben nicht auf die Rolle, sondern die Person zugerechnet werden muss.

2 Es ist schon aus diesem Grund schwer möglich, trennscharf zwischen einer ‚guten‘ und einer ‚schlechten‘ Praxis der *guanxi* zu unterscheiden wie dies zum Beispiel Yang (1994) versucht, indem sie zwischen einer auf *renqing* (Anerkennung) ausgerichteten Geschenkökonomie in den Dörfern und einer allein an instrumentellen Ressourcen interessierten, städtischen *guanxi*-Praxis differenziert. Vgl. hierzu auch Gransow (1995: 349f.) und die dort zitierten Hinweise auf die praktischen juristischen Probleme, die ‚legalen‘ und ‚illegalen‘ Dimensionen langfristiger *guanxi* überhaupt noch voneinander trennen zu können.

Anders ausgedrückt: Gerade dort, wo man es vielleicht am wenigsten erwarten würde – in hoch zentralisierten und formalisierten Planungsbürokratien – gibt es zahlreiche Möglichkeiten, Personen an der ‚Freiheit‘ zu erkennen, mit der sie auf die Zumutungen ihrer Rollenpflichten reagieren. Einem Vorschlag Luhmanns (1965: 63ff., 1995) folgend ist Freiheit dabei eine Frage der *Zurechnung*. Es gibt sie nur in dem Maße, in dem Möglichkeiten eingerichtet und genutzt werden, Handlungen und ihre Folgen einzelnen Personen (und nicht der Umwelt, sozialen Systeme oder Rollen) zuzurechnen. Sofern Abweichung nicht durch entsprechende Zwangsmittel verhindert werden kann, schaffen deshalb gerade jene Organisation und Formalisierung, die für staatssozialistische Organisationsgesellschaften typisch sind, Situationen, in denen Personen sich als frei und individuell *darstellen* können. Die Person zeigt sich nicht in ihren selbstverständlichen Rollenvollzügen, sondern „in der Art, wie sie ihre Rolle konkret moduliert, in ihren Initiativen und besonders in abweichendem Handeln“ (Luhmann 1965: 66). Wenn nun zum Beispiel Organisationspositionen in den Dienst von Tauschnetzwerken gestellt werden, wird laufend eine Struktur bestätigt, in der nicht die formalen Rollen oder gar die Programme von Organisationen als Anker der Erwartungssicherheit dienen, sondern konkrete *Personen*. Dies bedeutet gewissermaßen die Umkehrung der üblichen Perspektive, die Lebenswelt werde im Zuge des modernen Rationalisierungsprozesses durch die Tauschmedien Macht und Geld ‚kolonisiert‘ (Habermas 1981). In ‚Netzwerk-Gesellschaften‘ liegt der umgekehrte Fall vor. Die Lebenswelt kolonisiert gleichsam die Systeme. Doch wie stabil kann ein derartiges Arrangement sein, wenn es mit den Leistungen spezialisierter gesellschaftlicher Teilsysteme konkurrieren muss?

3. Wandel und Stabilität der Netzwerke

Die Forschung ist sich uneinig, ob die personalisierten Sozialordnungen der ‚Netzwerk-Gesellschaften‘ im Zuge von Transformations- und Modernisierungsprozessen an Bedeutung verlieren oder sogar gänzlich verschwinden (kontrovers zu *guanxi*: Guthrie 1998; Yang 2002). Evident ist, dass die Institutionalisierung von politischen und rechtlichen Verfahren sowie die Integration in internationale Investitions- und Handelsbeziehungen die Grundlagen instrumentell-personaler Beziehungen verändert. *Erstens* entfallen typische Anlässe für die Reproduktion von Netzwerken in dem Maße, in dem Überfluss der Optionen an die Stelle von Knappheit der Ressourcen tritt. *Zweitens* macht die zunehmende Verlässlichkeit und Forcierung anderer Medien der Einflussnahme, Konfliktregelung und Allokation den Umweg über Beziehungen überflüssig, insofern nun (überlegene) funktionale Äquivalente zur Verfügung stehen. Und *drittens* schließlich gewinnen Öffentlichkei-

ten an Bedeutung, die Netzwerke nicht nur gelegentlich skandalisieren, sondern vor allem systematisch marginalisieren.

1. Netzwerke werden als Umweg bemüht, weil Ressourcen oder Informationen anderweitig nicht verfügbar sind. Knappheit von Gütern, Dienstleistungen und Informationen erleichtert dies, ihre Distribution an bestimmten Positionen zu monopolisieren. In den hier zur Debatte stehenden (post-)sozialistischen Ländern wird ein ohnehin knappes Angebot auf diese Weise den offiziellen Distributionskanälen entzogen und zum Tauschgegenstand in Netzwerken. Die mangelnde Differenzierung zwischen Organisation und Gesellschaft bedeutet jedoch umgekehrt, dass man im Rahmen dieser Netzwerke bei entsprechendem Status durchaus auf ein großes Spektrum an Gütern und Leistungen zurückgreifen kann. Der Knappheit des Waren- und Leistungsangebots steht eine Vielfalt und Vielschichtigkeit darauf bezogener Sozialbeziehungen gegenüber. Oder anders ausgedrückt: Die Kargheit der Dinge wird durch die Komplexität der Sozialdimension kompensiert. Man muss soziale Umwege in Kauf nehmen, um bestimmte Möglichkeiten realisieren zu können. Es wäre daher aber zu vermuten, dass die Entschärfung des Knappheitsproblems auch die Bedeutung der Netzwerke verringert.

2. Knappheit an sich ist also nicht das Problem. Es geht um den *Umgang* mit Knappheit oder mit anderen Worten: um ein *Allokationsproblem*. Der Eindruck einer allgemeinen Knappheit entsteht, weil man ihr in diesen Ländern mit Geld nicht beikommen kann. Geld ist zwar vorhanden, genießt aber selbst kein Vertrauen. Der Geldmechanismus ist durch Organisation konditioniert, und deshalb kommt man nicht mit Geld weiter, sondern mit Beziehungen innerhalb und zu Organisationen. Geld und Beziehungen stehen im Hinblick auf die Zukunftsvorsorge in einem Verhältnis funktionaler Äquivalenz – und damit in Konkurrenz: „Wer Geld hat, braucht insoweit anderen nicht zu vertrauen“ (Luhmann 2000: 66). Nicht nur für das Geld gilt daher: Die Institutionalisierung symbolisch generalisierter Kommunikationsmedien geht auf Kosten der Netzwerke. Sie verschwinden nicht, aber sie werden mit Alternativen konfrontiert. Das gilt freilich nur im Einzugsbereich spezifischer Funktionen. Man kann in einer entwickelten Marktwirtschaft darauf verzichten, Güter und Leistungen aus bestehenden Netzwerken zu beziehen (z. B. wenn die bekannten Zulieferer zu hohe Preise verlangen). Und man muss der Reputation des Geschäftspartners nicht in gleichem Maße vertrauen, wenn man Ansprüche notfalls vor Gericht durchsetzen kann. Das erklärt, warum viele Unternehmer in China die Bedeutung von *guanxi* im Bereich der Wirtschaft nicht mehr höher

einstufen als anderswo. Sie betonen den Wert ‚guter‘ Beziehungen und schätzen – genauso wie die Arbeitnehmer – die Möglichkeit, durch Netzwerke Zugriff auf privilegierte Informationen zu haben. Das Netzwerk wird also gewissermaßen von einem ‚Erfolgsmedium‘, das ansonsten unwahrscheinliche Kommunikationserfolge vermittelt, zu einem bloßen ‚Verbreitungsmedium‘ heruntergestuft, das vor allem unter Informationsgesichtspunkten von Bedeutung ist.

3. Im Gegensatz dazu ist die Handlungskontrolle schwierig. Tauschnetzwerke sind nicht ‚normiert‘, man kann Abweichungen kaum öffentlich skandalisieren. So kann ein deutsches Unternehmen z. B. in China durchaus prinzipienfest sein und verkünden: „Ich nehm’ aus Prinzip nix an“. Es mag dadurch Nachteile haben, dass es folgerichtig aus den Netzwerken ausgeschlossen bleibt. Doch dies kommt nicht einer Exklusion aus der Gesellschaft gleich. Vielmehr geraten die Tauschnetzwerke umgekehrt dadurch unter Druck, dass ihre Leistungen (welt-)öffentlich kaum darstellbar sind. Sie gelten als korrupt und sind daher einer kritischen öffentlichen Beobachtung ausgesetzt.

Die Verfügbarkeit von Alternativen zum personalisierten Vertrauen der Netzwerke und die Schwierigkeiten öffentlicher Darstellbarkeit bedeuten nicht, dass die Netzwerke verschwinden. Man kann sich aber entscheiden, mitzumachen – oder nicht. Damit verlieren Netzwerke ihre dominierende Stellung als soziale Struktur des Alltags und als Inklusionsprinzip. Die moderne Gesellschaft ist in diesem Sinne keine ‚Netzwerk-Gesellschaft‘ – sie bietet nicht nur Alternativen zum Kommunizieren und Handeln durch Netzwerke, sondern sie entmutigt zu diesen sogar, insofern sie partikularistische zugunsten universalistischer Orientierungen delegitimiert (Parsons 1965: 101ff.). Zwar ist mittlerweile viel von Netzwerken, Sozialkapital und ‚Vitamin B‘ die Rede, doch diese Phänomene liegen seltsam quer zu den anerkannten soziologischen Beschreibungen einer differenzierten Gesellschaft und zum offiziellen universalistischen Leistungsverständnis. Schon die Diversität der Beschreibungsformeln zeigt an, dass sich legitime und illegitime Formen unterscheiden lassen, die nicht leicht auf einen Nenner zu bringen sind. Dass der Bereich sozial akzeptierter Nutzung persönlicher Kontakte wächst, belegt die bis vor kurzem noch ungewohnte Beschreibung von Interaktionen ohne klare Zweckorientierung als *networking*. Doch insofern solche Formeln sich nicht ohnehin auf den Bereich des Privaten beziehen, sind sie in der Regel auf rollenspezifische Kontakte zugeschnitten, die das Netzwerk in den Dienst spezifischer Kommunikationsinteressen stellen – und nicht umgekehrt. Netzwerkkontakte werden zum Beispiel mobilisiert, um in gut bezahlte oder einflussreiche Positionen und somit zu Geld oder Macht zu gelangen. Doch dazu sind spezialisierte Netzwerke nötig, die sich

bereits dem Schema funktionaler Differenzierung unterordnen. Die Domänen der ‚Netzwerk-Gesellschaft‘ liegen daher eher in Regionen, in denen funktionale Differenzierung nicht oder nur rudimentär durchgesetzt ist – also in keineswegs unbedeutenden Teilen der Weltgesellschaft der Gegenwart.

Literaturverzeichnis

- Blau, Peter M. (1964): *Exchange and Power in Social Life*. New York: Wiley
- Castells, Manuel (2000): *The Rise of the Network Society (The Information Age, vol. I)*. Oxford: Blackwell
- Enzensberger, Hans Magnus (1987): *Ach Europa!* Frankfurt/M.: Suhrkamp
- Gransow, Bettina (1995): Chinesische Modernisierung und kultureller Eigensinn. In: *Zeitschrift für Soziologie* 24(3): 183-195
- Guthrie, Douglas (1998): The declining significance of guanxi in China's economic transition. In: *China Quarterly* 154: 254-282
- Habermas, Jürgen (1981): *Theorie des kommunikativen Handelns*. Band 2: Zur Kritik der funktionalistischen Vernunft. Frankfurt/M.: Suhrkamp
- Ledeneva, Alena (1997): Practices of exchange and networking in Russia. In: *Soziale Welt* 48(2): 151-170
- Ledeneva, Alena (1998): *Russia's Economy of Favours. Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press
- Luhmann, Niklas (1964): *Funktionen und Folgen formaler Organisation*. Berlin: Duncker & Humblot
- Luhmann, Niklas (1965): *Grundrechte als Institution. Ein Beitrag zur politischen Soziologie*. Berlin: Duncker & Humblot
- Luhmann, Niklas (1973): *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. Stuttgart: Enke Verlag
- Luhmann, Niklas (1995): Kausalität im Süden. In: *Soziale Systeme* 1(1): 7-28
- Luhmann, Niklas (2000): *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. Stuttgart: Lucius & Lucius
- Milgram, Stanley (1967): The small-world problem. In: *Psychology Today* 1(1): 60-67
- Parsons, Talcott (1965): *The Social System*. New York/London: Free Press/Macmillan
- Tönnies, Ferdinand (1979): *Gemeinschaft und Gesellschaft*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft
- Yan, Yunxiang (1996): The culture of guanxi in a north China village. In: *The China Journal* 35: 1-25
- Yang, Mayfair Mei-Hui (1989): The gift economy and state power in China. In: *Comparative Studies in Society and History* 31(1): 25-54
- Yang, Mayfair Mei-Hui (1994): *Gifts, Favours and Banquets. The Art of Social Relationships in China*. Ithaca, NY: Cornell University Press
- Yang, Mayfair Mei-Hui (2002): The resilience of guanxi and its new deployments. A critique of some new guanxi scholarship. In: *China Quarterly* 170: 459-476