



*Frank Schulz-Nieswandt*

## **Netzwerke**

### **Ihre aktuelle Bedeutung zur Lösung sozialer Probleme und ihre Erforschung – ein selektiver Überblick**

#### **1. Zur grundlegenden Problemeinleitung: Netzwerke als Form und als Norm!?**

Netzwerke sind ein universelles Phänomen des Menschen. Der Mensch lebt nur in Wechselwirkung zum Mitmenschen und seine soziale Welt ist eine solche der sozialen Beziehungen. Zugleich lebt der Mensch in den Netzwerken als personalisierte Individualität. Dies bedeutet, dass er einerseits seine Identität, also seine Selbstkonzeption, in den Rollenorientierungen, die mit den sozialen Beziehungen verbunden sind, findet. Und er ist so gesehen, nur als Mitmensch selbst eine Person. Auf der anderen Seite kann er aufgrund seiner Besonderung als personales Selbst, seines Ich-Bewußtseins, Distanz schaffen zu den Netzwerken, in denen er eingebunden ist. Er gewinnt relative Autonomiespielräume, die das Verhältnis des eigenen Selbst zu den sozialen Bindungen zum Thema eigenständiger Reflexionen machen. Er hat die Seinseigenschaft, eine, wie Helmuth Plessner<sup>1</sup> als philosophischer Anthropologe es nannte, „exzentrische Positionalität“ ein zu gehen.

Daraus ergibt sich nunmehr die Möglichkeit, dass das Verhältnis des Menschen zu den Netzwerken seiner sozialen Beziehungen recht unterschiedliche Gestalt, verschiedene Formen und auch verschiedene Qualitäten annehmen kann. Er kann in einen Konflikt mit seinen Netzwerken geraten. Er kann sich von seinen sozialen Beziehungswelten entfremden. Er kann dort aber auch völlig aufgehen und unkritisch sich selbst und seine Autonomiemöglichkeiten verlieren.

---

<sup>1</sup> Plessner, H. (2003). *Conditio humana*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Die Netzwerke müssen auch nicht unbedingt gesellschaftlich wertgeschätzt, akzeptiert oder gar rechtlich erlaubt sein. Es können Netzwerke abweichenden Verhaltens sein, krimineller Vereinigungen oder politisch problematisierte Organisationen darstellen. Man darf sich nicht davon täuschen lassen, dass im sozialpolitischen Kontext<sup>2</sup> in der Regel solche Netzwerke diskutiert werden, die individuell wie gesellschaftlich und somit auch politisch positiv geschätzt werden, Gemeinwohlverpflichtungen aufweisen oder zumindest positive externe Effekte produzieren bzw. in gewünschter Weise Stakeholder-Interessen umfassend einkalkulieren in ihrem Handeln. Daher kann es auch zu gewollten rechtlichen Fördermaßnahmen und politischen Anerkennungskulturen kommen.

Die soziale Tatsache, um mit dem klassischen französischen Soziologen Émile Durkheim<sup>3</sup> zu sprechen, dass menschliche Existenz immer „Wechselwirkungen“, wie es der klassische deutsche Soziologe Georg Simmel<sup>4</sup> nannte, sind, ändert nichts daran, dass die normative Debatte, welche Netzwerke aus welchen Gründen wie geschätzt, geschützt, gefördert und entwickelt werden sollen, getrennt von den empirischen Tatsachen diskutiert werden müssen. Es ist eine alte (auf den Neu-Kantianismus zurückgehende) Einsicht in der Erkenntnis- und Wissenschaftstheorie, dass man vom Sein nicht auf das Sollen schließen kann. Man nennt das einen „naturalistischen Fehlschluß“, von empirischen „Es gibt ...“-Sätzen auf „Es soll ... auch so sein“-Sätzen zu schließen. Man wird also über Netzwerke nur gesellschaftspolitisch auf der Grundlage expliziter Werturteile, gewünschter Ordnungsvorstellungen „guten Gemeinwessens“ und gesellschaftspädagogischer Zielvorstellungen über Menschenbilder entscheiden können.

## **2. Zwei idealtypische Formen von Netzwerkbeziehungen im Lichte der „Social capital“-Theorie**

Diese Vorüberlegungen eröffnen die Möglichkeit, dass sich individualisierte Personen (in selbst wiederum sozial gesetzten und das bedeutet sozial ungleich verteilten Grenzen) auf der Grundlage ihrer einerseits seinsmäßigen, andererseits immer auch aktualisierungs- bzw. aktivierungsbedürftigen Fähigkeit, sich selbst und die eigenen Einbindungen in soziale Rollenkreise zum Gegenstand der Reflexion und damit der Entscheidung zu machen, in unterschiedliche Haltungslagen zu den Netzwerken begeben können.

In der Sozialkapital-Forschung, die sich mit den Netzwerken der verschiedenen Formen beschäftigt, werden hierzu wichtige Unterscheidungen getroffen. Ich komme später nochmals auf die Engführungen der Sozialkapitaltheorien zurück.

---

<sup>2</sup> Vgl. Schulz-Nieswandt, F. (2009). Wandel der Medizinkultur? Anthropologie und Tiefenpsychologie der Integationsversorgung als Organisationsentwicklung. Berlin: Duncker & Humblot (i. V.).

<sup>3</sup> Durkheim, E. (2007). Die Regeln der soziologischen Methode. 7. Aufl. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

<sup>4</sup> Simmel, G. (2006). Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung. 5. Aufl. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

## 2.1 Der Idealtypus der strategischen Klugheit

Netzwerke können, idealtypisch gesprochen, entweder zu einem reinen Instrument individuellen Handelns werden. Dann funktionalisiert der rationale Akteur, der seinen individuellen, eigensinn-orientierten Nutzen maximiert, die Netzwerke aus strategischen Gründen. Der Akteur geht aus Gründen der strategischen Verkettung („connectedness“) aus Klugheit („prudence“) eine (vertragliche) Partnerschaft ein. Damit bleibt das kooperative Verhalten gebunden an die erwartete Aussicht auf eine ökonomische „Win-win“-Situation (nach dem sogenannten Pareto-Prinzip). Die „Beziehung zu der Beziehung“ bleibt opportunistisch. Das Netzwerk ist weit davon entfernt, Selbstzweck zu sein; es ist auch kein identitätsstiftender Ort des Akteurs als Person, also hinsichtlich der existentiellen Perspektive des Selbst-Seins im Modus des sozialen Mit-Seins. Das verweist bereits auf den zweiten, aber erst gleich noch zu behandelnden Idealtypus des Netzwerkes. Natürlich können Netzwerke an menschlicher Qualität gewinnen und den ökonomistischen Boden verlassen. Es können sich lange Zeithorizonte bei den Akteuren heraus bilden. Vertrauenskapital kann entstehen, wodurch sich auch Transaktions- und Regulationskosten der strategischen Verkettungen reduzieren lassen. Auch kann man, wie es in der neueren experimentellen Spieltheorieforschung geschieht, von vorn herein ein gewisses Maß an Fairness-Orientierungen auch bei eigensinnig orientierten Akteuren unterstellen. Das mag jedoch auch je nach Handlungsfeld und Themenkreis unterschiedlich sein, vielleicht auch Gender-Effekte aufweisen oder generell mit unterschiedlichen Sozialisationserfolgen hinsichtlich der erworbenen Empathie-Kompetenzen der Menschen zusammen hängen (auch wenn die sog. Spiegelneuronen die neurophysiologische Basis für das Empathievermögen verbürgen). Doch gehen wir jetzt noch nicht auf die vielfältigen empirischen Variationen der strategischen „Klugheitsmoral“ ein. Von einer „Moral“ (der Klugheit) kann hier deshalb die Rede sein, weil sich Ego durchaus für Alter Ego interessiert, aber eben nicht unmittelbar, sondern im wohl verstandenen Eigeninteresse. Denn die Chancen des Erfolgs des eigenen Handelns muß die Reaktionen des anderen Akteurs (Alter Ego), mit dem der Akteur (Ego) interdependent ist, einkalkulieren – und umgekehrt, und das eventuell im Rahmen einer längeren Handlungskette.

Wir betonen zunächst den Idealtypus-Charakter dieser „weak ties“, wie es die neuere Sozialkapital-Forschung nennt. Entnehmen wir dem klassischen deutschen Soziologen Max Weber die Definition, Idealtypen<sup>5</sup> seien als theoretische Konstrukte zu verstehen, die wesentliche Aspekte der sozialen Wirklichkeit absichtlich und gezielt überzeichnen, um Ausschnitte dieser sozialen Wirklichkeit gedanklich ordnen und entsprechend erfassen zu können, dann wird wiederum deutlich, dass es sich (zunächst) nicht um eine Abbildung eines konkreten empirischen Sozialgebildes handelt. Auch meint „Ideal“-Typus nicht normativ auch ein sozial oder gar moralisch erwünschter Typus. Dagegen sind Realtypen nicht Kunstkonstrukte der gewollt-gezielten Übersteigerung eines Merkmales. Sondern es geht, ungeachtet der Häufig-

---

<sup>5</sup> Vgl. auch Gerhardt, U. (2001). Idealtypus. Zur methodologischen Begründung der modernen Soziologie. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

keitsverteilung ihres Auftretens, um reale Fälle, die in empirisch fundierter Weise Merkmalsausprägungen, die nach kontrollierten Zuordnungskriterien festgehalten werden, so verdichtend auf sich vereinigen, dass diese realen Typen von anderen realen Typen faktisch zu unterscheiden sind.

Das bedeutet, dass der Idealtypus des strategischen Verkettungsmotivs des *homo oeconomicus* durchaus sich mit anderen Motiven dergestalt gemischt vorliegen kann, also als eine Dimension in einen Realtypus eingehen kann, dass es zu einer empirischen Typologie kommen kann. Darauf ist noch zurück zu kommen. Der Übergang von Ideal- zu Realtypen-Bildungen wird im vorliegenden Fall aber deutlich, wenn wir uns den zweiten Idealtypus der netzwerkbezogenen personalen Haltung anschauen. Gegenstand der Betrachtung sind nunmehr Netzwerke als „strong(er) ties“.

## 2.1 Der Idealtypus des (liebenden) Modus des Selbst-Seins im sozialen Mitseins

Im Fall der Netzwerke, die von „strong(er) ties“ gekennzeichnet sind, geht es mehr als um Nutzenmaximierung und Strategien. Es geht um Daseinsweisen und Existenmodi des Menschen als Person. In weak ties-Netzwerken gibt es viele Flexibilität durch Brückenbildungen („bridging“) zwischen Individuen; aber es gibt wenig feste Bindungen („bonding“). Jetzt interessiert hier nun nicht allein die eher ökonomische, weil an Effizienzfragen interessierte Perspektive, ob feste Bindungen nicht unflexibel sind und daher weitgehend Effizienzverluste herbeiführen, weil eingetretene Pfade nicht verlassen werden können. Es geht psychologisch eher um die Möglichkeit, dass Individuen sich dadurch personalisieren können und zu einer reifen, bindungsfähigen Autonomie gelangen, weil sie sich aufgaben- und rollenorientiert gerade durch die liebende Sorgearbeit in Bindungen kulturell einbetten („embeddness“ im Unterschied zur strategisch-opportunistischen Verkettung im Sinne von „connectedness“) und dergestalt zu einem Identitätskonzept gelangen, dass im Gegensatz zum Idealtypus der strategischen Klugheit des mit Alter Ego interdependenten *homo oeconomicus* eine gleichgewichtige Balance in einer Ich-Du-Wir-Figuration ermöglicht wird. Dies bedeutet, dass das Person-Sein in der Balance zwischen Ich-bezogener- Selbstsorge, Du-bezogener Mitsorge und Wir-bezogener Fremdsorge eine identitätsstiftende Verankerung (Einbettung) im Netzwerk der sozialen Beziehungen findet. Mit diesem Denken in der sozialen Figuration (Konzept des *homo figuratonis*) lehnen wir uns einerseits an die Soziologie von Norbert Elias<sup>6</sup> an, andererseits sozial- und individualpsychologisch an George Herbert Mead<sup>7</sup> und Erik K. Erikson<sup>8</sup>.

Dieser Ideal-Typus mag sofort auch normativ „idealer“ auf uns wirken. Denn schließlich ließe sich sehr schnell eine Parallel zu Immanuel Kants Ethik ziehen. Gemäß Kant soll der Mensch immer nur Selbstzweck, nicht Mittel zum Zweck sein. Und der Mensch solle so handeln, dass er sein Handeln auch dann noch als verallgemeinerungsfähig und gültig anerkennen kann, wenn er sich in die Lage der Men-

---

<sup>6</sup> Elias, N. (2006). Was ist Soziologie? Frankfurt am Main: Suhrkamp.

<sup>7</sup> Mead, G. H. (2008). Geist, Identität und Gesellschaft. 15. Aufl. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

<sup>8</sup> Erikson, E. H. (2005). Der vollständige Lebenszyklus. 6. Aufl. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

schen versetzt, die von seinem Handeln betroffen sind. Wir rezipieren hier die Ethik von Kant bereits sehr soziologisch und psychologisch: Diese Überprüfung der eigenen Handlungsgrundsätze setzt Empathiefähigkeiten voraus und diskutiert den Menschen als Rollenspieler, der auf die externen Effekte seines Handelns achtet. Dies hat allerdings auch Adam Smith so gesehen und sah die sittlichen Grundlagen ökonomischer Transaktionen in eben einer solchen Sympathie verwurzelt. Nun war Ökonomie bei Smith eben noch nicht völlig getrennt von der Moralphilosophie und die entstehenden modernen Marktbeziehungen wurden noch als eingebettet in die menschlichen Beziehungen des Gemeinwesens verstanden. Heute ist die Debatte um diesen Idealtypus des personalen Selbst-Seins im Modus des sozialen Mit-Seins im Lichte einer langen Geschichte (verschiedenster Varianten) des Personalismus in Philosophie und Theologie des 20. Jahrhunderts als Philosophie der Liebe und der Gabe von andauernd heftiger Intensität geprägt vor allem in der (Rezeption der) modernen französischen Philosophie und (theologischen) Anthropologie.<sup>9</sup>

### **3. Realtypen als akzentuierte empirische Mischformen**

Menschen sind keine Götter. Sie sind fehlbar, unvollkommen und machen sich oftmals in diesem Lichte schuldig. Aber sie können auch lieben, sind an Gerechtigkeit interessiert und entfalten sich aufgabenorientiert durch die Übernahme von Rollen, dabei eine Balance zwischen Eigensinn und Gemein Sinn suchend (nicht immer findend).

Die breite Debatte um die Möglichkeiten eines „rationalen Altruismus“ hat die empirischen Mischungschancen darlegen helfen. Menschen können ihre eigenen Nutzenfunktionen mit den Nutzenfunktionen anderer Menschen verschachteln und sich für das Nutzenniveau der anderen Menschen interessieren. Sie geben freiwillig Ressourcen an die anderen Menschen ab, weil sie sich dann gemeinsam mit den anderen Menschen besser stellen. Allerdings peilen sie ein Gleichgewicht zwischen den Nutzenverlust durch den Ressourcentransfer einerseits und ihrem Nutzengewinn durch die Besserstellung des transfer- oder hilfeempfangenden anderen Menschen an. Für beide ist es eine nach dem Pareto-Prinzip definierte gemeinsame Besser-Stellung (definiert als „Win-win“-Situation).<sup>10</sup> In vielen ökonomischen Transaktionen und Netzwerkbildungen gilt diese Pareto-Lösung als notwendige Voraussetzung und muß durch rechtliche Rahmenbedingungen ermöglicht werden. Es läßt sich aber auch als rationaler Kern der St. Martins-Legende darlegen: Der (christliche) Ritter gibt ja nur seinen halben Mantel ab. Damit erfriert nicht mehr der alte, arme Mensch; er selbst allerdings auch nicht. Er verliert an Ressourcen. Die purpurfarbene Qualität erinnert

---

<sup>9</sup> Ich möchte angesichts der breiten Diskussion nur heraushebend verweisen auf Ricoeur, P. (2006). Wege der Anerkennung. Frankfurt am Main: Suhrkamp sowie auf Caillé, A. (2008). Anthropologie der Gabe. Frankfurt am Main-New York: Campus. Orientierend ist u. a. Pulcini, E. (2004). Das Individuum ohne Leidenschaften. Moderner Individualismus und der Verlust des sozialen Bandes. Berlin: diaphanes.

<sup>10</sup> Hochman, H. M. & Rodgers, J.D. (1969). Pareto Optimal Redistribution. American Economic Review 59, S. 542-557.

an den edlen Charakter des Stoffes; doch, christlich motiviert, gewinnt der Ritter auch Nutzen: Er ist sich nichts mehr schuldig, ist seinen verinnerlichteten Normen nachgekommen und verdient den standesgemäßen Respekt. Er lebte ein Stück seines standesgemäßen Identität aus, dies aber bereits recht modern, da er im Lichte einer jüdisch-christlichen Schuldkultur sonst mit seinem inneren Gewissen zu kämpfen gehabt hätte.

#### **4. Die Motivik des Gebens und die Qualität der Netzwerkbeziehungen**

Das St. Martins-Beispiel wirft allerdings auch eine Reihe weiterer Fragen auf. Hat der Ritter wirklich aus verinnerlichter christlicher Standesmoral gehandelt? Oder hat er klug gehandelt: Als Prävention angesichts möglicher politischer Aufstände der Armen? Dann hätte er zumindest standespolitisch oder klassenspezifisch weise gehandelt, denn er hat nicht isoliert gedacht, wonach sein individuelles Fehlverhalten kollektiv vielleicht vernachlässigbar gewesen sein könnte. Vielmehr hat er erkannt, dass sich jeder (zumindest eine hinreichend große Zahl der) Ritter so edel verhalten muß, damit die Reputation des Standes kollektiv gesichert bleibt. Er hat damit die Kollektivgutsituation erkannt und auch in einem längeren Zeithorizont gedacht. Doch sein Handeln war geprägt von politischer Angst vor seinem Statusverlust. Nun mag sein Handeln auch gemischt motiviert gewesen sein. Er hat einerseits vielleicht Ekel vor dem Alter und der Armut empfunden, andererseits auch Mitleid und wußte, was seine offizielle Pflicht war, die ihn mehr extrinsisch als intrinsisch motivierte.

Was wir in dieser Analyse vermerken, dass ist die Gemengelage der Motiv sowie der komplizierte gesellschaftliche Kontext der konkreten Handlungssituation und wir spüren, wie sehr die Qualität der Gabe, die eben nicht frei ist von Bedingt- und Begrenztheit, von Obligationen, von kalkulierender Logik und dass die so entstehende, wenn auch nur flüchtige Netzwerkbeziehung von der Art der Motive abhängt.

Es gibt viele Motive der Gabe und des sich entwickelnden Systems des Gebens und Nehmens in sozialen Beziehungen und Netzwerken: Liebe, Respekt, gegenseitige Anerkennung, erwartete/ kalkulierte Dankbarkeit oder Suche nach öffentlichem Ansehen, Gnade und Barmherzigkeit, Mitleid, Freundschaft, Freigiebigkeit oder Großzügigkeit, Angst, Schuld, Pflicht, Scham und Ekel, Herrschafts- und Machtinteressen, Dominanzstreben etc. Phänomenologisch ist das Feld der Möglichkeiten groß. Es dürfte aber sehr schnell evident sein, dass die Selektion der Motive oder ihre Mischung bzw. die akzentuierte Dominanz eines der Motive überaus mitentscheidend für die Qualität der Systeme des Gebens und Nehmens in Netzwerken sind. Das braucht hier im Detail wohl nicht exemplarisch gemacht werden.

#### **5. Die Reziprozität und die Gabe**

Folgen wir der Definition von Robert Putnam, so setzt sich das Sozialkapital aus drei Dimensionen zusammen: dem Klima des Vertrauens, dem sozialen Engagement der

Bürger sowie den Reziprozitätserfahrungen. Unter dem Prinzip der Reziprozität verstehen wir das Gegenseigkeitsprinzip des Gebens und Nehmens.

Nun kann man dieses Verständnis des Sozialkapitals auf ganz verschiedene Forschungsfelder übertragen: auf zivilgesellschaftliche Zusammenhänge der Demokratieentwicklung, auf die soziale Wohlfahrtsproduktion des bürgerschaftlichen Engagements und des „Dritten Sektors“, auf regionalökonomisch relevante Netzwerkbildungen usw.

Wir wollen an dieser Stelle aber im Lichte des bisherigen Ausführungen auf das Verhältnis von Gabe und Gegenseitigkeit theoretisch eingehen, auch, damit einige Engführungen der Sozialkapitalforschung deutlich werden, denn diese kapriziert sich doch häufig deutlich auf die unter dem weak ties-Idealtypus weiter oben diskutierten Fall der ökonomisch motivierten strategischen Klugheit rationaler, aber opportunistischer Akteure, für die Netze nur funktionelle Instrumente ihrer Nutzenmaximierung darstellen.

Die ältere, klassische Forschung zur Reziprozität (Polanyi<sup>11</sup>, Sahlins<sup>12</sup>, Mauss<sup>13</sup>, aber auch neuere Autoren wie Godelier<sup>14</sup> u. a.) hat verschiedene Formen der Reziprozität unterschieden. Die ökonomische Theorie, auch unter Fairness-Aspekten, orientiert sich meist an dem Typus der ausbalancierten Gegenseitigkeit. Vermieden soll vor allem die negative Reziprozität der Trittbrettfahrer und minimiert werden sollen die Wohlfahrtsverluste, die durch „moral hazard“ in öffentlichen und kollektiven Gütersituationen entstehen. Dieses Denken ist ganz utilitäts-zentriert und orientiert sich am Modell des markttausch-orientiertes Vertrages. Es geht um Pareto-Lösungen. Entsprechend wichtige Situationseigenschaften werden daher in der Asymmetrie der Informationsverteilung zwischen den Netzwerkpartnern gesehen, auch in den Schwierigkeiten einer hinreichend vollständigen Spezifizierung des Vertrages, so dass Qualitätsprobleme (insbesondere bei Dienstleistungen) entstehen. Die Theorie entdeckt die Bildung von Vertrauenskapitel als Strategie der Reduktion von Unsicherheit, sieht das Problem der Transformation kurzer in längere Zeithorizonte (Nachhaltigkeitsprobleme), anerkennt auch die soziale Tatsache, dass die „Währung“ des Rückflusses auf die Gabe hin wechseln kann (das Phänomen der Homo- bzw. Heteromorphie des Gebens und Nehmens) u. a. m.

Die angeführten Klassiker, alle aus einer fachlich breit und daher offen interessierten Ethnologie und Soziologie kommend, haben aber vor allem auch den Typus der generalisierten Norm der Reziprozität darlegen können, die nicht am ausgeglichenen Nutzen orientiert ist und einen Gabe-Überschuss erkennt. Diese Forschungstradition ist deutlich anti- oder trans-utilitaristisch orientiert. Der bereits zitierte Caillé gehört hier hin, aber auch andere Debatten hinsichtlich der Beiträge etwa von Bataillé, Lévinas und Derrida. Auch der Klassiker selbst, der bereits angeführte Marcel Mauss,

---

<sup>11</sup> Polanyi, K. (2007). *The Great Transformation*. 7. Aufl. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

<sup>12</sup> Sahlins, M. (1994). *Kultur und praktische Vernunft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

<sup>13</sup> Mauss, M. (2007). *Die Gabe*. 7. Aufl. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

<sup>14</sup> Godelier, M. (1999). *Das Rätsel der Gabe*. München: Beck.

muß differenzierter eingeschätzt werden als es oft der Fall ist. Richtig ist, dass er in der Gabe zugleich die Schaffung von Obligationen (zur Gegen-Gabe). Und er selbst hat destruktive Gabe-Mechanismen (das berühmte Potlatsch-Phänomen) mitunter ins Zentrum gerückt. Mauss hat aber die Gabe nicht ökonomisiert und in ihr nur einen verkannten Markttausch gesehen. Es geht vielmehr um den symbolischen Überschuss der Gabe: Sie stiftet (mehrdimensional als „totale soziale Tatsache“: rechtlich, religiös, moralisch, politisch, ökonomisch) Gemeinschaft (die „Mahlgemeinschaft“ als „Tischgenossenschaft“) und personalisiert die Mitglieder dieser Gemeinschaft. Es ist kein Zufall, dass diese Gabe-Debatte breiten Eingang in die neuere theologische und philosophische Anthropologie gefunden hat.

Von Sozialkapital zu sprechen bedeutet, den Akzent von Anfang an auf die Charakterkonstruktion einer rationalen Investition in die Netzwerkbildung und -pflege zu legen. Menschen investieren in Netzwerke, um Erträge zu erwirtschaften, eben Nutzen zu maximieren. Dies ist analog zum Humankapital: der Mensch investiert in seine (arbeitsmarktorientierte) Bildung (als berufliche Qualifikation), um Einkommen zu maximieren, Macht- und Statuspositionen zu erreichen etc. Das ist nicht falsch und zugleich eine Engführung.

Wir haben nicht umsonst auf die Problematik von Ideal- und Realtypen-Bildungen hingewiesen. Bei Realtypen der Netzwerk-Haltung der Menschen haben wir sicherlich immer auch eine ökonomische Dimension enthalten. Sozialer Fortschritt benötigt auch dynamische Effizienz, um veraltete Pfade zu verlassen, „strong ties“ zu überwinden und Netzwerke mit ihrer Vertrauens(kapitel)eigenschaft als transaktionskostensenkend zu verstehen. Dennoch beobachten wir oftmals, ohne hier auf konkrete Häufigkeitsverteilungen eingehen zu können (über die man nur mehr sagen kann, wenn man sich die bestehenden Datensätze in konkreten und problembezogenen Zusammenhängen anschaut), dass die Motivmischungen komplexer sind. Vor allem weisen die Netzwerk-Orientierungen der Menschen ausgeprägte Gemeinsinnbezogene Haltungen und Empathie-fundierte Solidar-Einstellungen auf. Mutualitätsgebilde sind daher oftmals von Solidarorientierungen im Sinne eines Gabe-Überschusses gegenüber einer reinen Orientierung an einer ausbalancierten Bilanz von Geben und Nehmen ausgerichtet.

## **6. Schlussfolgerungen**

Wer Netzwerkbildungen in sozial wertgeschätzten Handlungsfeldern fördern und pflegen will, ist im Lichte der wissenschaftlichen Erkenntnisse nicht falsch beraten, die ökonomischen Eigenschaftsdimensionen hinreichend zu beachten. Trotz der betonten oftmaligen Gabe-Überschüsse im sozialen Handeln der Menschen sind Menschen keine Götter. Sie handeln unvollkommen und sind von Fehlverhalten geprägt; zum Teil erweist sich der ganze Lebenslauf als Daseinsverfehlung, als verfehlte Existenzweise, die nie zur personalen Reife geführt hat.

Es wäre aber ebenso falsch, eben diese Solidar-Bereitschaft der Menschen umgekehrt zu unterschätzen. Allerdings sollte man sich, mitunter tiefenpsychologisch und nach den Blaupausen-artigen kulturellen Codes fragend, die genauen Motivlagen der Sorgearbeit der Menschen in Netzwerken klar legen. Liebe in paternalistischer Form, auf demütige Dankbarkeit abstellende Gnade, erdrückend asymmetrische Barmherzigkeit kann ebenso eine Barriere der Modernisierung sozialer Dienstleistungen sein wie der strategische Opportunismus bindungsloser Subjekte, die nur noch Interessen kennen, aber keine Ideen haben, an denen sie sich aufgabenorientiert ausrichten können, um ihrem von der Endlichkeit gekennzeichneten Lebenslauf eine Sinn-Mitte zu geben.

Womit man (soziologisch und psychologisch) realistisch rechnen muß, und das zeigte gerade die Netzwerkforschung (intra- wie inter-generationell), ist eine grundlegende Ambivalenz. Wir sind nahe wieder an der Anthropologie von Kant, wenn wir formulieren, dass der Mensch spannungsvoll in einem zwei-poligen Korridor zwischen Nähe und Distanz unausweichlich angesiedelt ist: Ist er allein, dann sucht er die Gemeinschaft: ist er in Gemeinschaft, sucht er wieder die Vereinzelung. Netzwerke sind ein Ort derartig erlebter Ambivalenz: Sind es „weak ties“, fühlt der Mensch sich frei, sind es „strong ties“, fühlt er sich kontrolliert und erdrückt, eingeengt. Ist er auf Freiheit aus, läuft er Gefahr, unfähig zu sein; aus dem Allein-Sein wird Einsamkeit, aus Freiheit die Angst und die Sinnlehre. Kann er sich in „strong ties“ nicht zur personalen Autonomie entwickeln, dann verfehlt er ebenso sein humanes Dasein.