Zweitveröffentlichung

Marx, Johannes

Netzwerke in der Politikwissenschaft

Datum der Zweitveröffentlichung: 09.12.2024

Akzeptiertes Manuskript (Postprint), Beitrag in Sammelwerk

Persistenter Identifikator: urn:nbn:de:bvb:473-irb-1053183

Erstveröffentlichung

Marx, Johannes (2010): Netzwerke in der Politikwissenschaft, in: Curt Wolfgang Hergenröder (Hrsg.), Gläubiger, Schuldner, Arme : Netzwerke und die Rolle des Vertrauens, 1. Auflage, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 153–170, doi: 10.1007/978-3-531-92346-8_11.

Rechtehinweis

Dieses Werk ist durch das Urheberrecht und/oder die Angabe einer Lizenz geschützt. Es steht Ihnen frei, dieses Werk auf jede Art und Weise zu nutzen, die durch die für Sie geltende Gesetzgebung zum Urheberrecht und/oder durch die Lizenz erlaubt ist. Für andere Verwendungszwecke müssen Sie die Erlaubnis der Rechteinhaberinnen und Rechteinhaber einholen.

Für dieses Dokument gilt das deutsche Urheberrecht.

Netzwerke in der Politikwissenschaft

Johannes Marx

1 Einleitung

Im Jahr 2006 wurde Muhammad Yunus mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichnet. Er teilte sich den Preis zur Hälfte mit der von ihm gegründeten Grameen Bank, bei der er seit 1983 als Managing Director arbeitet. Die Grameen Bank ist ein Mikrofinanz-Kreditinstitut, das Mikrokredite an Menschen ohne Einkommenssicherheiten vergibt. Das Ziel der Grameen Bank besteht dabei nicht in der Erzielung ökonomischen Profits, sondern in der Reduzierung sozialer Armut (vgl. Yunus 2007). Ausgehend von der Beobachtung, dass schon kleine Kredite einkommensschwachen Menschen helfen, ihre soziale und ökonomische Stellung zu verbessern, versucht die Grameen Bank genau diese bereitzustellen. Während herkömmliche Banken aufgrund des problematischen sozialen Status, fehlender Sicherheiten und des schlechten Verhältnisses zwischen Verwaltungsaufwand, Risiko und ökonomischer Rendite nicht bereit sind, Mikrokredite zu für die Kreditnehmer finanzierbaren Konditionen zu bewilligen, vergibt die Grameen Bank in der Hauptsache Mikrokredite an Arme und darunter vorwiegend Frauen.

Bemerkenswert ist dabei, dass die Rückzahlungsquote bei den Mikrokrediten ausgesprochen hoch ist. Über 98 % der Erstkredite werden zurückgezahlt. Diese hohe Quote erklärt sich vor dem Hintergrund eines spezifischen Rückzahlungssystems, bei dem die Einbettung der Kreditnehmer in Netzwerke eine zentrale Rolle spielt. Yunus entwickelte ein System, in dem die Kreditnehmer in Dörfern zu kleinen Gruppen zusammengefasst wurden. Die Gruppenmitglieder werden anschließend von Bankmitarbeitern geschult und müssen sich bereiterklären, füreinander zu bürgen (vgl. Yunus 2003). Mikrokredite werden zunächst an zwei Mitglieder der Gruppe ausgezahlt. Wenn diese Gruppenmitglieder ihre Kredite regelmäßig zurückzahlen, bekommen die nächsten Gruppenmitglieder ihre Darlehen. Aufgrund der gegenseitigen Verpflichtungen und der sozialen Kontrolle gelingt es der Grameen Bank bei der Vergabe von Mikrokrediten eine hohe Rückzahlungsquote zu erzeugen. Darüber hinaus muss festgehalten werden, dass die Bank eine Genossenschaftsbank ist, die sich zu mehr

als 90 % im Besitz der Kunden befindet (vgl. Yunus/Jolis 1998).[278] Weltweit werden Mikrofinanzinstitute erfolgreich als Instrument der Armutsbekämpfung eingesetzt.

Afrika stellt in dieser Hinsicht eine Ausnahme dar. Der Mikrofinanzsektor ist dort deutlich geringer ausgeprägt als in Asien und Lateinamerika. Zudem werden Mikrokredite in Afrika häufig für Konsumausgaben, anstatt für unternehmerische Tätigkeiten verwendet (vgl. Mosley/Rock 2004). Stattdessen finden sich in Afrika andere Mechanismen der 'Kreditvergabe'. Dort wird beispielsweise auf Rotating Savings and Credit Associations [Roscas] für die Bereitstellung finanzieller Ressourcen zurückgegriffen. Roscas existieren in zahlreichen Varianten. Unterschiede bestehen zwischen den Roscas beispielsweise hinsichtlich der Bestimmung der Reihenfolge, in der die Mitglieder die Geldsumme bekommen. In der bekanntesten Variante entscheidet das Los über die Reihenfolge der Empfänger. Daneben existieren beispielsweise auch Roscas, bei denen die Höhe der Einzahlung über die Reihenfolge entscheidet. Alle Roscas teilen das Merkmal, dass die Mitglieder eine fixe Summe in einen gemeinsamen Topf einzahlen und die Gesamtsumme anschließend einem der Mitglieder der Roscas zur Verfügung gestellt wird. Dies geschieht wiederholt, wobei der einmalige Empfang der Gesamtsumme eine Person so lange vom Gesamttopf ausschließt, bis alle Mitglieder der Roscas einmal an der Reihe waren. So lange bleibt in der Regel auch die Roscas bestehen.

Das zentrale Problem von Roscas besteht in der Garantie der Zahlungsbereitschaft der Mitglieder, die ihre Auszahlung bereits erhalten haben. Auch hier spielen soziale Anreize in Netzwerken eine starke Rolle: „Roscas circumvent such default problems by exploiting individuals' social connectedness. This is borne out in the anthropological literature, which reveals how the incentive to defect from a Rosca is curbed by social constraints. Roscas are thus typically formed among individuals whose circumstances and characteristics are well known to each other" (vgl. Besley et al. 1993: 794). In anderen Worten: Das Eingebundensein in soziale Netzwerke scheint auch bei Roscas eine zentrale Determinante der erfolgreichen wechselseitigen Versorgung mit finanziellen Ressourcen darzustellen.

[278] Das Beispiel interessiert, da Netzwerke anscheinend einen sozialen Mechanismus bereitstellen, der die Rückzahlungsmoral und damit die Kooperation zwischen den Mitgliedern erhöht. Einzig dieser Mechanismus wird im Folgenden betrachtet. Trotzdem soll an dieser Stelle nicht unerwähnt bleiben, dass die langfristigen Effekte der Grameen Bank für die Erzeugung einer nachholenden Entwicklung in der Forschungsliteratur durchaus kritisch betrachtet werden (vgl. Bornstein 2005; Khandker et al. 1995). Beispielsweise wird kritisiert, dass durch Mikrofinanzierung eher die Wohlhabenderen unter den Einkommensschwachen angesprochen werden und die Ärmsten der Armen weiterhin keinen Zugang zu notwendigen finanziellen Ressourcen erhalten.

In dieser Hinsicht gleichen sich die Modelle aus Asien und Afrika. In beiden Fällen stellen soziale Netzwerke den zentralen Schlüssel zur Produktion sozialer Kooperation dar. In beiden Beispielen ist soziale Kooperation in Netzwerken die Voraussetzung für die individuelle Versorgung mit notwendigen finanziellen Ressourcen. Im Folgenden wird es darum gehen, den sozialen Mechanismus herauszuarbeiten, der in Netzwerken wirkt. Im Vordergrund stehen damit die Effekte von Netzwerken und nicht deren Bestimmungsfaktoren. Netzwerken wird üblicherweise der Effekt zugeschrieben, Vertrauen und damit Kooperation zu erzeugen. Um die Wirkungsweise von Netzwerken herauszuarbeiten wird zunächst im zweiten Kapitel geklärt, wie Netzwerke definiert werden. Anschließend werden im dritten Kapitel die Begründungsmechanismen für die Effekte von Netzwerken im Mittelpunkt stehen. Es wird gefragt, aufgrund welcher Mechanismen Netzwerke Kooperation ermöglichen. Es wird sich zeigen, dass unterschiedliche Mechanismen im Rahmen der Netzwerktheorie diskutiert werden. Im vierten Kapitel schließlich wird eine Systematisierung der unterschiedlichen Wirkungsmechanismen vorgestellt.

2 Netzwerkanalyse. Forschungsstand und Netzwerkdefinition

Die Netzwerkanalyse lässt sich zunächst einmal in Abgrenzung zur traditionellen sozialwissenschaftlichen Vorgehensweise bestimmen. Aus netzwerktheoretischer Perspektive wird an den Sozialwissenschaften kritisiert, dass die Akteure in der Regel dekontextualisiert werden und die soziale Einbettung der Akteure bei der quantitativen Beschreibung der untersuchten Merkmale vernachlässigt wird (vgl. Liepelt 2008). Dies gelte sowohl für Theorien in der Tradition des Homo Sociologicus, in denen die handlungsverursachenden Faktoren in der Sozialisationsphase vermutet werden und die aktuelle Einbettung eines Akteurs in die sozialen Strukturen theoretisch unreflektiert bleibt, wie auch für Theorien in der Tradition des Homo Oeconomicus, in denen Präferenzen konstant gehalten werden und Netzwerke lediglich als Restriktionen den Rahmen für individuelles Handeln abstecken. Aus netzwerkanalytischer Perspektive wird damit die mangelnde Berücksichtigung der sozialen Einbettung individuellen Handelns kritisiert. Dieses theoretische Desiderat versucht die Netzwerktheorie zu füllen, indem sie die Idee der Einbettung individueller Handlungen in Netzwerke in den Mittelpunkt stellt. Darüber hinaus verbindet man mit den Netzwerkansätzen auch das theoretische Interesse, die Kluft zwischen Makro- und Mikroperspektive zu überwinden. Die Netzwerktheorie stellt sich jedoch nicht als homogener Forschungsstand dar. Es kann daher nicht von einer dominanten theoretischen Orientierung im Rahmen der Netzwerkanalyse gesprochen werden. Grob kann

man zwischen zwei unterschiedlichen Schwerpunkten im Rahmen der Netzwerktheorie unterscheiden:

Die erste Richtung in der Netzwerkforschung ist stark empirisch orientiert, arbeitet häufig quantitativ und verwendet netzwerkanalytische Instrumente zur Beschreibung und Analyse sozialer Beziehungsstrukturen. Mit dem Begriff Netzwerk bezeichnen Vertreter in diesem Fall soziale Beziehungsstrukturen, deren Merkmale mit quantitativen Methoden formal analysiert und dargestellt werden können. Ziel dieses Zweiges der Netzwerktheorie ist die systematische Beschreibung und Analyse sozialer Beziehungen. Die Frage nach den Effekten spezifischer Netzwerkstrukturen steht in der Regel jedoch nicht im Vordergrund. Es mangelt auch an theoretisch ausgearbeiteten Begründungsmechanismen, die für die Entstehung spezifischer Verhaltensmuster in Netzwerken verantwortlich sind. In diesem Sinne sind auch die Äußerungen zu verstehen, die kritisieren, dass die Netzwerktheorie handlungstheoretisch unterbestimmt sei (vgl. Emirbayer/Goodwin 1994; Flap 1999; Granovetter 1985). Gleichwohl lassen sich Arbeiten mit dieser theoretischen Orientierung häufig dem methodologischen Individualismus zuordnen und stehen ökonomischen Handlungstheorien nahe (vgl. Jansen 2000).

Die zweite Richtung der Netzwerkforschung ist eher modernitätstheoretisch orientiert. Soziale Netzwerke werden in diesem Fall als spezifische Organisationsform sozialen Handelns mit einem „qualitativ eigenständigen Typus der Handlungskoordination“ (Weyer 2000: 14 f.) begriffen. Soziales Handeln in Netzwerken weise die Besonderheit auf, dass die gerichtete Koordination von Akteuren zur Lösung von Koordinationsproblemen über den Handlungsmodus Vertrauen funktioniere. Anstelle der klassischen Koordinationsformen Markt und Hierarchie nimmt die Netzwerktheorie hier einen weiteren Koordinationsmechanismus in den Blick: die vertrauensvolle Kooperation in Netzwerken. Gleichzeitig wird diese besondere Form der vertrauensvollen Handlungskoordination als besonderes Merkmal der Moderne hervorgehoben. Häufig geht diese Schwerpunktsetzung einher mit einem methodologischen Kollektivismus, wie man ihn beispielsweise bei White findet, der „die Welt sozialer Relationen, Figurationen und Interdependenzen“ betont, „von der aus überhaupt erst sowohl einzelne Akteure samt ihrer Verhaltensweisen als auch soziale Strukturmuster erklärbar würden“ (Häußling 2008: 65).

Aufgrund der hier untersuchten Frage nach den Begründungsmechanismen für die kooperationsfördernden Effekte sozialer Netzwerke konzentriere ich mich auf die empirisch ausgerichtete Netzwerktheorie und damit auf den ersten Zweig. Dies ist notwendig, da im Folgenden die Frage betrachtet wird, welche Effekte Netzwerke auf die Vertrauensvergabe haben. Vor diesem Hintergrund darf Vertrauen aus methodischen Gründen nicht definitorischer Bestandteil der Netz-

werkdefinition sein. Es wird genau dann von Netzwerken gesprochen, wenn folgende Merkmale vorliegen: Netzwerke stellen zunächst ein soziales Strukturmerkmal dar. Die Strukturen bestehen aus sozialen Beziehungen zwischen einer begrenzten Anzahl von Akteuren, die eine gewisse zeitliche Stabilität aufweisen. Daher spricht man auch von sozialen Strukturmerkmalen. In der Regel geht man darüber hinaus davon aus, dass mehr als zwei Akteure beteiligt sind. Im anderen Fall spricht man von dyadischen Strukturen. Zusätzlich haben Netzwerke häufig einen informellen Charakter und können auf dem Prinzip der Freiwilligkeit beruhen. Dies ist jedoch keine notwendige Bedingung, um von Netzwerken sprechen zu können.

Auf diese Weise definierte Netzwerke stellen ein fundamentales Strukturelement der sozialen Welt dar. Akteure sind üblicherweise in eine Vielzahl verschiedenster Netzwerke eingebunden. Jedoch können Netzwerke durchaus eine unterschiedliche Qualität aufweisen. Es ist zu vermuten, dass verschiedene Ausprägungen der Netzwerkstruktur auch unterschiedliche Effekte nach sich ziehen können. In der Literatur wird beispielsweise zwischen vertikalen und horizontalen Netzwerken differenziert. Während vertikale Netzwerke hierarchisch organisiert sind, basieren horizontale Netzwerke auf dem Prinzip der Selbstorganisation und folgen stärker demokratischen Prinzipien. Nach Putnam sind letztere für die Produktion sozialen Vertrauens verantwortlich (vgl. Putnam 1993). Darüber hinaus können Netzwerke auch symmetrisch oder unsymmetrisch, groß oder klein, geschlossen oder offen, sozial dicht oder eher lose, mehrdimensional oder eindimensional sein.

Häufig werden im Rahmen der Netzwerkanalyse nicht komplette Netzwerke abgebildet, sondern stattdessen personenbezogene Netzwerke erhoben. Für die Analyse egozentrierter Netzwerke fragt man beispielsweise sowohl nach relationalen wie auch nach strukturellen Merkmalen. Relationale Merkmale sind Kontaktdauer, Kontakthäufigkeit, räumliche Distanz, emotionale Nähe, Intensität, Stärke der Beziehung, weak ties oder strong ties, Uni- und Multiplexität und Rollenkontexte. Strukturelle Merkmale sind die Größe eines Netzwerkes, seine Dichte, Geschlossenheit, Balance, Homogenität bzw. Heterogenität (vgl. Schenk 1995: 98). Strukturelle Merkmale lassen sich in der Regel nicht direkt messen, sondern müssen als Maßzahlen, die sich auf die Merkmale von Kollektiven beziehen, aus den relationalen Eigenschaften errechnet werden (vgl. Jansen 2006: 56 f.).

Für die Netzwerktheorie lässt sich festhalten, dass sie ein umfangreiches Instrumentarium zur Analyse sozialer Beziehungsstrukturen bereithält. Um Fragen nach der Wirkung von Netzwerken untersuchen zu können, ist es jedoch notwendig, netzwerkanalytische Instrumente mit einem handlungstheoretischen Zugriff zu verbinden. Erst diese Kombination erlaubt die sozialen Mechanismen zu erfassen, die eine Verbindung zwischen sozialer Einbettung und individueller

Handlung ermöglichen und damit die Erklärung von Vertrauen und Kooperation ermöglichen.

3 Handlungstheoretische Grundlagen der Vertrauensvergabe

In den Sozialwissenschaften herrscht weitestgehend Einigkeit darüber, dass für die Erklärung sozialer Phänomene die Ebene individuellen Handelns berücksichtigt werden muss. Dies gilt auch für die Erklärung vertrauensvoller Handlungen. Im Folgenden wird zunächst geklärt, was unter einer vertrauensvollen Handlung zu verstehen ist. Daran anknüpfend wird aus entscheidungstheoretischer Perspektive verdeutlicht, warum vertrauensvolle Handlungen erklärungsbedürftig sind. Schließlich wird handlungstheoretisch diskutiert, welche Schritte bei einer sozialwissenschaftlichen Erklärung vertrauensvoller Handlungen zu berücksichtigen sind.

Eine Handlung wird genau dann als vertrauensvolle Handlung bezeichnet, wenn die Handlungssituation folgende Merkmale aufweist: Zunächst handelt es sich bei vertrauensvollen Handlungen um eine Handlung bei der in der Regel zwei oder mehr Personen beteiligt sind. Üblicherweise besitzt eine Person A (Treugeber) Ressourcen, die er im Sinne einer anderen Person B (Treuhänder) einsetzt. Beispielsweise hilft der Treugeber dem Treunehmer bei einem Umzug.

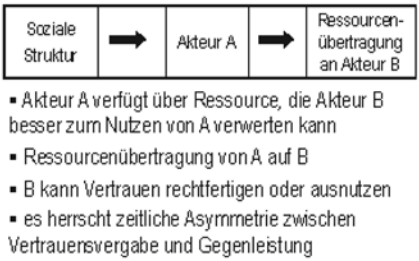
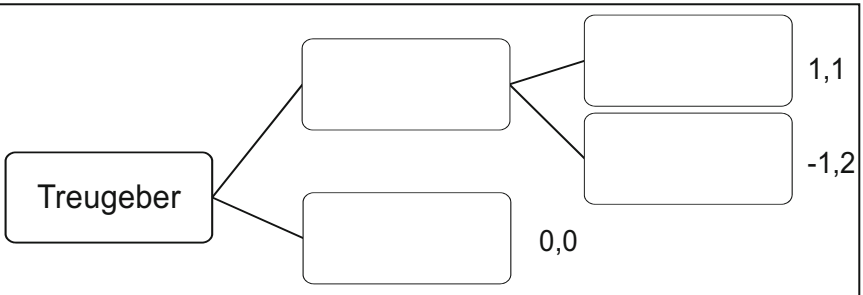


Abbildung 1: Strukturmerkmale des Moments der Vertrauensvergabe

Person A nimmt diese einseitige Ressourcenübertragung in der Erwartung vor, langfristig dadurch einen Nutzengewinn zu erzielen. Konkret erwartet er, dass Person B (Treuhänder) sich zu gegebener Zeit revanchieren wird. Hier besteht nun das Risiko, das für den Moment der Vertrauensvergabe charakteristisch ist. Person B hat nämlich die Möglichkeit das Vertrauen zu rechtfertigen. Das würde

bedeuten die übertragenen Ressourcen im Sinne von A einzusetzen oder zu gegebener Zeit eine angemessene Gegenleistung zu erbringen. Er kann aber auch das Vertrauen enttäuschen und die Ressourcen lediglich zu seinem eigennützigen Vorteil verwenden.[279] Dieses Risiko, das aus einer zeitlichen Asymmetrie zwischen der Vertrauensvergabe und der erwarteten Gegenleistung resultiert, gilt es bei der Vertrauensvergabe einzukalkulieren. Vertrauen bezeichnet damit die Erwartung eines Akteurs, dass eine einseitige Vorleistung nicht ausgenutzt, sondern kooperativ erwidert wird. Als Entscheidungsbaum lässt sich die Vertrauensvergabe in einer einfachen 2-Personen-Situation folgendermaßen graphisch darstellen[280]:



Treugeber: Vertrauen erwidern (1) > Status quo (0) > Vertrauen ausnutzen (-1)

Treuhänder: Vertrauen ausnutzen (2) > Vertrauen erwidern (1) > Status quo (0)

Die Zahl in Klammern ist ein Maß für die Wertschätzung der Handlungskonsequenz und > drückt aus, dass ein Akteur die Handlungskonsequenz vor dem Zeichen ‚>' mehr schätzt als die Konsequenz danach. Die erste Zahl am Ende eines Astes ist die Auszahlung für den Vertrauensgeber, die zweite Zahl für den Vertrauensnehmer.

Abbildung 2: Entscheidungsbaum beim einfachen Vertrauensspiel

In der hier skizzierten Handlungssituation steht der Vertrauensgeber vor der Wahl, ob er dem Vertrauensnehmer vertrauen soll oder nicht. Insgesamt lassen sich drei Möglichkeiten aufzeigen, wie diese Handlungssituation aufgelöst werden kann: Wenn sich der Vertrauensgeber entscheidet Vertrauen zu vergeben, dann kann erstens das Vertrauen erwidert werden. In diesem Fall hätte der

[279] Bei der Skizzierung der Situation der Vertrauensvergabe habe ich insofern eine Idealisierung vorgenommen, als dass ich von einer binären Entscheidungssituation ausgehe. Die Realität ist bedauerlicherweise zumeist komplexer, so dass zahlreiche Abstufungen zwischen Kooperation (Vertrauen) und Defektion (Vertrauen hintergehen) möglich sind und damit eine Entscheidungssituation zwischen mehr als zwei Handlungsalternativen gegeben ist.

[280] Bezüglich der Höhe der Auszeichnungen im Vertrauensspiel vgl. Buskens/Raub (2004).

Vertrauensgeber den höchsten Gewinn und auch der Vertrauensnehmer würde profitieren, da er für seine kooperative Gegenleistung entlohnt würde. Zweitens ist es möglich, dass der Vertrauensnehmer das Vertrauen ausnutzt. In diesem Fall würde sich der Vertrauensnehmer die einseitige Vorleistung aneignen, ohne eine Gegenleistung zu erbringen. Der Vertrauensgeber kann sich aber auch drittens entscheiden, das Vertrauen nicht zu vergeben und den Status quo beizubehalten. Welche der Handlungsalternativen die Akteure wählen ist abhängig von ihrer Präferenzordnung. Darüber hinaus gilt in dieser Spielform, dass die Präferenzen gegenseitig bekannt sind. In der Graphik sind die Präferenzordnungen der Akteure aufgeführt. Wenn die Präferenzen, wie in der Graphik angegeben verteilt sind, wird der Vertrauensgeber immer den Status quo bevorzugen, da der Vertrauensnehmer sich durch Defektion besser stellen kann.

Die empirische Situation stellt sich jedoch komplizierter als die Modellsituation dar, weil das Vertrauen nicht in allen Situationen ausgenutzt wird. In manchen Situationen kann der Treugeber (glücklicherweise) auf einen kooperativen Akteurstyp treffen. Ein solcher Akteur wird das Vertrauen kooperativ erwidern, da er eine andere nämliche die folgende Präferenzstruktur hat: Vertrauen erwidern (2) > Vertrauen ausnutzen (1) > Status quo (0). Dies verkompliziert die Entscheidungssituation des Treugebers: Handlungstheoretisch steht er vor dem Problem, die Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers einschätzen zu müssen: Handelt es sich bei dem Vertrauensnehmer um einen kooperativen Akteur, der die einseitige Vorleistung kooperativ erwidern wird? Oder handelt es sich beim Vertrauensnehmer um einen unkooperativen Akteur, der die einseitige Vorleistung durch eine Handlung ausnutzt? Nur wenn der Akteur ein kooperativer Akteurstyp ist, würde es sich für den Vertrauensgeber lohnen, das Risiko einer einseitigen Vorleistung einzugehen. Solche konditionalen Entscheidungsprobleme lassen sich in der Tradition von Harsanyi spieltheoretisch darstellen, indem man einen Entscheidungszug der Natur der eigentlichen Entscheidungssituation voranstellt.[281] Dieser Zug entscheidet mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit p, ob man es mit dem Typ vertrauenswürdiger Treunehmer zu tun hat oder mit dem Typ unkooperativer Teilnehmer (1-p). Der Treugeber muss nun eine Entscheidung bezüglich der Wahrscheinlichkeit p treffen, mit der er erwarten kann auf einen vertrauenswürdigen Treunehmer zu treffen. Der Treugeber wird sich genau dann für die Handlungsalternative „Vertrauen vergeben“ entscheiden, wenn der erwartete Nutzen dieser Handlungsalternative größer ist als der erwartete Nutzen der Handlungsalternative

[281] Bei einer solchen Entscheidungssituation handelt es sich um eine Spielform mit unvollständiger Information (vgl. Harsanyi 1967-1968), bei der im vorliegenden Fall der Treunehmer das private Wissen hat, ob er ein kooperativer oder unkooperativer Akteurstyp ist (vgl. Berninghaus et al. 2006; Bueno de Mesquita 2006; Mehlmann 2007).

„Vertrauen nicht vergeben“. In letzterem Fall wird er die vertrauensvolle Vorleistung verweigern. Diese komplexere Version des Vertrauensspiels lässt sich folgendermaßen graphisch erfassen:

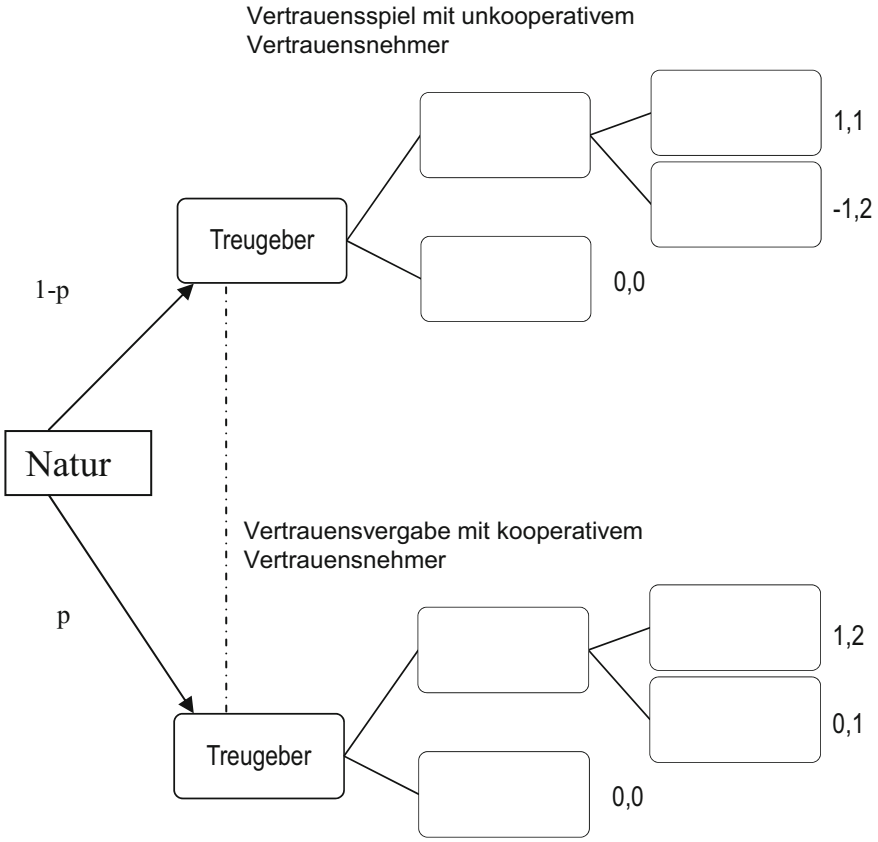


Abbildung 3: Vertrauensspiel mit unvollständiger Information

Angesichts einer solchen Spielstruktur steht der Treugeber vor dem Problem, die Wahrscheinlichkeit p abzuschätzen, mit der er mit einem kooperativen Akteurstyp interagiert. Da die Wahrscheinlichkeit p nicht zufällig verteilt ist, gilt es die

soziostrukturellen Merkmale zu entschlüsseln, die die Wahrscheinlichkeit p auf einen kooperativen Akteur zu treffen erhöhen. Vor diesem Hintergrund gilt es danach zu fragen, welche Strukturmerkmale dazu führen könnten, dass der Vertrauensnehmer dem Typ kooperativer Akteur entspricht, d. h. die Kooperation der Defektion vorzieht. Dazu wird versucht, die vertrauensvolle Handlung aus handlungstheoretischer Perspektive zu betrachten.

Das sozialwissenschaftliche Wissen über die Bestimmungsfaktoren individuellen Handelns ist in Handlungstheorien formuliert. Bei James S. Coleman und Hartmut Esser finden sich allgemeine metatheoretische Überlegungen hinsichtlich der Elemente, die eine sozialwissenschaftliche und damit handlungstheoretische Erklärung berücksichtigen muss (vgl. Coleman 1990; Esser 1999b): Aus erklärender Perspektive ist man in den Sozialwissenschaften dem methodologischen Individualismus verpflichtet. Das bedeutet, dass die Erklärung sozialer Phänomene die Ebene der einzelnen Individuen beachten muss (vgl. Schmid 2006). Im Einzelnen sind dabei drei Schritte von Bedeutung, die auch bei der Erklärung vertrauensvoller Handlungen eine Rolle spielen: Zunächst gilt es (1) die Verbindung zwischen der Ebene der sozialen Strukturen und der Mikroebene näher zu bestimmen. Daraufhin ist (2) zu klären, warum sich der Akteur angesichts der gegebenen Handlungsmöglichkeiten auf eine bestimmte Weise verhält. Schließlich gilt es (3) die einzelnen Handlungen hinsichtlich ihrer Wirkung auf gesellschaftliche Zusammenhänge zu untersuchen und damit die Verbindung von Mikro- und Makroebene wiederherzustellen.

Erstens ist also die auf der Makroebene liegende Struktur der Handlungssituation zu berücksichtigen. Aus der sozialen Situation, der die Akteure ausgesetzt sind, lassen sich die Bedingungen ableiten, die die Handlungsmöglichkeiten der Akteure strukturieren. In diesem Schritt werden über eine Makro-Mikro-Verbindung „die Erwartungen und die Bewertungen des Akteurs mit den Alternativen und den Bedingungen in der Situation“ verknüpft (Esser 1999a: 94). Dieser Schritt der sozialwissenschaftlichen Erklärung wird häufig mit dem Begriff der „Definition der Situation“ umschrieben. Das bedeutet konkret, dass für die Erklärung einer vertrauensvollen Handlung die Strukturmerkmale identifiziert werden müssen, die die Handlungsalternative „Vertrauen vergeben“ attraktiver erscheinen lassen als die Handlungsalternative „Vertrauen nicht vergeben“. Vor dem Hintergrund netzwerktheoretischer Überlegungen interessieren daher Informationen darüber, ob die geplante Interaktion in eine Netzwerkbeziehung eingebettet ist: Gab es bereits vorher Kontakt zwischen den beteiligten Personen? Ist es wahrscheinlich, dass die Personen aufgrund ihrer sozialen Einbettung auch in der Zukunft häufig miteinander in Kontakt stehen werden? Wenn man diese Fragen bejahen kann, steigt die Attraktivität der Handlungsalternative „Vertrauen vergeben“.

Netzwerke stellen darüber hinaus Kommunikationsstrukturen zur Verfügung, so dass Defektionen schnell allen Mitgliedern eines Netzwerkes zur Verfügung gestellt werden können. Dies erhöht die Bereitschaft eines Akteurs, Vertrauen nicht zu hintergehen und damit vergrößert sich zugleich die Attraktivität der Handlungsalternative „Vertrauen vergeben". Unter Umständen existieren in Netzwerken auch Bürgen, die bereits häufiger vertrauensvolle Interaktionen mit dem Treuhänder hatten. Auch dies würde die Attraktivität der Handlungsalternative „Vertrauen vergeben" erhöhen. In Netzwerken können darüber hinaus gewisse soziale Praktiken des gegenseitigen Helfens verbreitet sein, so dass die generelle Vertrauenswürdigkeit von Akteuren stark ausgeprägt ist oder es können Reziprozitätsnormen gelten. Diese Informationen wären beispielsweise aus handlungstheoretischer Sicht relevant, um die Entscheidungssituation des Akteurs für die Situation der Vertrauensvergabe zu rekonstruieren. All diese Faktoren führen in spieltheoretischer Perspektive zu einem Anstieg der Wahrscheinlichkeit p, dass man es in der beschriebenen Situation mit einem kooperativen Treunehmer zu tun hat.

In einem zweiten Schritt findet sich auf der Mikroebene ein theoretischer Auswahlmechanismus. Er erlaubt, aus der Vielzahl der durch die Struktur der Situation ermöglichten Handlungsalternativen eine auszuwählen. Diese zweite Phase bezeichnet Esser mit dem Begriff der „Logik der Selektion" (vgl. Esser 1999a: 94 f.; 1999b: 66 f.). Hier sind durchaus mehrere Selektionsregeln denkbar. Neben der ökonomischen Handlungsrationalität wird beispielsweise auch die Verwendung einer „Logik der Angemessenheit" diskutiert. Aus methodologischen Gründen erscheint mir jedoch hier der Rückgriff auf den Rationalitätsbegriff der ökonomischen Methodik angemessen (vgl. Marx 2007, 2008). Aus dieser Perspektive sind es die Bedingungen der sozialen Struktur einerseits und die akteursinternen Erwartungen und Bewertungen andererseits, die die Auswahl der Handlung bestimmen.[282] Auf der Grundlage einer subjektiv vorgenommenen Definition der Handlungssituation handelt der Akteur nutzenmaximierend. Colemans Angaben folgend reicht diese Common-sense-Vorstellung von Rationalität für die meisten Anwendungen der ökonomischen Methode aus. Der Begriff der Rationalität lässt sich aber im Bedarfsfall noch präziser fassen: „Dabei geht man davon aus, dass verschiedene Handlungen […] für den Akteur von bestimmtem Nutzen sind, und verbindet dies mit einem Handlungsprinzip, wonach der Akteur diejenige Handlung auswählt, die den Nutzen maximiert" (Coleman 1995: 17). Konkret bedeutet dies für die Wahl einer vertrauensvollen Handlung, dass ein Akteur genau dann die Handlungsalternative „Vertrauen

[282] Diese akteursinternen Bewertungen und Erwartungen gilt es, bei der Bestimmung der Logik der Situation zu rekonstruieren. Am Beispiel der Vertrauensvergabe wurde exemplarisch demonstriert, welche Faktoren bei dieser Rekonstruktion zu beachten sind.

vergeben“ wählt, wenn er glaubt, damit seinen Nettonutzen zu erhöhen. Der Vergleich der beiden Handlungsalternativen „Vertrauen vergeben“ und „Vertrauen nicht vergeben“ fällt also positiv zu Gunsten der ersten Handlungsalternative aus. Die Gründe für die positive Bewertung und damit die Wahl der ersten Handlungsalternative liegen in spezifischen sozialen Strukturmerkmalen, die die Wahrscheinlichkeit der positiven Kooperationserwiderung erhöhen. Der Vertrauensgeber glaubt aufgrund günstiger sozialer Strukturmerkmale, die häufig in Netzwerken vorliegen, dass er seinen Nutzen mehren kann, indem er vertraut und eine einseitige Ressourcenübertragung vornimmt.

In einem dritten Schritt wird die Verbindung von der Individualebene zur Ebene der sozialen Struktur wiederhergestellt. Mittels einer „Logik der Aggregation“ kommt es zu einer Verknüpfung von individuellen Handlungen und kollektiven Folgen. Dazu bedarf es spezifischer Transformationsregeln, um die Aggregation der individuellen Handlungen zu einem kollektiven Explanandum vorzunehmen. Einfache Aggregationsprozesse, die das Entstehen eines kollektiven Phänomens aus individuellen Handlungen verständlich machen, sind Zählverfahren bei Wahlen. Komplizierte Aggregationsprozesse werden durch Schwellenwertmodelle oder Computersimulationen modelliert. Im Fall der Vertrauensvergabe muss empirisch ermittelt werden, ob der Vertrauensnehmer die einseitige Vorleistung tatsächlich kooperativ erwidert oder ob der Treunehmer das Vertrauen ausgenutzt hat. Nur im ersten Fall entsteht auf der Ebene der Makroebene Kooperation als Ergebnis der sozialen Interaktion.

Die handlungstheoretische Betrachtung des Moments der Vertrauensvergabe zeigt, dass Netzwerke soziale Strukturen bereitstellen können, die die Wahl der Handlungsalternative „Vertrauen vergeben“ attraktiv erscheinen lassen. Im Folgenden wird danach gefragt, welche konkreten kausalen Mechanismen die Vertrauensvergabe in Netzwerken erleichtern.

4 Die soziale Einbettung der Vertrauensvergabe

Die Netzwerktheorie betont, dass Handlungen nicht im luftleeren Raum stattfinden, sondern sozial eingebettet sind. Dies gilt, wie im vorigen Kapitel gezeigt wurde, auch für die Vergabe von Vertrauen. Verschiedene Faktoren wurden im vorigen Kapitel als mögliche Determinanten der Vertrauensentscheidung genannt.

Für eine systematische Diskussion der sozialen Faktoren, die die Vertrauensvergabe begünstigen, soll zunächst eine Differenzierung der Idee der sozialen Einbettung im Hinblick auf zwei Dimensionen (sozialer Raum und Zeit) vorgenommen werden: Erstens lässt sich die Einbettung in Netzwerke im Hin-

blick auf den sozialen Kontext beschreiben. Hier können strukturelle oder kulturelle Faktoren thematisiert werden. Strukturelle Faktoren werden in ökonomischen Theorien in den Vordergrund gestellt und über den Modus Kalkulation handlungstheoretisch erfasst. Kulturelle Faktoren werden in soziologischen Handlungstheorien betont und über den Modus Sozialisation modelliert. Dabei muss beachtet werden, dass der Begründungsmechanismus von Struktur oder Kultur auf Vertrauen entweder über erwartete zukünftige oder bereits vergangene Interaktionen läuft. Zweitens gilt es deshalb auch eine Zeitdimension zu beachten und zwischen Erfahrungen aus der Vergangenheit und erwarteten Interaktionen in der Zukunft zu differenzieren. Die unterschiedlichen Mechanismen, die im Forschungsstand genannt werden, lassen sich somit folgendermaßen systematisieren:

Tabelle 1: Determination von Vertrauen in Abhängigkeit von zeitlicher und räumlicher Einbettung

	Zukunft	Vergangenheit
Struktur; Modus Kalkulation	1) Plausible zu begründende Effekte auf Vertrauen	2) Schwer zu modellierende Effekte auf Vertrauen
Kultur, Modus Sozialisation	3) Schwer zu modellierende Effekte auf Vertrauen	4) Plausibel zu begründende Effekte auf Vertrauen

Im Folgenden werden die vier Felder kurz vorgestellt. Der jeweilige Begründungsmechanismus wird offengelegt. Außerdem wird gefragt, welche netzwerkanalytischen Elemente für die empirische Untersuchung der Determinanten der Vertrauensvergabe nutzbar gemacht werden können.

1) Aus netzwerktheoretischen Überlegungen scheint ein starker Zusammenhang zu bestehen zwischen der Stabilität der Netzwerkstruktur und der Bereitschaft „vertrauensvolle Vorleistungen zu erbringen“. Dieser Zusammenhang findet sich auch im Forschungsstand. Beispielsweise argumentiert Granovetter: „individuals with whom one has a continuing relation have an economic motivation to be trustworthy, so as not to discourage future transactions; and (…) departing from pure economic motives, continuing economic relations often become overlaid with social content that carries strong expectations of trust and abstention from opportunism” (Granovetter 1985: 490). Der Begründungsmechanismus stellt hier einen Zusammenhang zwischen der erwarteten Struktur des Netzwerks in der

Zukunft und der Vertrauensvergabe in der Gegenwart her. Es ist die Erwartung des Fortbestehens der Netzwerkstruktur in der Zukunft, die die Wahrscheinlichkeit in der Gegenwart erhöht, bei Interaktionen auf einen kooperativen Akteurstyp zu treffen.

Interessant sind vor diesem Hintergrund Instrumente, die die zukünftige Struktur des Netzwerks erlauben abzuschätzen. Eine Möglichkeit könnte darin bestehen, Stabiliätsmaße zu verwenden. Wenn ein Netzwerk stabile Beziehungen aufweist, ist zu erwarten, dass die Beziehungen auch in der Zukunft bestehen werden. Vor diesem Hintergrund erhöht Stabilität in den sozialen Beziehungen vertrauensvolle Transaktionen, die ansonsten nicht stattfinden könnten. Vor dem Hintergrund netzwerktheoretischer Überlegungen bedeutet das: Je geschlossener das Netzwerk ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit der Vertrauensvergabe unter ihren Mitgliedern (vgl. Coleman 1995: 353, 413). In der Netzwerktheorie finden sich Indikatoren, um diesen Zusammenhang empirisch zu untersuchen: Ein Maß für Geschlossenheit wäre beispielsweise der Grad der Dichte in einem Netzwerk oder das Ausmaß multiplexer Beziehungen. Beziehungen werden dann als multiplex bezeichnet, wenn sie sich über mehrere Dimensionen erstrecken.

2) Das nächste Feld thematisiert den Zusammenhang zwischen den vergangenen Transaktionen der Tauschpartner in einem Netzwerk und der zukünftigen Vergabe von Vertrauen. Hier stehen Effekte im Fokus, die man üblicherweise als Sozialisationseffekte bezeichnen würde. Der kausale Zusammenhang zwischen der strukturellen Einbettung in der Vergangenheit und der gegenwärtigen Bereitschaft „Vertrauen zu vergeben“ wird jedoch in diesem Feld über den Modus der Kalkulation hergestellt.

Erste Überlegungen dazu finden sich beispielsweise bei Coleman: Er argumentiert, dass man über die Transaktionen mit anderen Akteuren in Netzwerken einen Durchschnittswert der Vertrauenswahrscheinlichkeit entwickelt, den man auch unbekannten Durchschnittspersonen entgegenbringt (vgl. Coleman 1995: 132). So nimmt Coleman an, dass die geschätzte Vertrauenswürdigkeit der Interaktionspartner auf den bisherigen Erfahrungen mit ähnlichen Akteuren basiert. Der Ursprungswert der Vertrauenswürdigkeit wird dementsprechend durch positive Erfahrungen nach oben oder unten korrigiert. Eine überzeugende empirische Theorie, die Effekte des Lernens über den Modus Kalkulation modelliert, existiert bei Coleman jedoch nur in Ansätzen. In spieltheoretischen Arbeiten zur Vertrauensvergabe finden sich dagegen weiterführende Überlegungen (vgl. Buskens 2003; Raub 2004). Handlungstheoretisch gilt es die zeitliche Einbettung einer Interaktionsbeziehung zu erfassen: Welche Kontakte haben in der Vergangenheit zwischen den Akteuren bestanden? Kam es dabei zu kooperativen Ergebnissen? Für eine empirische, netzwerkanalytische Umsetzung

dieser Ideen würden sich Längsschnitt-Untersuchungen von Netzwerken eignen. Interessant wären empirische Hinweise, ob mit zunehmender Dauer einer Beziehung und positiven Erfahrungen die Akteure tatsächlich eher bereit sind, riskante Vorleistungen einzugehen. Letztlich müssen hier Lerneffekte nachgewiesen werden, um den Kausalmechanismus empirisch zu fassen.

3) Es finden sich keine empirischen oder theoretischen Arbeiten, die auf den Begründungsmechanismus aus Feld 3 zurückgreifen. Diese Arbeiten müssten Kultur und zukünftige Interaktionen über den Modus Sozialisation verknüpfen und mit der abhängigen Variable Vertrauen in Verbindung bringen. Vielleicht könnten hier Argumentationsmuster zugeordnet werden, die argumentieren, dass trotz kulturellen Wandels die einmal erworbene Ausprägung von Vertrauen auch in der Zukunft stabil bleibt. Oder es könnte argumentiert werden, dass sich ein Akteur gleichsam aus vorauseilendem Gehorsam an Normen seiner zukünftigen Bezugsgruppe orientiert, obwohl er zum Zeitpunkt der Handlung noch nicht Teil dieser Gruppe ist.

4) Im vierten Feld lassen sich Hypothesen einordnen, die einen Zusammenhang zwischen Vertrauen und kulturellen Erfahrungen in der Vergangenheit herstellen. Exemplarisch können Fukuyama (1992, 1996) und Putnam (1993) genannt werden, die stark über den hier unterstellten Begründungsmechanismus argumentieren: Nach Fukuyama ist Vertrauen ein konstitutives Element entwickelter, liberaler Demokratien. Gleichzeitig resultiert Vertrauen aus vormodernen Gewohnheiten und Mustern, die weitergegeben, gleichsam vererbt werden (vgl. Fukuyama 1997: 57 f.). In diesem Sinne argumentiert auch White, dass die Netzwerkanalyse einen wertvollen Beitrag zur Bestimmung des sozialen Kontextes liefert, der für den Erwerb kultureller Wertvorstellungen relevant ist (vgl. White 1993). Beispielsweise bei Elizabeth Wolfe Morrison findet sich die Argumentation, dass in Netzwerken nicht nur Informationen weitergegeben, sondern auch Rollenerwartungen erlernt werden (vgl. Morrison 2002). Emotionale Nähe und die Anzahl der strong ties könnten hier netzwerkanalytische Variablen sein, die für eine empirische Ausarbeitung der kulturellen Kausalmechanismen der Vertrauensvergabe in Netzwerken relevant sein könnten.

Insgesamt zeigt sich, dass die Netzwerkanalyse gute Anknüpfungspunkte für die handlungstheoretische Ausarbeitung die Situation der Vertrauensvergabe liefert. Es finden sich sowohl kulturelle wie auch sozio-strukturelle Determinanten der Vertrauensvergabe, die in Netzwerken lokalisiert werden können. Eine systematische Integration dieser Forschungsstände konnte hier jedoch nicht ge-

leistet werden. Insbesondere die Frage, wie die unterschiedlichen handlungstheoretischen Begründungsmechanismen in eine umfassende Theorie der Vertrauensvergabe integriert werden können, ist weitgehend offen. Möglicherweise bietet eine konsekutive Verknüpfung der beiden Begründungszusammenhänge erste Anknüpfungspunkte für eine theoretische Integration. In einem ersten Schritt wären dann kulturelle Faktoren abzuklären, um Wertvorstellungen und Präferenzen der Akteure zu erfassen. Vor dem Hintergrund subjektiver Präferenzen und Wertvorstellungen können dann in einem zweiten Schritt die sozio-strukturellen Faktoren in den Blick genommen werden, die die Vertrauensvergabe über den Modus Kalkulation determinieren. Weiterführende Überlegungen zu einer theoretischen Integration finden sich bei Frings (2008), die in inhaltlicher Nähe zu den Arbeiten von Ajzen und Fishbein (1980) zeigt, wie die Kombination soziologischer und ökonomischer Handlungstheorien zu einer theoretisch überzeugenden und empirisch gehaltvollen Erklärung von Vertrauen führt.

5 Schlussbemerkung

Ausgangspunkt dieses Beitrags war die Betrachtung sozialer Praktiken der Kreditvergabe. Sowohl bei der Grameen-Bank in Asien wie auch bei den rotierenden Kreditgesellschaften in Afrika wirken soziale Mechanismen in Netzwerken. In beiden Fällen tragen Netzwerkstrukturen dazu bei, Kooperation (konkret in den Beispielen: Rückzahlung der anfälligen Beträge durch die Mikrokreditempfänger) zu erzeugen. Der Beitrag nahm diese Beobachtung zum Ausgangspunkt, die sozialen Mechanismen theoretisch zu untersuchen, die Kooperation in Netzwerken ermöglichen. Dafür wurde die Idee der sozialen Einbettung von Handlungen aufgegriffen. Es wurde gezeigt, dass auch die Vertrauensvergabe als Handlung sowohl in kultureller wie auch sozio-struktureller Hinsicht eingebettet ist. Beide Dimensionen sollten berücksichtigt werden, wenn man an der Erklärung vertrauensvoller Handlungen interessiert ist.

Literatur

Ajzen, Icek/Fishbein, Martin 1980: Understanding attitudes and predicting social behavior, Englewood Cliffs.

Berninghaus, Siegfried/Ehrhart, Karl-Martin/Güth, Werner 2006: Strategische Spiele: eine Einführung in die Spieltheorie, Berlin [u. a.].

Besley, Timothy/Coate, Stephen/Loury, Glenn 1993: The Economics of Rotating Savings and Credit Associations, in: American Economic Review 83: 4, 792-810.

Bornstein, David 2005: The price of a dream: the story of the Grameen Bank, Oxford [u. a.].

Bueno de Mesquita, Bruce 2006: Principles of international politics: people's power, preferences, and perceptions, Washington, D.C.

Buskens, Vincent 2003: Trust in triads: effects of exit, control, and learning, in: Games and Economic Behavior 42: 2, 235-252.

Buskens, Vincent/Raub, Werner 2004: Soziale Mechanismen rationalen Vertrauens: Eine theoretische Skizze und Resultate aus empirischen Studien, in: Diekmann, Andreas/Voss, Thomas (Hrsg.): Rational-Choice-Theorie in den Sozialwissenschaften. Anwendungen und Probleme, München, 183-216.

Coleman, James S. 1990: Foundations of social theory, Cambridge, Mass.

Coleman, James S. 1995: Grundlagen der Sozialtheorie, München.

Emirbayer, Mustafa/Goodwin, Jeff 1994: Network Analysis, Culture, and the Problem of Agency, in: The American Journal of Sociology 99: 6, 1411-1454.

Esser, Hartmut 1999a: Soziologie. Allgemeine Grundlagen, Frankfurt.

Esser, Hartmut 1999b: Soziologie. Spezielle Grundlagen. Band 1 Situationslogik und Handeln, Frankfurt.

Flap, Henk 1999: Social mechanisms. An analytical approach to social theory, in: European Sociological Review 15: 3, 339-342.

Frings, Cornelia (2008). Soziales Vertrauen. Eine systematische Integration der soziologischen und ökonomischen Vertrauenstheorie und deren empirische Überprüfung. Dissertation eingereicht am Institut für Politikwissenschaft. Fachbereich 02. Mainz, Johannes Gutenberg-Universität.

Fukuyama, Francis 1992: The end of history and the last man, New York [u. a.].

Fukuyama, Francis 1996: Trust: the social virtues and the creation of prosperity, New York.

Fukuyama, Francis 1997: Der Konflikt der Kulturen: wer gewinnt den Kampf um die wirtschaftliche Zukunft?, München.

Granovetter, Mark 1985: Economic-Action and Social-Structure - the Problem of Embeddedness, in: American Journal of Sociology 91: 3, 481-510.

Harsanyi, John C. 1967-1968: Games with incomplete information played by Bayesian players, in: Management Science 14: 3, 5, 7, 159-182, 320-334, 486-502.

Häußling, Roger 2008: Zur Verankerung der Netzwerkforschung in einem methodologischen Relationalismus, in: Stegbauer, Christian (Hrsg.): Netzwerkanalyse und Netzwerktheorie. Ein neues Paradigma in den Sozialwissenschaften, Wiesbaden, 65-90.

Jansen, Dorothea 2000: Netzwerke und soziales Kapital. Methoden zur Analyse struktureller Einbettung, in: Weyer, Johannes (Hrsg.): Soziale Netzwerke. Konzepte und Methoden der sozialwissenschaftlichen Netzwerkforschung, München, 35-62.

Jansen, Dorothea 2006: Einführung in die Netzwerkanalyse: Grundlagen, Methoden, Forschungsbeispiele, Wiesbaden.

Khandker, Shahidur R./Khalily, Baqui/Khan, Zahed 1995: Grameen Bank: performance and sustainability, Washington, D.C.

Liepelt, Klaus 2008: KorRelationen: Empirische Sozialforschung zwischen Königsweg und Kleiner Welt, in: Stegbauer, Christian (Hrsg.): Netzwerkanalyse und Netzwerktheorie. Ein neues Paradigma in den Sozialwissenschaften, Wiesbaden, 21-47.

Marx, Johannes 2007: Geschichtswissenschaft und Politikwissenschaft - eine fruchtbare Beziehung? Eine Untersuchung anhand der Teildisziplinen Internationale Geschichte und Internationale Beziehungen, in: Marx, Johannes/Frings, Andreas (Hrsg.): Neue Politische Ökonomie in der Geschichte = New Political Economy in history. In: Historical social research, Vol. 32, No. 4 : Special issue, Köln, 21-51.

Marx, Johannes 2008: Kultur und Rationalität. Das ökonomische Forschungsprogramm als theoretische Grundlage einer kulturwissenschaftlich orientierten Sozialwissenschaft, in: Frings, Andreas/Marx, Johannes (Hrsg.): Erzählen, Erklären, Verstehen. Beiträge zur Wissenschaftstheorie und Methodologie der Historischen Kulturwissenschaften, Berlin, 165-189.

Mehlmann, Alexander 2007: Strategische Spiele für Einsteiger: eine verspielt-formale Einführung in Methoden, Modelle und Anwendungen der Spieltheorie, Wiesbaden.

Morrison, Elizabeth Wolfe 2002: Newcomers' Relationships: The Role of Social Network Ties during Socialization, in: The Academy of Management Journal 45: 6, 1149-1160.

Mosley, Paul/Rock, June 2004: Microfinance, Labour Markets and Poverty in Africa: A Study of Six Institutions, in: Journal of International Development: 16, 467-500.

Putnam, Robert D. 1993: Making democracy work: civic traditions in modern Italy, Princeton.

Raub, Wolfgang 2004: Hostage posting as a mechanism of trust - Binding, compensation, and signaling, in: Rationality and Society 16: 3, 319-365.

Schenk, Michael 1995: Soziale Netzwerke und Massenmedien: Untersuchungen zum Einfluß der persönlichen Kommunikation, Tübingen.

Schmid, Michael 2006: Die Logik mechanismischer Erklärungen, Wiesbaden.

Weyer, Johannes 2000: Einleitung. Zum Stand der Netzwerkforschung in den Sozialwissenschaften, in: Weyer, Johannes (Hrsg.): Soziale Netzwerke. Konzepte und Methoden der sozialwissenschaftlichen Netzwerkforschung, München, 1-34.

White, Harrison C. 1993: Careers and creativity: social forces in the arts, Boulder [u. a.].

Yunus, Muhammad 2003: Banker to the poor: micro-lending and the battle against world poverty, New York.

Yunus, Muhammad 2007: Creating a world without poverty: social business and the future of capitalism, New York.

Yunus, Muhammad/Jolis, Alan 1998: Grameen - eine Bank für die Armen der Welt, Bergisch Gladbach.