

Jans, Manuel

Working Paper

Sozialkapitalkonzepte und ihre Brauchbarkeit in der Personal- und Organisationsforschung

Diskussionsbeitrag, No. 128

Provided in Cooperation with:

University of Duisburg-Essen, Institute of Business and Economic Studie (IBES)

Suggested Citation: Jans, Manuel (2003) : Sozialkapitalkonzepte und ihre Brauchbarkeit in der Personal- und Organisationsforschung, Diskussionsbeitrag, No. 128, Universität Duisburg-Essen, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Essen

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/40936>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

DISKUSSIONSBEITRÄGE
AUS DEM
FACHBEREICH
WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN
UNIVERSITÄT DUISBURG-ESSEN
STANDORT ESSEN

Nr. 128
Oktober 2003

**Sozialkapitalkonzepte und ihre Brauchbarkeit
in der Personal- und Organisationsforschung**

Manuel Jans

Manuel Jans*

Sozialkapitalkonzepte und ihre Brauchbarkeit in der Personal- und Organisationsforschung**

1 Problemstellung und Vorgehensweise	1
2 Sozialkapitalkonzepte	2
2.1 Der Begriff Sozialkapital - einige ausgewählte Beispiele	2
2.2 Eindeutigkeit und Präzision der Sozialkapitaldefinitionen	6
2.3 Sozialkapitalkonzepte - analytisch skizziert	9
2.4 Zentrale inhaltliche Aspekte der Sozialkapitalkonzepte	16
3 Sozialkapitalkonzepte und ihre Brauchbarkeit in der Personal- und Organisationsforschung	24
4 Sozialkapital - Quo vadis?	30
Literaturverzeichnis	33

* Dipl.-Kfm. Manuel Jans, Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Personalwirtschaft, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Universität Duisburg-Essen, Standort Essen, Universitätsstraße 12, 45117 Essen, Telefon: 0201/183-3662, E-Mail: manuel.jans@uni-essen.de

** Für zahlreiche wertvolle Hinweise und Diskussionen danke ich Herrn Dipl.-Kfm. Heiko Hoßfeld.

1 Problemstellung und Vorgehensweise

Der Begriff "Sozialkapital" wird seit einigen Jahren verstärkt in der organisations- und managementtheoretischen Literatur verwandt. So finden sich z.B. Beiträge zur Erklärung von Karriereerfolg (Burt 1992, 1997; Podolny/Baron 1997), des Einkommensniveaus von Managern (Belliveau/O'Reilly/Wade 1996; Boxman/De Graaf/Flap 1991; Meyerson 1994), der Leistung von Teams (Ancona/Caldwell 1992a, 1992b), von Konflikten zwischen Arbeitsgruppen (Nelson 1998), der Arbeitsplatzmobilität von Mitarbeitern (Friedman/Krackhardt 1997; Gabbay/Zuckermann 1998), der Fluktuationsquote (Krackhardt/Hanson 1993), von unethischem Verhalten (Brass/Butterfield/Skaggs 1998), der Diffusion von Wissen (Hansen 1999, 2000; Kogut 2000) und dem Ausmaß an Innovationen in Organisationen (Ahuja 2000; Tsai/Ghoshal 1998), der Generierung von intellektuellem Kapital in Unternehmen (Nahapiet/Ghoshal 1998), der Beschäftigungspraktiken in einem Call-Center (Fernandez/Castilla/Moore 2000), der Bedeutung von Sozialstrukturen und deren Zusammenhänge mit der Personalpraxis für den Unternehmenserfolg (Leanna/Van Buren 1999), der Restrukturierung von Unternehmen (Schulman/Anderson 1999), der Netzwerkbildung von "Start-up"-Unternehmen (Walker/Kogut/Shan 1997), von Firmenaufösungen (Pennings/Lee/van Witteloostuijn 1998) und der generellen ökonomischen Leistungsfähigkeit von Firmen (Baker 1990). Auch in der Praktikerliteratur findet das Sozialkapitalkonzept Niederschlag: So finden sich z.B. Ratschläge, wie man mit Sozialkapital den persönlichen (Berufs-)Erfolg steigern kann (Baker 2000) oder wie Unternehmen ihre Leistungsfähigkeit durch Sozialkapital befördern können (Cohen/Prusak 2001; Lesser 2000a; Prusak/Cohen 2001). Die Verbreitung des Sozialkapitalgedankens lässt sich auch mit der Erscheinung von Übersichtsbeiträgen (Adler/Kwon 2000, 2002; Foley/Edwards 1999; Lin 1999; Nahapiet/Ghoshal 1998, Portes 1998; Sandefur/Lauman 1998; Woolcock 1998) und Sammelbänden (Leenders/Gabbay 1999; Lesser 2000b; Lin/Cook/Burt 2001) dokumentieren.

So vielfältig wie die Erkenntnis- und Erklärungsinteressen dieser theoretischen und empirischen Beiträge, sind auch die in diesen Beiträgen verwendeten Sozialkapitalkonzepte. Diese unterscheiden sich i.d.R. maßgeblich in Art und Ausmaß ihrer theoretischen Fundierung, ihrer konkreten Konzeptionalisierung und Operationalisierung, der Stellung des Sozialkapitals im Kausalzusammenhang u.v.m. Es ist festzustellen, dass der Begriff des Sozialkapitals relativ inflationär und zudem undifferenziert benutzt wird, um zahlreiche und inhaltlich divergente Sachverhalte darzustellen und zu erklären. Es gibt weder eine einheitliche Verwendung des Begriffes Sozialkapital in Forschung und Praxis, noch besteht ein tragfähiger wissenschaftlicher Konsens über die abschließenden Definitionsmerkmale des Konzeptes. Dieser fehlende

Konsens erschwert nicht nur die wissenschaftliche Diskussion, sondern auch den Vergleich der (sich bisweilen widersprechenden) empirischen Ergebnisse und die Anwendung der Erkenntnisse aus der Sozialkapitalforschung auf die betriebliche Praxis.

Häufig wird der Begriff Sozialkapital auch mit anderen Begriffen, wie z.B. Vertrauen oder Sozialstruktur, gleichgesetzt. Dies lässt die Frage aufkommen, ob da nicht zumindest einer der Begriffe – inhaltliche Ähnlichkeit vorausgesetzt -, theoretisch überflüssig ist. Diese und ähnliche Fragen lassen sich aber nur beantworten, wenn das Konzept Sozialkapital und dessen zentralen Merkmale klar definiert sind und somit eine eindeutige Abgrenzung zu anderen Konzepten und Kausalzusammenhängen zulässt.

Im weiteren Verlauf des Beitrags soll deshalb geklärt werden, (a) *welche verschiedenen Sozialkapitalkonzepte verwendet werden und nach welchen Kriterien sich diese unterscheiden lassen* und (b) *wie brauchbar diese Konzeptionen für die Personal- und Organisationsforschung sind*.

Um diese Fragen zu beantworten, wird wie folgt *vorgegangen*: Im folgenden *zweiten Kapitel* wird die Vielfalt der Sozialkapitalkonzepte zunächst anhand prototypischer Sozialkapitaldefinitionen veranschaulicht (2.1). Da die präzise Formulierung und klare Abgrenzung zentraler Begriffe wesentlich zur Güte theoretischer Konzepte beiträgt, werden die Sozialkapitaldefinitionen im Anschluß an diese Übersicht in Hinsicht auf ihre Präzision und Eindeutigkeit analysiert (2.2). Darauf aufbauend werden mittels mehrerer organisations- und personalwissenschaftlich relevanter Analysekriterien (Art und Ausmaß der theoretischen Fundierung, Stellung im Kausalzusammenhang und Analyseebene) die Gemeinsamkeiten und Unterschiede der verschiedenen Sozialkapitalkonzepte und deren zentrale Problemfelder herausgearbeitet (2.3). Im Anschluß werden dann deren theoretische Grundideen dargestellt und diskutiert (2.4). Im *dritten Kapitel* erfolgt dann die Diskussion der Brauchbarkeit dieser Konzepte für die Personal- und Organisationsforschung. Das *vierte Kapitel* dient dazu abschließend zu skizzieren, wie sich die konzeptionellen Defizite der Sozialkapitalkonzepte schrittweise beheben lassen.

2 Sozialkapitalkonzepte

2.1 Der Begriff Sozialkapital – einige ausgewählte Definitionen

Der *Begriff* Sozialkapital wurde relativ unabhängig voneinander durch verschiedene Forscher in verschiedenen Disziplinen (namentlich: Politik-, Wirtschafts- und Gesellschaftswissenschaften, insbesondere in der nordamerikanischen Soziologie) zu verschiedenen Zeitpunkten zwischen 1920 und heute entwickelt und genutzt (so z.B. von Hanifan 1920; Jacobs 1961;

Loury 1977; Burt 1982; Bourdieu 1983 und Coleman 1988, 1990). Interessant ist hierbei, dass die verschiedenen Proponenten aufgrund zeitlicher, professioneller und kultureller Differenzen kaum aufeinander Bezug nehmen und "das Rad jeweils neu erfinden" (vgl. zur historischen Genese des Begriffes Borgatti 1998; Feldman/Assaf 1999; Haug 1997; Portes 1998; Sandefur/Laumann 1998). Das hat dazu geführt, dass bis zum Ende der 80er Jahre des letzten Jahrhunderts kein einheitlicher und auf die gewonnenen Erkenntnisse aufbauender Forschungsstrang existierte. Erst in der letzten Dekade zeichnet sich eine allmähliche Interdisziplinarität und Konsolidierung der Sozialkapitalforschung ab. Lange Jahre vom "Mainstream" vernachlässigt, wurde das Sozialkapitalkonzept zum Ende der 90er Jahre (und mit ungebrochenem Elan auch im neuen Jahrtausend) insbesondere in den Politik- und Wirtschaftswissenschaften zum vielgenannten und vielgenutzten "Modeartikel" (vgl. z.B. Nahapiet/Ghoshal 1998; Portes 1998; Sandefur/Lauman 1998; Woolcook 1998; Foley/Edwards 1999; Leenders/Gabbay 1999; Lin 1999; Adler/Kwon 2000; Lesser 2000b; Lin/Cook/Burt 2001; Adler/Kwon 2002; Dasgupta/Seralgeldin 2000; Gabriel u.a. 2002).

Obwohl der Sozialkapitalbegriff relativ einheitlich als *Metapher* für die Bedeutung sozialer Beziehungen für die Handlungen individueller und kollektiver Akteure genutzt wird, existieren zahlreiche theoretische *Konzepte* und empirische Zugänge zu den damit verbundenen Phänomenen. Dieses zeigt sich bereits, wenn man verschiedene *Definitionen* des Sozialkapitalbegriffes miteinander vergleicht. In Abbildung 1 wird auf einige der am häufigsten zitierten "Klassiker" der Sozialkapitalliteratur, wie auch auf Begriffsdefinitionen von Organisationsforschern und Managementtheoretikern Bezug genommen (Diese und weitere Sozialkapitaldefinitionen finden sich z.B. auch bei Adler/Kwon 2002: 20, Haug 1997: 2-9 und Portes 1998: 3-6). Bereits in dieser knappen Übersicht wird deutlich, dass es sich hier um einen "umbrella"-Begriff (Hirsch/Levin 1999) handelt, unter dem sich zahlreiche und inhaltlich divergente Inhalte versammeln.

Obwohl diese Definitionen in einigen Fällen natürlich nur einen kleinen Ausschnitt aus den jeweiligen Sozialkapitalkonzepten darstellen, sind diese aber eben auch - pars pro toto - *prototypische* Ausschnitte. Im weiteren werden zwar in einigen Fällen große Teile der Konzeption aus der Betrachtung ausgeschlossen (so z.B. der umfangreiche theoretische Referenzrahmen bei Coleman 1990 oder etwa die netzwerkanalytische Zuschneidung bei Burt 1992), was aber für die weitere Vorgehensweise unproblematisch ist, da es im weiteren "nur" um grundsätzliche Unterschiede und Gemeinsamkeiten der Sozialkapitalkonzepte geht. Und diese lassen sich eben schon auf Basis der Definitionen und einiger vertiefender Betrachtungen zu den

jeweiligen Konzeptionen darstellen, ohne den jeweiligen Gesamtzusammenhang unbotmäßig zu verkürzen oder zu verfälschen.

Adler/Kwon (2000: 93)	“Social capital is a resource for individual and collective actors created by the configuration and content of the network of their more or less durable social relations.”
Bourdieu (1985: 248)	“...the aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquitance or recognition.”
Burt (1992: 9)	“...friends, colleagues, and more general contacts through whom you receive opportunities to use your financial and human capital.”
Coleman (1990: 302)	“Social capital is defined by its function. It is not a single entity, but a variety of different entities having two characteristics in common: They all consist of some aspect of social structure, and they facilitate certain actions of individuals who are within the structure. Like other forms of capital, social capital is productive, making possible the achievement of certain ends that would not be attainable in its absence.”
Fukuyama (1997: o. S., zit. nach Adler/Kwon 2000: 92)	“Social capital can be defined simply as the existence of a certain set of informal values or norms shared among members of a group that permit cooperation among them.”
Nahapiet/Ghoshal (1998: 243)	“...the sum of the actual and potential resources embedded within, available through, and derived from the network of relationships possessed by an individual or an social unit. Social capital thus comprises both the network and the assets that may be mobilized through that network.”
Portes (1998: 6)	“...the ability of actors to secure benefits by virtue of membership in social networks or other social structures.”
Putnam (1995: 67)	“...features of social organizations such as networks, norms, and social trust that facilitate coordination and cooperation for mutual benefits.”

Abbildung 1: Ausgewählte Sozialkapitaldefinitionen

Unterzieht man diese Definitionen einer ersten Betrachtung, fallen bestimmte Gemeinsamkeiten und Unterschiede - die so auch für die zu Grunde liegenden Konzepte gelten - auf:

Sozialkapital und Netzwerke

Es fällt auf, dass fast alle Autoren in ihren Definitionen Aspekte von Sozialstrukturen betonen. Hier ist die Rede von sozialen Netzwerken (Bourdieu, Coleman, Portes, Putnam, Na-

hapiet/Ghoshal, Adler/Kwon) und Beziehungskontakten (Burt). In allen diesen Definitionen wird sowohl die Bedeutung sozialer Netzwerke betont als auch ein Zusammenhang mit dem Sozialkapital einzelner und vereinzelt auch kollektiver Akteure hergestellt. Der Netzwerkgedanke fehlt definitorisch jedoch vollkommen bei Fukuyama, der stattdessen Sozialkapital mit geteilten Normen und Werten gleichsetzt.

Sozialkapital als Handlungsressource

In fast allen Definitionen wird Sozialkapital als hilfreiche Ressource zur Durchführung von Handlungen und zur Erreichung individueller und kollektiver Ziele markiert (Adler/Kwon, Bourdieu, Burt, Coleman, Nahapiet/Ghoshal, Portes). Hierbei rückt wiederum das soziale Netzwerk, in das die Handelnden eingebettet sind, als Opportunitätsstruktur in den Fokus der Betrachtung: Akteure mit Sozialkapital können in Handlungssituationen auf durch das Beziehungsnetzwerk vermittelte Ressourcen - wie z.B. das Human- oder Finanzkapital eines anderen Akteurs - zurückgreifen.

Sozialkapital und Kausalzusammenhang

Es zeigt sich jedoch auch, dass über die möglichen (theoretischen) Kausalzusammenhänge, wie Ursachen, Wirkungszusammenhänge und Folgen, Uneinigkeit herrscht bzw. diesen Aspekten insgesamt kaum Beachtung geschenkt wird. So wird in den meisten Definitionen angedeutet, dass das Sozialkapital der Akteure ursächlich aus den Netzwerken resultiert, in die diese eingebunden sind. Das Sozialkapital ist somit eine *Folge* von Sozialstrukturen bzw. wird durch diese, in Form vielfältiger "Ressourcen", vermittelt (Adler/Kwon, Bourdieu, Burt, Coleman, Nahapiet/Ghoshal, Portes). Teilweise wird das Sozialkapital (z.T. neben anderen Faktoren) auch mit dem Netzwerk *gleichgesetzt*: Das Netzwerk der Akteure *ist* deren Sozialkapital (z.B. bei Putnam oder Nahapiet/Ghoshal). Darüber hinaus wird auch in einigen Definitionen die Bedeutung des Sozialkapitals als *Ursache* für bestimmte - vornehmlich positive - Folgen proklamiert: So zum Beispiel der Kooperation und Koordination individueller und kollektiver Akteure zur Generierung eines gemeinnützigen Mehrwertes (Fukuyama, Putnam). Diese unterschiedlichen Ursachen- und Wirkungszuschreibungen implizieren bereits, dass die Konzepte hinter den Sozialkapitaldefinitionen auch unterschiedliche theoretische Begründungen für Sozialkapitaleffekte bereit halten.

Analytische Differenzierung: Begriff, Metapher, Definition und Konzept

Für die weitere Analyse ist es wichtig, die verschiedenen analytischen Ebenen - wie oben bereits implizit geschehen - begrifflich auseinander zu halten (vgl. Abb. 2): So wird der *Begriff* Sozialkapital zum einen mit einer analytisch undifferenzierten und auch unpräzisen *Me-*

tapher verbunden und zum anderen mit verschiedenen *Definitionen*, die genauere Bedeutungszuschreibungen enthalten (sollten). Deshalb werden in einem ersten Analyseschritt diese unterschiedlichen Definitionen auf ihre analytische Güte geprüft. Diese Definitionen stellen aber gewissermaßen nur die Spitze des (theoretischen) Eisberges dar, so dass in einem zweiten Analyseschritt die - diesen Definitionen zu Grunde liegenden - theoretischen *Konzepte* untersucht werden, welche vor dem Hintergrund der Sozialkapitaldefinitionen Aussagen zu Ursachen und Wirkungen von Sozialkapital machen (sollten).

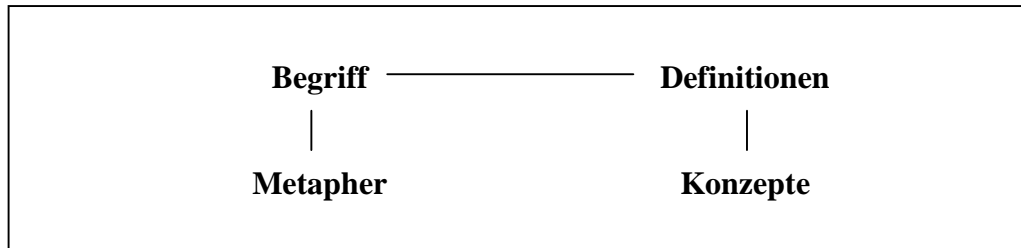


Abbildung 2: Analytische Differenzierung des Sozialkapitalbegriffes

2.2 Eindeutigkeit und Präzision der Sozialkapitaldefinitionen

Um die Brauchbarkeit der Sozialkapitalkonzepte zu beurteilen, kann zunächst auf der Ebene der jeweiligen Definitionen auf die Kriterien Präzision und Eindeutigkeit der diesen Konzepten zu Grunde liegenden Sozialkapitalbegriffe zurückgegriffen werden (vgl. Opp 1999: 127 – 132).

Mit der *Präzision* eines Begriffes ist gemeint, wie genau sich auf Basis der Definition des Begriffes bestimmte Sachverhalte kennzeichnen lassen. Eine Sozialkapitaldefinition wäre nach dem präzise, wenn auf ihrer Basis alle Merkmale des Sozialkapitals abschließend bestimmbar wären. *Eindeutigkeit* meint, inwiefern der Begriff intersubjektiv gleich verwendet wird, um bestimmte - und eben nicht andere - Sachverhalte zu kennzeichnen. Das würde für Sozialkapitaldefinitionen bedeuten, dass Forscher gleiche Sachverhalte mit dem (gleichen) Sozialkapitalbegriff belegen.

Präzision und Eindeutigkeit bezeichnen sozusagen die Minimalkriterien für “gute” Begriffe, da diese gerade erst eine kritische Auseinandersetzung mit den theoretischen Inhalten der Sozialkapitalkonzepte ermöglichen. Auf diesen Kriterien aufbauend, steht die *Zweckmäßigkeit* der Definition im Mittelpunkt der Betrachtung. Man kann die Zweckmäßigkeit (oder auch: theoretische Fruchtbarkeit) von Begriffen nur beurteilen, wenn mit diesen Begriffen Theorien gebildet werden, die dann einer kritischen Überprüfung unterzogen werden. Bevor empirische Untersuchungen vorliegen, kann man über die Zweckmäßigkeit des Sozialkapitalbegriffes und sein forschungsheuristisches Potenzial nur aufgrund von Plausibilitätsüberlegungen entschei-

den (vgl. Opp 1999: 131). Als Hilfskriterien kann man dann auf die Präzision und Eindeutigkeit von Begriffen zurückgreifen, da diese eine notwendige (aber keine hinreichende!) Bedingung für die theoretische Fruchtbarkeit des Begriffes darstellen.

Erstaunlicherweise gibt es in der recht umfangreichen Sozialkapitalliteratur fast keine systematischen Bemühungen, das theoretische Konstrukt Sozialkapital oder dessen operationalen Definitionen empirisch zu validieren (zu den wenigen Ausnahmen gehören wohl die nicht publizierten Studien von Joye/Renschler 1996, Whitley 1996 und Stolle/Rochon 1996, zit. nach Haug 1997). Für das Forschungsfeld Sozialkapital liegen aber eine ganze Reihe von empirischen Studien vor, die neben den spezifischen Erkenntnisinteressen der Studien auch als Bewährungsmomente des Sozialkapitalbegriffs verstanden werden können (vgl. z.B. die in der Einleitung genannten Studien, die Übersicht über empirische Studien bei Brass 1995 oder die Beiträge in Leenders/Gabbay 1999 und Lin/Cook/Burt 2001). Hierbei sind aber die unterschiedlichen theoretischen Fundierungen und operationalen Definitionen zu beachten, da diese den direkten Vergleich erschweren oder bisweilen sogar unmöglich machen.

Sozialkapitaldefinitionen - Eindeutig zweideutig!

Dass es in Hinsicht auf das Kriterium *Eindeutigkeit* mit den verschiedenen Sozialkapitalkonzepten nicht weit her ist, zeigt bereits die im letzten Gliederungspunkt vorgenommene Differenzierung der verschiedenen Definitionen. Deren inhaltliche Divergenz spricht für sich, da die anwendenden Forscher offensichtlich den Sozialkapitalbegriff häufig mit unterschiedlichen Inhalten füllen.

Natürlich darf man das Problem mangelnder Eindeutigkeit nicht überstrapazieren, da ein gewisser "Begriffspluralismus" dem wissenschaftlichen Erkenntnisinteresse durchaus förderlich sein kann. Daraus ergibt sich aber die Notwendigkeit, jeweils erneut das verwandte Sozialkapitalkonzept zu explizieren, damit sicher ist, worüber der entsprechende Diskurs geführt wird. Sinnvoll wäre es auch, die verschiedenen Konzepte einer vergleichenden Konstruktvalidierung zu unterziehen und diese im Rahmen von Theorien und Modellen hinsichtlich ihres Erklärungsbeitrages im Sinne erklärter Varianz zu überprüfen.

Die derzeitige Forschung lässt aber kein Interesse hinsichtlich derartiger grundlegender Konzeptvalidierungen feststellen. Vielmehr werden die zahlreichen divergenten Konzepte relativ unreflektiert verwandt, was in Hinsicht auf die darauf aufbauenden Folgerungsmengen zumindest Fragen, wenn nicht sogar Zweifel aufwirft. Hier lässt sich also ein erheblicher Nachholbedarf konstatieren.

Definitionen mit "Mehrwert": Mangelnde Präzision und tautologische Aussagen

In Hinsicht auf die *Präzision* der Sozialkapitaldefinitionen zeigen sich zwei zentrale Probleme:

Mehrwertige und unpräzise Begriffe: Bei allen in Abbildung 1 aufgeführten Sozialkapitaldefinitionen ist nicht klar, ob das Definiendum Sozialkapital vollständig durch das jeweilige Definiens angegeben ist. Geht man davon aus, dass es sich bei den angeführten Begriffen um Nominaldefinitionen handelt, müsste idealerweise der Begriff Sozialkapital vollständig über die im Definiens angeführten Merkmale beschreibbar sein. Hiermit könnte man (von Operationalisierungsproblemen einmal abgesehen) dann Sozialkapital eindeutig von "Nicht-Sozialkapital" unterscheiden. Die genannten Definitionen enthalten aber meistens unpräzise und mehrwertige Begriffe, welche wiederum genau definiert werden oder zumindest über eine angemessenen Anzahl von Merkmalen differenzierbar sein müssten. So finden sich Begriffe wie Ressource, Netzwerk oder Norm im Definiens, welche i.d.R. nicht eindeutig formuliert sind. Mit Ausnahme der wohl formulierten Konzepte von Bourdieu, Burt und Coleman finden sich in den entsprechenden Quellen zumeist keinerlei weitergehende und konsistente Nominaldefinitionen dieser Begriffe. Stattdessen finden sich häufig Beispiele für diese Begriffe, die zwar auch hilfreich sein können, aber nur in seltenen Fällen eine konsistente und abschließende Bedeutungszuschreibung ermöglichen bzw. erst noch auf ihre Verallgemeinerungsfähigkeit hin überprüft werden müssten.

So bieten zum Beispiel Adler/Kwon (1998; vgl. hierzu Abbildung 1) innerhalb ihres Bezugsrahmens keine weitergehenden Definitionen zu den Begriffen "Konfiguration" (configuration), "Inhalt" (content), "mehr oder weniger dauerhaft" (more or less durable) und "soziale Beziehung" (social relation) an. Welche Merkmale nun die Konfiguration und die Inhalte von Netzwerken umfassend oder zumindest ausreichend beschreiben, wann eine soziale Beziehung (mehr oder weniger!) dauerhaft ist und was überhaupt eine soziale Beziehung ist, bleibt der Vorstellung des Lesers überlassen. Derartige Freiheitsgrade der Interpretation von Begriffen sind in Hinsicht auf die Güte des Sozialkapitalbegriffes aber nachhaltig kontraproduktiv, vor allem, da sie die Bewertung der theoretischen Fruchtbarkeit des Konzeptes Sozialkapital erschweren oder sogar unmöglich machen.

Tautologische Aussagen: Die meisten Sozialkapitalkonzepte weisen in ihrer "theoretischen" Begründung tautologische Aussagen auf. So wird das Sozialkapital i.d.R. mit den dadurch gewonnen Vorteilen, Gelegenheiten oder Ressourcen gleichgesetzt: "actual or potential resources" (Bourdieu); "opportunities" (Burt); "certain ends" (Coleman); "benefits" (Portes); "permit cooperation (Fukuyama); "faciliate coordination and cooperation" (Putnam); "assets"

(Nahapiet/Ghoshal); "resource" (Adler/Kwon). Dieses führt aber sehr schnell zu tautologischen Aussagen der folgenden Art: Eine Person hat dann (viel) Sozialkapital, wenn sie dadurch Vorteile generiert, Ressourcen erhält oder erfolgreicher als andere ist. Es wird hier also vom beobachteten Erfolg einer Person auf das Vorhandensein von Sozialkapital geschlossen. Dieses Problem findet sich z.B. in den Arbeiten von Bourdieu (1992), Bourdieu u.a. (1981), Burt (1982), Coleman (1988), Coleman/Hofer (1987), Fukuyama (1995a, 1995b) und Putnam (1995a, 1995b).

Das zu Grunde liegende Problem derartiger definitorischer und aussagenlogischer Zirkel liegt darin, dass die mögliche Ursache Sozialkapital mit den daraus folgenden (?) Wirkungen unzulässigerweise vermischt wird bzw. von der Wirkung auf die Ursache geschlossen wird (vgl. hierzu Portes 1998: 20; Woolcock 1998: 185). Dieses ist zwar nicht selten auch ein "empirisches" Problem, welches auf Art und Qualität der verwendeten Datensätze beruht. Die grundsätzliche Problematik findet sich aber auch in den "theoretischen" Ausführungen der genannten Autoren sowie in der grundlegenden Definition des Sozialkapitalbegriffes wieder. Hier empfiehlt sich eine strengere analytische Trennung auf der Konzeptebene und eine konsequente Umsetzung in die empirische Forschungspraxis.

Dieser potenzielle Defekt ist aber in allen in Abbildung 1 aufgeführten Definitionen des Begriffs Sozialkapital "eingebaut", da diese als Definitionsmerkmale (!) implizite Zusammenhangs- und Wirkungshypothesen enthalten! Man könnte also die Präzision der Sozialkapitalbegriffe erhöhen, indem man deren definitorische Merkmale von den erwarteten Wirkungen trennt und hierüber explizit getrennte Hypothesen bildet. Ob dieses aber bei den angeführten Definitionen möglich ist, bleibt fraglich. Entfernt man nämlich diese Bestandteile aus den obigen Definitionen, fehlen unmittelbar zentrale Definitionsmerkmale, ohne die i.d.R. nur definitorische Rudimente zurückbleiben, die im wahrsten Sinne des Wortes sinnentleert sind.

2.3 Sozialkapitalkonzepte - analytisch skizziert

Nach diesem ersten Überblick über verschiedene Sozialkapitaldefinitionen und deren analytischem Gehalt sollen nun verschiedene Analyse Kriterien herausgearbeitet und auf die - diesen Definitionen zu Grunde liegenden - Sozialkapitalkonzepte angewandt werden, um damit die verschiedenen Arten von Konzepten sinnvoll zu differenzieren. Hierbei werden diese Konzepte lediglich in ihren Grundzügen entlang der Analysedimensionen skizziert, da diese Skizzen bereits zur Darstellung der zentralen Unterschiede und Gemeinsamkeiten ausreichen. Diese Differenzierung bezieht sich hierbei hauptsächlich auf organisations- und personalwissenschaftliche Verwendungszusammenhänge, wie die Beschreibung und Erklärung relevanter

Sachverhalte oder die Generierung technologischer Aussagen. Hierzu sollen die folgenden Fragen beantwortet werden: (1) Wie sind die Konzepte theoretisch fundiert, (2) welche Stellung haben diese jeweils im Kausalzusammenhang und (3) auf welche Analyseebene beziehen sich diese Konzepte?

Art und Umfang der theoretischen Fundierung

Als erster Analyseschritt soll zunächst festgestellt werden, ob für die Sozialkapitalkonzepte überhaupt eine theoretische Fundierung vorliegt, ob also die dargestellten Sachverhalte durch Theorien oder Modelle begründet bzw. aus diesen abgeleitet sind oder ob es sich um unbegründete, theorielose Ausführungen handelt. Hierzu lassen sich neben dem Fall, das *keine theoretische Fundierung* vorgenommen wird, mehrere *explizite Fundierungsmöglichkeiten* unterscheiden (vgl. Nienhüser 1996: 48–58): So können die Sozialkapitalkonzepte durch allgemeine Theorien, theoretische Ansätze, Bezugsrahmen oder auch eklektizistisch mittels unverbundener Begründungselemente fundiert werden. Mögliche theoretische Fundierungen sind zudem nicht immer expliziert, so dass dies weiter untersucht werden kann, ob eine *implizite Fundierung* vorliegt. Das heißt, dass auf Basis der Zitationsmuster der Beiträge („patterns of citation“, Pfeffer 1993: 606) eventuell bestimmte „Theorieschulen“ identifiziert werden können, von denen angenommen werden kann, dass sie die theoretische Basis der Argumentation bilden. Mit diesen expliziten und impliziten Fundierungsarten sind auch jeweils spezifische Problemfelder verbunden, die im weiteren im Rahmen der jeweiligen Konzepte diskutiert werden.

Stellung im Kausalzusammenhang

Eng mit der theoretischen Fundierung verbunden ist die Stellung des jeweiligen Sozialkapitalkonzeptes im Kausalzusammenhang: Wird das Sozialkapital als unabhängige-, abhängige-, intervenierende- oder moderierende Variable konzeptionalisiert? Mit unterschiedlichen Stellungen im Kausalzusammenhang sind auch unterschiedliche Folgerungs- und Ableitungsmengen von Erklärungs- und Gestaltungsaussagen verbunden, welche auch nur bestimmte theoretische und praktische Anwendungen des Konzeptes zulassen. Obwohl dieser Unterschied natürlich zentral in den theoretischen Zusammenhangs- und Wirkungsaussagen begründet ist, liefert eine auf die Variablenstellung verkürzte Klassifizierung einen deutlichen Hinweis auf die möglichen, dem Konzept unterliegenden kausaltheoretischen Unterschiede.

Analyseebene

Da hier die Fruchtbarkeit von Sozialkapitalkonzepten für organisations- und personalwissenschaftliche Fragestellungen beleuchtet werden soll, ist eine Differenzierung unterschiedlicher

organisationsbezogener Analyseebenen sinnvoll. So lassen sich sinnvoll drei Analyseebenen nach ihren *zentralen Explananda* unterscheiden (vgl. Kieser 1995: 2, vgl. hierzu auch Astley/Van de Ven 1983): Auf der *Mikroebene* von Organisationen ist das Verhalten einzelner oder kollektiver betrieblicher Akteure (etwa Gruppen oder Abteilungen) der zentrale Erklärungsstatbestand. Auf der *Mesoebene* ist dieses typischerweise das Verhalten und bestimmte Eigenschaften der ganzen Organisation. Zuletzt lässt sich noch die *Makroebene* differenzieren, wobei hier inter- und überorganisationale Zusammenhänge und Explananda auf relativ hohem Abstraktionsniveau (etwa auf der Ebene von Branchen oder ganzer Volkswirtschaften) im Mittelpunkt der Betrachtung stehen. Es lässt sich wahrscheinlich im Einzelfall trefflich darüber streiten, ob sich die Konzepte hinsichtlich der verfolgten Explananda vollkommen auf die Mikroebene von Organisationen oder etwa doch auch auf die Mesoebene beziehen (bei der Makroebene lässt es sich i.d.R. eindeutig zuordnen). Deshalb kann die vorgenommene Einordnung der Konzepte nach den Analyseebenen hier nur in einem gemäßigten Sinne verstanden werden: Das Konzept bezieht sich *eher* auf die eine als auf die andere Ebene.

Theoretisch fundiert: Die Konzepte von Bourdieu, Coleman und Burt

In Bezug auf die theoretische Fundierungen der Sozialkapitalkonzepte lässt sich folgendes feststellen: *Bourdieu's* theoretischer Fokus ist streng makrosoziologisch: Er versucht das Makroexplanandum "soziale Ungleichheit" auch durch Konzepte auf der *Makroebene* zu erklären. Hierzu verfasst er eine "Kapitaltheorie", welche neben dem konzeptionell eher unterentwickeltem Sozialkapital, ökonomisches, kulturelles und symbolisches Kapital beinhaltet. Neben der Konzeptionalisierung dieser Kapitalien umfasst die "Kapitaltheorie" auch Zusammenhangsaussagen zu ihrer Investition, Akkumulation und Umwandlung, wobei auch die Substitutionsverhältnisse zwischen diesen beleuchtet und Wirkungsaussagen zum Prozess und Verfestigung sozialer Ungleichheit gemacht werden. Bourdieu legt eine eigenständige und *allgemeine Kapitaltheorie* vor, welche auf hohem Abstraktionsniveau Erklärungen zu sozialen Schichtungsprozessen liefert. In diesem Zusammenhang wird das Sozialkapital sowohl explizit als *abhängige Variable* (welche durch die Beziehungsstruktur "erklärt" wird) als auch implizit als *unabhängige Variable* (welche den Zugang und die Verwertung anderer Kapitalien "erklärt") verfasst.

Im Gegensatz zu Bourdieu verfolgt *Coleman* eine mikrosoziologische Konzeption: Im Rahmen einer Mehrebenen-Modellierung operationalisiert er Handlungsstrukturen auf der Makroebene, welche über verschiedene Wirkungszusammenhänge, wie die Interaktionswirkungen von Ressourcenausstattung, Kontrolle und Interessen, die Handlungen der Akteure auf der *Mikroebene* (z.B. Tauschhandlungen) beeinflussen. Obwohl hier die Ursachen und Wirkun-

gen des Sozialkapital meist auf der Meso- oder auch Makroebene als Struktureffekte diskutiert werden, liegt der analytische und konzeptionelle Fokus auf den Wirkungen des Sozialkapitals für das Handeln einzelner oder kollektiver Akteure. Durch die Formulierung verschiedener Aggregationszusammenhänge lassen sich hiermit aber auch Phänomene auf der Meso- und Makro-Ebene erklären, wie z.B. die Entstehung von sozialen Strukturen wie Herrschafts- und Vertrauensbeziehungen oder kollektives Handeln und dessen Ergebnisse. Der Kern der theoretischen Modellierung ist der "Rational Choice"-Schule zuzuordnen, welche in Colemans Formulierung auf einer in ihrer Grundidee simplen, in ihren Folgerungsmengen aber komplexen allgemeinen ökonomischen Tauschtheorie basiert (welche er zudem z.T. formal-mathematisch ausformuliert, vgl. hierzu Coleman 1994). Colemans Konzept kann somit als *allgemeine Tauschtheorie* bezeichnet werden. Auch bei Coleman findet sich das Sozialkapitalkonzept als *abhängige Variable* wieder (auch hier erklären bestimmte Struktureffekte das Ausmaß an Sozialkapital), ebenso als *unabhängige Variable*, welche neben dem Humankapital und anderen Kapitalien den Akteuren als Handlungsressource dient. Darüber hinaus wird das Sozialkapital als *intervenierende Variable* konzeptionalisiert, welche als "Aggregationsregel" eine Scharnierfunktion zwischen dem Handeln individueller Akteure auf der Mikroebene und den zu erklärenden Phänomenen auf der Makroebene darstellt.

Auch der Fokus von *Burt* ist streng mikrosoziologisch. Er legt eine eigene Konzeption einer strukturellen Handlungstheorie zu Grunde (vgl. Burt 1982), mit der er verschiedene Explananda (z.B. Status- und Rollensets, Marktmacht von Unternehmen, Erfolg von Personen) zu erklären versucht. Hierbei ist der Einfluss von netzwerkanalytischen Konzepten und neo-strukturalistischen Autoren - wie z.B. Granovetter (1973, 1974) - unverkennbar. Burt legt hierbei zwar keine ausgearbeitete Theorie im Sinne explizierter Aussagensysteme vor, die Art seiner theoretischen Fundierung kann man aber als *Ansatz der "Strukturellen Autonomie"* bezeichnen. Der Ansatz umfasst eine konsequente Auseinandersetzung mit der Handlungsautonomie und den Handlungszwängen von Akteuren auf der *Mikroebene* auf der Basis strukturell äquivalenter Positionen in sozialen Netzwerken. Hierbei spielen die Beziehungs-"Löcher" ("structural holes") in diesen Strukturen, wo intern eng verbundene Akteursgruppen nur schwach mit anderen Akteursgruppen verbunden sind sowie die "Brückenfunktion" einzelner Akteure zwischen diesen Gruppen, eine entscheidende Rolle. In Burts Ansatz wird das Sozialkapital sowohl als *abhängige Variable* (bestimmte Sozialstrukturen begründen Sozialkapital) als auch als *unabhängige Variable* (Sozialkapitalausstattungen erklären den Erfolg von Personen) konzeptionalisiert.

Bourdieu und *Coleman* fundieren ihre Konzepte jeweils durch eine *allgemeine Theorie*: Im Rahmen einer solchen Fundierungsstrategie wird versucht, das gesamte Betrachtungsfeld mittels einer einzigen und allgemeinen Theorie abzubilden, welche im Prinzip für alle auftretenden Fälle eine Erklärung bieten soll. Hiermit ist auch schon das zentrale Problem dieser Fundierungsstrategie angesprochen: Da deren Aussagen notwendigerweise auf einem relativ hohen Abstraktionsniveau operieren - es sollen ja alle auftretenden und möglichen Fälle erklärt werden - ist eine derartige Theorie häufig zu allgemein, als dass sich spezifische organisations- und personalwissenschaftliche Sachverhalte direkt beschreiben oder erklären lassen. Prinzipiell kann zwar eine allgemeine Theorie auf spezifische Fragestellungen bezogen werden, sie muss dafür aber jeweils angemessen konkretisiert werden. Die hierzu notwendigen theoriekonformen Ableitungs- und Korrespondenzregeln werden aber faktisch nie "mitgeliefert", genauso wenig wie entsprechende Konstruktionsheuristiken. Dieses typische Defizit erschwert aber nachhaltig die Übertragung allgemeiner Theorien auf spezifische organisations- und personalwissenschaftliche Fragestellungen sowie konkrete Gestaltungszusammenhänge

Das Konzept von *Burt* wurde als *Ansatz* klassifiziert. Ansätze zeichnen sich typischerweise dadurch aus, dass sie zentrale Variablen aufführen und Verbindungen zu erklärenden und strukturierenden Theorien aufzeigen, ohne jedoch die Begründungszusammenhänge in einen größeren theoretischen Rahmen zu stellen. So auch der Ansatz von *Burt*: Obwohl dieser eine allgemeine strukturelle Handlungstheorie zu Grunde legt, wird das Sozialkapital "lediglich" durch die Kernidee der strukturellen Autonomie fundiert, welche aber nur relativ lose mit den Elementen der Handlungstheorie verbunden wird. Dadurch, dass weite Teile der Handlungstheorie ausgeschlossen werden, bleibt vorläufig unklar, ob und wie diese mit dem Sozialkapitalkonzept zusammenhängen und welche Implikationen sich hieraus für die Beschreibung, Erklärung und Gestaltung personal- und organisationswissenschaftlicher Fragestellungen ergeben.

Ordnungsversuche: Die Bezugsrahmen von Portes, Nahapiet/Ghoshal und Adler/Kwon

Portes greift in seinem Übersichtsbeitrag im Prinzip alle "Klassiker" der Sozialkapitalliteratur auf, wobei er deren theoretische Bezüge nutzt, um einen eigenen *Bezugsrahmen* zu entwickeln, welcher die Ursachen und Wirkungen von Sozialkapital abbildet. Hierbei ist erwähnenswert, dass er einer der ganz wenigen Autoren ist, welcher auch mögliche negative Wirkungen des Sozialkapitals betont. Hierbei greift er auf vielfältige theoretische Argumente zur Begründung der Ursachen und Wirkungen von Sozialkapital zurück, wobei er neben mikrosoziologischen Bezügen zu *Coleman* (1988) und diversen Netzwerkanalytikern vor allen Dingen

Argumente klassischer makrosoziologischer Autoren heranzieht (Simmel, Homans, Blau, Marx, Durkheim, Weber). Das Sozialkapital wird im Beitrag von Portes zum einen als *abhängige* und zum anderen als *unabhängige Variable* konzeptionalisiert (welche bestimmte positive und negative Wirkungen verursacht), wobei Zusammenhangs- und Wirkungsaussagen auf dem analytischen Niveau eines Bezugsrahmens verfasst sind. Auch hier werden die Ursachen und Wirkungen des Sozialkapital meist auf der Meso- oder auch Makroebene als Struktureffekte diskutiert, der analytische und konzeptionelle Fokus liegt aber auf den Wirkungen des Sozialkapitals auf der *Mikroebene* für das Handeln einzelner oder kollektiver Akteure.

Nahapiet und Ghoshal entwickeln in ihrem Beitrag einen *Bezugsrahmen*, in dem sie die vielfältigen theoretischen Bezüge in drei Sozialkapitaldimensionen unterteilen (namentlich: strukturell, relational, kognitiv). Auf dieser implizit begründeten Basis versuchen sie die (Re)Produktion von intellektuellem Kapital (als wettbewerbsrelevante Ressource) in Organisationen zu erklären. Die verschiedenen Sozialkapitaldimensionen werden über eine große Zahl von Hypothesen zur Kombination und zum Austausch von intellektuellem Kapital mit der Generierung von neuem intellektuellem Kapital in Verbindung gebracht. Die theoretische Fundierung der Hypothesen beruht auf einer eklektizistischen Vorgehensweise, bei der zahlreiche theoretische und empirische Arbeiten aus verschiedenen Theorietraditionen einfließen, die untereinander aber relativ unverbunden bleiben. Das Sozialkapital wird primär als *unabhängige Variable* (bzw. als Konfiguration mehrerer Teildimensionen) konzeptionalisiert. Daneben finden sich aber auch Ausführungen, in denen die Höhe des Sozialkapitals als *abhängige Variable* durch institutionelle Rahmenbedingungen "erklärt" wird.

Adler und Kwon synthetisieren ihren Sozialkapitalbegriff aus diversen Theoriequellen und konstruieren daraus einen *Bezugsrahmen*, der die Quellen, Nutzen und Risiken des Sozialkapitals erfasst, diese in Zusammenhang mit bestimmten Kontingenzfaktoren bringt und damit den Wert des Sozialkapitals zu bestimmen trachtet. Nach einer expliziten theoretischen Fundierung sucht man zwar vergeblich, dieses ist aber auch nicht die Intention der Autoren, die die unterschiedlichen theoretischen Betrachtungsweisen und empirischen Ergebnisse verschiedener Sozialkapitaltheoretiker in einen gemeinsamen Bezugsrahmen einordnen wollen. Im Ergebnis sind die impliziten Theoriequellen derart vielfältig, dass eine eindeutige theoretische Fundierung nicht auszumachen ist. In den Literaturbezügen dominieren aber die "Sozialkapitalklassiker" (Bourdieu, Coleman) und die Gruppe der Netzwerkanalytiker (z.B. Burt, Granovetter, Ibarra, Krackhardt, Lin, Podolny, Baron, Scott und Wellmann). Das Sozialkapital wird implizit sowohl als *abhängige* als auch als *unabhängige Variable* konzeptionalisiert,

wobei die entsprechenden Argumentationen weder nachhaltig prägnant noch in sich schlüssig sind.

Die Konzepte von Nahapiet/Ghoshal und Adler/Kwon sind sowohl mit Bezügen auf die *Mikro-* als auch auf die *Mesoebene* verfasst. Hier bemerkt man den Managementfokus der Autoren, die immer auch das "Verhalten" von Organisationen mitdenken und thematisieren.

Bei den genannten Konzepten wird das Betrachtungsfeld jeweils durch einen Bezugsrahmen strukturiert. Bezugsrahmen nennen i.d.R. die als wesentlich angenommenen Variablen, ohne sie jedoch systematisch miteinander zu verknüpfen und auf dieser Basis (erklärende) Aussagen zu gewinnen. Bei dieser Fundierungsart steht die Ordnungsfunktion im Vordergrund: Fundierte theoretische Erklärungen oder konkrete Ansatzpunkte für die praktische Gestaltung können diese Bezugsrahmen aber nicht leisten.

Theoretische Fundierung - Verzweifelt gesucht! Die Konzepte von Fukuyama und Putnam

Fukuyama thematisiert in seinem "Hauptwerk" (1995) die Bedeutung des Ausmaßes des Vertrauens innerhalb einer Gesellschaft für deren politische und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. In diesem Zusammenhang bemüht er auch das Sozialkapitalkonzept als notwendige Bedingung für die Soziabilität und Kooperationsfähigkeit von Personen und - daraus folgend - für die Vertrauensbildung innerhalb bestimmter sozialer Aggregate, welche die Zivilgesellschaft konstituieren. Hierbei knüpft er lose an den Sozialkapitalbegriff von Coleman (1988) an, ohne aber dessen "rational choice"-theoretische Fundierung zu nutzen. Überhaupt verzichtet Fukuyama auf irgendeine Art der expliziten theoretischen Fundierung. Vielmehr verwendet er eine Art *impliziten Bezugsrahmen*: Er untermauert seine Argumente mit plastischen Beispielen und essayistischen Anekdoten anderer Autoren. Seine eigenen Fundierungsversuche beschränken sich auf die sehr diffuse Verwendung einiger Begriffe (Vertrauen, Normen, Werte, Sozialkapital, Soziabilität), welche implizit in die unterschiedlichsten - und nicht immer konsistenten - Zusammenhänge gebracht werden. So verwundert es nicht, dass das Sozialkapital einmal als *abhängige Variable* beschrieben wird, welches durch in der Gesellschaft vorherrschendes Vertrauen erzeugt wird (vgl. Fukuyama 1995: 43). Ein anderes Mal wird es als *unabhängige bzw. intervenierende Variable* konzeptionalisiert: "Das kulturell bedingte soziale Kapital ist die Wiege des Vertrauens und entscheidend für den Zustand einer Volkswirtschaft" (Fukuyama 1995: 52). Fukuyama bezieht sich in seinen Erklärungsversuchen zentral auf die *Makroebene*. Er greift bei seiner Argumentation zwar auch auf die Mikro- und Mesoebene zurück, sein zentrales Explanandum, die Prosperität von Gesellschaften, ist aber auf der Makroebene angesiedelt.

Bei *Putnam* finden sich primär Bezüge zu dem Sozialkapitalkonzept von Coleman. Eine ausgearbeitete explizite theoretische Fundierung findet man in den Ausführungen nicht, ebenso wenig wie einen expliziten Bezugsrahmen oder spezifischen Ansatz. Im Prinzip geht Putnam *eklektizistisch* vor, wobei er an verschiedenen Stellen seiner Argumentation auf unterschiedliche Fundierungen zurückgreift. Diese bestehen i.d.R. aus (mikro-)ökonomischen Theoriefragmenten, wie z.B. Transaktionskostenargumenten, spieltheoretischen Situationsmodellierungen oder wohlfahrtsökonomischen Betrachtungen, welche zudem selten explizit eingeführt werden, sondern nur implizit Verwendung finden. Das Sozialkapital wird bei Putnam (implizit) als *unabhängige Variable* betrachtet, welche die politische, soziale und ökonomische Leistungsfähigkeit einer Region oder auch eines Staates erklären soll. Das Sozialkapitalkonzept bezieht sich hierbei analytisch auf die Meso- und Makroebene, wobei der Schwerpunkt der Ausführungen deutlich auf der *Makroebene* liegt. Er diskutiert sein Sozialkapitalkonzept als effektive Lösung für Probleme und Dilemmata kollektiven Handelns und der Bereitstellung kollektiver Güter.

Bei dieser eklektizistischen Vorgehensweise zur Fundierung von Aussagen wird willkürlich für jedes Betrachtungsobjekt eine andere Theorie herangezogen. Diese Vorgehensweise ist deshalb problematisch, da die Bezüge der Theorien untereinander häufig ungeklärt sind, sie sich in ihren Basisannahmen wesentlich unterscheiden oder widersprechen, ihre Folgerungsmengen ungeklärt oder widersprüchlich sind oder sie bei gleichen Folgerungsmengen unterschiedliche Erklärungen bieten (wobei auch noch zu klären wäre, welche die "richtige" ist). Kurzum: Eklektizistische Fundierungen sind häufig relativ willkürlich, was sich somit auch unmittelbar für die darauf basierenden Aussagen feststellen lässt.

Zusammenfassend zeigt sich, dass sich die Konzepte sowohl hinsichtlich der Qualität der theoretischen Fundierung, durch die Variablenstellung im Erklärungs- und Beschreibungszusammenhang als auch in Hinsicht auf die Analyseebene(n) unterscheiden. Dieses wird im folgenden auch deutlich, wenn diese Konzepte weitergehend nach ihren zentralen inhaltlichen Aspekten und den damit verbundenen Kausalmechanismen zur Begründung und Wirkung von Sozialkapital differenziert werden.

2.4 Zentrale inhaltliche Aspekte der Sozialkapitalkonzepte

Mit der Etikettierung der zentralen inhaltlichen Aspekte der jeweiligen Sozialkapitalkonzepte lassen sich (vereinfacht) die Foki der Betrachtungen der anwendenden Theoretiker bzw. bestimmter Theorieschulen und die daraus resultierenden theoretischen Grundideen zur Konstituierung von Sozialkapital pointiert darstellen. In der Literatur gibt es eine ganze Reihe von

Vorschlägen zur Klassifikation und Differenzierung von Sozialkapitalaspekten (vgl. z.B. Adler/Kwon 2000; Coleman 1991; Nahapiet/Ghoshal 1998; Ostrom 1994; Portes 1998; Putnam 1993a; Sandefur/Lauman 1998).

Versucht man diese verschiedenen Klassifikationen zu synthetisieren, zeigen sich *zwei zentrale Aspekte der Sozialkapitalkonzepte*:

- Der erste zentrale Aspekt, welcher bei allen Autoren explizit oder implizit angeführt wird, ist der des *sozialen Netzwerkes*. Hierbei lassen sich zwei Betrachtungsmomente unterscheiden: Das Sozialkapital beruht dabei entweder auf der Ebene des Gesamtnetzwerkes auf dessen strukturellen Eigenschaften (d.h. seiner Konfiguration) oder - auf der Ebene einzelner oder kollektiver Akteure - auf der strukturellen Einbettung und Positionierung dieser Akteure im Gesamtnetzwerk.
- Der zweite Aspekt setzt zwar explizit oder implizit Akteursnetzwerke als notwendige Bedingung für die Vermittlung von Sozialkapital voraus, betont aber zentral die durch diese Sozialstrukturen vermittelten *Koordinationsmedien* (geteilte Werte und Normen, Erwartungen, Wirklichkeitskonstruktionen usw.) zur Steuerung und Regelung individueller oder kollektiver Handlungen (Kooperation) als Sozialkapital

In Abbildung 3 sind die jeweiligen zentralen Inhalte der hier betrachteten Sozialkapitalkonzepte aufgeführt. Die Übersicht macht deutlich, dass sich die Konzepte - in unterschiedlichem Maße - in ihren zentralen Inhalten unterscheiden. Dieses gilt unmittelbar auch für die damit verbundenen theoretischen Begründungen, wie Sozialkapital zu Stande kommt und welche Wirkungen dieses für individuelle und kollektive Akteure hat. Auf diese theoretischen Begründungen und die damit verbundenen Probleme wird im folgenden eingegangen.

Hierzu ist es sinnvoll die grundlegenden Perspektiven noch weiter zu unterscheiden: Zum einen lässt sich die Netzwerkperspektive noch weiter nach *strukturellen* und *relationalen* Konzepten unterteilen. Zum anderen kann bei dem Aspekt der Koordinationsmedien als Sozialkapital auch noch in Bezug auf die Reichweite der Medien nach *generalisierten* und *spezifischen* Medien unterschieden werden.

Netzwerke als Sozialkapital: Strukturelle und relationale Konzepte

Wie oben aufgezeigt, operieren viele Sozialkapitalkonzepte mit dem Netzwerkbegriff. Die jeweilige Sichtweise auf soziale Netzwerke ist hierbei aber durchaus unterschiedlich. Hier lassen sich zum einen strukturelle und zum anderen relationale Konzepte feststellen (vgl. hierzu grundlegend Granovetter 1992: 34ff., Burt 1992: 11f.).

Autor(en)	Netzwerke als Sozialkapital	Koordinationsmedien als Sozialkapital
Adler/Kwon (2000)	Soziale Netzwerke	geteilte Normen, geteilte Einstellungen, Regeln und formelle Institutionen
Burt (1992)	Soziale Netzwerke: "strukturelle Löcher"	
Coleman (1991)	"geschlossene" Sozialstruktur, Informationspotenzial	Verpflichtungen und Erwartungen, Normen und wirksame Sanktionen, Herrschaftsbeziehungen, übereignungsfähige soziale Organisationen, zielgerichtete Organisationen
Fukuyama (1995)		Normen, Werte
Nahapiet/Ghoshal (1998)	Strukturelle Dimension	Relationale Dimension, Kognitive Dimension
Portes (1998)	Implizit: Sozialstruktur	Werte, Solidaritätspotenziale, Reziprozitätsnormen, Vertrauen
Putnam (1993)	Implizit: Soziale Netzwerke	Normen, geteilte Einstellungen

Abbildung 3: Zentrale inhaltliche Aspekte der Sozialkapitalkonzepte

Strukturelle und relationale Konzepte

Bei *strukturellen* Konzepten steht die Gesamtkonfiguration des Netzwerkes im Mittelpunkt der Betrachtung. Diese Konfigurationen werden über die Kombination von Merkmalen, wie z.B. Größe, Dichte, Geschlossenheit, Zentralisierung, Balance und Homogenität des Netzwerkes, beschrieben und abgebildet (vgl. hierzu z.B. Jansen 1999: 104ff., Schenk 1995: 98, Scott 1991, Wassermann/Faust 1994). Bestimmte (strukturell äquivalente) Konfigurationen begründen hierbei das Sozialkapital der betrachteten Sozialstruktur.

Relationale Konzepte stellen hingegen die direkte oder indirekte Verbundenheit von individuellen oder kollektiven Akteuren in den Mittelpunkt. Diese Relationen werden z.B. mit Merkmalen wie Symmetrie, Inhalt und Stärke der Beziehung, Pfaddistanz, Kontaktdauer und

–häufigkeit, räumliche Distanz, emotionale Nähe und Multiplexität des Ego-Netzwerkes dargestellt. Im Gegensatz zu strukturellen Konzepten, die auch als sozio-zentrisch bezeichnet werden können, sind relationale Konzepte ego-zentrisch (vgl. zu dieser Unterscheidung Sandefur/Laumann 1998: 484): Die Einbettung individueller und kollektiver Akteure in die sie umgebende Netzwerkstruktur, die Anzahl, Art und Qualität der Beziehungsrelationen und der daraus erwachsende Zugang zum Human-, Finanz- und Sachkapital anderer Akteure bestimmt hierbei das Sozialkapital dieser Akteure.

Theoretische Grundideen: Soziale Schließung und Strukturelle Löcher

Auf der Basis von Netzwerkstrukturen existieren zwei theoretische Grundideen zur Konstituierung von Sozialkapital:

Zum einen kann dieses aus dicht geknüpften und nach außen klar abgegrenzten Netzwerken, auf der Basis sozialer Schließung, entstehen. Hierbei wird angenommen, dass durch die engen Kontakte die Netzwerkakteure auf hohe Solidaritäts- und Hilfefpotenziale Zugriff haben. Dieses Potenzial wird durch gruppenspezifische Normen klar definiert, durch Prozesse der sozialen Kontrolle koordiniert und bei defektem Verhalten einzelner Akteure sanktioniert. Dieses “closure”-Argument liegt z.B. dem Konzept von Coleman (1991) zu Grunde und konstituiert sich auf der Basis starker Beziehungen (“strong ties”, vgl. hierzu Granovetter 1973, 1995) zwischen den Akteuren.

Zum anderen kann Sozialkapital auch aus strukturell bedingten “Makler”-Positionen einzelner oder kollektiver Akteure entstehen, die über ihre Beziehungen zu Mitgliedern einer anderen Gruppe zwei soziale Gruppen miteinander verbinden. Akteure, die diese strukturellen Löcher (“structural holes”, vgl. hierzu Burt 1992) überbrücken, haben Zugang zu Ressourcen außerhalb ihrer eigenen sozialen Gruppe und können zwischen diesen Gruppen Informations- und Unterstützungspotenziale vermitteln und auf diese Weise als “lachender Dritter” (tertius gaudens) Maklergewinne realisieren. Das Sozialkapital resultiert hier also aus strukturell bedingten Positionen bestimmter Akteure im Gesamtnetzwerk, welche durch eine geringe Kohäsion (wenige oder keine starken Beziehungen) und nicht-redundante Kontakte (fehlende Struktur-Äquivalenz im Sinne sich überlappender Kontakte), gekennzeichnet sind (vgl. hierzu Burt 1992: 18). Diese strukturellen Löcher oder Brücken realisieren sich häufig in Form schwacher Beziehungen (“weak ties”, vgl. hierzu Granovetter 1973, 1995), können ihrer Intensität nach aber auch starke Beziehungen sein (Burt 1992: 29). Dieses “structural hole”-Argument liegt dem Konzept von Burt (1992) zu Grunde, von dem diese Argumentationslinie auch zentral vertreten wird.

Zusammenfassend beruht das Sozialkapital bestimmter Akteure nach dem "closure"-Argument somit auf einer hohen strukturellen und relationalen Dichte *innerhalb* einer abgrenzbaren Akteursgruppe und nach dem "structural hole"-Argument auf strukturell günstigen Positionen *zwischen* verschiedenen Gruppen. Diese beiden Argumentationslinien sind grundsätzlich nicht konfliktär, wobei vor dem Hintergrund der konkreten theoretischen Konzeptionen die Verträglichkeit der Detailargumentationen noch zu prüfen wäre.

Problematisch: Der kontingente Wert des Sozialkapitals

Die Netzwerkperspektive weist neben methodischen Problemen, wie z.B. dem der Netzwerkabgrenzung oder dem der Multiplexität von Netzwerken, ein zentrales inhaltliches Problem auf: Vielfach wird der "kontingente Wert des Sozialkapitals" (Burt 1997) auf der Basis von Sozialstrukturen unterschätzt oder analytisch verkürzt behandelt, so dass im Extremfall eine bestimmte Sozialstruktur oder Beziehungsrelation *immer* Sozialkapital für die Akteure darstellt. Das bedeutet, dass das soziale Netzwerk in dieser Formulierung mit dem Sozialkapital identisch ist. In wenigen Ausnahmefällen mag dies vielleicht der Fall sein, grundsätzlich ist aber nicht anzunehmen, dass Sozialstrukturen unabhängig von konkreten Kontexten und Situationen Sozialkapital darstellen. Es hängt eben von den konkreten Human-, Sach- und Finanzkapitalerfordernissen einer spezifischen Situation und den jeweiligen Substitutions- und Transformationsmöglichkeiten dieser Kapitalien ab, welche der durch das eigene soziale Netzwerk vermittelten Hilfeleistungen für die Lösung des Problems potenziell nutzbar und praktisch auch nützlich sind. Kurzum: Sozialstrukturen stellen jeweils nur in bestimmten Situationen Sozialkapital dar. Häufig mangelt es den theoretischen Ausführungen und empirischen Studien aber an einer situationskontingenten Modellierung bzw. Operationalisierung von Netzwerkstrukturen. Hierdurch entstehen nicht selten tautologische Aussagen und logische Zirkel, wobei besonders in empirischen Studien unzulässigerweise von der beobachteten (positiven) Wirkung einer Sozialstruktur auf die "Ursache" Sozialkapital rückgeschlossen wird (vgl. z.B. Belliveau/O'Reilly/Wade 1996 oder Baker 1990).

Dieses Dilemma lässt sich nur beheben, wenn der kontingente Wert des Sozialkapitals analytisch und empirisch berücksichtigt wird: Man muss also zum einen unter Rückgriff auf geeignete Theorien die Frage beantworten: Unter welchen konkreten Bedingungen zeigen welche Sozialstrukturen oder Beziehungsrelationen für die Handlungsergebnisse individueller oder kollektive Akteure welche Effekte? Zum anderen muss man auf der empirischen Ebene methodisch differenzieren zeigen, dass bestimmte Strukturen wiederholt unter bestimmten Bedingungen bestimmte Effekte zeigen, so dass sich in diesen Fällen - und nur in diesen Fällen - ex definitionem (!) von Sozialkapital sprechen lässt.

Koordinationsmedien als Sozialkapital: Generalisierte und spezifische Medien

Als weitere zentrale Quelle von Sozialkapital werden diverse Koordinationsmedien angesehen (z.B. bei Fukuyama 1997, Portes 1998 und Putnam 1993a). Hierunter lassen sich Normen, Werte, Einstellungen, Verpflichtungen u.v.m. fassen. Obwohl diese Konzepte, je nach theoretischem Hintergrund und Konzeptionalisierung, sehr unterschiedliche Notationen haben können, beziehen sich doch alle auf das Handeln individueller oder kollektiver Akteure, indem sie auf deren Situationsbewertungen und Entscheidungen einwirken und Restriktionen für konkrete Handlungen darstellen. Typischerweise werden zwei Klassen von Medien unterschieden: Generalisierte Medien, die auf alle Akteure innerhalb einer bestimmten Sozialstruktur einwirken und spezifische Medien, die im Extremfall nur für eine einzelne Akteursrelation, also zwischen zwei Akteuren, gelten und Bestand haben.

Generalisierte und spezifische Medien - am Beispiel von (Reziprozitäts-)Normen

Diese Unterscheidung lässt sich in Bezug auf Sozialkapitalbegriffe gut am Beispiel von Normen demonstrieren. Typischerweise spielen zwei Klassen von Normen hierbei eine herausragende Rolle (vgl. z.B. Coleman/Hofer 1987, Portes 1998, Putnam 1993a, 1995a, 1995b): Zum einen generalisierte Normen mit einer hohen Reichweite und einem großen Geltungsanspruch für ganze Akteursgruppen (bis hinauf zur Ebene ganzer Volkswirtschaften). Es wird angenommen, dass diese generalisierten Normen einen Handlungskorridor konstituieren, welcher für alle Mitglieder der Sozialstruktur verbindlich ist und erlaubte von unerlaubten und gewünschte von unerwünschten Handlungen trennt und bei Verstößen gegen diese Norm sanktionierbar ist. Weiterhin wird angenommen, dass es auch spezifische Normen für Teilgruppen der Sozialstruktur gibt, bis hinunter zu einzelnen Akteursdyaden, die nur für diese verbindlich und sanktionierbar sind. Je nach Spezifität der Norm stellt diese in einer verschiedenen großen Anzahl von Handlungssituationen Sozialkapital dar (vgl. hierzu Sandefur/Laumann 1998: 483). Relationsspezifische Normen können nur innerhalb der Akteursdyade als Sozialkapital genutzt werden. Außerhalb dieser spezifischen Situation stellt diese Norm kein Sozialkapital dar. Generalisierte Normen gelten für eine größere Anzahl von Handlungssituationen, im Extremfall für alle möglichen Handlungssituationen, und konstituieren also auch in einer Vielzahl von bzw. in allen Handlungssituationen Sozialkapital.

Häufig werden in diesem Zusammenhang – vor dem Hintergrund tauschtheoretischer Argumentationen - Reziprozitätsnormen (vgl. hierzu grundsätzlich Gouldner 1960), also die Norm, für jede Leistung eine Gegenleistung zu erbringen, als Sozialkapital thematisiert. Spezifische Reziprozitätsnormen konstituieren somit in dyadischen Tauschverhältnissen Sozialkapital in Form von Verpflichtungen, welche beim Tauschpartner - und nur bei diesem - einlösbar sind.

Generalisierte Reziprozitätsnormen konstituieren hingegen für viele oder alle Tauschhandlungen innerhalb einer bestimmten Sozialstruktur Sozialkapital, welches unabhängig von bestimmten Akteursrelationen nutzbar ist: So könnte ein Akteur A mit einem Akteur B bestimmte Leistungen tauschen, woraus bei Vorhandensein einer generalisierten Reziprozitätsnorm für B eine Verpflichtung zur Gegenleistung entsteht, die A aber nicht unmittelbar einfordert. A könnte weiterhin mit einem Akteur C tauschen, seine Verpflichtung gegenüber C aber durch Akteur B erfüllen lassen (also auf sein Sozialkapital zur Handlungserfüllung zurückgreifen), da dieser ihm auf Grund der Reziprozitätsnorm verpflichtet ist. Würde B seiner Verpflichtung nicht nachkommen, so würde auf Basis der Norm dieses Verhalten sanktioniert werden und B z.B. aus zukünftigen Tauschhandlungen ausgeschlossen werden können (was dem Verlust von Sozialkapital gleichkommt).

Die Unterscheidung der Spezifität und somit auch der Reichweite des daraus erwachsenden Sozialkapitals lässt sich auch auf die anderen oben genannten Medien übertragen, obwohl dies in der Literatur kaum thematisiert wird. Dieses kommt lediglich dadurch zum Ausdruck, dass die Autoren häufig ausdrücklich betonen, dass diese Medien von den Mitgliedern der entsprechenden Sozialstruktur geteilt (!) werden müssen. So wäre es m.E. sinnvoll, auch Koordinationsmedien wie z.B. Erwartungen, Einstellungen, Regeln und formelle Institutionen nach ihrer Reichweite einzuteilen und hiermit analytisch die Spezifität des Sozialkapitals zu bestimmen, sofern man annimmt, dass diese Medien sinnvoll mit dem Sozialkapitalbegriff notiert werden sollten.

Zusammenfassend beruht das Sozialkapital auf Basis von Koordinationsmedien somit auf dem Ausmaß der Spezifität dieser Medien und der Möglichkeit zur (sozialen) Kontrolle sowie gegebenenfalls auch Sanktion bei nicht-konformen Verhalten der Akteure.

Normen: Sozialer Zwang oder freiwillige Selbstbeschränkung?

Aber auch diese Perspektive ist mit einigen *inhaltlichen Problemen* behaftet: Der gesamten Argumentation um Koordinationsmedien als Sozialkapital unterliegt die Grundannahme, dass derartige Medien positive Wirkungen für die Akteure zeigen und somit im normativen Sinne "gut" sind. Dieses zeigt sich wiederum besonders deutlich am Beispiel der Normen: Theoretiker, die Koordinationsmedien als Sozialkapital konzeptionalisieren, setzen stets voraus, dass es sich hierbei um wirksame Normen handeln muss (z.B. Coleman 1991: 403; Putnam 1993a, 1995a, 1995b). Normen sind aber nur dann nachhaltig wirksam, wenn normengeleitetes Verhalten der Akteure der (sozialen) Kontrolle unterliegt und abweichendes Verhalten beobachtbar und sanktionierbar ist. Hierbei gehen die meisten Autoren davon aus, dass die Akteure

sich in freiwilliger Selbstbeschränkung der Norm, der Kontrolle und gegebenenfalls der Sanktion unterwerfen. Dass es sich hierbei auch um Zwangsmaßnahmen gegen den Willen der Akteure handeln könnte, wird nicht beachtet (vgl. Portes/Landolt 1996). Ob derartige Zwangsmaßnahmen tatsächlich die Kooperationsneigung fördern und Sozialbeziehungen positiv regulieren, ist zumindest fraglich. Es ist durchaus denkbar, dass derartige Bestrafungen, z.B. innerhalb eines Betriebes, zwar hinsichtlich des normenkonformen Verhaltens wirksam sind. Sie können aber auch negative Ausstrahlungseffekte auf andere und vielleicht nicht unmittelbar beobachtbare und sanktionierbare Verhaltensweisen und auch auf andere Akteure und deren Verhaltensweisen haben. Ob der "Netto-Effekt" des gesamten Verhaltens des individuellen Akteurs (oder der Akteure) letztendlich positiv ist, ist ungewiss.

Auf der Suche nach dem Netto-Effekt: Inhalte, Geltungsbereiche und externe Effekte

Genauso vernachlässigen die entsprechenden Theoretiker systematisch die möglichen externen Effekte von Normen: So mögen Normen zwar innerhalb einer Sozialstruktur Handlungen koordinieren und Kooperation ermöglichen. Wenn man aber nicht den Inhalt der Normen und deren Geltungsbereich berücksichtigt, kommt man leicht zu falschen Einschätzungen der Gesamtwirkung der Normen.

So zeigt Diekman (1993: 31, vgl. ebenfalls Gambetta 1988) hinsichtlich des *Geltungsbereiches von Normen*, dass Institutionen wie die Mafia prinzipiell im Sinne dieser Sichtweise ein hohes Sozialkapital haben. Es existieren starke Normen innerhalb der "Familie" und defektes Verhalten wird nachhaltig sanktioniert (oftmals sogar endgültig). Von den Mitgliedern wird Kooperation erwartet und verlangt, *aber* defektes Verhalten (im Sinne der verschiedensten Straftatbestände) gegenüber Nicht-Mitgliedern. Das starke "Sozialkapital" innerhalb der Verbrecherorganisation in Form starker Normen, welches unter Umständen den "Insidern" zu Gute kommt, hat somit negative externe Effekte auf "Outsider". Auch hier ist fraglich, ob (und für wen) der Netto-Effekt der Norm (und somit in diesem Sinne des Sozialkapitals) positiv ist.

Genauso kritisch ist in dieser Hinsicht die Nichtbeachtung der *Inhalte der Normen*. Das Mafia-Beispiel hat gezeigt, dass hier starke Normen am Werk sind, die explizit Defektion gegenüber "Outsidern" oder gerade Nicht-Normenkonformität gegenüber der "Außenwelt" einfordern. Auch hier stellt sich wieder die Frage nach dem Netto-Effekt der Norm, welcher - wie hier angedeutet wurde - nur auf Basis einer Mehrebenenanalyse zu bestimmen ist.

Obwohl das Mafia-Beispiel zunächst sehr exklusiv wirkt, ist es aber unmittelbar für organisations- und personalwissenschaftliche Problemstellungen verallgemeinerungsfähig. Man denke nur an die zahlreichen Ergebnisse der sozialpsychologischen Kleingruppenforschung, die be-

ginnend mit den Hawthorne-Studien auch negative Wirkungen (aus der Sicht der Unternehmen) von starken Gruppennormen betonen. So kann durchaus eine arbeitsgruppenspezifische Norm der Leistungszurückhaltung existieren, die innerhalb der Gruppe für die Mitglieder eine positive Wirkung entfaltet. Ob dies aber auch außerhalb der Arbeitsgruppe gilt, da diese sozusagen im Gesamtleistungszusammenhang "defekt spielt", ist wenig wahrscheinlich.

Auf Basis dieser Überlegungen ist es zumindest fraglich, ob die häufige Grundannahme, dass Normen als Grundlage von Sozialkapital lediglich positive Wirkungen zeigen, so aufrechtzuerhalten ist. Das gleiche ließe sich m.E. auch für andere Medien annehmen. Es ist daher zu vermuten, dass die tatsächliche Gesamteffektstärke derartiger Koordinationsmedien systematisch falsch eingeschätzt wird. Um diesen konzeptionellen Defekt zu beheben, müsste man die genauen Inhalte und Geltungsbereiche der Medien präzise formulieren und deren "Netto-Effekte" auf theoretischer Basis im Rahmen einer Mehrebenenbetrachtung modellieren. Ob dann im Zusammenhang dieser Medien noch von *Sozialkapital* gesprochen werden kann, bleibt fraglich, solange nicht die genauen Bedingungen angegeben werden, welche Normen mit welchen Inhalten und welchem Geltungsbereich welche Wirkungen auf welche Akteure haben.

3 Sozialkapitalkonzepte und ihre Brauchbarkeit in der Personal- und Organisationsforschung

Auf Basis der vorangegangenen analytischen Differenzierung lässt sich nun die Brauchbarkeit der Konzepte für die Personal- und Organisationsforschung bzw. für die Personal- und Organisationspraxis näher bestimmen.

Eine erste wesentliche Erkenntnis der Analyse ist, dass sich *hinter dem Begriff Sozialkapital zahlreiche, inhaltlich unterschiedliche Konzepte verbergen*. Das bringt auch die zusammenfassende Abbildung 4 zum Ausdruck:

So zeigt die Einteilung nach den Analysekriterien ein differenzierteres Bild der Sozialkapitalkonzepte. Diese weisen zwar zum Teil Gemeinsamkeiten, aber auch wesentliche Unterschiede auf. Es wird zwar in allen analysierten und genannten Beiträgen von Sozialkapital gesprochen, was damit aber inhaltlich gemeint ist, ist durchweg unterschiedlich. Das gleiche gilt mithin für dessen Ursachen und Folgen. Es wurden oben zwei Etikettierungen (Netzwerke und Koordinationsmedien) für bestimmte inhaltliche Richtungen der Sozialkapitalliteratur eingeführt, an denen sich schon erste und auch zentrale Unterschiede feststellen lassen.

Autor(en)	Analyse-ebene(n)	Theoriehintergrund und Ausmaß der theoretischen Fundierung	(implizite) Stellung des SK im Kausalzusammenhang	Zentrale (und periphere) Aspekte des SK-Konzeptes
Adler/ Kwon	Mikro Meso	Keine explizite Fundierung, diverse implizite Theoriefragmente; Bezugsrahmen	(AV), (UV)	Netzwerk; Generalisierte Koordinationsmedien
Bourdieu	Makro	Makrosoziologisch; Allgemeine Kapitaltheorie	AV, UV	Netzwerk: Relational
Burt	Mikro (Meso)	Mikrosoziologisch (Handlungstheoretisch); Ansatz der strukturellen Autonomie	AV, UV	Netzwerk: Strukturell, Relational “structural hole”- Argument
Coleman	Mikro	Mikrosoziologisch (Handlungstheoretisch): Rational Choice; Allgemeine Tauschtheorie	AV, UV, IV	(Netzwerk: Relational) Closure-Argument Generalisierte und spezifische Koordinationsmedien
Fukuyama	Makro (Mikro, Meso)	Keine explizite Fundierung; Impliziter Bezugsrahmen	AV, UV	(Netzwerk) Generalisierte Koordinationsmedien
Nahapiet/ Ghoshal	Mikro Meso	Keine explizite Fundierung, diverse implizite Theoriefragmente; Bezugsrahmen	UV, (AV)	Netzwerk; Generalisierte und spezifische Koordinationsmedien
Portes	Mikro (Meso)	Makrosoziologisch (z.T. Mikrosoziologisch) Bezugsrahmen	AV, UV	(Netzwerk) Generalisierte und spezifische Koordinationsmedien
Putnam	Meso Makro	Keine explizite Fundierung, implizite mikroökonomische Theoriefragmente; Eklektizistische Fundierung	UV	(Netzwerk) Generalisierte Koordinationsmedien

AV = Abhängige Variable; UV = Unabhängige Variable; IV = Intervenierende Variable

Abbildung 4: Merkmale verschiedener Sozialkapitalkonzepte

Es hat sich auch gezeigt, dass die Konzepte sich zum Teil auf *unterschiedliche Analyseebenen* beziehen, was in Bezug auf die organisations- und personalwirtschaftliche Nutzung derartiger Definitionen und Konzepte berücksichtigt werden muss. Typischerweise sind Konzepte, die auf der Mikro- und Mesoebene angesiedelt sind, für die Erklärungs- und Gestaltungsinteressen der Organisations- und Personalforschung besser brauchbar, da sich ja auch ihre Erklärungs- und Gestaltungsobjekte diesen Ebenen zurechnen lassen. Auf dieser Basis aber die Konzepte auf der Makroebene willkürlich auszuschließen wäre voreilig, da auf dieser Ebene ja eventuell Voraussetzungen und Folgen für die Objekte auf der Mikro- und Mesoebene definiert, analysiert und reflektiert werden können. Die konkrete Brauchbarkeit hinsichtlich der Analyseebene ist somit im Einzelfall und abhängig von der theoretischen Hintergrundkonzeption zu prüfen. Generell gilt aber, dass *Konzepte, die sich auf die Mikro- und Mesoebene von Organisationen beziehen, für die Organisations- und Personalforschung und deren Praxis eine höhere Relevanz besitzen.*

Auch hinsichtlich der *theoretischen Fundierung und der Stellung im Kausalzusammenhang* gibt es z.T. wesentliche Unterschiede. Dieses ist aber ein für die Anwendungspraxis der Konzepte wesentlicher Punkt. Die den Konzepten zu Grunde liegenden Theorien, Ansätze und Bezugsrahmen nennen die Bedingungen, unter denen die postulierten Zusammenhänge gelten. Die Kenntnisnahme dieser Bedingungen wird umso schwieriger, desto unpräziser die theoretische Fundierung formuliert ist. Typischerweise (obwohl dieses sorgfältig im Einzelfall zu prüfen wäre) sind Theorien präziser formuliert als Ansätze und Ansätze präziser formuliert als Bezugsrahmen. Ohne theoretische Fundierung ist ein Konzept schlichtweg gar nicht bzw. vorläufig nicht verwendbar, da eben genau diese Bedingungen nicht geklärt sind. Bei eklektizistischen Fundierungen gibt es zwar verschiedene theoretische Basen, die aber alle einzeln hinsichtlich ihrer Geltungsbedingungen zu prüfen sind. Auch sind explizite Fundierungen impliziten vorzuziehen, da mit abnehmendem Explikationsgrad typischerweise auch die Präzision der Aussagen abnimmt. Die gleichen Probleme spielen auch für anwendende "Praktiker" eine Rolle, da diese klären müssen, ob die entsprechenden Anwendungsbedingungen der theoretischen Konzeption vorliegen. Umso unpräziser diese Bedingungen formuliert werden, desto schwieriger - oder auch: desto beliebiger - ist die Operationalisierung der entsprechenden Variablen und die Überprüfung, ob die konkreten theoretischen Bedingungen in der konkreten Handlungssituation gegeben bzw. herstellbar sind. Aus diesen Gründen sind *Sozialkapitalkonzepte umso brauchbarer, desto höher der Explikationsgrad der theoretischen Fundierung ist.*

Welche Konzepte nun für die Personal- und Organisationsforschung relevant sind, lässt sich zeigen, wenn man die analytischen Dimensionen "Analyseebene" und "Ausmaß der theoretischen Fundierung" kreuztabelliert:

		Ausmaß der theoretischen Fundierung	
		eher gering	eher hoch
Analyse- ebene	Makro	<ul style="list-style-type: none"> •Fukuyama • Putnam 	<ul style="list-style-type: none"> •Bourdieu
	Meso		
	Mikro	<ul style="list-style-type: none"> •Nahapiet/Ghoshal; Adler/Kwon •Portes 	<ul style="list-style-type: none"> •Burt •Coleman

Abbildung 5: Potenziell (ir)relevante Sozialkapitalkonzepte

Hierdurch lässt sich visualisieren, ob diejenigen Ansätze, die typischerweise für personal- und organisationswissenschaftliche Fragestellungen in Betracht kommen, auch ausreichend theoretisch fundiert sind, so dass sich hieraus Erklärungs- und Gestaltungsaussagen "ableiten" oder besser: im Rahmen eines Erklärungs- oder Gestaltungsmodells konstruieren lassen.

Idealtypischerweise haben solche Sozialkapitalkonzepte für theoretische und praktische Fragestellungen Relevanz, die sich auf die Mikro- und/oder Mesoebene von Organisationen beziehen lassen und explizit modell- oder allgemeintheoretisch fundiert sind. Als "eher gering" theoretisch fundiert sind hier "keine theoretische Fundierung", "eklektizistische Fundierung" und "Bezugsrahmen" eingeordnet worden. Unter einer "eher hohen" theoretischen Fundierung firmieren "allgemein-theoretische Fundierungen" und "theoretische Ansätze". Durch die räumliche Anordnung soll näherungsweise versucht werden, die ungefähren Positionen der einzelnen Konzepte im Verhältnis zu den anderen in Hinsicht auf die beiden Dimensionen abzubilden.

Die relevanten Konzepte finden sich dem Idealtyp nach in Feld vier wieder: Allein die Konzepte von *Coleman* und *Burt* beziehen sich auf die "richtige" Analyseebene und sind ausreichend theoretisch fundiert. Die Konzepte in den Feldern eins und zwei fallen (vorläufig) aus der Betrachtung, da sie sich auf die Makroebene beziehen. In Feld drei findet sich das Gros

der Konzepte, welche aber insgesamt eine zu geringe theoretische Basis aufweisen, um daraus fundierte Erklärungs- und Gestaltungsaussagen zu generieren.

In dieser Hinsicht sind somit lediglich zwei der acht Konzepte potenziell fruchtbar für die theoretische und praktische Anwendung. Die restlichen Konzepte haben mitunter zwar auch einen heuristischen "Nutzwert", sind aber in Hinsicht auf Erklärungs- und Gestaltungsprobleme *eher* nicht geeignet. Hierbei muss jedoch beachtet werden, dass auch die potenziell relevanten Sozialkapitalkonzepte unter den oben aufgezeigten *konzeptionellen Defekten* (mangelnde Präzision, tautologische Aussagen) leiden und erst nach einer weitergehenden Präzisierung wirklich nutzbar gemacht werden können.

Potenziell kommt auch noch das Konzept von *Bourdieu* in Betracht, da auch dieses ausreichend theoretisch fundiert ist. Problematisch ist hierbei, dass es analytisch auf der Makroebene angesiedelt ist. Da hier der Fall vorliegt, dass sich die analytische Ebene des Konzeptes von der personal- und organisationswissenschaftlichen Erklärungs- oder Gestaltungsebene unterscheidet, müssen zusätzlich konsistente Brückenhypothesen formuliert werden, die in Form von Ableitungs- oder Aggregationsregeln die Zusammenhänge zwischen den unterschiedlichen Ebenen herstellen.

Ableitungsregeln müssen immer dann formuliert werden, wenn die Erklärungs- oder Gestaltungsebene unterhalb der Konzeptebene angesiedelt ist. Hier braucht es Brückenhypothesen, die deutlich werden lassen, wie das Sozialkapital als Opportunitätsstruktur auf der Makro- bzw. Mesoebene auf das Verhalten individueller und kollektiver Akteure wirkt. Umgekehrt bedarf es *Aggregationsregeln* , wenn vom Sozialkapital auf der Mikro- bzw. Mesoebene auf das "Verhalten" von Aggregaten auf höheren Ebenen und auf kollektive Effekte geschlossen werden soll. Die folgende Abbildung verdeutlicht noch einmal das "Mehrebenenproblem" und die entsprechenden Lösungsansätze:

		Konzeptebene		
		Mikro	Meso	Makro
Erklärungs- oder Gestaltungsebene	Mikro		ABR	ABR
	Meso	AGR		ABR
	Makro	AGR	AGR	

ABR = Ableitungsregel
AGR = Aggregationsregel

Abbildung 6: Mehrebenenproblem und Brückenhypothesen

Gelingt es, in Hinsicht auf die jeweiligen personal- und organisationswissenschaftlichen Fragestellungen theoriekonforme Ableitungsregeln zu formulieren, kann auch das Konzept von Bourdieu zu Erklärungs- und Gestaltungszwecken genutzt werden.

Die vorangegangenen Ausführungen haben auch gezeigt, dass der Begriff des Sozialkapital weder eindeutig verwandt wird noch in seinen verschiedenen Konzeptionalisierungen präzise und abschließend formuliert ist. Der Begriff Sozialkapital weist also *konzeptionelle Schwächen* auf, welche zentral in der zumeist *mangelhaften theoretischen Fundierung des Konzeptes* und der noch *ausstehenden empirischen Konstruktvalidierung* begründet sind.

Dennoch beflügelt der Begriff die Forschung in den verschiedensten Disziplinen, womit dieser ein *relativ hohes forschungsheuristisches Potenzial* besitzt. Mehr als eine forschungsleitende Heuristik oder Metapher stellt das Konzept (zur Zeit) aber nicht dar, da ihm in der Regel - bei der die Konzepte von Coleman, Burt und Bourdieu die Ausnahme darstellen - die notwendigen konzeptionellen und analytischen Voraussetzungen fehlen. Hier wäre eine verstärkte "Grundlagenforschung" von Nöten, die entsprechende Validierungen vornimmt, um somit die Sozialkapitalforschung auf eine (vorläufig) gesicherte Basis zu stellen und den konzeptionellen Diskurs zu fördern.

Darüber hinaus dient der Sozialkapitalbegriff auch als *integrative Klammer im Sinne eines Bezugsrahmens oder Ansatzes* für Arbeiten, die nicht explizit unter dem Sozialkapitaletikett firmieren. So werden andere Konzepte wie z.B. Vertrauen, soziale Normen und soziale Netzwerke von einigen Theoretikern unter den Sozialkapitalbegriff subsumiert. Ob dieses sinnvoll und angemessen ist und welche Probleme damit verbunden sind, soll hier nicht diskutiert werden (vgl. hierzu z.B. die Ausführungen bei Haug 1997:16-23). Es spricht also einiges dafür, dass die "Worthülse" Sozialkapital als starke Heuristik fungiert, wenngleich sie auch - jenseits der Metapher - zahlreiche konzeptionelle Schwächen aufweist.

Als Metapher lenkt der Sozialkapitalbegriff aber das Augenmerk auf die Wirkungen von Beziehungsnetzwerken, organisationalen Sozialstrukturen und der durch sie vermittelten sozialen Koordinationsmedien für individuelle und kollektive (Leistungs-)Handlungen in Organisationen, womit unmittelbar zahlreiche Kernfragen und -probleme der Personal- und Organisationsforschung adressiert werden.

4 Sozialkapital – Quo vadis?

Es sollte deutlich geworden sein, dass die Sozialkapitalmetapher zahlreiche Bezüge zu personal- und organisationswissenschaftlichen Fragestellungen aufweist. Darüber hinaus belegen zahlreiche empirische Studien - welche wohlgermerkt unterschiedliche Sozialkapitalkonzepte zu Grunde legen -, dass es bedeutsame Sozialkapitaleffekte in Organisationen gibt. Konzepti- onell befindet sich die Sozialkapitalforschung aber sicherlich noch in der begeisterten An- fangsphase ("emerging excitement", Hirsch/Levin 1999) der Konzeptentwicklung. Die eigent- liche Bewährungsprobe müssen die verschiedenen Sozialkapitalkonzepte erst noch bestehen, da systematische Konzeptvergleiche und Validierungsbemühungen bisher noch nicht auszu- machen sind. Das hohe forschungsheuristische Potenzial, die hohe Interdisziplinarität, die mögliche integrative Funktion und die zahlreichen Bezüge zu personal- und organisationswis- senschaftlichen Fragestellungen lassen eine Weiterentwicklung des Konzeptes grundsätzlich lohnenswert erscheinen. Die Frage ist hierbei aber, ob sich das Konzept tatsächlich weiterent- wickeln lässt. Und wenn ja, wie? Also: Quo vadis, Sozialkapital?

Die Frage nach dem Weg, den das Konzept nehmen soll, kann an dieser Stelle nicht mit einer detaillierten "Landkarte" der Konzeptentwicklung, sondern nur mit einem - im Vergleich be- scheidenen - "Wegweiser" beantwortet werden, welcher eben nur die Richtung weist, ohne den genauen Weg topographisch abzubilden.

Damit das Sozialkapitalkonzept mehr als nur eine eingängige Metapher darstellt und nachhal- tig an Erklärungsgehalt gewinnt, muss dessen konzeptionelle (oder deutlicher: theoretische) Basis - Schritt für Schritt - verbessert werden. Wegweisende Ansatzpunkte zu einer systemati- schen Weiterentwicklung lassen sich aus der vorangegangenen Analyse ableiten: (1) Verbes- serung der theoretischen Fundierung, (2) Präzisierung und Validierung der Konzepte und (3) Klärung der Verhältnisse der Konzepte zueinander.

Verbesserung der theoretischen Fundierung

Nur wenige Sozialkapitalkonzepte sind ausreichend theoretisch fundiert. Wie so häufig liegt hier im eigentlichen Sinne kein Theoriedefizit, sondern ein Theorieanwendungsdefizit vor. Um dieses Fundierungsdefizit zu beheben und begründete Erklärungen und Gestaltungsaussa- gen zu gewinnen, kommen insbesondere solche Theorien in Betracht, welche sich auf die Mikro- und Mesoebene von Organisationen beziehen lassen, soziale Relationen zwischen Akteuren thematisieren und vorzugsweise einen hohen Allgemeinheitsgrad aufweisen. Hier bieten sich z.B. Tauschtheorien (Blau 1964, 1977; Coleman 1991; Emerson 1962; Homans 1950, 1972; vgl. hierzu auch Matiaske 1998), ökonomische Theorien (Transaktionskostenthe-

orie, Prinzipal-Agent-Ansätze, vgl. hierzu Ebers/Gotsch 1995) oder der Resource-Dependence Ansatz (Pfeffer/Salancik 1978) an. Wahrscheinlich reicht eine Theorie nicht aus, um die entsprechenden Erklärungstatbestände zu erfassen, so dass hier ein expliziter Modellbau notwendig sein wird (vgl. hierzu Nienhüser 1996).

Präzisierung und Validierung der Konzepte

Parallel zur Verbesserung der Theoriebasis müssten die vorhandenen Sozialkapitalkonzepte besser formuliert werden, so dass sich deren Präzision erhöht. Auf dieser Basis wären dann vergleichende Konstruktvalidierungen vorzunehmen, um über die Güte der analytischen und operationalen Definitionen zu entscheiden und im Rahmen des wissenschaftlichen Diskurses, die Eindeutigkeit des Konzeptes herzustellen bzw. die Mehrdeutigkeit der Konzepte zu explizieren. Auch dieser Vorgang bedarf natürlich einer theoretischen Fundierung durch allgemeine Theorien oder angemessene Erklärungsmodelle, aus denen sich systematisch Aussagen zu Ursache-Wirkungszusammenhängen in Bezug auf das Sozialkapital ableiten lassen. Auch hier scheint wieder ein theoretischer Fokus sinnvoll, der sich auf die Mikro- oder Mesoebenen von Organisationen bezieht. Die inhaltlich sinnvolle Interpretation des Sozialkapital als potenzielle Handlungsressource individueller und kollektiver Akteure setzt aber eine genaue Differenzierung voraus, wann die sozialen Beziehungen eine Handlungsressource darstellen und wann nicht. Diese Differenzierungen müssen auf der Ebene der Theorie bzw. des Modells formulierbar und empirisch überprüfbar sein. Dieses bedeutet eine im Vergleich zur "gängigen Praxis" anspruchsvollere Konzeption von Sozialkapital, welche aber auch analytisch klarer und in ihren Ergebnissen eindeutiger interpretierbar wäre.

Klärung der Verhältnisse der Konzepte zueinander

Weiterhin ist noch zu klären, in welchem Verhältnis die Konzepte zueinander stehen. Zunächst wäre zu prüfen, ob die Konzepte, die auf der gleichen Analyseebene operieren, in einem konfliktären oder in einem komplementären Verhältnis zueinander stehen. Stehen beide in einem konfliktären Verhältnis, erklären beide Ansätze also das gleiche Explanandum unterschiedlich, so ist es eine empirische Frage, ob eines der beiden Konzepte vor dem Hintergrund des Bewährungsgrades verworfen werden kann. Stehen die Konzepte in einem komplementären Verhältnis, widersprechen sich deren Aussagen also nicht grundlegend, ist zu prüfen, ob eine Integration der Konzepte möglich ist, um zu einem elaborierteren Erklärungsmodell zu kommen (vgl. zu den Möglichkeiten des Theorienvergleichs und der Theorieintegration Liska u.a. 1989; Nauck 1988, Wagner/Berger 1985). Die verschiedenen Sozialkapitalkonzepte operieren häufig auch auf verschiedenen Analyseebenen. Auch hier wären die möglichen Zusammenhänge zwischen diesen Konzepten zu klären und gegebenenfalls im

Rahmen eines integrativen Mehrebenenmodells Brückenhypothesen zu formulieren, um die Ursachen und Wirkungen von Sozialkapital auf unterschiedlichen Aggregationsebenen zueinander in Beziehung zu setzen (vgl. zur Konstruktion von Mehrebenenmodellen Coleman 1991; Esser 1993, 1999).

Fassen wir zusammen: Die Brauchbarkeit der Sozialkapitalkonzepte für personal- und organisationswissenschaftliche Fragestellungen ist bisher noch eingeschränkt. Es gibt aber Ansatzpunkte, mit denen man das Sozialkapitalkonzept systematisch verbessern kann. Hiermit ist aber eine große Zahl von Problemen verbunden, die hauptsächlich auf der Ebene der mangelnden theoretischen Fundierung und den komplexen Problemen der adäquaten Konstruktion von Erklärungsmodellen zu verorten sind.

Es bleibt mithin abzuwarten, ob das Sozialkapitalkonzept "seinen Weg geht" und im Rahmen eines Validierungsprozesses an Erklärungsgehalt und Gestaltungsbedeutung gewinnt, oder ob es sich als kurzlebige konzeptionelle Mode herausstellt, welche - saisonbedingt - bald durch eine neue Kollektion von „In“-Begriffen ersetzt wird.

Literaturverzeichnis

- Adler, P.S./Kwon, S.-W. 2000: Social capital: the good, the bad, the ugly, in: Lesser, E.L. (Ed.): Knowledge and Social Capital, Boston, MA: 89-115
- Adler, P.S./Kwon, S.-W. 2002: Social Capital: Prospects for an New Concept, in: Academy of Management Review, 27: 17-40
- Ahuja, G. 2000: Collaboration Networks, Structural Holes, And Innovation: A Longitudinal Study, in: Administrative Science Quarterly, 45: 425-455
- Ancona, D.G./Caldwell, D.F. 1992a: Bridging the Boundary: External Activity and Performance in Organizational Teams, in: Administrative Science Quarterly, 37: 634-665
- Ancona, D.G./Caldwell, D.F. 1992b: Demography and Design: Predictors of New Product Team Performance, in: Organization Science, 3 (3): 321-341
- Astley, W.G./Van de Ven, A.H. 1983: Central Perspectives and Debates in Organization Theory, in: Administrative Science Quarterly, 28: 245-273
- Baker, W. 1990: Market networks and corporate behavior, in: American Journal of Sociology, 96: 589-625
- Baker, W. 2000: Achieving Success through Social Capital, San Fransisco
- Belliveau, M.A./O'Reilly III, C.A./Wade, J.B. 1996: Social Capital at the Top: Effects of Social Similarity and Status on CEO Compensation, in: Academy of Management Journal, 39 (6): 1568-1593
- Blau, P. 1964: Exchange and power in social life, New York
- Blau, P. 1977: Inequality and heterogeneity. A primitive theory of social structure, New York
- Borgatti, S.P 1998: A SOcNET Discussion on the Origins of the Term Social Capital, in: Connections, 21(2): 37-46
- Bourdieu, P. 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckel, R. (Hg.): Soziale Ungleichheiten, Soziale Welt Sonderband 2, Göttingen: 183-198
- Bourdieu, P. 1992: Die feinen Unterschiede, 5. Aufl., Frankfurt
- Bourdieu, P./Boltanski, L./Saint Martin, L.d. 1981: Kapital und Bildungskapital. Reproduktionsstrategien im sozialen Wandel, in: Bourdieu, P./Boltanski, L./Saint Martin, L.d./Maladidier, P. (Hg.): Titel und Stelle: Über die Reproduktion sozialer Macht, Frankfurt a.M.: 23-87
- Boxman, E.A.W./De Graaf, P.M./Flap, H.D. 1991: The impact of social and human capital on the income attainment of Dutch managers, in: Social Networks, 13: 51-73
- Brass, D.J. 1995: A Social Network Perspective on Human Resources Management, in: Research in Personnel and Human Resources Management, 13: 39-79

- Brass, D.J./Butterfield, K.D./Skaggs, B.C. 1998: Relationships and Unethical Behavior: A Social Network Perspective, in: *Academy of Management Review*, 23 (1): 14-31
- Burt, R.S. 1982: *Towards a structural theory of action*, New York
- Burt, R.S. 1992: *Structural holes: The social structure of competition*, Cambridge, Mass.
- Burt, R.S. 1997: The contingent value of social capital, in: *Administrative Science Quarterly*, 42: 339–365
- Burt, R.S. 2000: The Network Structure of Social Capital, in: Sutton, R.I./Staw, B.M. (Eds.): *Research in Organizational Behavior*, Vol. 22, Greenwich, CT: 345-423
- Cohen, D./Prusak, L. 2001: *In Good Company: How Social Capital Makes Organization Work*, New York
- Coleman, J.S. 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital, in: *American Journal of Sociology*, 94, Supplement: S95–S120
- Coleman, J.S. 1990: *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass.
- Coleman, J.S. 1991: *Grundlagen der Sozialtheorie*, Bd. 1: *Handlungen und Handlungssysteme*, München
- Coleman, J.S. 1994: *Grundlagen der Sozialtheorie*, Bd. 3: *Die Mathematik der sozialen Handlung*, München
- Coleman, J.S./Hoffer, T.B. 1987: *Public and Private High Schools: The Impact of Communities*, New York
- Dasgupta, P./Serageldin, I. 2000 (Eds.): *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington, DC
- Diekmann, A. 1993: Sozialkapital und das Kooperationsproblem in sozialen Dilemmata, in: *Analyse und Kritik*, 15 (1): 22-35
- Ebers, M./Gotsch, W. 1995: *Institutionenökonomische Theorien der Organisation*, in: Kieser, A. (Hg.): *Organisationstheorien*, 2.Aufl., Stuttgart: 185-235
- Emerson, R.M. 1962: Power-Dependence Relations, in: *American Sociological Review*, 27: 31-41
- Esser, H. 1993: *Soziologie: Allgemeine Grundlagen*, Frankfurt
- Esser, H. 1999: *Soziologie. Spezielle Grundlagen*, Bd.1: *Situationslogik und Handeln*, Frankfurt
- Feldman, T.R./Assaf, S. 1999: *Social Capital: Conceptual Frameworks And Empirical Evidence. An Annotated Bibliography*, Social Capital Initiative Working Paper No. 5, The World Bank, Social Development Department, Washington, DC

- Fernandez, R.M./Castilla, E.J./Moore, P. 2000: Social Capital at Work: Networks and Employment at a Phone Center, in: *American Journal of Sociology*, 105: 1288–1356
- Foley, M.W./Edwards, B. 1999: Is it time to disinvest in social capital?, in: *Journal of Public Policy* 19: 141-173
- Friedman, R.A./Krackhardt, D. 1997: Social Capital and Career Mobility. A Structural Theory of Lower Returns to Education for Asian Employees, in: *Journal of Applied Behavioral Science*, 33 (3): 316–334
- Fukuyama, F. 1995: *Konfuzius und Marktwirtschaft. Der Konflikt der Kulturen*, München (dt. Ausgabe von Fukuyama, F. 1995: *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York)
- Fukuyama, F. 1997: Social capital and the modern capitalist economy: Creating a high trust workplace, *Stern Business Magazine*, 4 (1): o.S.
- Gabbay, S.M./Leenders, R. 1999: CSC: The Structure of Advantage and Disadvantage, in: Leenders, R./Gabbay, S.M. 1999: *Corporate Social Capital and Liability*, Boston: 1-14
- Gabbay, S.M./Zuckermann, E.W. 1998: Social Capital and Opportunity in Corporate R&D: The Contingent Effect of Contact Density on Mobility Expectations, in: *Social Science Research*, 27: 189–217
- Gabriel, O.W./Kunz, V./Roßteutscher, S./van Deth, J.W. 2002: *Sozialkapital und Demokratie. Zivilgesellschaftliche Ressourcen im Vergleich*, Wien
- Gambetta, D. 1988: Mafia: the Price of Distrust, in: Gambetta, D. (Ed.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford: 158-175
- Gouldner, A. 1960: The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement, in: *American Sociological Review*, 25: 161-178
- Granovetter, M. 1973: The strength of weak ties, in: *American Journal of Sociology*, 78: 1360-1380
- Granovetter, M. 1992: Problems of explanation in economic sociology, in: Nohria, N./Eccles, R. (Eds.): *Networks and organizations: Structure, form and action*, Boston: 25-56
- Granovetter, M. 1995: *Getting a job. A study of contacts and careers*, 2. Aufl., Cambridge, Mass.
- Hanifan, L.J. 1920: *The Community Center*, Boston
- Hansen, M.T. 1999: The Search-Transfer Problem: The Role of Weak Ties in Sharing Knowledge across Organization Subunits, in: *Administrative Science Quarterly*, 44: 82–111

- Hansen, M.T. 2000: Realizing Opportunities: An Interunit Model of Knowledge Sharing in Multiunit Companies, Working Paper No. 00028, Harvard Business School, Revised July 2000
- Haug, S. 1997: Soziales Kapital. Ein kritischer Überblick über den aktuellen Forschungsstand, Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung, Arbeitspapiere Arbeitsbereich II, Nr. 15, Mannheim
- Haug, S. 2000: Soziales Kapital und Kettenmigration. Italienische Migranten in Deutschland, Opladen
- Hirsch, P.M./Levin, D.Z. 1999: Umbrella advocates versus validity police: A life-cycle model, in: Organization Science, 10: 199-212
- Homans, G.C. 1950: The human group, New York
- Homans, G.C. 1972: Grundfragen soziologischer Theorie, Opladen
- Jacobs, J. 1961: The Death and Life of Great American Cities, New York
- Jansen, D. 1999: Einführung in die Netzwerkanalyse: Grundlagen, Methoden, Anwendungen, Opladen
- Joye, D./Renschler, I. 1996: Social Capital and Local Living: The Example of 4 Swiss Cities, Unpublished Paper, Conference on Social Capital, Milano
- Kieser, A. 1995: Anleitung zum kritischen Umgang mit Organisationstheorien, in: Kieser, A. (Hg.): Organisationstheorien, 2.Aufl., Stuttgart: 1-30
- Kogut, B. 2000: The Network As Knowledge: Generative Rules and the Emergence of Structure, in: Strategic Management Journal, 21: 405–425
- Krackhardt, D./Hanson, J.R. 1993: Informal networks: The company behind the chart, in: Harvard Business Review, 71 (4): 104-111
- Leana, C.R./Van Buren III, H.J. 1999: Organizational Social Capital And Employment Practices, in: Academy of Management Review, 24 (3): 538–555
- Leenders, R./Gabbay, S.M. 1999: Corporate Social Capital and Liability, Boston
- Lesser, E.L. 2000a: Leveraging Social Capital in Organizations, in: Lesser, E.L. (Ed.): Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications, Boston, MA: 3-16
- Lesser, E.L. (Ed.) 2000b: Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications, Boston, MA
- Lin, N. 1982: Social resources and instrumental action, in: Marsden, P.V./Lin, N. (Eds.): Social structure and network analysis, Beverly Hills: 131–145
- Lin, N. 1990: Social resources and mobility: a structural theory of status attainment, in: Breiger, R.L. (Ed.): Social mobility and social structure, New York: 247-271

- Lin, N. 1999: Social networks and status attainment, in: *Annual Review of Sociology* 25: 467-487
- Lin, N./Cook, K.S./Burt, R.S. (Eds.) 2001: *Social Capital*, Chicago, IL
- Liska, A.E./Krohn, M.D./Messner, S.F. 1989: Strategies and Requisites für Theoretical Integration in the Study of Crime and Deviance, in: Messner, S.F./Krohn, M.D./Liska, A.E. (Eds.): *Theoretical Integration in the Study of Deviance and Crime. Problems and Prospects*, Albany, NY: 1-19
- Loury, G.C. 1977: A Dynamic Theory of Racial Income Differences, in: Wallace, P.A./La Mond, A.M. (Eds.): *Woman, Minorities, and Employment Discrimination*, Lexington, Mass.: 153–186
- Matiasko, W. 1998: Zur Integration von Tausch- und Machttheorie, in: Berthel, J. (Hg.): *Unternehmen im Wandel. Konsequenzen für und Unterstützung durch die Personalwirtschaft*, München, Mering: 48-82
- Meyerson, E.M. 1994: Human Capital, Social Capital and Compensation: The Relative Contribution of Social Contacts to Manager`s Income, in: *Acta Sociologica*, 37: 383–399
- Nahapiet, J./Ghoshal, S. 1998: Social Capital, Intellectual Capital, And The Organizational Advantage, in: *Academy of Management Review*, 23 (2): 242-266
- Nauck, B. 1988: Soziostrukturelle und individualistische Migrationstheorien. Elemente eines Theorienvergleichs, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 40: 15-39
- Nelson, R.E. 1998: The Strength of Strong Ties: Social Networks And Intergroup Conflict in Organizations, in: *Academy of Management Journal*, 32 (2): 377-401
- Neuberger, O. 1997: *Personalwesen 1*, Stuttgart
- Nienhüser, W. 1996: Die Entwicklung theoretischer Modelle als Beitrag zur Fundierung der Personalwirtschaftslehre. Überlegungen am Beispiel der Erklärung des Zustandekommens von Personalstrategien, in: Weber, W. (Hg.): *Grundlagen der Personalwirtschaft. Theorien und Konzepte*, Wiesbaden: 39-88
- Pennings, J.M./Lee, K./Witteloostuijn, A.V. 1998: Human capital, social capital, and firm dissolution, in: *Academy of Management Journal*, 41 (4): 425–440
- Pfeffer, J. 1993: Barriers to the Advance of Organizational Science: Paradigm Development as a Dependent Variable, in: *Academy of Management Review*, 18 (4): 599-620
- Pfeffer, J./Salancik, G.R. 1978: *The External Control of Organizations. A Resource Dependence Perspective*, New York

- Podolny, J.M./Baron, J.N. 1997: Resources and relationships: Social networks and mobility in the workplace, in: *American Sociological Review*, 62: 673–693
- Portes, A. 1999: SOCIAL CAPITAL: Its Origins and Application in Modern Sociology, in: *Annual Review of Sociology*, 24: 1-24
- Portes, A./Landolt, P. 1996: The Downside of Social Capital, in: *The American Prospect*, 94: 18-21
- Prusak, L./Cohen, D. 2001: Soziales Kapital macht Unternehmen effizienter, in: *HARVARD BUSINESS manager*, 6/2001: 27-36
- Putnam, R.D. 1993a: Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy, Princeton
- Putnam, R.D. 1993b: The Prosperous Community, in: *The American Prospect*, 13: 35–42
- Putnam, R.D. 1995a: Bowling alone. America's Declining Social Capital, in: *Journal of Democracy*, 6 (1): 65–78
- Putnam, R.D. 1995b: Tuning In, Tuning Out: the Strange Disappearance of Social Capital in America, in: *Political Science and Politics*, 28 (4): 664-683
- Sandefur, R.L./Laumann, E.O. 1998: A Paradigm For Social Capital, in: *Rationality and Society*, 10 (4): 481-501
- Schenk, M. 1995: Soziale Netzwerke und Massenmedien, Tübingen
- Schulman, M.D./Anderson, C. 1999: The Dark Side of the Force: A Case Study of Restructuring and Social Capital, in: *Rural Sociology*, 64: 351-372
- Scott, J. 1991: Social network analysis: a handbook, London
- Stolle, D./Rochon, T.R. 1996: Social Capital, but how??? Associations and the Creation of Social Capital, Paper presented at the Conference for Europeanist, March, Chicago
- Tsai, W./Ghoshal, S. 1998: Social capital and value creation: The role of intrafirm networks, in: *Academy of Management Journal*, 41 (4): 464–478
- Wagner, D.G./Berger, J. 1985: Do Sociological Theories Grow?, in: *American Journal of Sociology*, 90 (4): 697-728
- Walker, G./Kogut, B./Shan, W. 1997: Social Capital, Structural Holes and the Formation of an Industry Network, in: *Organization Science*, 8 (2): 109-125
- Wasserman, S./Faust, K. 1994: Social network analysis: Methods and applications, Cambridge
- Wellman, B. 1993: An egocentric network tale, in: *Social Networks*, 15: 423–436
- Wellman, B./Berkowitz, S.D. (Eds.) 1998: Social Structures: A network approach, 2. Aufl., Cambridge

- Wellman, B./Wortley, S. 1990: Different strokes from different folks: Community ties and social support, in: *American Journal of Sociology*, 96: 558-588
- Whitley, P.F. 1996: *The Origins of Social Capital*, Unpublished Paper, Conference of Social Capital, Milan
- Woolcock, M. 1998: Social capital and economic development: towards a theoretical synthesis and policy framework, in: *Theory and Society*, 27: 151-208

Diskussionsbeiträge (ab 1995)

- 85 **Kempa, B.; Nelles, M.; 1995:** Interest Rate Differentials in a Target Zone - Model with Heterogeneous Expectations. Essen
- 86 **Westerhoff, Dr. H.-D.; 1995:** Maximum-Likelihood Schätzer für Poisson Lags. Essen
- 87 **Brüggelambert, G.; 1995:** Determinanten der Erwartungs- und Entscheidungsbildung an politischen Börsen. Essen
- 88 **Schiess, H.-F.; 1995:** Die theoretische Relevanz der ECU für die externe Unternehmensfinanzierung. Essen
- 89 **Nibbrig, B.; 1995:** Anlagebetrug - Anlegerschutz - ein bedeutsames (noch weiterhin) vernachlässigtes Thema in der wirtschaftlichen Bildung. Essen
- 90 **von der Lippe, P.; 1995:** Statistische Wohlfahrtsindikatoren - Die Messung des Lebensstandards - Essen
- 91 **von der Lippe, P.; Zwick, M.; 1996:** Die Lebensqualität von Gemeinden. Einige Anmerkungen zum Lebensqualität-Atlas von Korczak aus der Sicht der Statistik. Essen
- 92 **von der Lippe, P.; 1996:** Szenarien für eine künftige EU-Intrahandelsstatistik. Essen
- 93 **Kladroba, A.; 1996:** Zeitvariable Parameterschätzungen mit „Flexible Least Squares“, Essen
- 94 **Spaetling, D.; 1996:** Anmerkungen zum Duopolgleichgewicht auf einem vollkommenen Markt bei isoelastischer Marktnachfrage. Essen
- 95 **Moritz, K.-H. / Ohnsorge, F.; 1996:** Arbeitnehmermitbestimmung aus der Sicht der Property-Rights-Theorie. Essen
- 96 **Moritz, K.-H.; 1996:** Komparativ-statische Analyse von Haushaltsgleichgewichten: eine alternative Vorgehensweise. Essen
- 97 **Brüggelambert, G.; 1996:** About Institutions and Efficiency in Political Stock Markets: Views from some Spin-Offs. Essen
- 98 **Lippe v.d., P.M.; 1997:** Die Rolle der amtlichen Statistik in einer Marktwirtschaft und die deutschen Erfahrungen beim Übergang zu einer marktwirtschaftlichen Statistik. Essen
- 99 **Lippe v.d., P.M.; 1997:** Einige Grundsätze der Preisstatistik und Preisindextheorie. Essen
- 100 **Lippe v.d., P.M.; 1997:** Preisindizes für Zwecke der Deflationierung (Arten der Deflationierung, indextheoretische Probleme). Essen

- 101 **Peschel, P.; 1997:** Arbeitsmarkterfahrungen junger Wirtschaftswissenschaftler - Ergebnisse der Essener Absolventenbefragung. Essen
- 102 **Jennes, B.; 1998:** Ein alternativer Indikator der deutschen Geldpolitik - Untersuchung im Rahmen eines VAR-Modells. Essen
- 103 **Lippe v.d., P.M.; 1998:** Die amtliche Statistik in Deutschland, kein zu privatisierender Betrieb. Essen
- 104 **Lippe v.d., P. M.; 1998:** The political role of official statistics in the former GDR (East Germany). Essen
- 105 **Lippe v.d., P. M.; 1998:** Zwei Beiträge zum Verhältnis zwischen „Statistik“ und „Demokratie“: „Einführung eines TES-Seminars“ und „Die politische Rolle der amtlichen Statistik in der ehemaligen DDR“. Essen
- 106 **Kladroba, A.; 1998:** Der Kalman-Filter bei fehlerhafter Hyperstruktur - eine Simulationsstudie. Essen
- 107 **Westerhoff, H.-D.; 1998:** Erweiterung und Reform der EU. Essen
- 108 **Dewenter, R.; 1999:** Messung von substitutionalen Beziehungen mithilfe von Kreuzkorrelationsfunktionen - Eine alternative Methode der Marktstrukturanalyse Essen
- 109 **Westerhoff, H.-D.; 1999:** Kondratieff-Zyklen - Zum Stand der Diskussion -
- 110 **von der Lippe, P.; 1999:** Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung(en) in Deutschland nach neuen internationalen Vorschriften. Essen
- 111 **Kladroba, Andreas; 1999:** Schumacher oder Häkkinen: Wer war der „wahre“ Formel 1 Weltmeister 1998? Einige Anmerkungen zum Aggregationsproblem bei der Erstellung von Rankings. Essen
- 112 **Jörges, Katharina; Süß, Stefan; 2000:** Das idealtypische Menschenbild virtueller Unternehmen und seine Konsequenzen. Essen
- 113 **Nienhüser, Werner / Becker, Christina / Jans, Manuel; 2000:** Studentische Erwerbstätigkeit und Teilzeit-Studium – Erste Ergebnisse einer schriftlichen Befragung aller Studierenden der Wirtschaftswissenschaften an der Universität GH Essen
- 114 **Weinem, Michael / Carstens, Stefan; 2000:** Incentive Compatibility of Dual Transfer Pricing
- 115 **Brüggelambert, Gregor; 2000:** Nachteile von Gründungen in jungen Märkten beim Umgang mit Behörden und bei der Kreditaufnahme. Essen
- 116 **Nienhüser, Werner; 2001:** Studentische Erwerbstätigkeit und Probleme im Studium - Eine empirische Analyse geschlechtsspezifischer Unterschiede. Essen

- 117 **Kladroba, Andreas / von der Lippe, Peter; 2001:** Die Qualität von Aktienempfehlungen in Publikumszeitschriften. Essen
- 118 **Westerhoff, Horst-Dieter; 2002:** Globalisierung und Bilanzrecht – Einige ordnungspolitische Bemerkungen. Essen
- 119 **Clausen, Volker / Wohltmann, Hans-Werner; 2002:** Monetary and Fiscal Policy Dynamics in an Asymmetric Monetary Union. Essen
- 120 **Hayo, Bernd / Seifert, Wolfgang; 2002:** Subjective Economic Well-being in Eastern Europe. Essen
- 121 **Hayo, Bernd / Doh Chull Shin; 2002:** Popular Reaction to the Intervention by the IMF in the Korean Economic Crisis. Essen
- 122 **Jans, Manuel; 2002:** Überlegungen zur Güte der transaktionskostenökonomischen Erklärung betrieblicher Personalstrategien. Essen
- 123 **Kladroba, Andreas; 2002:** Die Qualität von Aktienempfehlungen in Publikumszeitschriften (Teil 2). Essen
- 124 **Wohltmann, Hans-Werner / Clausen, Volker; 2002:** Foreign Price Shocks and Monetary Policy in an Asymmetric Monetary Union. Essen
- 125 **Westermann, Michael / Dewenter, Ralf; 2003:** Cinema Demand in Germany. Essen
- 126 **Von der Lippe, Peter; 2003:** Zur Interpretation gesamtwirtschaftlicher Produktions- und Einkommensgrößen der deutschen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung nach dem SNA 93/ESVG 95. Essen
- 127 **Von der Lippe, Peter; 2003:** Das Identifikationsproblem in der Ökonometrie. Essen
- 128 **Jans, Manuel; 2003:** Sozialkapitalkonzepte und ihre Brauchbarkeit in der Personal- und Organisationsforschung. Essen