

Herrmann-Pillath, Carsten

Working Paper

Moralische Gefühle als Grundlage einer wohlstandschaffenden Wettbewerbsordnung: ein neuer Ansatz zur Erforschung von Sozialkapital und seine Anwendung auf China

Frankfurt School - Working Paper Series, No. 110

Provided in Cooperation with:

Frankfurt School of Finance and Management

Suggested Citation: Herrmann-Pillath, Carsten (2009) : Moralische Gefühle als Grundlage einer wohlstandschaffenden Wettbewerbsordnung: ein neuer Ansatz zur Erforschung von Sozialkapital und seine Anwendung auf China, Frankfurt School - Working Paper Series, No. 110, Frankfurt School of Finance & Management, Frankfurt a. M., <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:101:1-2009021926>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/27877>

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.

Frankfurt School – Working Paper Series

No. 110

**Moralische Gefühle als Grundlage einer wohlstand-
schaffenden Wettbewerbsordnung:
Ein neuer Ansatz zur Erforschung von Sozialkapital
und seine Anwendung auf China**

by Carsten Herrmann-Pillath

Februar 2009



**Frankfurt School of
Finance & Management**
Bankakademie | HfB

Sonnemannstr. 9–11 60314 Frankfurt am Main, Germany
Phone: +49 (0) 69 154 008 0 Fax: +49 (0) 69 154 008 728
Internet: www.frankfurt-school.de

Abstract

In his comprehensive critique of current economic approaches to social capital, Durlauf (2002) recommends a stronger reliance on methods of experimental economics and social psychology. This paper surveys different notions of social capital and submits an alternative conceptual approach based on the economics of identity (Akerlof and Kranton 2000), which is supplemented by recent interdisciplinary insights into the role of emotions in coordinating human interactions. I claim that this perspective goes back to Adam Smith and his “Theory of Moral Sentiments“. A new definition of social capital is proposed that puts “shared framed emotions“ into the central place. I apply this new approach on China, especially with reference to the notion of *guanxi* (networks).

Key words: social capital, Adam Smith, economics of identity, shared framed emotions, China

JEL classification: A12, D03

ISSN: 14369753

Contact:

Prof. Dr. Carsten Herrmann-Pillath
Academic Director,
Sino-German School of Governance
Frankfurt School of Finance & Management
Sonnemannstr. 9-11
60314 Frankfurt am Main
c.herrmann-pillath@frankfurt-school.de

Content

1. Adam Smith und die moderne Theorie moralischer Grundlagen der Wettbewerbsordnung	4
2. Zum Stand der Sozialkapital-Forschung: Theoretische Mehrdeutigkeit und empirische Schwächen	5
3. Identität und Sozialkapital: Emotionale Grundlagen menschlicher Sozialität	12
3.1. Identität	12
3.2. Emotionen	16
3.3. Sozialkapital	19
3.4. Adam Smith, redivivus	23
4. Fallstudie China	25
4.1. Das chinesische Paradox	25
4.2. Spezifische Netzwerk-Konfigurationen	26
4.3. Emotion und Kognition	31
4.4. Sozialkapital chinesischen Typs	35
5. Ausblick	36
Literatur	37

1. Adam Smith und die moderne Theorie moralischer Grundlagen der Wettbewerbsordnung

Seit einigen Jahren wird Adam Smith wieder verstärkt Aufmerksamkeit auch in der theoretischen ökonomischen Literatur gewidmet. Während sich der theoretische Blick lange Zeit darauf richtete, die Smithsche These von der „unsichtbaren Hand“ als Möglichkeit eines pareto-optimalen Gleichgewichts kompetitiver Marktsysteme zu beweisen (siehe etwa *Arrow und Hahn*, 1971: vi), gilt die Aufmerksamkeit heute verstärkt der Bedeutung der „Theory of Moral Sentiments“ im Smithschen Gesamtwerk (siehe etwa *Evensky*, 2005). Diese Neuorientierung spiegelt auch die veränderten Forschungsschwerpunkte in der Wirtschaftswissenschaft wider, die sich zunehmend mit den institutionellen Rahmenbedingungen der Wirtschaft befaßt, und wie diese zu verhaltenswissenschaftlichen Tatbeständen in Beziehung zu setzen sind.

Allerdings ist diese Umorientierung noch längst nicht in den verschiedenen speziellen Forschungszweigen der ökonomischen Institutionenanalyse reflektiert. Ein solcher Bereich, den ich im Folgenden betrachten möchte, ist die Forschung zum Sozialkapital. Man kann sicherlich zu Recht sagen, dass Sozialkapital heute als eine, wenn nicht *die* Schlüsseldeterminante des Wirtschaftswachstums angesehen wird, als notwendige, aber natürlich nicht alleine zureichende. Grob gesagt, hat die Wachstumsforschung mehrere Zyklen durchlaufen, in denen unterschiedliche Interpretationen des Kapital-Begriffs im Vordergrund standen (wobei diese inhaltlichen Verschiebungen durchaus kritisch kommentiert wurden und werden, siehe im Zusammenhang des Sozialkapitals etwa *Solow*, 2000, oder positiv *Robison et al.*, 2002). Während zu Beginn der fünfziger Jahre noch Realkapitalkonzeptionen im Vordergrund standen, die in „big push“ Ansätzen zur Überwindung von Entwicklungsbarrieren mündeten, lenkte die neoklassische Wachstumstheorie dann die Aufmerksamkeit auf das Sparen, mithin also das Finanzkapital: Kapitalmangel in Entwicklungsprozessen kann dann durch externe Finanzierung abgeholfen werden. Im Zuge des Aufstiegs der „Development Economics“ erfuhr dann in den siebziger Jahren das Humankapital viel Aufmerksamkeit, dessen Bedeutung dann insbesondere auch durch den Aufstieg der Neuen Wachstumstheorie in den achtziger Jahren weiter akzentuiert wurde. In den neunziger Jahren erfolgte dann die Wachablösung durch das Sozialkapital, das von vielen als der entscheidende Engpassfaktor der Mobilisierung auch aller anderen Kapitalarten angesehen wurde. Vor allem die Weltbank hat die Karriere dieses Konzeptes sehr nachdrücklich unterstützt, gleichermaßen durch die Finanzierung einschlägiger Forschungen wie auch durch die Übertragung der Theorie auf Weltbankprojekte (ein richtungsweisender Band war *Dasgupta und Serageldin*, 2000; zur Begriffskarriere in der Weltbank siehe *Bebbington et al.*, 2004). Bei dieser Dynamik darf nicht übersehen werden, dass es in der Wachstumsforschung immer Strömungen gegeben hat, die der modernen Sozialkapitalforschung eng verwandt sind, wie vor allem den „social capability approach“, der von *Adelman* und *Morris*, *Abramovitz* und anderen schon in den sechziger Jahren verwendet wurde, um divergierende Entwicklung zu erklären (im Überblick *Abramovitz*, 1989; zu einer Wiederaufnahme dieser Forschungsrichtung, auch in Differenzierung zum Sozialkapital-Ansatz, siehe *Temple und Johnson*, 1998).

Hier ist nicht der Ort, um die Verästelungen der Sozialkapitalforschung nachzuvollziehen, deren Problematik, aber auch Potenzial besonders darin zu sehen ist, dass sie an der Schnitt-

fläche zwischen Wirtschaftswissenschaft, Soziologie und Politikwissenschaft liegt. Innerhalb der Wirtschaftswissenschaft gibt es auch unklare Abgrenzungen zwischen der Sozialkapitalforschung und der allgemeinen institutionenökonomischen Analyse von Wachstum, da manche Konzepte von Sozialkapital sehr weit gezogen sind und etwa den rechtlichen Rahmen einbeziehen. Ich möchte mich daher auf einen Punkt konzentrieren, der in der ökonomischen-Forschung weitestgehend vernachlässigt wird: Nämlich die Frage der verhaltenswissenschaftlichen Grundlagen von Sozialkapital (anknüpfend an eine Forderung von *Durlauf*, 2002). Genau an dieser Stelle liegt dann auch die Brücke zu Adam Smith. Während nämlich der „Wealth of Nations“ hauptsächlich den institutionellen Rahmen einer wachsenden Volkswirtschaft diskutiert, bietet die TMS ein umfassendes verhaltenswissenschaftliches Fundament. Insofern findet man bereits bei Smith entscheidende Hinweise auch für die moderne Sozialkapital-Forschung. Diesen möchte ich nachgehen.

Ich gehe wie folgt vor. Zunächst befasse ich mich kurz mit dem Stand und den Problemen der Sozialkapitalforschung. Ich entwickle danach ein spezielles Argument, das eine Beziehung zwischen Sozialkapital und Emotionen herstellt, im Sinne des Smithschen Konzepts der ‚moral sentiments‘. Dieses basiert auf der neueren ökonomischen Konzeption der Identität, wie sie von *Akerlof* und *Kranton* (2000; 2005) in eher neoklassischer, von *Davis* (2003) in eher evolutorischer Diktion in die Debatte eingeführt worden ist. Ich entwickle den Vorschlag, Sozialkapital als konstitutiven Bestandteil der Identität von Akteuren in einem bestimmten Wirtschaftssystem aufzufassen. Identität ist wiederum in einer fundamentalen Weise eine emotionale Kategorie, und kann nicht selbst Gegenstand rationaler Entscheidungen sein: Insofern eröffnet sich also eine grundsätzliche Differenz zum ökonomischen Standardansatz, die aber mit neueren Entwicklungen der Neuroökonomik und Verhaltensökonomik konform geht. Im Anschluß an frühere Arbeiten (*Herrmann-Pillath*, 1993) entwickle ich mein dort vorgeschlagenes Konzept der „sozialen Affektivität“ weiter als Korrelat von kulturspezifischem Sozialkapital. Diese theoretischen Überlegungen wende ich dann auf China an. Im Anschluß an die etablierte sozialpsychologische Literatur zeige ich, dass die rasche Entwicklung Chinas in den letzten Jahren vermutlich durch eine besondere Form des Sozialkapitals bedingt war, die in der spezifischen sozial-affektiven Einbettung von ökonomischen Transaktionen in sozialen Netzwerke in zu sehen ist. Dies korrespondiert mit einer distinktiven chinesischen Identität im kulturellen Sinne.

2. Zum Stand der Sozialkapital-Forschung: Theoretische Mehrdeutigkeit und empirische Schwächen

Der Begriff des Sozialkapitals weist fachübergreifend eine grundlegende Ambivalenz auf, die auch seine ökonomische Behandlung erschwert. Mit Blick auf diejenige soziologische Forschung, die der Wirtschaftswissenschaft besonders nahe steht (sozusagen auch geographisch, nämlich Chicago), kann man zwei Typen des Sozialkapitals unterscheiden.

Das Sozialkapital des „Coleman“ Typs ist ein öffentliches, eventuell gruppengebundenes (dann also Club-) Gut, das vor allem zur Entstehung von Vertrauen in sozialen Interaktionen beiträgt (umfassend entwickelt in *Coleman*, 1990). Es hängt soziologisch mit spezifischen Formen geschlossener Netzwerke zusammen, die sich durch sogenannte „strong ties“ aus-

zeichnen (*Granovetter*, 1985, 2005). In solchen geschlossenen Netzwerken (wie beispielsweise ethnisch homogenen Nachbarschaften mit geringer Mobilität) ist es ökonomisch rational, in strategischen Interaktionen vergleichsweise selten auf „cheating“ Strategien zu gehen, weil vielfältige Reputationseffekte in wiederholten Transaktionen auftreten, und auch indirekte Sanktionen über Dritte möglich sind. Im Sinne von *Greifs* (1994) Diskussion kultureller und sozialstruktureller Determinanten von Vertrauen in Marktbeziehungen handelt es sich also um eine tendenziell ‚kollektivistische‘ Form des Sozialkapitals.

Das Sozialkapital des „Burt“-Typs ist hingegen ein privat appropriierbares Gut, das in der Nutzbarkeit sozialer Beziehungen für die Erreichung individueller Ziele gründet (entwickelt in *Burt*, 1992; siehe auch *Burt*, 2002). Es korrespondiert mit offenen Netzwerken, insbesondere auch ‚weak ties‘, und mit sogenannten ‚structural holes‘, d.h. der Chance, fehlende Verknüpfungen in Netzwerken zu überbrücken, und damit ein ‚tertium gaudens‘ sein zu können. Insofern besteht eine enge Beziehung zum ökonomischen Konzept der Arbitrage. Sozialkapital des *Burtschen* Typs ist daher als eine wesentliche Voraussetzung für unternehmerisches Handeln identifiziert worden.

Diese grundlegende Unterscheidung findet sich in der Literatur oft in unterschiedlicher Terminologie, aber stets im selben Sinne (*Burt*, 2002, selbst unterscheidet etwa zwischen der „closure“ und der „brokerage“ in Netzwerken, oder *Routledge* und von *Amsberg*, 2003, zwischen „bonding“ and „bridging“, *Putnam*, 2000, folgend).

Wie sofort zu erkennen ist, müssen beide Typen von Sozialkapital als relevant für wirtschaftliches Wachstum erachtet werden. Unternehmertum ist eine Schlüsselkomponente wirtschaftlicher Dynamik, Vertrauen eine wesentliche Bedingung für transaktionskostenminimierende Märkte. Beide Typen von Sozialkapital sind also dem Grunde nach wachstumsförderlich. Leider stehen sie aber beide nicht in einer konfliktfreien Beziehung zueinander. Wie in der Entwicklungssoziologie schon früh konstatiert wurde (siehe etwa *Portes* und *Sensenbrenner*, 1993), kann das „Coleman“-Sozialkapital unternehmerische Dynamik unterdrücken, weil gerade die Öffnung von Netzwerken im *Burtschen* Sinne die Stabilität bestehender Gruppen gefährden kann: Unternehmerische Initiative wird oft durch Konformitätsdruck in der Gruppe erstickt. In *Greifs* (1993; 1994; 1997) korrespondierender Analyse entspricht dies der Aussage, dass ‚kollektivistische‘ Kulturen leistungsfähig sind in der nachhaltigen Organisation bestehender Marktbeziehungen, während ‚individualistische‘ Kulturen eher der Expansion von Marktbeziehungen förderlich sind. Diese Differenzierung wird auch in der soziologischen Sozialkapitalforschung insbesondere von *Lin* (2001) vollzogen, der zwei grundlegend verschiedene Dimensionen menschlichen Handelns unterscheidet, nämlich die „expressive“, in der es um die Bewahrung des Status quo geht, und die „instrumentelle“ wo es um die Schaffung neuer Handlungschancen geht. Dementsprechend ist Sozialkapital des „Coleman“ Typs anthropologisch mit Kategorien der Gruppenidentität verbunden, wie der Ethnizität und ihren Ausdrucksformen, während der „Burt“ Typ diesbezüglich eher neutral ist.

Diese konfliktäre Beziehung zwischen unterschiedlichen Formen von Sozialkapital ist vor allem durch den politikwissenschaftlichen Nestor der Sozialkapitalforschung, Robert Putnam, in eine Dilemma-These projiziert worden (*Putnam*, 2000). Er hat behauptet, dass gerade die dynamische Entwicklung der westlichen Industrieländer letzten Endes dazu führt, dass das Sozialkapital im Sinne Colemans zerstört wird, das selbst die Grundlage für eben die Stabili-

tät und Nachhaltigkeit der Wettbewerbsordnung sei, weil fundamentale moralische Bindungen verloren gehen. Die zunehmende Individualisierung sozialer Beziehungen (das „bowling alone“ Phänomen, wie es Putnam bezeichnet) erodiert das Vertrauen in der Gesellschaft, und im Endergebnis steigen auch die Kosten ökonomischer Transaktionen an, etwa in Form von hohen Kosten der Nutzung des formalen Gerichtssystems. Diese Auffassung hat gerade im amerikanischen Kontext weitläufige gesellschaftspolitische Implikationen, wie sie seit jeher etwa im Zusammenhang des Kommunitarismus (*Etzioni* und andere) diskutiert werden.

Die These Putnams wird durch theoretische Untersuchungen durchaus gestützt. Ein richtungsweisender Beitrag war *Kranton* (1996), die zeigte, dass in ökonomischen Netzwerken eine Segmentierung möglich ist, durch die alle Akteure in zwei Gruppen aufgeteilt werden: In der einen Gruppe sind die vertrauenswürdigen Akteure, die ihre Transaktionen auf der Basis von Reziprozität durchführen, und sich dabei auf funktionierende Mechanismen der Reputation und der Sanktion verlassen können, und in der anderen sind die weniger vertrauenswürdigen Akteure, die sich, ausgegrenzt von der ersten Gruppe, nur in anonymen Marktumgebungen bewegen können. Welche Auswirkung sich für das Gesamtsystem ergibt, ist im Einzelnen schwierig zu bestimmen: Wichtig ist aber die Erkenntnis, dass es einen *circulus vitiosus* geben kann, in dem die Expansion des Marktsystems dazu führt, dass sich gerade dort Agenten zusammenfinden, die eher ‚cheating‘ Strategien verfolgen. Im Grunde lässt sich diese Überlegung durch das *Akerlofsche* ‚lemons‘ Modell begründen (*Akerlof*, 1972): Denn je anonymere die Märkte werden, desto unsicherer wird die Information über den Typus anderer Akteure. Wenn dann aber die Akteure nach durchschnittlichen Erwartungen handeln, und in ökonomischen Transaktionen entsprechende Risikoabschläge in Rechnung stellen, dann werden besonders vertrauenswürdige Akteure Märkte vermeiden, weil sie keine angemessene Rendite für ihr besonderes Humankapital erzielen. Das führt aber zu einer weiteren Absenkung der durchschnittlichen Vertrauenswürdigkeit auf den Märkten, die sich kumulativ weiter verstärken kann. Umgekehrt sammeln sich die vertrauenswürdigen Akteure in außermärklichen sozialen Formationen (ergreifen also zum Beispiel Berufe im non-profit Sektor).

Zu ähnlichen Resultaten kommen auch modelltheoretische Untersuchungen, die sich explizit mit Sozialkapital und Wachstum befassen. *Routledge* und *von Amsberg* (2003) haben beispielsweise ein Modell entwickelt, in dessen Mittelpunkt die Annahme steht, dass Tauschbeziehungen die Struktur eines Gefangenendilemmas aufweisen, so dass in einmaligen Transaktionen zwischen anonymen Akteuren starke Anreize zur Nicht-Kooperation bestehen. Wird dann eine Ökonomie betrachtet, in der ständige technologische Schocks laufenden strukturellen Wandel des Arbeitsmarktes generieren, so ergibt sich ein komplexer trade-off zwischen zwei Effekten. Einerseits trägt der technische Fortschritt dazu bei, dass die Gesamtwohlfahrt steigt. Andererseits stellen sich aber Wohlfahrtsverluste wegen höherer Transaktionskosten ein, weil durch die wachsende Mobilität der Arbeit Sozialkapital verloren geht. Dieser trade-off ist besonders bei einem mittleren Niveau technologischer Schocks ausgeprägt. Ist der technische Wandel hingegen schnell, intensiv und dauerhaft, kann er die Verluste durch den verringerten Sozialkapitalstock ausgleichen. In diesem Zusammenhang ist aber, wie oben kurz erwähnt, die Unterscheidung zwischen „bonding“ und „bridging social capital“ wichtig, also genau zwischen dem „Coleman“ und dem „Burt“-Typus. Daraus ergibt sich, dass eine empirische Überprüfung der theoretischen Überlegungen mindestens ein zweidimensionales Konzept des Sozialkapitals verwenden muss.

Dieses methodische Erfordernis ist aber nur sehr schwer zu erfüllen, denn die bislang üblichen empirischen Indikatoren sind diesbezüglich unspezifisch. Der am weitesten verbreitete Indikator ist sicherlich die Mitgliedschaft in Clubs, Vereinen und anderen Verbänden: Natürlich erfasst gerade dieser Indikator potenziell beide Formen von Sozialkapital. In der Literatur werden aber typischerweise nicht diese beiden Dimensionen unterschieden, sondern vielmehr, *Knack* und *Keefer* (1997) folgend, sogenannten ‚Olson‘ und ‚Putnam‘ Gruppen. ‚Olson‘ Gruppen sind Vereinigungen, die der Durchsetzung von Interessen dienen, wie etwa Gewerkschaften oder Berufsverbände, ‚Putnam‘ Gruppen dienen sozialen Zielen, wie etwa religiöse Verbindungen oder Jugendarbeit (siehe etwa *Beugelsdijk*, 2005). Diese Unterscheidung geht nun aber direkt auf die politische Ökonomie der Beziehung zwischen Lobbyismus und Wachstum zurück, die ihrerseits gar nicht das Sozialkapital thematisiert. Beide Typen von Gruppen liegen orthogonal zur Unterscheidung zwischen dem „Coleman“ und dem „Burt“-Typus. Diese Feststellung verweist auf das vielleicht tief sitzendenste Problem der ökonomischen Sozialkapitalforschung: Sie arrangiert Theoriefragmente aus ganz unterschiedlichen Bereichen, und testet diese dann ökonometrisch, ohne dass damit also eine bestimmte Theorie überprüfbar würde. Tatsächlich hat *Bjørnskov* (2006) gezeigt, dass in den konventionellen, hochaggregierten Sozialkapitalmaßen drei unterschiedliche, orthogonale Faktoren verborgen sind, nämlich ‚social norms‘, ‚social trust‘ und ‚associational activity‘, und dass manche der vermuteten Wirkungen von Sozialkapital nur durch die Vertrauenskomponente bedingt sind.

Hinzu kommt, dass der konventionelle Reflex der Ökonomen im Zusammenhang der gerade beschriebenen Dilemma-These *Putnams* ohne Zweifel darin besteht, auf die Rolle des Rechtsstaats zu verweisen, wie zum Beispiel klassisch bei *North* (1990), der die Auffassung vertritt, gerade die durch den Rechtsstaat ermöglichte Anonymisierung der Märkte sei der entscheidende Wachstumsfaktor im Kapitalismus gewesen. Das ist auch der Grund, warum in empirischen Forschungen zum Sozialkapital oft sehr weite Grenzen seiner Bestimmung gezogen werden. Die theoretische Legitimation wird in der Regel erneut aus dem Werk von *Putnam* gezogen, der die Bedeutung der „civil society“ hervorgehoben hatte. Manche Ökonomen haben hieraus die Schlussfolgerung gezogen, dass auch bestimmte Dimensionen des Rechtsstaates zum Sozialkapital zu zählen sind, wie beispielsweise ein geringer Grad an Korruption oder eine unabhängige Presse.

Solche Erweiterungen sind problematisch, weil sie im Endergebnis alle theoretischen Determinanten und Folgen von Sozialkapital in eine aggregierte Größe zusammenfassen, und genau dadurch die Grenze zwischen Sozialkapital und Institutionen verschwimmen lassen. Die soziologische Betonung der Netzwerkstrukturen geht auf diese Weise verloren. Diese Problematik hat *Beugelsdijk* (2006) in einer Bewertung einflussreicher empirischer Ansätze herausgearbeitet. Er zeigt, dass die empirische Sozialkapital-Forschung zu wenig zwischen „Vertrauen“ auf der Mikroebene und der Makro-Ebene unterscheidet. Während ersteres eng mit Netzwerk-Strukturen korreliert, ist letzteres eher ein Ausdruck institutioneller Entwicklung. Wenn also in empirischen Untersuchungen Vertrauen als Ausdruck von Sozialkapital interpretiert wird, handelt es sich bei genauer Betrachtung nur um eine Näherungsgröße für das Niveau institutioneller Entwicklung. Sein Argument ist direkt auch für unsere Befassung mit China relevant (siehe etwa *Child* und *Möllering*, 2003): Denn *Beugelsdijk* zeigt unter anderem, dass die Korrelation zwischen Vertrauen und Wirtschaftsentwicklung weg bricht, sobald nur Länder mit höherem Entwicklungsniveau betrachtet werden, oder, wie mit Blick auf Europa, wenn die osteuropäischen Transformationsländer ausgeblendet werden. In beiden Fällen

werden aber tatsächlich Länder mit defizitären Institutionen ausgeklammert, ein Argument das mutatis mutandis auch für China gelten dürfte.

Für derartige empirische Unklarheiten gibt es einen tiefer liegenden theoretischen Grund. Wesentlich für die Erzeugung und Entstehung von Sozialkapital sind Externalitäten in sozialen Netzwerken, und zwar gleichermaßen als sein konstitutiver Bestandteil, wie auch hinsichtlich seiner Wirkungen (aus ökonomischer Sicht hierzu *Dasgupta*, 2005). Das gilt für beide Arten von Sozialkapital. Im „Coleman“ Fall kann ein gruppengebundenes Sozialkapital negative Externalitäten über die Gruppe hinaus erzeugen. Man muss hier nicht nur den vielzitierten Fall der Mafia bemühen: Grundsätzlich beruhen alle Formen von öffentlichem Sozialkapital auf der Unterscheidung von Außenseitern und Mitgliedern der Gruppe, insofern die Exklusion das stärkste Sanktionsmittel ist. Damit entstehen per se negative Externalitäten für die Außenseiter, deren Relevanz aber im Einzelfall schwer bestimmbar ist. Man kann die zunehmende Inklusivität moderner politischer Systeme so interpretieren, dass solche negativen Externalitäten zunehmend internalisiert wurden. Das hieße im Umkehrschluss, dass vor solchen bestimmenden gesellschaftlichen Konflikten über Partizipation und Inklusion (etwa zwischen Bürgertum und autoritärem Staat im 19. Jahrhundert, anfänglich unter Exklusion der Arbeiterschicht) die negativen Externalitäten das Wachstum zunächst nicht gefährdet haben, und erst nach Überschreiten einer Schwelle auch die Internalisierung erfolgte. Vergleichbare Überlegungen gelten für alle Formen der Schließung sozialer Netzwerke, die möglicherweise positive Wirkungen auf die Koordination von Transaktionen haben (wie beispielweise die Schließung von Manager-Netzwerken im japanischen oder „rheinischen“ Modell des Kapitalismus).

Ähnliches gilt aber auch für den „Burt“ Typ, der gerade auf der Exklusion beruht, nämlich der Schaffung, Aneignung und Nutzung unternehmerischer Gelegenheiten, also im Prinzip einer negativen Externalität. Hier gelangen aber ebenso notwendig positive Externalitäten zum Tragen, nämlich durch die generierte Diffusion von Information, die modelltheoretisch in der Neuen Wachstumstheorie zu einer treibenden Kraft des Wachstums erklärt wird (Humankapitalexternalitäten). Erneut gilt aber, dass die konkrete Wirkung solcher Externalitäten empirisch nur sehr schwer zu bestimmen ist.

Theoretisch ist diese analytische Ambiguität für die Ebene von Organisationen von *Burt* (2000) so behandelt worden, dass ein Idealtyp von Netzwerkformation identifiziert wird, der die Vorteile beider Sozialkapitalarten in sich vereint (Abbildung 1, Formation C). Das wären auf der Ebene der Organisationen solche Gruppen, die eine relativ starke innere Kohäsion aufweisen, die der internen Informationsverarbeitung und Vertrauensbildung zuträglich ist, aber gleichzeitig nicht verhindert, dass die Diversität in der Gruppe hoch ist, was die externen Vernetzungen anbetrifft, so dass die individuelle unternehmerische Dynamik ebenfalls hoch ist, aber gleichzeitig auch ein dichtes Medium für die interne Diffusion der generierten Information vorhanden ist. Der reine „Coleman“-Typus des Sozialkapitals erscheint aus dieser Sicht wenig dynamisch, weil durch die Ähnlichkeit der Gruppenmitglieder nicht mehr gewährleistet ist, dass neue Informationen in die Gruppe durch individuelle Handlungen hineingetragen werden (Formation D). Das ist das klassische Argument von *Granovetter* (zum Überblick etwa *Granovetter* 2002, 2005), dass neue Informationen vor allem über ‚weak ties‘ diffundieren, die per se idiosynkratisch sind. Dieses Modell ist besonders für die Analyse von wirtschaftlicher Dynamik auf der mittleren Ebene empirisch spezifiziert worden, wie vor al-

lem regionaler Innovationssysteme. Regionale Wirtschaftsdynamik ist auch seit jeher ein wichtiges Anwendungsgebiet empirischer Sozialkapitalforschung, bei dem die Probleme überhöhter Aggregation vermieden werden, und vor allem die Verflechtung durch Externalitäten zumindestens qualitativ greifbar ist (im Sinne von *Storper's*, 1995, „untraded interdependencies“). *Lorenzen* (2007) zeigt etwa, dass für die Innovationsdynamik von Regionen eine spezielle Mischung von ‚strong‘ und ‚weak ties‘ erforderlich ist, die in der Geschichte der Region verwurzelt ist und damit Grundlage nachhaltiger kompetitiver Vorteile im Standortwettbewerb sein kann.

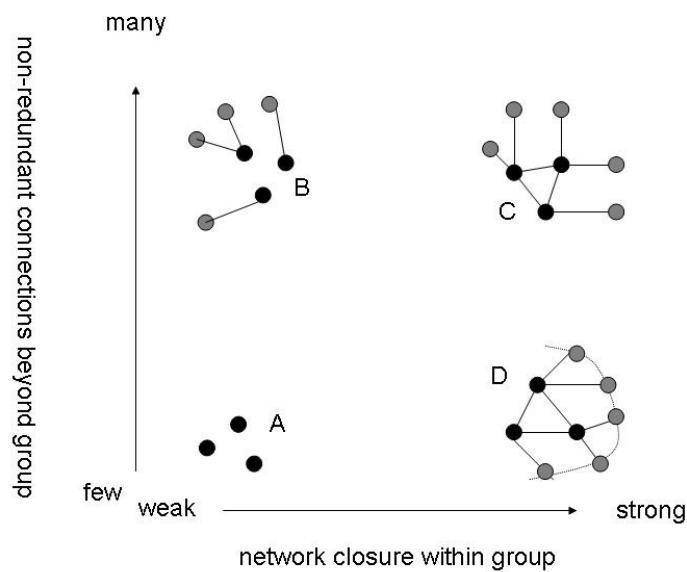


Abbildung 1: Netzwerkkonfigurationen und Diffusion neuer Information (nach *Burt*, 2000)

Im Vergleich hierzu ist die Domäne der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung zum Sozialkapital von grundlegenden empirischen Schwierigkeiten geplagt, die für meine Ausführungen allerdings richtungsweisend sind. Beginnend mit dem einflussreichen Papier von *Knack* und *Keefer* (1997), zeichnet sich die Tradition dieser Forschung durch einen konsequent ökonomischen Ansatz aus, der sich bemüht, die beobachtete Wirtschaftsleistung mit Sozialkapital-Indikatoren in Verbindung zu bringen. Sehr häufig werden Länder als Einheiten betrachtet, die allerdings, wie der klassische Fall Italiens zeigt, selbst intern stark differenziert sein können, was die Verteilung von Sozialkapital anbetrifft. Diese Forschungen sind insgesamt wenig befriedigend:

Erstens gibt es keine zwingende theoretische Rechtfertigung für die Auswahl von Sozialkapitalindikatoren. Die Problematik der Interpretation von Daten zu Vereinen und anderen Assoziationen haben wir bereits diskutiert. Besonders unscharf ist aber die Messung der zweiten

Schlüsseldeterminante von Wachstum, nämlich das Vertrauen. Vertrauen kann gleichermaßen als Bestandteil wie als Ergebnis von Sozialkapital interpretiert werden. In einer einflussreichen Analyse haben *Glaeser et al.* (2000) gezeigt, dass oft unzureichend zwischen „Vertrauen“ und „Vertrauenswürdigkeit“ unterschieden wird. Das Problem der Messung von Sozialkapital ist also ungelöst und wirft demnach die Frage auf, welchen Wert eigentlich statistische Signifikanz-Kriterien haben, wenn die unterliegenden Daten selbst problematisch sind.

Zweitens erweitert sich diese Schwierigkeit in ein grundlegendes Theoriedefizit, das dann die Interpretation ökonometrischer Ergebnisse nicht nur erschwert, sondern fast beliebig werden lässt. Denn ohne eine Theorie zur Entstehung und Wirkung von Sozialkapital ist es gar nicht möglich, Verletzungen der bedingten Austauschbarkeit in den Error terms der ökonometrischen Schätzung auszuschließen (*Durlauf*, 2002). Das heißt, es ist nicht möglich auszuschließen, dass die nachgewiesenen Effekte von Sozialkapital tatsächlich durch unbeobachtete Unterschiede zwischen den betrachteten Populationen entstehen, also gar nicht durch Sozialkapital bewirkt wurden. Eine solche kausale Theorie fehlt bzw. ist in der oben beschriebenen Weise ambivalent, da es eine Fülle unterschiedlicher Interpretationen von Sozialkapital gibt.

Drittens findet keine wirkliche Auseinandersetzung mit dem Aggregationsproblem statt, und das heißt vor allem, welche konkrete kausale Form für die Externalitäten angenommen wird, welche die eigentlichen Wirkungsmechanismen von Sozialkapital darstellen. Ein gutes Beispiel für diese Schwierigkeit ist die Arbeit von *Glaeser et al.* (2002), die auf der einen Seite einen explizit individualistischen Ansatz verfolgen, um die individuelle Investition in Sozialkapital zu erklären, aber gleichzeitig ausdrücklich feststellen, dass aufgrund der vielfältigen Externalitäten und Komplementaritäten dieses individuellen Sozialkapitals die Wirkungsanalyse sehr schwer ist, multiple Gleichgewichte möglich sind, und demzufolge auch ökonometrische Ergebnisse schwer interpretierbar, die nur an sehr indirekten Indikatoren für Sozialkapital wie die Mitgliedschaften in Clubs, Vereinen und anderen gesellschaftlichen Organisationen ansetzen.

Als Ergebnis dieser Probleme kommt *Durlauf* (2002) zu dem Schluss, dass die ökonometrische Sozialkapitalforschung in die Irre leitet, und dass stattdessen sozialpsychologische Methoden zielführend seien, die man in der Ökonomie mit der experimentellen Ökonomik in Verbindung bringen kann. Diesem Ansatz möchte ich hier mit Nachdruck folgen.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die in der Wirtschaftswissenschaft bislang übliche statistische Operationalisierung von Sozialkapital nicht geeignet ist, die komplexe Wechselwirkung zwischen Mikro- und Makroebene zu erfassen, die im Zentrum einer Kausalanalyse stehen muss. Stattdessen ist ein multidisziplinärer Ansatz erforderlich (ein Beispiel für einen expliziten Versuch in dieser Richtung ist *Woolcock*, 1998). Hierfür ist aber ein integrativer konzeptioneller Rahmen von Nöten. Ich schlage vor, diesen in der „economics of identity“ zu suchen.

3. Identität und Sozialkapital: Emotionale Grundlagen menschlicher Sozialität

3.1. Identität

Die Kategorie der Identität spielt in der ökonomischen Forschung bislang keine besondere Rolle, weil diese auf der Annahme rationaler Akteure aufbaut, die zum Teil auch explizit mit dem Konzept der Repräsentation verbunden ist, d.h. wenn überhaupt ein Identitätskonzept verwendet wird, so ist dies dasjenige der Identität des theoretischen Individuums mit einer gleichwie definierten Gesamtheit, also letztendlich einem statistischen Mittel (vgl. *Kirman*, 1992).

Diese Konzeption negiert natürlich genau zwei zentrale Kategorien der Sozialkapitalforschung: Nämlich diejenige der Gruppenabgrenzung im Falle des „Coleman“ Typs, und diejenige der individuellen Einzigartigkeit beim „Burt“ Typ. Gerade die aggregative Analyse arbeitet nämlich wieder mit einem Konzept der Repräsentativität, insofern für die individuelle Ebene unterstellt wird, dass sie durch Werte beschrieben werden kann, die auf nationaler Ebene erhoben werden, also etwa die prozentualen Anteile von Antwortmustern im „World Value Survey“. Damit geraten freilich eben jene Faktoren aus dem Blickfeld, die von der soziologischen Netzwerkanalyse fokussiert werden: Es entsteht sogar ein grundsätzliches konzeptionelles Problem, weil dies eigentlich impliziert, dass Exklusions- und Reputationsmechanismen auf nationaler Ebene greifen. Sozialkapital ist ein relationales Konzept, und seine Messung auf nationaler Ebene würde nur Sinn machen, wenn es um die relative Ausstattung mit Sozialkapital im Vergleich zu anderen Nationen geht. Das wäre aber offensichtlich abwegig und erscheint höchstens im Rahmen von Untersuchungen zum internationalen Handel zweckmäßig, wo unterschiedliche Nationen aufeinander treffen; gleichwohl wiederholen sich dann alle bislang bereits diskutierten methodischen Probleme (siehe *Rauch*, 2001).

Diese Bedenken spitzen sich im Falle des „Burt“ Typus noch weiter zu, denn hier geht es gerade um die Heterogenität von Akteuren, um deren Sozialkapital zu erklären, so dass der Gedanke der Repräsentativität sicher fehlerhaft ist. Das verdeutlicht auch, dass die Sozialkapitalforschung noch sehr ungenügend die Beziehung zwischen beiden Typen diskutiert und vor allem in ein einheitliches Modell von Sozialkapital zusammengeführt hat, wie es in der Soziologie etwa *Lin* (2001) bereits geleistet hat. Denn die diskutierten methodischen Probleme resultieren gerade daher, dass das „Coleman“ Konzept zur aggregativen und repräsentativen Analyse verführt: Tatsächlich aber lässt sich für jede Gruppe wiederum fragen, inwiefern ihre relative Position zu anderen Gruppen durch ein kollektives Sozialkapital des „Burt“ Typus bestimmt wird, das seinerseits über alle Gruppen hinweg heterogen ist. Anders gesagt, im Rahmen einer Mehr-Ebenen-Analyse ließe sich die Spannung zwischen beiden Sozialkapital-Konzeptionen konstruktiv auflösen. Das Konzept, mit dessen Hilfe sich diese Verschränkung fassen ließe, scheint mir dasjenige der „Identität“ zu sein, wie es *Akerlof* und *Kranton* (2000, 2005) kürzlich vorgeschlagen haben.

Bei dieser Konzeption handelt es sich um eine Abwandlung bekannter Modelle zu interdependenten Nutzenfunktionen (zum Überblick siehe *Sobel*, 2005). *Akerlof* und *Kranton* gehen zunächst davon aus, dass sich der individuelle Nutzen eines Individuums j bestimmt durch die

eigenen Handlungen $\mathbf{a}_j$, durch die Handlungen anderer $\mathbf{a}_{-j}$ und durch die Identität I . Identität wird also als nutzenstiftend betrachtet, konkret in Gestalt der individuellen Gratifikation durch die Zugehörigkeit zu einer sozialen Gruppe. *Akerlof* und *Kranton* verstehen unter Identität also spezifisch die soziale Identität eines Individuums. Die individuelle Nutzenfunktion hat dann die Gestalt:

$$U_j = U_j(\mathbf{a}_j, \mathbf{a}_{-j}, I_j) \quad (1)$$

Die soziale Identität wird weiter erklärt als eine Funktion der eigenen Handlungen, der Handlungen anderer, und einen Komplex von drei Determinanten, nämlich zum einen den sozialen Kategorisierungen $\mathbf{c}_j$, die für das Individuum relevant sind, den eigenen Eigenschaften $\mathbf{e}_j$, die für die Zuordnung zu Kategorien relevant sind, und schließlich den sozialen Normen $\mathbf{P}$, die diese Kategorien überhaupt bestimmen. Für die Identität gilt also:

$$I_j = I_j(\mathbf{a}_j, \mathbf{a}_{-j}, \mathbf{c}_j, \mathbf{e}_j, \mathbf{P}) \quad (2)$$

Hier wird sofort deutlich, dass die so verstandene Identität direkt mit dem „Coleman“ Typus von Sozialkapital zusammenhängt, da dieses sich ja gerade durch die Gruppenzugehörigkeit definiert. Gleichzeitig wird ein Problem indirekt aufgegriffen, das die Sozialkapitalforschung plagt, nämlich wie im Unterschied zu Maßen für Gruppenzugehörigkeit soziale Normen als solche erfasst werden können. Im Identitätskonzept von *Akerlof* und *Kranton* sind diese über die $\mathbf{P}$ in der Weise einbezogen, dass bestimmte Handlungsbindungen Bestandteil von sozialen Kategorisierungen sein können, also etwa als religiöse Verpflichtungen, oder moralische Vorstellungen über geschlechtsspezifisches Verhalten.

Identität geht weit über diejenigen Gruppenzugehörigkeiten hinaus, die in der Sozialkapitalforschung thematisiert werden. Eine enge Beziehung besteht daher zur Forschung über die sogenannte „fractionalization“ (*Alesina und La Ferrara*, 2005). Denn die Definition von Sozialkapital ist im Prinzip unabhängig von der Abbildung von Gruppenabgrenzungen in Organisationen: Es braucht keinen eigenen Verein, um gegebenenfalls ethnische Abgrenzungen für die erfolgreiche Durchführung von sozialen Interaktionen zu instrumentalisieren. Vielmehr geht es grundsätzlich um die soziale Identität als solche, die, wie in der Nutzenfunktion deutlich wird, für das einzelne Individuum pluralistisch sein kann und in der Regel auch ist. Das heißt, ein einzelnes Individuum weist eine Fülle unterschiedlicher Identitäten auf, die je für sich betrachtet Nutzen generieren. Dabei ist grundsätzlich zu unterscheiden zwischen dem Nutzen der Identität an sich, der immer positiv ist, und den sich an diese Identität anschließenden Handlungen anderer, die selbst wiederum negative Nutzenwirkungen haben können, wie im Falle der Diskriminierung. Unabhängig vom Sachverhalt der Diskriminierung erzeugt aber die soziale Identität der diskriminierten Gruppe einen positiven Nutzen.

Betrachten wir kurz die Situation einer muslimischen Migrantin in einem westlichen Industrieland. Durch die Migration verändern sich die Determinanten ihrer Nutzenfunktion nachhaltig, weil sie mit der Problematik einer Normenkonkurrenz konfrontiert ist, was ihre soziale Kategorisierung anbetrifft. Relativ klar ist der Umstand, dass ihre Ethnizität zu einer relevanten Kategorie wird, was im Heimatland eher nicht der Fall war. Ähnliches gilt für ihre Religion. Im ersten Fall herrscht eher die Kategorisierung des Ziellandes vor, im zweiten konvergie-

ren die Kategorien des Heimat- und des Ziellandes. Für ihre Rolle als Frau ergeben sich allerdings stark konfliktäre Beziehungen, die zwar an der biologischen Geschlechtsidentität ansetzen, aber sozial unter Umständen zu konträren Rollenbildern führen. Die Lösung des Konflikts setzt gegebenenfalls eine Stärkung der religiösen/ethnischen Identität voraus, was im Kontext des Ziellandes wiederum Diskriminierung durch andere Gruppen nach sich ziehen kann. Im Ergebnis entsteht eine ausgeprägte soziale Identität der Migrantin, die wiederum Anlass für die Bildung von geschlossenen Netzwerken sein kann. Die akzentuierte soziale Identität in der Situation der Migration stärkt also Sozialkapital des „Coleman“ Typs, und gerade diese Stärkung unterstützt auch die Nutzenwirkungen der sozialen Identität. Sie schwächt aber eindeutig das Sozialkapital des „Burt“ Typs, weil die ohnehin geringe Vernetzung mit ‚weak ties‘ im Ausland durch die weitere Schließung noch mehr reduziert wird. Es entsteht das mancherorts charakteristische Bild isolierter muslimischer Frauengruppen in Zielländern der Migration. Insgesamt ergeben sich daher nachhaltige Effekte auf den Nutzen, der aus der Identität als solcher generiert wird. Die Identität ist gleichzeitig kontextgebunden, und sie kann kontextabhängig zu differentiellen Wirkungen auf die Bildung von Sozialkapital führen.

Der zweite wesentliche Aspekt im Ansatz von *Akerlof* und *Kranton* sind Externalitäten, was die zweite Brücke zum Sozialkapitalkonzept bietet. Hier geht es darum, dass die Interdependenz der Handlungen verschiedener Akteure nicht nur dadurch entsteht, dass ein anderer Akteur direkt Einfluss auf das Nutzenniveau einer Person nehmen kann (also etwa, ein Rechtsradikaler beleidigt die Muslima). Vielmehr entstehen auch Externalitäten dadurch, dass ein Akteur mittelbar durch seine Handlungen die Kategorisierungen selbst beeinflussen kann. Das heißt etwa, eine andere muslimische Frau, die sich an die Standards der Gastgesellschaft anpasst, stellt gegebenenfalls die Identität der Muslima in Frage. Umgekehrt bestätigen alle Muslimas, die sich gemäß den Standards verhalten, deren Identität. Diese unterschiedlichen Formen von Externalitäten werden in der Nutzenfunktion so erfasst, dass in (1) direkte Wirkungen betrachtet werden, in (2) hingegen die indirekten Wirkungen.

Dieses Konzept der Externalitäten ist offensichtlich sehr eng mit ähnlichen Phänomenen beim Sozialkapital verwandt, aber nicht deckungsgleich. Man kann die Beziehung zwischen beiden Phänomenen sehr gut mit spieltheoretischen Ansätzen erklären, die sich mit sogenannten korrelierten Gleichgewichten befassen (siehe etwa *Skyrms*, 2004). Hier geht es darum, dass kooperative Strategien in dem Fall evolutionär stabil sind, wenn die Agenten über Mechanismen verfügen, mit deren Hilfe sie Kooperationswillige von Täuschern unterscheiden können (klassisch hierzu *Frank*, 1988; vgl. *Bowles*, 1998). Das ist eine Frage der Stabilität und glaubwürdigen Signalisierung von Identität. Genau dieser Effekt ist aber derjenige, der mit dem Begriff des Sozialkapitals bezeichnet wird, in jedem Fall im Sinne von *Coleman*, und er ist völlig unabhängig von der förmlichen Organisation in Gruppen. Das heißt, Identität ist die eigentliche Begründung für das Auftreten von positiven Effekten für Interaktionen. Denn verbindet man das spieltheoretische Argument mit dem Konzept von *Akerlof* und *Kranton*, so wird sofort deutlich, dass ‚cheating‘ direkt zu einem Nutzenverlust führt, weil die Identität des Täuschenden fragil wird. Anders gesagt, sobald ein Akteur eine Identität angenommen hat, verursacht diese eine Selbstbindung an kooperatives Verhalten, und zwar im Sinne einer absoluten Präferenz für wahrheitsgetreue Kommunikation von Identität (vgl. *Demichelis* und *Weibull*, 2008). Dieses Argument formalisiert das psychologische Konzept der Internalisierung.

Dieser Punkt ist klar von der Wirkung von Sanktionen zu unterscheiden. Identität eröffnet natürlich eine Fülle von zusätzlichen Sanktionsmöglichkeiten, da es die oben skizzierten Externalitäten gibt. Das bedeutet zum Beispiel, soziale Exklusion ist nicht nur nutzenmindernd, weil damit künftige Kooperationsmöglichkeiten weg brechen (was etwa im Ansatz von *Greif* stark betont wird), sondern auch unmittelbar, weil die eigene Identität gefährdet wird. Insbesondere erlaubt aber das Konzept der Identität, die Anreize für Sanktionen durch unbeteiligte Dritte zu erklären (sogenannte ‚second order punishments‘, siehe etwa *Bowles*, 2004: 387ff.). Denn unbeteiligte Dritte erfahren eine negative Externalität, wenn ein Individuum einen Transaktionspartner täuscht, und die drei Individuen eine gemeinsame Identität besitzen. Die Sanktion durch einen unbeteiligten Dritten wird damit zu einem Mechanismus der Internalisierung dieser indirekten Schädigung der Identität. Damit werden also zwei wesentliche Mechanismen von Sozialkapital erklärt, nämlich die Selbstbindung und die Sanktion durch Dritte in Netzwerken.

Der Ansatz von *Akerlof* und *Kranton* ist von *Davis* (2007) kritisiert worden. *Davis* weist zu Recht darauf hin, dass *Akerlof* und *Kranton* nur die soziale Identität analysieren. Auch das deckt sich wiederum mit *Colemans* Konzept des Sozialkapitals. *Davis* schlägt daher vor, soziale und personale Identität **PI** zu differenzieren. Personale Identität ist der Ort, wo alternative soziale Identitäten eigentlich bewertet werden. Er modifiziert daher die Nutzenfunktion in der Weise, dass:

$$PI_j = PI_j [U_j (a_j, a_{-j}, I_j)] \quad (3)$$

In der personalen Identität werden also beispielsweise Gewichtungen von Nutzen aus verschiedenen sozialen Identitäten generiert. Zum Beispiel ist der oben skizzierte Wandel der Identität einer Muslima durch Migration nur vor dem Hintergrund einer personalen Identität nachvollziehbar: Woher soll sonst die Stabilität der Identität herkommen?

Dieses Konzept erlaubt es nun aber, die beiden Sozialkapitalkonzepte systematisch zu vereinen: Die personale Identität beruht im Wesentlichen auf der individuellen Geschichte eines Individuums, gerade auch hinsichtlich aller Ereignisse und Eigenschaften, die es von anderen differenzieren. Die soziale Identität bezeichnet also alles, was ein Individuum mit anderen „identisch“ sein lässt, während die personale Identität alles bezeichnet, was es von anderen unterscheidet. Genau dies aber ist die Basis für das *Burtsche* Sozialkapital, im Sinne der Nutzung unternehmerischer Chancen, die von anderen nicht in derselben Weise genutzt werden können. Hierzu gehören auch die jeweils individuell spezifische Mischung von sozialen Identitäten, und die relative Bedeutung der Handlungsmöglichkeiten für das Individuum, die sich aus diesen sozialen Identitäten ergeben.

Interessanterweise ist *Sobel* (2005) der Auffassung, dass die Konzeption von *Akerlof* und *Kranton* formal äquivalent ist zu *Becker's* (1996) Behandlung des Humankapitals. Das begründet sich in der Struktur der *Beckerschen* Nutzenfunktion, in der unterstellt wird, dass die Nutzenerzeugung durch den Konsum ihrerseits durch eine Produktionstechnologie bestimmt wird, die auf Humankapital beruht. Das Humankapital übt dann aber eine ähnliche Funktion aus wie die soziale Identität, denn es ist zum einen spezifisch für ein einzelnes Individuum, wird aber zum anderen wesentlich durch Entscheidungen anderer mit beeinflusst, weist also

Externalitäten auf. Damit wird aber auch die Kritik von *Davis* (2003) an *Beckers* Konzeption relevant, in der dieser ausführt, dass *Becker* letzten Endes nicht mehr in der Lage ist, die beiden grundlegenden Funktionen von Identität zu begründen, d.h. das Individuum löst sich sozusagen im Humankapital auf. Insbesondere ist es unmöglich, nur auf der Basis des Humankapitals die Identität eines Individuums durch die Zeit hinweg zu begründen, und damit auch die entscheidende Voraussetzung für intertemporale Optimierung bei der Humankapitalakkumulation zu gewährleisten. Das *Beckersche* Humankapital ist paradox, weil die Investition in Humankapital gleichzeitig vom akkumulierten Humankapital abhängt: Im Grunde wird dann also die personale Identität im Sinne einer stabilen individuellen Nutzenfunktion beliebig. Genau dieses Problem besteht aber auch für das Konzept der sozialen Identität. Damit schließt aber der Kreis der Betrachtung des Sozialkapitals.

Insofern können wir zusammenfassend feststellen, dass die soziale Identität Grundlage des Sozialkapitals des „Coleman“ Typs ist, während die personale Identität Grundlage des „Burt“ Typs ist. Beide Perspektiven ergänzen sich systematisch, weil die soziale Identität ohne einen Anker in personaler Identität beliebig wird, umgekehrt aber eine personale Identität ohne soziale Identität inhaltsleer wird, weil ihr die fundamentalen Kategorisierungen für die Sinngebung fehlen. Die entscheidende Frage ist jetzt, wie die personale Identität in einer absoluten Weise verankert werden kann, um das *Beckersche* Paradox aufzulösen. *Davis* selbst ist hier noch relativ vage, verweist aber deutlich auf die Rolle deontologischer Bindungen in Verknüpfung mit einer kommunikativ eingebetteten Geschichte des Individuums. Ich schlage vor, diesen Anker in „framed emotions“ zu suchen.

3.2. Emotionen

Die spieltheoretische Analyse erlaubt es nämlich, den kausalen Mechanismus zu identifizieren, durch den Identität überhaupt erst möglich ist. Wie *Frank* (1988) früh gezeigt hat, besteht das Dilemma der Signalisierung von Typen darin, dass ein glaubwürdiger Mechanismus der Signalisierung verfügbar sein muss. Andernfalls lässt sich ein evolvierter Zustand immer durch Täuscher unterwandern. Ein solcher Mechanismus ist grundsätzlich im Kontext der Rationalität nicht möglich: In einem rational choice Kontext sind alle Signale ‚cheap talk‘ im Sinne, dass der erreichte Zustand unabhängig von der Signalisierung des Typus anreizkompatibel sein muss (*Farrell* und *Rabin*, 1996). Anders gesagt, ein ausschließlich rationaler Akteur wäre immer in der Lage, Identitäten anzunehmen oder abzulegen, was Identität irrelevant für die Signalisierung von Kooperationsbereitschaft werden ließe.

Das heißt aber umgekehrt, dass nicht-rationale Mechanismen für die Identität ausschlaggebend sein müssen, die per definitionem nicht mehr Gegenstand rationaler Wahl sein können, also absolut bindend im Sinne der Unmöglichkeit opportunistischer Entscheidungen sind. Identität muss also emotional verankert sein, wenn man sich auf einen grundlegenden Dualismus von Rationalität und Emotionalität verständigt. Das erlaubt auch eine spezielle Interpretation des deontologischen Begriffs der personalen Identität, wie ihn *Davis* andeutet. Emotionen sind aus dieser Sicht absolute Handlungsverpflichtungen, werden also sozusagen der opportunistischen Rationalität lexikographisch vorgeordnet. Es ist dementsprechend gerade nicht erforderlich, an dieser Stelle moralische Normen einzuführen, die natürlich wieder auf

soziale Kategorisierungen zurückführen würden, somit also das *Beckersche* Paradox erneut aufleben ließen.

Diese spieltheoretisch motivierte Schlussfolgerung deckt sich nun mit den jüngeren Entwicklungen in der Neuroökonomik und der ökonomischen Verhaltenswissenschaft. Psychologie und Gehirnforschung konvergieren in der Einsicht, dass menschliches Entscheiden durch einen fundamentalen Dualismus zwischen dem kognitiven und affektiven System gekennzeichnet ist, dass sich mit der Differenzierung zwischen unbewussten und bewussten Entscheidungen überlagert, im Sinne eines Vier Quadranten-Modells (*Camerer et al., 2005*). Das affektive System spielt eine Schlüsselrolle in den eigentlichen Bewertungen von Handlungsalternativen, und es erlaubt wesentlich schnellere Entscheidungen als das kognitive System.

In der evolutionären Psychologie sind diese Einsichten dahingehend systematisiert worden, dass die ökonomischen Vorstellung einer „general purpose rationality“ verworfen wird (*Tooby und Cosmides, 2005*). Das Gehirn arbeitet vielmehr modularisiert, und es ist vor allem in einem Selektionsumfeld evolviert, in dem gerade die skizzierten Probleme der sozialen Koordination von größter Bedeutung sind. Diese Auffassung deckt sich auch mit jenen Theorien über die evolutionäre Entstehung menschlicher Intelligenz, die nicht den Werkzeuggebrauch betonen, sondern gerade die Herausforderungen sozialer Komplexität in Netzwerken von Primaten und frühen menschlichen Gruppen (*Byrne, 1995*). Aus dieser Sicht ist also die Fähigkeit zur Bildung von Sozialkapital eine biologische Universalie des Menschen. In einer ersten Annäherung erscheinen Sozialkapital und ‚emotionale Intelligenz‘ eng korreliert.

Tooby und *Cosmides* haben nun argumentiert, dass im menschlichen Entscheidungsverhalten Emotionen deswegen eine zentrale Rolle spielen, da sie die Module im Gehirn koordinieren. Eine Emotion ist aber nicht lediglich mit einem Affekt gleichzusetzen. Emotionen sind vielmehr kontextgebundene Affekte. Das bedeutet, dass eine Emotion immer einen Komplex aus einem Affekt und einem kognitiven Bezug darstellt, der das Verhalten auf einen Kontext bezieht. Affekte sind biologische Universalien (im Überblick *Konner, 2002*); Menschen können Affekte kulturübergreifend erkennen. Aber gleichzeitig sind die Anlässe für Affekte und ihre Interpretation kulturspezifisch, im Sinne dass sie an bestimmte, oft sozial normierte Konstellationen in Interaktionen mit anderen Menschen gebunden sind. Damit sind es aber gerade die Emotionen, über die sich die Integration von kognitiven und affektiven Bereichen des menschlichen Gehirns leisten lässt. Dieser Blick auf Emotionen ist hilfreich, weil sich eine direkte Verbindung zum Konzept des ‚frames‘ herstellen lässt, das in der experimentellen Ökonomie eine große Rolle spielt. Denn ‚frames‘ bestimmen oft die spezifischen Verhaltensweisen in strategischen Spielen, etwa im Ultimatum-Spiel (*Henrich et al. 2005; Gintis 2006*). Das heißt, gleiche Spiele im Sinne der Pay-offs können unterschiedlich interpretiert werden. Damit wird es aber zum entscheidenden Problem, wie die Akteure in strategischen Interaktionen eigentlich erkennen können, ob diese ‚frames‘ zwischen ihnen konvergieren. Das ist gleichbedeutend mit der Identifikation eines Typus von Akteuren.

Auch hier lässt sich ein Tatbestand der Gehirnforschung konstatieren, der sich auf eine evolutionäre Lösung dieses Problems der Identifikation von ‚frames‘ zurückführen lässt. Es handelt sich um die spezifisch menschliche Fähigkeit zum ‚mentalizing‘, also die Befähigung, andere Menschen als denkende Wesen wahrzunehmen und sich in diese hineinzusetzen. Diese

Fähigkeit ist der Schlüssel für die Verhaltenskoordination bereits im frühkindlichen Alter, und bildet sich erst aufgrund sozialer Interaktion aus (*Lewis und Carpendale, 2002; Tomasello et al., 2005*). Sie steuert vor allem auch den bedeutendsten Lernmechanismus, das Imitieren (*Hurley, 2008*). Denn die Imitation menschlicher Handlungen verlangt immer auch die kognitive Rekonstruktion der Intentionen des anderen. Genau an dieser Stelle eröffnet sich aber eine faszinierende Parallele zur Argumentation von *Adam Smith* in den TMS, der die ‚sympathy‘ als zentrale menschliche Fähigkeit ausmacht, die Grundlage jeglichen moralischen Handelns darstellt (vgl. hierzu auch *Sugden, 2002*). Die ‚sympathy‘, heute eher als ‚empathy‘ zu interpretieren, ist aber erneut eine emotionale Kategorie, die erst kognitive Funktionen ermöglicht. Insofern soziales Lernen auf Imitation beruht, bedeutet dies also, dass ursprünglich rein externe Einflüsse auf das kindliche Verhalten internalisiert werden, im Sinne einer schrittweisen Rekonstruktion der kognitiv-emotionalen Konstellationen, die dem Verhalten der anderen zugrunde liegen. Anders gesagt, ein wesentliches Element menschlicher Ontogenese ist gerade die Herausbildung einer kontextuell eingebetteten Identität, deren Wurzeln im Sinne einer nicht-opportunistischen Verankerung in den herausgebildeten emotiven Strukturen liegt. Eine Änderung solchermaßen verankerter Verhaltensformen ist nur im Zuge veritabler Krisen der Persönlichkeit möglich, in denen die Identität grundsätzlich in Frage gestellt wird.

Die Befähigung zur Rekonstruktion der Intentionen anderer bedeutet nun nichts anderes, als dass die Identitäten der Akteure in strategischen Interaktionen erkennbar werden. Daraus ergibt sich ein Gesamtbild, in dem die Kategorie der Identität wesentlich auf diejenige der Emotionalität bezogen wird, nämlich gleichermaßen im Sinne einer emotionalen menschlichen Kompetenz zur Entwicklung einer Identität wie auch zur Kommunikation und kognitiven Verarbeitung von Phänomenen der Identität zwischen Menschen. Fragt man nach dem kognitiven Pendant, dann ist es abschließend hilfreich, einen Beitrag von *Ross (2007)* aufzugreifen, der – in kritischer Anlehnung an *Binmore (1994)* – argumentiert, dass man drei Ebenen von Spielen unterscheiden müsse:

- Das ‚game of life‘, in dem organismische Grundstrukturen von Agenten durch den Darwinschen Mechanismus von Selektion und Bewahrung evolvieren. Das ist auch die Ebene, auf der sich das affektive Repertoire der menschlichen Spezies herausbildet.
- Das Identitätsspiel, in dem sich Typen von Agenten konstituieren,
- und schließlich die Ebene der konkreten strategischen Interaktionen, mit denen sich die Spieltheorie originär befasst.

Ross kritisiert ausschließlich biologische Ansätze dahingehend, dass sie die mittlere Ebene außer Acht lassen, die wesentlich sprachabhängig ist. Denn mit der Evolution der menschlichen Sprache entstand auch die Befähigung zur Imagination und Kommunikation kontrafaktischer Sachverhalte, mithin die Befähigung zur Täuschung. Dies hat eine Explosion von Komplexität verursacht, die evolutionär nur mit Hilfe der Emergenz einer Fähigkeit zur Komplexitätsreduktion durch Identität gelöst werden konnte. Die menschliche Sprache ist für *Ross* hier gleichzeitig die Ursache wie auch die Lösung des Problems: Denn über die Sprache wird es möglich, personale Identität durch die Konsistenz und Kontinuität narrativer Strukturen in

menschlichen Gruppen zu schaffen und aufrechtzuerhalten (siehe auch *Ross*, 2005: 286ff., 351ff.). Konkret bedeutet das, dass einzelne strategische Spiele der dritten Ebene immer eingebettet sind erstens, in Netze solcher Spiele, in deren Verlauf Identitäten über die Spiele hinweg fortlaufend konstruiert und rekonstruiert werden, und gleichzeitig, dass es auf der zweiten Ebene auch spezifische Formen von Interaktionen gibt, in denen sich Identitäten konstituieren, wie vor allem viele Institutionen und Kontexte gesellschaftlicher Sozialisation, die oft prima facie von den eigentlichen strategischen Interaktionen separiert sind.

Wenn hier von ‚Sprache‘ geredet wird, so handelt es sich nicht nur um die gesprochenen natürlichen Sprachen, sondern allgemein um alle Formen symbolisch vermittelter Interaktion, die auf geteilten Semantiken beruhen. Gleichwohl haben die natürlichen Sprachen hier eine ganz zentrale Funktion. Damit schließt sich aber der Kreis des Argumentes, weil es die Sprache ist, in der jene Kategorisierungen überhaupt erst konstituiert werden können, die in der ökonomischen Theorie der Identität die Bausteine der sozialen Identität sind. Ohne hier weiter in Details eingehen zu können, lässt sich dieser Aspekt sehr leicht in *John Searles* Konzeption fassen, der als Basis aller sozialen Institutionen eine sprachliche Transferleistung ansieht, nämlich im Sinne einer ‚count as‘ Formel, also im Wesentlichen einer sprachlichen Metapher (*Searle*, 1995; 2005). Eine soziale Kategorisierung bedeutet, dass eine soweit zunächst unspezifizierte Individualität „als etwas zählt“, also im Sinne einer Gruppeneigenschaft prädiiziert wird. *Searle* diskutiert ausführlich, wie dieses ‚count as‘ im Zentrum der Ausbildung kollektiver Intentionalität als Ausdruck geteilter Identität steht und auch mit der Emergenz deontischer Strukturen einhergeht. Damit ist aber der konzeptionelle Rahmen für eine Revision des Sozialkapital-Konzepts geschaffen.

3.3. Sozialkapital

Die beiden konzeptionellen Elemente von Identität und Emotion können nun zu einer neuen Bestimmung von Sozialkapital verwendet werden. Auch in der ökonomischen Literatur hat sich inzwischen die Auffassung durchgesetzt, Sozialkapital als einen speziellen Aspekt von sozialen Netzwerken zu verstehen (*Dasgupta*, 2005). Diese Auffassung hat seit jeher in der Soziologie vorgeherrscht, ist aber in der Ökonomie lange Zeit aufgrund der ökonometrischen Problematik der Indikatorendefinition vernachlässigt bzw. nur im Zusammenhang der Entwicklungsthematik aufgegriffen worden, wo Netzwerke etwa in Dörfern leichter nachvollziehbar sind.

Sozialkapital ist zunächst von seiner Funktion her betrachtet eine Eigenschaft von Akteuren in Interaktionen, die ihnen ermöglicht, diese erfolgreich durchzuführen. Allerdings ist diese Eigenschaft nicht einfach auf das Individuum reduzierbar, weil sie sich erst durch die Position eines Individuums in einem Netzwerk einstellt. Sozialkapital ist also eine essentiell relationale Eigenschaft bzw. eine strukturelle Eigenschaft von Netzwerken. Diese Eigenschaft unterscheidet mindestens zwei Akteure von einem oder mehreren dritten in einer spezifischen Weise. Insofern ist Sozialkapital minimal ein triadisches Konzept: Es ist eine gemeinsame Eigenschaft von mindestens drei Individuen in Abgrenzung von anderen Individuen: Denn der Vergleich zweier Individuen mit einem dritten setzt wiederum einen anderen dritten voraus, zu dem diese ursprüngliche Triade komparativ in Beziehung gesetzt werden kann. Das ist der

wesentliche Unterschied zwischen der dyadischen Transaktionskosten-Theorien à la *Williamson* und dem Konzept des Sozialkapitals. Aus dieser grundlegenden Definition ergibt sich auch sogleich die zentrale Rolle der Sprache im Sinne eines Systems von Kategorisierungen und Potenzialen der metaphorischen Übertragung: Denn die skizzierte Vergleichsleistung kann nur vor dem Hintergrund eines Repertoires an Kategorisierungen erfolgen. Daraus ergibt sich, dass Sozialkapital ein essentiell kulturelles Phänomen ist, also eine theoretische Entität, die unmittelbar mit Prozessen der Bedeutungs- und Sinngebung verknüpft ist. Es ist also unmöglich, seine Wirkung zu bestimmen, ohne diese Dimension explizit zu machen. Vergleicht man also beispielsweise die Zahlen von Vereinen über unterschiedliche Gesellschaften hinweg, geht deren kulturelle Bedeutung verloren, und es wird implizit unterstellt, dass ein ‚Verein‘ kulturinvariant stets dieselbe Bedeutung und soziale Funktionalität hat.

Daraus ergibt sich zunächst, dass Sozialkapital direkt mit der Konzeption sozialer Identität von *Akerlof* und *Kranton* zusammenhängt. Sozialkapital ist ein Maß der Reichhaltigkeit und Mächtigkeit sozialer Identitäten in einer Gesellschaft. Je vielfältiger die sozialen Identitäten eines Individuums, desto größer ist sein Sozialkapital. Diese Aussage setzt zwar an der traditionellen Vorstellung an, dass die Zugehörigkeit zu verschiedenen Verbänden, Vereinen und anderen Gruppierungen ein Maß des Sozialkapitals sein kann, transzendiert sie aber im Sinne der Bezugnahme auf die theoretisch einzig relevanten, wenngleich empirisch schwerer bestimmbaren Kategorisierungen sozialer Identitäten.

Wie wir nun gesehen haben, ist diese Kennzeichnung unzureichend, weil die deontologische Dimension der Identität ausgeblendet bleibt. Wir haben diese auf die Emotionalität des menschlichen Individuums bezogen. Das muss dann auch für das Sozialkapital gelten. Sozialkapital kann also in einem zweiten Schritt als ein Komplex von ‚framed emotions‘ angesehen werden, die über sprachliche Prozesse zwischen Akteuren geteilt werden. Während also das Konzept der ‚shared mental models‘ (*North* 2005) ausschließlich die kognitive Dimension betont, schlage ich vor, gerade die kognitiv vermittelte emotionale Koordination als Essenz des Sozialkapitals anzusehen. Damit wird einerseits eine klar individualistische Fundierung erreicht – insofern Emotionen in Bezug zu setzen sind zu körperlichen Phänomenen, die durch die physische Separiertheit zwischen Menschen definiert sind –, aber gleichzeitig wird die unterliegende kausale Theorie – wann werden welche Affekte evoziert? – eindeutig dem sozialen Kontext zugeschrieben. Dieser Ansatz wird also der Forderung *Durlaufs* (2002) sicherlich gerecht, Sozialkapital sozialpsychologisch zu verorten. Gleichzeitig wird das Dilemma der Beliebigkeit sozialer Identitäten aufgelöst, weil eine Verankerung in der personalen Identität besteht, die ihrerseits interpersonell geteilt ist, weil es ‚shared framed emotions‘ gibt.

Die ökonomische Funktionalität von Sozialkapital besteht in positiven Externalitäten zwischen unterschiedlichen Akteuren, deren Grundlage eine gemeinsame Identität ist. Diese Externalitäten wirken in verschiedenen Dimensionen:

- Sie reduzieren Transaktionskosten, indem sie für zweite und dritte Akteure eine täuschungsfreie Signalisierung von Typen von Akteuren in strategischen Interaktionen ermöglichen;
- Sie erleichtern die Diffusion transaktionsrelevanter Information aufgrund geteilter Semantiken, also Weisen der Deutung bestimmter Daten;

- Sie aktivieren das Potenzial für Sanktionen zweiter Ordnung, da beobachtete Abweichungen geteilter Identität die Bereitschaft erhöhen, auch als eigentlich Unbeteiligter abweichendes Verhalten zu überwachen und zu bestrafen.

In allen drei Aspekten sind triadische Strukturen für die Kausalanalyse von zentraler Bedeutung; wie schon festgestellt, macht dieser Punkt die Differenz zur herkömmlichen Transaktionskostenökonomik aus. Um diese Zusammenhänge noch genauer zu fassen, ist das Konzept einer kollektiven Intentionalität nützlich, die als Basis erfolgreicher Transaktionen wirkt.

Das Konzept der kollektiven Intentionalität ist in verschiedener Weise auch in der ökonomischen und sozialphilosophischen Literatur als Grundvoraussetzung von erfolgreichem gemeinsamem Handeln identifiziert worden, etwa in Form der sogenannten ‚team preferences‘ (Hollis, 1998; Sugden, 2000). Grundlegenden philosophischen Arbeiten von Tuomela (1995) folgend, bedeutet kollektive Intentionalität nichts anderes als den kognitiven Übergang vom ‚ich‘ zum ‚wir‘: Das heißt, dass eine Transaktion nicht mehr als eine koordinierte Handlung zweier unabhängiger Individuen angesehen wird, sondern in wesentlicher Weise ein gemeinsames Handeln, das heißt eine geteilte, gemeinsame Identität voraussetzt. Es ist diese geteilte Identität, die wiederum zu einem Dritten notwendig in Bezug gesetzt werden muss, um sich zu konstituieren. Hier ist wichtig, dass diese kollektive Intentionalität noch keine spezifischen Formen sozialer Identität erfordert, d.h. sie kann jederzeit in sozialen Mikrostrukturen entstehen, und ist nicht essentiell an Kategorisierungen gebunden, wohl aber an eine emotionale Koordination: Urformen einer solchen kollektiven Intentionalität sind Freundschaft und Liebe, die sich gerade auf eine radikale Individualisierung der Beziehung stützen. Sie wird aber natürlich durch alle sozialen Mechanismen zur Etablierung von Identitäten befördert. Mit dieser vorsichtigen Definition wird ein Fehler der Literatur vermieden, Gruppenzugehörigkeiten zu hypostasieren, wie etwa Religion oder Ethnizität. Alle diese Kategorien sind, wie im Ansatz von Akerlof und Kranton, bloße Repertoires sozialer Kategorisierungen, die dann in der Ausbildung von kollektiver Intentionalität genutzt werden können oder nicht. Wir können also nun genauer sagen, dass soziale Identitäten ein Potenzial für kollektive Intentionalität darstellen, und dass Sozialkapital darin besteht, Individuen den Übergang zu kollektiver Intentionalität zu ermöglichen.

Dabei muss der Rolle von Externalitäten gebührende Beachtung geschenkt werden, denn kollektive Intentionalität ist aus ökonomischer Sicht ein Mechanismus der Internalisierung von Externalitäten. Wie wir gesehen hatten, kann im Prinzip jede Handlung in ökonomischen Transaktionen *uno actu* eine Externalität erzeugen, indem sie auch die Identität anderer berührt. Wenn also ein Akteur eine Transaktion mit einem anderen durchführt, so kann eben diese Durchführung selbst ein Signal des Vertrauens sein, das die gemeinsame Identität bekräftigt, sie kann aber gleichzeitig auch ein Vertrauensgefälle gegenüber Dritten signalisieren oder deren Transaktionsbereitschaft mindern, falls die Identität negativ berührt wird. Kollektive Intentionalität bedeutet, dass solche Externalitäten internalisiert werden. Internalisierung ermöglicht ihrerseits Freifahrer-Verhalten, das aber gerade durch die emotionale Verhaltensbindung tendenziell ausgeschlossen wird. Das heißt, das deontische Fundament des Sozialkapitals ist in den in Transaktionen aktivierten Emotionen zu suchen. Beispielsweise bedeutet dies, dass es in einer Gesellschaft ein relativ hohes Maß an Bereitschaft gibt, als außenstehender Dritter Fehlverhalten anderer in einer dyadischen Transaktion zu sanktionieren. Wie gese-

hen, ist dies ein Internalisierungsmechanismus, der auf der Annahme beruht, in dieser Triade Identität geteilt wird. Dieser Mechanismus kann aber nur deshalb funktionieren, weil aufgrund des gegebenen ‚frames‘ eine spezifische Emotion aktiviert wird, hier die ‚moral aggression‘, die der Sanktion als solcher deontische Verbindlichkeit gibt.

Kann für das so definierte Sozialkapital aber der Begriff des ‚Kapitals‘ überhaupt reklamiert werden? Wie *Chamlee-Wright* (2008) aufschlussreich diskutiert, sind die Vorbehalte gegenüber der Kapital-Metapher weitestgehend dadurch bedingt, dass implizit ein neoklassisches Kapital-Konzept zugrunde gelegt wird, und außerdem das ohnehin fundamentale Aggregationsproblem auch für dieses Kapitalkonzept ausgeblendet wird. Würde ein österreichisch-evolutionarisches Verständnis von Kapital angelegt, so gälte auch für das Realkapital, dass es ein strukturell diverses und der Aggregation nicht zugängliches Konzept ist. Dieser Kapitalbegriff ist aber dann ohne Probleme auf das Sozialkapital übertragbar. Wichtig ist vor allem zweierlei. Erstens ist Sozialkapital rückbezogen auf die individuelle Fähigkeit zu seiner Aktivierung und Nutzung, die selbst ein kreativ-unternehmerischer Prozess ist. Zweitens kann Sozialkapital unterschiedliche Grade der Öffentlichkeit haben, was die Reichweite von Externalitäten angeht. Aus beiden Perspektiven erscheint es als wenig sinnvoll, Sozialkapital unmittelbar als eine Eigenschaft ganzer Gesellschaften zu deuten. Vielmehr ist ein Spektrum von Formen des Sozialkapitals zu identifizieren, die jeweils an bestimmte Bereiche sozialer Netzwerke gebunden sind. Dieses Spektrum ist in sprachlichen Repertoires sozialer Kategorisierungen abgebildet. Alle die auf diesen unterschiedlichen Ebenen und in den verschiedenen Bereichen erzeugten Formen des Sozialkapitals geben Anlass zu Transaktionen mit kollektiver Intentionalität, die selbst wiederum Externalitäten erzeugen. Gruppengebundenes Sozialkapital ist daher eine Art Clubgut, das nach innen positive, nach außen aber gegebenenfalls negative Externalitäten generiert (*Herrmann-Pillath* und *Lies*, 2000). Insofern ist auch eine einfache Aggregation kaum vorstellbar, gleichzeitig bleibt es aber bedeutsam, auf die gesellschaftliche Ebene analytisch vorzudringen: Denn hier können sozusagen in letzter Instanz noch vielfältige negative Externalitäten auftreten, die eine lange Reihe positiver Wirkungen von Sozialkapital niedriger Reichweite konterkarieren.

Aus dieser Überlegung folgt, dass auch das Konzept der Identität entsprechend ausdifferenziert werden muss. Das ist bis zu einem gewissen Grade ohne Probleme möglich, weil ja die Konzeption von *Akerlof* und *Kranton* per se Diversität und Disaggregation über die sozialen Kategorisierungen erlaubt. Ich schlage vor, als Referenz für das Sozialkapital auf der höchsten Ebene den Begriff der ‚Kultur‘ zu sehen, verstanden als die Form von Identität mit dem höchsten Grad der Inklusivität. Allerdings ist dies nicht notwendigerweise gleichbedeutend mit der ‚Gesellschaft‘, insofern diese auch unterschiedliche Kulturen umspannen kann. Für einen nationalen Kulturbegriff gilt freilich das oben bereits mit Bezug auf das Sozialkapital Gesagte: Er kann nur als Differenz zu etwas Anderem sinnvoll interpretiert werden, würde also den Blick auf den Vergleich zwischen diesen größten Einheiten lenken. Es erscheint fragwürdig, ob dies noch erkenntnisführend ist.

Zusammenfassend schlage ich vor, Sozialkapital wie folgt zu definieren:

Sozialkapital ist ein theoretisches Konstrukt, das die in einer Gesellschaft vorhandenen Potenziale für kollektiv-intentionale Transaktionen beschreibt. Es gründet in einem Repertoire sprachlicher Kategorisierung sozialer Identitäten, die an eine emotional fundierte personale

Identität angebunden sind. Insofern personale Identität in emotionalen Bindungen gründet, ist Sozialkapital mikroanalytisch ein Muster von ‚shared framed emotions‘. Durch diese enge Korrelation zwischen Identität und Sozialkapital ergeben sich die strukturellen Potenziale für Externalitäten in Netzwerken kollektiv-intentionaler Transaktionen. Insbesondere erleichtert Sozialkapital die Konvergenz von ‚frames‘ in strategischen Interaktionen, die Diffusion von Informationen und die Lösung von Anreizproblemen in ‚second order punishments‘. Für die Stabilität der positiven Wirkungen von Sozialkapital ist allerdings eine Ausschlussmöglichkeit entscheidend, so dass Sozialkapital ein Clubgut ist. Daher ist eine aggregierte Beschreibung auf der Ebene der Gesellschaft wenig sinnvoll, denn gerade die Vielfalt von Formen des Sozialkapitals in einer Gesellschaft ist für seine positive ökonomische Funktionalität ausschlaggebend.

Was bedeutet diese Definition konkret für die ökonomische Forschung zum Sozialkapital? Eine empirische Spezifikation von Sozialkapital muss folgende Beobachtungen zu einem kohärenten Erklärungsmodell zusammenfügen.

- Es muss einen erklärungsbedürftigen Tatbestand signifikant erfolgreicher Transaktionen im Vergleich zwischen unterschiedlichen Gruppen geben, wie zum Beispiel besonders erfolgreiche Fälle bei der Vermeidung von Freifahrer-Verhalten bei der Erzeugung öffentlicher Güter.
- Dieser Tatbestand muss in Beziehung gesetzt werden zu beobachtbaren Strukturen sozialer Netzwerke, d.h. er muss im Prinzip auf disaggregierter Ebene analysiert werden. Aggregatdaten sind höchstens als Indikatoren von Sozialkapital anzusehen, spielen aber keine erklärende Rolle.
- Die Netzwerkstrukturen müssen bestimmten Mechanismen und Ausdrucksformen sozialer Identität zugeordnet werden, insbesondere auch in Form von sprachlichen Abbildungen sozialer Kategorisierungen.
- Schließlich muss es ein eindeutiges emotionales Korrelat zu diesen Netzwerkstrukturen geben, im Sinne von ‚shared framed emotions‘. Erneut muss hier ein besonderes Interesse den jeweiligen sprachlichen Reflektionen dieser Emotionen gelten.

3.4. Adam Smith, redivivus

Abschließend ist zu konstatieren, dass ein derart reformuliertes Konzept des Sozialkapitals eine große Nähe zu den Vorstellungen von *Adam Smith* in der TMS aufweist. *Smith* beschreibt in den TMS den Menschen als ein komplexes System von ‚passions‘, die wir hier mit Affekten bezeichnen würden. Passions können unterschiedliche Natur haben: *Smith* unterscheidet zwischen „social“, „unsocial“ und „selfish passions“, d.h. erweitert den Kern des ökonomischen Modells, das nur die letzteren berücksichtigt, um ein erhebliches Maß. Daraus entsteht das Problem, wie eigentlich diese ‚passions‘ im menschlichen Zusammenleben in eine Balance gebracht werden. Insofern thematisiert also *Smith* das Problem der personalen Identität explizit. Im Unterschied zur herrschenden ökonomischen Theorie ist das Individuum

also kein Konstrukt integraler und konsistenter Rationalität, sondern erst das Ergebnis im wesentlichen konfliktbehafteter Bestrebungen zum Ausgleich zwischen widerstreitenden Affekten. Dabei spielt für *Smith* der soziale Kontext eine entscheidende Rolle, also die Reaktionen anderer auf das eigene Verhalten, ebenso wie die Beobachtung des Verhaltens anderer. In diesem Sinne erhält eine „unsocial passion“ sogar eine Schlüsselrolle, nämlich das ‚resentment‘.

Die entscheidende Voraussetzung der Erreichung dieser Balance ist für *Smith* die menschliche Fähigkeit zur ‚sympathy‘. ‚Sympathy‘ meint in moderner Sprache Empathie und ist frei von jeden altruistischen Konnotationen (ausführlich *Sugden*, 2002, oder *Dupuy*, 2006). ‚Sympathy‘ meint, dass Menschen in der Lage sind, sich in andere hineinzuversetzen, und daran Freude empfinden. Das bedeutet nicht, dass sie die dahinterstehenden Affekte reproduzieren, sondern eine kognitive Übertragung vollziehen, die als solche positive Gefühle generiert (d.h. auch das Leid eines anderen erzeugt die Freude daran, zu seinem Nachvollzug fähig zu sein). Genau das ist aber wiederum die Grundlage für die Ausbildung des ‚spectator‘. Der ‚Spectator‘ ist eine kognitive Funktion des Menschen, die es ihm erlaubt, auch die eigenen Handlungen aus der Sicht anderer zu betrachten. Das ist dann die Basis für komplexere Formen des Handelns und Entscheidens, insbesondere auch der moralischen Urteilsbildung. *Smith* geht an dieser Stelle eindeutig zu einer triadischen Struktur über, denn der ‚spectator‘ ist der Beobachter einer dyadischen Interaktion, der aufgrund der sozialen Entwicklung des Individuums von der Rolle des externen Beobachters zu einer internen kognitiven Funktion transformiert wird: Insofern nimmt *Smith* die modernen Konzeptionen sozialer Kognition vorweg.

Eine entscheidende Ausgangslage für die Entwicklung des ‚spectator‘ besteht darin, dass für den Nachvollzug der Handlungen anderer nicht die unmittelbaren Affekte dieser Personen, sondern der Zusammenhang zwischen Kontext und Affekt ausschlaggebend sind. Dieser Zusammenhang wird mit dem Begriff der ‚propriety‘ erfasst, d.h. der Angemessenheit. Der emphatische Nachvollzug des Zustandes anderer ist primär auf diese Kausalhypothese gestützt, d.h. bestimmte Vorstellungen darüber, welche Kontexte angemessenerweise welchen Affekt erzeugen. Besonders interessant ist die Beobachtung einer Interaktion zwischen anderen, wo die emphatische Haltung sich auf beide Seiten beziehen kann, also zum Beispiel auf den Schädiger ebenso wie den Geschädigten. Der ‚spectator‘ muss dann zu einem Urteil über die Angemessenheit der Handlungen auf beiden Seiten gelangen. Das ist der Ausgangspunkt für die Ablösung der Position des ‚spectator‘ von bestimmten individuellen Perspektiven, mithin also der Entwicklung einer universalistischen moralischen Position (*Tugendhat*, 2005).

In Verbindung mit der institutionellen Entwicklung transformiert sich der ‚spectator‘ in die Figur des ‚impartial spectator‘, der dann wiederum die Grundlage bietet für die Entstehung gesellschaftlicher Normen wie der Gerechtigkeit. *Smith* betont nachdrücklich, dass die Entwicklung der moralischen Urteilskraft immer sozial eingebettet ist (*Evensky*, 2005). Dabei hat er ebenso eine ontogenetische wie eine sozial-evolutionäre Sicht. Ontogenetisch ist die schrittweise Erweiterung der ‚sympathy‘ zur Grundlage der gesellschaftlichen Moral das Ergebnis der familiären Sozialisation, wo durch die Nähe der Verwandtschaft das gegenseitige Verstehen natürlich angelegt ist. Die gesellschaftliche Entwicklung führt hingegen zu einer wachsenden Institutionalisierung und damit auch Neutralisierung moralischer Vorstellungen.

Diese knappe Skizze möge an dieser Stelle ausreichen. Wie man sieht, fügt sich *Smiths* Konzeption nahtlos an das hier vorgetragene Konzept von Sozialkapital an. Denn *Smith* sieht das Fundament sozialer Ordnung eben nicht in der rationalen Konstruktion eines Sozialvertrages, sondern einer spezifischen Kombination emotionaler und kognitiver Kompetenzen, die sich um die grundlegende Befähigung zur Teilung von Identitäten gruppieren, also die ‚sympathy‘ als menschliche Universalie. In diesem Sinne entpuppt sich die TMS als einer der wichtigsten Vorläufer zur modernen Sozialkapitalforschung.

4. Fallstudie China

4.1. Das chinesische Paradox

Im Folgenden möchte ich nun versuchen, die theoretischen Überlegungen auf China anzuwenden. Anlass für diese Analyse ist, dass China aus institutionenökonomischer Sicht Erklärungsschwierigkeiten aufwirft. Die extrem hohen, auch über längere Zeiträume nachhaltigen Wachstumsraten widersprechen dem institutionenökonomischen Standardmodell. Insbesondere müssten die vergleichsweise hohe Unsicherheit der privaten Eigentumsrechte und der unvollständige rechtliche Rahmen zu Wachstumsschwäche führen. Interessant ist vor allem auch die Frage, warum so deutliche Unterschiede zwischen chinesischen Regionen feststellbar sind, wenngleich nahezu alle Regionen ein vergleichsweise hohes Niveau des Wachstums aufweisen. Relativ eindeutig ist der Einfluss infrastruktureller Faktoren und der bestehenden Industriestrukturen, um bestimmte Phänomene zu erklären, wie etwa die zurückfallende Dynamik des schwerindustriell geprägten Nordostens. Umgekehrt weisen aber Provinzen eine sehr hohe Dynamik auf, die rechtlich vergleichsweise unstrukturierte Umgebungen aufweisen, wie vor allem die Provinz Zhejiang mit ihrem sehr hohen Anteil an Privatunternehmen, oder die Provinz Guangdong mit ihren sehr engen Verflechtungen zu Hong Kong (*Herrmann-Pillath*, 2002).

Diese Beobachtungen werfen die Frage auf, inwieweit Sozialkapital eine wichtige zu berücksichtigende Determinante des chinesischen Wachstums ist. Ein ‚chinesisches‘ Sozialkapital müsste in Bezug zu einem Konzept chinesischer Kultur zu setzen sein. Das Argument chinesischer Spezifika ist nicht neu, insbesondere auch mit Blick auf soziale Netzwerke und ihre besonderen strukturellen Eigenschaften (*Hamilton*, 1996; *Redding*, 1990). Es geht also hier vor allem darum, es im Kontext der Sozialkapitalforschung zu reformulieren.

Ein wichtiger Beleg für die Relevanz dieser Fragestellung ist das Problem der Korruption. China gilt als ein Land mit einem hohen Grad an Korruption. Dieses Bild wird durchaus auch von der KPCh selbst bestätigt, die mit drakonischen Mitteln gegen Korruption vorgeht. Gewöhnlich wird unterstellt, dass Korruption dem Wirtschaftswachstum abträglich ist. Nun haben *Li* und *Wu* (2007) gezeigt, dass die ökonomische Wirkung der Korruption vermutlich durch die besondere Gestalt der unterliegenden Netzwerke bestimmt wird. Idealtypisch kann man zwei Formen unterscheiden. Eine Form der Korruption baut auf hierarchischen Patron-Klient Beziehungen auf. Die andere ist polizentrisch. Polizentrische Korruption bringt Wettbewerb mit sich, d.h. es gibt mehr Alternativen für die Bereitstellung von Leistungen durch

Korruption als in einem hierarchischen System, so dass die Wirkungen der Korruption nicht notwendigerweise ineffizient sind. Darüber hinaus führen *Li* und *Wu* aus, dass sich die chinesische Korruption durch kulturelle Spezifika auszeichnet, insbesondere die Langfristigkeit der Netzwerkbeziehungen und die unterliegenden Reziprozitätsnormen. Das bedeutet, dass einzelne korrupte Akte oft in ein längerfristig stabiles Netzwerk sozialer Beziehungen eingebettet sind, in denen Leistung und Gegenleistung zeitlich separiert sein können. Das wiederum hat zur Folge, dass die Korruption auch umgekehrt die Netzwerke stabilisiert, indem reziproke Verpflichtungen entstehen, vergangene Leistungen später wieder auszugleichen. In polizentrischen Netzwerken wirken verschiedene Sanktionsmechanismen, insbesondere die Reputation und das tit-for-tat, um Täuschungen in solchen Beziehungen einzudämmen. Daraus ergibt sich die scheinbar paradoxe Schlussfolgerung, dass polizentrische Korruption sogar einer Zunahme des Vertrauens in Transaktionen führen kann, in jedem Fall was die Beziehungen innerhalb des Netzwerkes angeht. Im Ergebnis wirkt sie nicht in ähnlicher Weise systematisch negativ auf die Wirtschaftsleistung wie hierarchische Korruption in Patron-Klient-Beziehungen, die hochgradig monopolisiert sind.

Dieses Beispiel legt nahe, die besondere Wirtschaftsleistung Chinas durch ein kulturell spezifisches Sozialkapital zu erklären. Dabei geht es nicht darum, China im Unterschied zu anderen Kulturen bzw. Nationen zu untersuchen, sondern zum einen, bestimmte Netzwerkstrukturen zu identifizieren, die in sprachlichen Kategorien abgebildet werden, und zum anderen deren mögliche Verankerung in kulturell spezifischen ‚shared framed emotions‘ zu suchen.

4.2. Spezifische Netzwerk-Konfigurationen

Die Sprache spielt tatsächlich eine wichtige Rolle bei der wissenschaftlichen Erforschung chinesischer Sozialstrukturen. Der chinesische Anthropologe *Fei Xiaotong* hat sogar einen chinesischen Neologismus geprägt, um die spezielle Form chinesischer Netzwerke zu bezeichnen: *chaxu geju* 差序格局, schwer übersetzbar als „differential mode of association“ (im Überblick *Gold et al.*, 2002a: 10f.). Damit bezeichnet er den oben bereits angesprochenen Tatbestand des Polizentrismus. In der Sprache der Theorie sozialer Netzwerke formuliert, bedeutet dies, dass Chinesen soziale Beziehungen tendenziell immer als ego-zentrierte Netzwerke wahrnehmen, und weniger Kategorisierungen bilden, die in festen, etwa organisatorischen Strukturen gebunden sind. *King* (1994), einem Ansatz der japanischen Anthropologin *Nakane Chie* folgend, klassifiziert chinesische Netzwerke daher als „attribute-based“: Die einzelnen Individuen können sich einer theoretisch völlig offenen Liste von Eigenschaften zuordnen, die dann wiederum Ansatzpunkte einer Vernetzung in der jeweiligen Dimension sind, unabhängig von der zum jeweiligen Zeitpunkt gegebenen Einbettung in eine bestimmte institutionelle und organisatorische Umgebung. In einem Bild von *Fei Xiaotong* sind chinesische Netzwerke in dynamischer Sicht vergleichbar mit interferierenden Wellen, wenn mehrere Steine an unterschiedlichen Orten ins Wasser geworfen werden, mit Ego als dem Zentrum einer Welle. Dieses Bild würde im Kontext der Überlegungen dieses Papiers bedeuten, dass auch chinesische Identitäten in einer spezifischen Weise dynamisch sind, insofern sie auf der Basis der individuellen Attributierungen die Offenheit der Netzwerkbeziehungen reflektieren. Anders gesagt, ein wesentliches Merkmal chinesischer Netzwerke wäre die kategorielle Offenheit identitätsstiftender Zuschreibungen im Sinne von *Akerlof* und *Kranton* (die sich etwa grundlegend unterscheiden von Strukturierungen beispielsweise durch Kastensysteme).

Diese Fokussierung auf Ego, also die individuelle Person, ist bemerkenswert, weil sie ein wesentliches Missverständnis der westlichen Kulturforschung aufzeigt, die im Bereich der Wirtschaftswissenschaft oft einfach zwischen Individualismus und Kollektivismus unterscheidet (etwa *Greif*, 1994), und typischerweise China dem ‚Kollektivismus‘ zuweist. Dabei wird außer Acht gelassen, wie solche sehr allgemeinen strukturellen Kennzeichnungen durch kulturspezifische Einflüsse modifiziert werden, also nicht selbst hinreichend sind, um Kulturen zu klassifizieren. Das ist insbesondere mit Bezug auf das Sozialkapital wichtig, weil ‚Kollektivismus‘ zunächst offen ist gegenüber der konkreten Definition der Bezugsgruppe: So wurde die traditionelle chinesische Sozialordnung als ‚family individualism‘ bezeichnet (siehe etwa *Baker* 1979), im Sinne, dass kollektivistische Bezüge jenseits der Familie schwach sind, im Unterschied etwa zur traditionellen japanischen Kultur (*Pelzel*, 1970). In der modernen psychologischen Forschung gibt es aufschlussreiche Ergebnisse zu Experimenten mit der Produktion von Kollektivgütern (*Chen et al.*, 2007): Hier zeigt sich, dass Chinesen im Vergleich zu Amerikanern eindeutig ‚allozentrisch‘ sind, was aber nicht impliziert, dass sie sich generell dem Gruppeninteresse unterordnen. Vielmehr gelangt der Allozentrismus darin zum Ausdruck, dass sie sich in Kollektivgut-Experimenten stärker als die idiozentrischen Testpersonen an bestehenden Gruppennormen orientieren, d.h. umgekehrt, im Falle schwacher Gruppennormen auch weniger gruppenorientiert handeln. Bei idiozentrischen Testpersonen tritt systematisch häufiger Freifahrer-Verhalten auf, gerade wenn Gruppennormen zur Kooperation verpflichten. Insofern versteckt sich hinter der Kennzeichnung als „kollektivistisch“ ein erheblich komplexeres Phänomen, das im folgenden Abschnitt als „Feldabhängigkeit“ sozialer Kognition identifiziert wird.

In der Tat hat die sozialpsychologische und soziologische Forschung schon Mitte der neunziger Jahre hinreichend trennscharfe Ergebnisse generiert, die es zweifelhaft erscheinen lassen, dass China eine kollektivistische Kultur im strengen Sinne ist, und mehr noch, wie weit bestimmte, mit Kollektivismus korrelierende Werte tatsächlich kulturell bedingt sind, und nicht vielmehr durch besondere Umweltkonstellationen (*Bond*, 1991: 39, 1996a; *Fu et al.*, 2003). Taiwan, Hong Kong, die VR China und Singapur zeigen systematische Differenzen in sozialen Wertvorstellungen, wobei sich gerade Festland-China dadurch auszeichnet, unternehmerischem Handeln einen hohen Stellenwert zuzuschreiben, dieses allerdings im Kontext regulierter sozialer Beziehungen zu sehen.

Insofern scheint es gerechtfertigt, chinesische Netzwerke als individualistisch, weil egozentriert, zu bezeichnen in dem Sinne, dass bestimmte kollektive Kategorisierungen keine exklusive und dominante Rolle bei der Strukturierung spielen. Sie sind vielmehr in der Netzwerkdynamik instrumentalisiert. Dieser Tatbestand schlägt sich in der häufig diskutierten Beobachtung nieder, dass – im Unterschied etwa zur japanischen Kultur, aber durchaus auch zu westlichen Gesellschaften – in China die Bindungen zwischen spezifischen Organisationen und Individuen relativ lose sind bzw. dass auch organisationsintern formale Strukturen durch informale Netzwerke überlagert oder gar faktisch verdrängt werden, wenn nicht eine sehr starke hierarchische Formalisierung entgegenwirkt (klassisch hierzu *Silin* 1976; weiter *Redding* 1990).

Diese besondere Form chinesischer Netzwerke wird – inzwischen aufgrund der internationalen Wirtschaftsbeziehungen weithin bekannt – indigen als „guanxi“ 关系 bezeichnet, mit

Adaptionen wie vor allem der Konzeption *Gary Hamiltons* (1996), der für den chinesischen Kulturraum sogar ausdrücklich vom „*guanxi* capitalism“ spricht. Der Term wird interessanterweise nach wie vor nur selten übersetzt, selbst wenn die Autoren der Auffassung sind, dass es sich um keine kulturspezifischen Formen handelt (vgl. die Diskussion in *Gold et al.*, 2002a). Seit der richtungsweisenden Arbeit von *Yang* (1994) ist auch prinzipiell klar, dass es eigentlich keine allgemeingültige Form von *guanxi* in China gibt, sondern dass minimal zwischen den ländlichen und den urbanen Räumen differenziert werden muss. *Guanxi* überlagern sich auch mit den spezifischen institutionellen Rahmenbedingungen einer kommunistischen Übergangsgesellschaft, insbesondere im chinesischen Staatsektor (siehe hierzu *Walders*, 1986, Konzeption des „Kommunistischen Neotraditionalismus“). Sie spielen auch eine differenzierte Rolle im Zuge der ökonomischen Modernisierung, wo sie zunehmend von den Akteuren als Anachronismus dargestellt werden, ohne dass dies freilich unbedingt heißt, dass die entsprechenden Praktiken verschwinden (*Guthrie*, 1998; kritisch hierzu *Yang*, 2002). Schließlich gibt es auch eine kulturelle Renaissance der „*guanxixue*“ 关系学 als einer besonderen Kompetenz von Chinesen, soziale Beziehungen aufzubauen und zu steuern. Eine solche Gemengelage verweist in unserem Zusammenhang klar darauf, dass der gesellschaftliche Wandel mit der Transformation von Strukturen und Funktionen des Sozialkapitals einhergeht, aber gleichzeitig bestimmte längerfristig stabile Determinanten wirksam bleiben. Diese Determinanten können zum einen in bestimmten Prozesscharakteristika von sozialen Netzwerken bestehen, die wir in diesem Abschnitt betrachten, oder, tiefer liegend, in emotional-kognitiven Komplexen, die wir im folgenden Abschnitt analysieren.

Schon in der frühen und einflussreichen Arbeit von *Jacobs* (1982) wurde die zentrale Rolle von Kategorisierungen in chinesischen Netzwerken herausgearbeitet. *Jacobs* entwickelt ein Modell für die Wertigkeit von *guanxi*: Der Wert einer Beziehung ergibt sich aus den beiden Faktoren der „*guanxi* base“, also der Aktivierung einer gemeinsamen Kategorisierung von Interaktionspartnern, als der unabhängigen Variablen, und einer intermediären Variablen, der emotionalen Einbettung, dem „*ganqing*“ 感情. Besonders werthaltige *guanxi* basieren auf einer geteilten sozialen Identität und einer emotionalen Komponente. Die Kategorisierungen spielen die entscheidende Rolle, Interferenzen in eigentlich neutralen sozialen Kontakten zu aktivieren. Konkret heißt das, in sozialen Interaktionen werden Gemeinsamkeiten von Individuen erkannt und thematisiert, die dann eine Grundlage für anschließende Interaktionen bilden. Beispielsweise mögen zwei Personen feststellen, aus derselben Heimatregion (*tongxiang* 同乡) zu stammen, und hierauf ihre Kooperation stützen. Die Differenzierung der Heimatregion ist aber nicht per se ein Kriterium der Kategorisierung von Netzwerken. Das heißt, Ego kann auf eine beliebig große Fülle von Kategorisierungen zurückgreifen, um seine Netzwerke aufzubauen. Daraus folgt der im vorherigen Abschnitt skizzierte Polizentrismus, der sich grundlegend von dyadischen Patron-Klient Beziehungen unterscheidet. Solche offenen Kategorisierungen ermöglichen eine spezifische Form der Aktivierung von ‚weak ties‘ im Sinne von *Granovetter*. Das heißt, in chinesischen Netzwerken gibt es eine Hybrid-Form von „strong“ und „weak ties“, die sich durch die zusätzliche emotionale Komponente von *guanxi* auszeichnet.

Diese Offenheit sozialer Netzwerke spielt mit der scharfen Differenzierung zwischen „Fremden“ (*sheng* 生) und „Vertrauten“ (*shu* 熟) bzw. den „eigenen Leuten“ (*zjiren* 自己人) und dem Rest, die eine Grenze durch das Netzwerk zieht, und Basis des stets betonten chinesischen Familismus ist (*Gabrenya* und *Hwang*, 1996). Dabei ist aber zu beachten, dass auch

traditionell die Familie – das *jia* 家 – selbst eine flexible und offene Kategorie ist. Das chinesische Verwandtschaftssystem kennt eine hoch differenzierte Struktur patrilinear, aber in gewissem Maße auch affinaler Beziehungen, die nach Maßgabe funktionaler Notwendigkeiten mobilisiert werden können oder nicht. Das *jia* ist also zwar der Kern des inneren Kreises der „eigenen Leute“, gleichzeitig aber kann dieser Kern selbst expandieren oder schrumpfen, primär nach wirtschaftlichen Kriterien (klassisch hierzu *Cohen* 1970; theoretisch dazu *Landa*, 1994: 101ff.). In diesem Zusammenhang ist es ratsam, die traditionellen Verwandtschaftskategorien nicht zu hypostasieren und somit einen fundamentalen Bruch zwischen Tradition und Moderne zu konstruieren, weil sie im modernen China an Bedeutung verloren haben. Vielmehr sind diese Kategorien nur ein möglicher Referenzrahmen für die Konstruktion polizentrischer Netzwerke. Auf diese Weise lässt sich die Spannung zwischen Offenheit und Schließung von sozialen Netzwerken in China relativ problemlos als ein Zusammenspiel kulturspezifischer Faktoren und dem sozialen Wandel interpretieren, der zunehmend die mögliche Reichweite von Netzwerken ausdehnt (vgl. *Wellmann* et al., 2002). Damit werden empirische Ergebnisse sehr plausibel, die China eine mittlere Position im Konzert der modernisierenden Kulturen zuweisen. Chinesische Testpersonen liegen zwischen Nordamerika und Indien, was zum Beispiel die subjektive Verortung von Ego (‘self-construal’) in sozialen Beziehungen anbelangt (*Han* et al., 2006).

Es stellt sich dann die Frage, wie in dieser Flexibilität und Eingebettetheit die personale Identität als Anker wirkt. Entscheidend dürfte sein, dass der Zeithorizont der Interaktionen lang ist. *Hofstede* (1991) hat in seiner Revision des von ihm vorgeschlagenen Systems der Kategorisierung von Kulturen eigens eine ursprünglich „konfuzianische“ Kategorie geschaffen, die zwischen lang- und kurzfristigem Zeithorizont unterscheidet. Für China gilt eine besonders ausgeprägte langfristige Orientierung, die sich in der ethischen Norm niederschlägt, langfristig Reziprozität in sozialen Interaktionen herzustellen. Diese Norm gilt ebenso im Rahmen der formalen Ethik wie auch in der Mikrosoziologie traditioneller chinesischer Sozialeinheiten. Sie schlägt sich unter anderem darin nieder, dass in chinesischen Dörfern eine regelrechte „Buchhaltung“ des Stromes wechselseitiger Geschenke und Gefälligkeiten geführt wird (*Yan*, 1996). Im Sinne der Differenzierung von ländlichen und städtischen Räumen bei *Yang* (1994) tritt gerade in chinesischen Dörfern der universalistische Charakter der *guanxi* zu Tage, und zwar als die oben angesprochene spezifische Mischung von ‚strong’ und ‚weak ties’: Wie *Yan* (1996) ausführt, werden die *guanxi* zu einer umfassenden Ordnung des dörflichen Soziallebens, das als polizentrisches Netzwerk von Austauschbeziehungen wahrgenommen und manipuliert wird. Es ist durchaus wünschenswert, dass diese Bilanzen nicht kurzfristig ausgeglichen sind, weil auf diese Weise Beziehungen durch wechselseitige Verbindlichkeiten gestärkt werden. In der sinologischen Literatur ist diese langfristige Reziprozität als „*bao*“ (*bao* 报) immer schon als ein zentrales Element chinesischen Sozialverhaltens begriffen worden, das philosophisch zur konfuzianischen Kategorie des *shu* 恕 überhöht wurde (klassisch hierzu *Yang*, 1954). Diese Sichtweise lässt das Individuum als einen Pol der Abrechnung solcher gegenseitigen Verpflichtungen erscheinen: Seine personale Identität kristallisiert sich in einem bestimmten „Gesicht“ heraus, das als Resultante eines historischen und stets erinnerten Prozesses die soziale Rolle des Einzelnen definiert. Anders gesagt, die Individualität der Person ist in wesentlicher Hinsicht in der einzigartigen Geschichte seiner Netzwerke externalisiert.

Naturgemäß ist eine solche langfristige Orientierung der Akkumulation von Sozialkapital sehr zuträglich. Man kann sogar sagen, dass die chinesische Kultur Sozialkapital explizit thematisiert, insofern sie „Bilanzierungsverfahren“ reziproker Beziehungen kennt und thematisiert (die sogenannte *renqingzhai* 人情债). Das hängt direkt mit dem ausgeprägten Instrumentalismus zusammen. Das indigene Konzept der Netzwerke kennt explizit die Aktivierung von Beziehungen zum eigenen Vorteil (*liyong* 利用, *la guanxi* 拉关系 etc.), die in vielen Zusammenhängen durchaus als positiv gesehen wird. In jedem Fall trägt diese Fähigkeit zur Gewinnung von „sozialem Gesicht“ (*mianzi* 面子) bei, das explizit von moralischem Ansehen (*lian* 脸) unterschieden wird.

Wie wir im folgenden Absatz genauer analysieren werden, ist das Gesicht der Reflex der sozialen Identität in Netzwerken und besitzt eine überragende Bedeutung für das Sozialverhalten (Saari, 1982; Hwang 2006). Die chinesische Sprache kennt eine ganze Reihe von Ausdrücken, die das „Verlieren von Gesicht“ thematisieren (*diu lian* 丢脸 etc.). Die Verletzung von Reziprozitätsnormen ist eine der bedeutendsten Ursachen für diesen Verlust, wobei die Verwendung des Begriffs *lian* klar macht, dass es hier um eine moralische Kategorie geht, und nicht lediglich um gesellschaftliche Reputation. Anders gesagt, es besteht ein starker sozialer Druck dahingehend, eine durch das Gesicht erlangte soziale Identität zu erhalten. Traditionell geht der Verlust des Gesichts mit dem Ausschluss aus sozialen Netzwerken einher. Die beiden Formen des Gesichts besitzen hier einen unterschiedlichen Stellenwert: Das soziale Gesicht *mianzi* ist eher mit sozialer Reputation gleichzusetzen und ist nicht essentiell für die personale Identität. Das moralische Gesicht *lian* reflektiert hingegen die grundlegenden zwischenmenschlichen Verpflichtungen in sozialen Beziehungen. Sein Verlust ist gleichbedeutend mit dem Ausschluss aus den fundamentalen emotionalen Gratifikationen, die solche Beziehungen mit sich bringen, und die als „*renqing*“ 人情 bezeichnet werden. Ich komme sogleich auf diesen Punkt zurück.

Das Gesicht ist eine Dimension von netzwerkbezogenem Verhalten, bei deren kulturvergleichender Analyse auf Details zu achten ist. Eine Besonderheit des Gesichts in China ist die Tatsache, dass in Netzwerken besonders auf das Gesicht des anderen geachtet wird. Die Wahrung des eigenen Gesichts liegt also keineswegs nur in der eigenen Verantwortung, sondern ist auf Kooperation angewiesen. Insofern gilt das Reziprozitätsprinzip sozusagen auf zwei Ebenen: Zum einen trägt die Erfüllung von Reziprozitätsnormen zur Wahrung von Gesicht bei, zum anderen gilt die Reziprozitätsnorm aber auch für das gegenseitige Geben von Gesicht. Das Gesicht ist demnach eine genuin triadische Kategorie, denn wenn Ego das Gesicht von Alter in einer sozialen Beziehung wahrt, so richtet sich diese Handlung wiederum an Dritte. Wie wir unten sehen werden, bedeutet dies, dass soziale Interaktionen in China stets ‚öffentlich‘ sind.

Im Ergebnis spielen in chinesischen Netzwerken triadische Beziehungen eine konstitutive Rolle. Das bestätigt zwar einerseits die allgemeine theoretische Kennzeichnung von Sozialkapital, zeigt aber gleichzeitig, dass es kulturell spezifische Formen der Wahrnehmung und Handhabung triadischer Dynamiken gibt. Patron-Klient-Beziehungen sind eher dyadisch. Das ‚Gesicht‘ ist eine triadische Kategorie, insofern seine Funktionalität wesentlich davon abhängt, wieweit eine dyadische Beziehung zum ‚Gesicht‘ im Verhältnis zu Dritten beiträgt; umgekehrt sind dyadische Beziehungen in hohem Maße durch Dritte vermittelt, deren ‚Gesicht‘ wiederum von der Qualität der dyadischen Beziehungen mit bestimmt ist (Lin, 2002).

Wie Lin (2002) aufzeigt, sind chinesische Netzwerke darüber hinaus durch ein Kontinuum unterschiedlicher Formen der kognitiv-emotionalen Fundierung geprägt, wobei eine chinesische Besonderheit in der Mischung instrumenteller und expressiver Formen zweckrationalen Verhaltens in den *guanxi* liegt. Wenden wir uns also dieser Besonderheit zu.

4.3. Emotion und Kognition

Es gibt mittlerweile eine umfangreiche Forschung, die es ermöglicht, kognitive und emotionale Wurzeln der spezifischen Interaktionsdynamik in chinesischen Netzwerken aufzuzeigen. Es ist in diesem Zusammenhang sicherlich bedeutsam, dass nach traditioneller chinesischer Auffassung (die zum Beispiel in der chinesischen Medizin nach wie vor relevant ist) zwischen emotiven und kognitiven Aspekten der Persönlichkeit nicht unterschieden wird, nämlich zwischen „Herz“ und „Geist“ im metaphorischen Sinne. Vielmehr wird das Herz *xin* 心 (und nicht das Gehirn) als Sitz aller für das menschliche Handeln wesentlichen Funktionen angesehen, und wird hier einem „Herrscher“ gleichgesetzt (Yu 2007); es ist also auch Sitz des Geistes (*shen* 神), ohne diesen damit ausschließlich an sich zu binden. Das Herz reguliert aber alle kognitiven Funktionen, so dass es in der traditionellen Auffassung keinen Dualismus von Emotion und Kognition gibt. Dieser Sachverhalt ist wichtig, um die spezielle Weise der Thematisierung emotionaler Aspekte in sozialen Beziehungen zu verstehen, die sämtlich zum semantischen Feld der „qing“ 情 gehören, also der Gefühle (umfassend zur Thematik Hertzer, 2006). Die Arbeitshypothese lautet, dass unabhängig von der Tatsache, dass diese traditionellen Auffassungen heute wissenschaftlich obsolet sind, die chinesische Sprache bestimmte semantische Strukturierungen bewahrt, die dann auch für Emotionen als „framed affects“ bedeutsam sind, und in der Folge die Dynamik chinesischer Netzwerke prägen (vgl. auch Ning 2008).

In diesem Zusammenhang ist bemerkenswert, dass sich die westliche Literatur nach wie vor uneins ist, welche spezifische Rolle Emotionen in chinesischen sozialen Beziehungen spielen. Das Klischee der hinter dem „Gesicht“ verdeckten Emotionen leitet zwar ohne Zweifel irre, aber es gibt die These der Neutralität von individuellen Emotionen im Sinne, dass selbst Ausbrüche von Affekten als belanglos behandelt werden, insofern sie die sozialen Beziehungen nicht grundsätzlich stören, d.h. die längerfristigen Balancen reziproker Akte (Potter und Potter, 1990). In der psychologischen Forschung erscheinen Differenzen zwischen Chinesen und anderen Kulturen nicht so akzentuiert (Russell und Yik, 1996), und auch in anthropologischen Untersuchungen gibt es widersprechende Positionen (Kipnis, 2002). Diese scheinbaren Widersprüche lassen sich leicht überwinden, wenn, wie in diesem Papier, eindeutig zwischen Emotionen und Affekten unterschieden wird. Dann erscheint die chinesische Kultur im Sinne von Potter und Potter als hochgradig affektneutral, aber weist gleichzeitig sozial eng gebundene Emotionen auf.

Um diese besondere Rolle der Emotionalität in China weiter aufzuklären, wenden wir uns zunächst der Kognition als solcher zu. Der wichtigste, in der Literatur schon mehr als drei Jahrzehnte betonte Faktor ist die Differenzierung zwischen feldabhängiger und feldunabhän-

giger Wahrnehmung (siehe etwa bereits *Wilson*, 1981). Auch in jüngsten psychologischen Experimenten zeigt sich, dass Chinesen einen höheren Grad feldabhängiger Perzeption zeigen als Europäer und Amerikaner. Beispielsweise fällt es chinesischen Versuchspersonen signifikant leichter, in einfachen Computerspielen Korrelationen zwischen unterschiedlichen Ereignissen auf dem Bildschirm zu erkennen; umgekehrt sind sie weniger in der Lage, die tatsächliche Größe von Objekten in wechselnden Rahmen zu erkennen. Das heißt, ihre Wahrnehmung ist in stärkerem Maße durch die Wechselwirkung zwischen Objekt und Umgebung, also das „Feld“, beeinflusst (*Ji et al.*, 2000). Chinesische Testpersonen wenden auch signifikant andere Kategorisierungsverfahren als euro-amerikanische Probanden an, wenn es um die Sortierung von Begriffen geht: Sie achten viel stärker auf mögliche Beziehungen zwischen den bezeichneten Objekten, als auf die taxonomische Einordnung (*Ji et al.*, 2004).

Derartige Experimente bestätigen immer wieder die bereits kulturwissenschaftlich gesicherte Feststellung, dass ein grundlegender Unterschied zwischen „westlichen“ und „östlichen“ Kulturen der Grad des kognitiven Holismus sei (*Bond* 1991: 23ff., 51f.). Die euroamerikanische Kultur, letztlich mit ihren Wurzeln in der griechischen Antike, ist tendenziell analytisch: Das bedeutet, sie zerlegt Phänomene in ihre einzelnen Bestandteile („Atomismus“) und versucht anschließend, sie durch das Zusammenwirken von Eigenschaften dieser Bestandteile zu erklären („Reduktionismus“). Damit werden Rückwirkungen des Ganzen (des „Feldes“) auf die Teile eher ausgeblendet. Ostasiatische Kulturen betonen eher die Einbettung des Teiles in eine Gesamtheit und versuchen, auch Phänomene auf der Ebene des Teiles durch Eigenschaften des Feldes, und nicht des Teiles zu erklären. Diese Unterscheidung ist in der Literatur in unterschiedlicher Weise getroffen worden, jedoch mit gleichem Fokus: So war etwa *Halls* (1976) Unterscheidung von „low context“ und „high context“ Kulturen sehr einflussreich.

Ohne hier weiter auf Details eingehen zu können, liegt die Relevanz dieser kognitiven Differenz für die Sozialkapitalforschung auf der Hand. Zunächst erklärt sich in leichter Weise, warum chinesische Netzwerke gleichermaßen „ego-zentriert“ wie auch „kollektivistisch“ wirken. Denn einerseits bedeutet feldabhängige Kognition, dass bestimmte fixe Eigenschaften von Ego nicht hinreichend sind, um es einer Gruppe zuzuschreiben. Andererseits besteht eine deutliche Neigung, Egos Verhalten auf den Kontext zu beziehen, also die Gruppe zu berücksichtigen. Im Ergebnis ist Verhalten gruppenorientiert, aber nicht gruppendominiert im Sinne einer Kategorisierung durch fest vorgegebene Gruppen. Das hat aber zur Folge, dass in relativ flexibler Weise solche Kategorisierungen genutzt werden können, um Ego-zentrierte Netzwerke zu bilden, und dass diese Netzwerke dann gleichzeitig einen vergleichsweise starken Einfluss auf das Verhalten haben. Chinesische Netzwerke sind also in gleicher Weise fluide wie auch verhaltensprägend. Das begünstigt die Bildung und Nutzung von ‚weak ties‘ und weist demnach auf eine besondere Eignung für die Aktivierung von Sozialkapital hin.

Über diese kognitive Ebene hinaus ist Feldabhängigkeit von direkter Relevanz für die emotionale Fundierung des Verhaltens. Die chinesische Sprache unterscheidet hier zwischen unterschiedlichen Formen der emotionalen Bindung zwischen Menschen. Hier ist auf eine grundlegende Differenz zwischen chinesischen und euroamerikanischen Emotionen hinzuweisen, die eng mit dem Phänomen des Instrumentalismus zusammenhängt. In China wird klar zwischen einer Ebene der nicht-instrumentellen affektiven Bindung unterschieden, die nur im engsten Zirkel von Vertrauten wirkt, und den Emotionen, die sonstige engere Bindungen in sozialen Netzwerken bestimmen (die sogenannten „ganqing“ 感情). Bei letzteren werden In-

strumentalität, Reziprozität und Emotion als ein Komplex angesehen, in dem die emotionale Bindung feldabhängig kognitiv verarbeitet wird. Das bedeutet, sie ist keine kontextunabhängige Beziehung zwischen Personen, also „Freunden“, sondern wird aktiviert bzw. deaktiviert, wenn es der Netzwerk-Kontext verlangt. Das heißt vor allem, Emotionen und Reziprozität werden als eng verknüpft angesehen, und bedingen bzw. ermöglichen den oben skizzierten Instrumentalismus in Netzwerkbeziehungen. Bezeichnend ist, dass dieses Verhalten von Personen aus dem europäischen Kulturkreis im Extremfall als Zynismus gedeutet wird, was auf den gesellschaftsgeschichtlich bedeutenden Tatbestand verweist, dass bestimmte Emotionen in Europa sich gerade durch den Ausschluss von instrumentalistischen Bezügen auszeichnen, insbesondere Freundschaft und Liebe, während instrumentalistische Beziehungen als „rational“ gedeutet werden, d.h. im Wesentlichen als frei von Emotionen (*Medick und Sabeian*, 1984). Genau letzteres ist in China nicht der Fall bzw. wird einem weiteren, speziellen Kreis sozialer Interaktionen zugewiesen: Es gibt also Interaktionen mit und ohne „ganqing“ (*Kipnis*, 2002).

Neben den „ganqing“ gibt es die „renqing“ 人情. Dieser Begriff besitzt sehr alte Wurzeln und weist Bezüge zur konfuzianischen Fundamentaltugend des *ren* 仁. *Ren* wird unterschiedlich übersetzt, sollte aber relativ neutral als „Menschlichkeit“ begriffen werden, im Sinne eines Komplexes von gegenseitigen Verhaltenserwartungen, die den Menschen wesensmäßig ausmachen. *Renqing* als „Gefühle, die Menschen ausmachen“ sind entsprechend genuin „moral sentiments“ im Smithschen Sinne. In universalistischen Konzeptionen der *guanxi* treten *renqing* neben die *ganqing* als die der Reziprozität eigentlich unterliegenden Verpflichtungen, die also im Wesentlichen als emotional verankert angesehen werden. So können *renqing* auch selbst Gegenstand der Reziprozität sein, im Sinne von wechselseitigen Verpflichtungen. Traditionell tritt *renqing* neben *ganqing* als Kriterium von *guanxi* (*King*, 1994; *Yan*, 1996). Zum Teil werden *renqing* direkt als Objekt von Reziprozität in *guanxi* aufgefasst, also im Sinne des gegenseitigen Gebens und Nehmens von *renqing*. Damit erhalten aber *guanxi* nicht nur eine affektive, sondern auch eine moralische Dimension. Es ist genau diese moralische Dimension, die chinesische Netzwerke von Netzwerken im Sinne rein instrumentalistisch-kontingenter Beziehungen unterscheidet.

Die *renqing* werden häufig mit einer anderen idealtypischen Differenzierung zwischen China und Europa in Verbindung gebracht worden, nämlich der Unterscheidung zwischen „Schuld“ und „Scham“. Die chinesische Sprache ist ungleich differenzierter als europäische Sprachen in der Behandlung von Phänomenen der Scham, und philosophisch-ethisch ebenso wie im Alltag wird der Scham eine positive Funktion bei der Ausbildung menschlicher Sozialität zugesprochen (*Russel / Yik*, 1996; *Li et al.*, 2004). In beiden Fällen handelt es sich um Emotionen im Sinne von Abschnitt C, II. Schuld wird als emotionaler Komplex begriffen, in dem die Verantwortung für eine moralisch bewertbare Handlung beim Einzelnen liegt, und dieser sich alleine vor Gott den Folgen stellen muss. Referenz sind internalisierte moralische Normen, die als konstituierendes Element der eigenen Person angesehen werden, meist als „Gewissen“ bezeichnet. Die Scham ist hingegen eine externalisierte Form der moralischen Sanktion, die in hohem Maße durch die Umgebung bestimmt ist, konkret durch soziale Sanktionen in Netzwerken. Gewöhnlich wird daher angenommen, dass moralisches Verhalten in China stärker kontingent ist, während es in der euroamerikanischen Kultur eher regelgebunden ist (*Wilson*, 1981). Umgekehrt ist die emotionale Gratifikation durch die Gruppe größer (*Zhang*,

2005). Diese Debatte ist aber vor dem Hintergrund der Unterscheidung zwischen zwei Arten des Gesichts zu sehen. Denn das „moralische Gesicht“ ist durchaus auch auf allgemeine moralische Normen bezogen, wie vor allem *Metzger* (1977) in seiner klassischen Untersuchung hervorgehoben hat. Insofern entspricht die besondere Rolle der Scham in der chinesischen Kultur der *Smithschen* Idee von einer universalistischen Interdependenz, also der Rolle des ‚impartial spectator‘.

Fragt man nach der konkreten Operationalisierung des Gesichts in sozialen Beziehungen, so gibt es eine direkte Beziehung zu den offenen Netzwerken, die im vorherigen Abschnitt betrachtet wurden. In offenen Netzwerken diffundiert Information über Verhalten sehr schnell, das zu einem Gesichtsverlust führen kann. Insofern spielt der gesellschaftlich institutionalisierte „Klatsch“ bzw. das Reden über andere eine zentrale Rolle in der Sanktion abweichenden Verhaltens (xianhua 闲话, yilun 议论 etc.) (*Gao et al.*, 1996; *Farrer* 2002). Dieses Reden wird selbst von der Norm der Gesichtswahrung reguliert, und berücksichtigt die unterschiedlichen Grade persönlicher Nähe. Insofern gibt es in der alltäglichen Kommunikation eine Trennlinie zwischen der riskanten Offenlegung persönlicher Inhalte und der „netzwerk-öffentlichen“ Kommunikation, die eine wichtige Rolle auch in der möglichen Sanktion abweichenden Verhaltens spielt. Diese Rolle der ‚Öffentlichkeit‘ in der Stabilisierung sozialer Ordnung wird zunehmend auch unabhängig von der spezifischen ‚guanxi‘ Sprache thematisiert (siehe etwa *Wank*, 2002, zur Rolle von „mingyu“ 名誉 oder „mingqi“ 名气, „Ansehen“). Über die Scham ergibt sich also eine emotionale Verankerung von triadischen Strukturen in Netzwerken.

Abschließend muss erneut die Frage der Beziehung zwischen Kollektivismus und Individualismus aufgeworfen werden. Die Ubiquität sozialer Netzwerke scheint zunächst zu bedeuten, dass die personale Identität im Grunde hinter den Gruppenbezügen verschwindet. Gerade das „lian“ ist aber eine Kategorie mit hohem Stellenwert der einzelnen Person. Traditionell gab es stets eine klares Bewusstsein für das *ji* 己, das „Selbst“, das eigentlicher Bezug des moralischen Gesichts ist. Insofern muss eine ausgeprägte Spannung zwischen Individualismus und Kollektivismus konstatiert werden. Die personale Identität ist in hohem Maße autonom, ja wird sogar als anarchisch gesehen, im wertfreien Sinne eines hohen Grades an Ungebundenheit (*Saari*, 1982). Dementsprechend besitzt in der chinesischen Kultur der „maverick“ einen bedeutenden Stellenwert, was einer kollektivistischen Normierung deutlich widerspricht, wie etwa der moralisch unbeugbare Beamte, der den Kaiser selbst im Angesicht des Todes kritisiert, der stets betrunkene Künstler oder der freiheitsliebende Räuber.

In der traditionellen chinesischen Kultur hat es tatsächlich eine sehr ungestörte Beziehung zum Ego gegeben, die, anders als im christlichen Verständnis, keine Idee der originären Schuldhaftigkeit bestimmter menschlicher Handlungen kannte (*Elvin*, 1994). Chinesische Religiosität ist daher besonders unter dem Einfluss des Taoismus geprägt durch die Sorge um das eigene physische und seelische Wohlergehen, die im Wesentlichen als eine Einheit wahrgenommen werden. In diesem Zusammenhang ist es auch bedeutsam, dass in der indigenen Konzeption von Netzwerken eine pekuniäre Metapher zur Beschreibung der Reziprozität verwendet wird, nämlich der Begriff der „Schuld“ im Sinne einer Kreditbeziehungen; Geld hatte und hat einen besonderen Stellenwert in der Volksreligion (*von Glahn* 1991). Es ist diese semantische Mehrdeutigkeit des Geldes, die einen Gegensatz zwischen ökonomischer Modernisierung und traditioneller Sozialstruktur obsolet werden lässt. Geldgeschenke spielen

eine entscheidende Rolle in der Schaffung von Sozialkapital (*Wilson*, 2002). Insofern ist die besondere Form der Beziehung zwischen Emotionalität und zweckrationaler Vernunft in Tiefenstrukturen der kulturellen Semantik verankert. Der Kreis unseres Argumentes schließt sich.

4.4. Sozialkapital chinesischen Typs

Fassen wir die Ergebnisse dieses Abschnitts kurz zusammen. Wir gelangen zu dem Schluss, dass es in China eine spezifische Dynamik der Bildung von Sozialkapital gibt, die sich in der strukturellen Form polizentrischer Netzwerke niederschlägt sowie einer kulturell spezifischen Form der emotionalen Verankerung dieser Netzwerke. Letztere äußert sich vor allem in einer besonderen Balance zwischen der Instrumentalität von Netzwerkbeziehungen und deren affektiver Komponente, sowie in der dualen Ausformung der Kategorie des Gesichts als Ausdruck sozialer Identität in Netzwerken. Emotionale Fundierung und strukturelle Spezifika werden über die langfristige Ausprägung der Reziprozitätsnorm vermittelt.

In den analytischen Rastern der modernen Netzwerkforschung kann dieser Zusammenhang als besondere kulturelle Fähigkeit zur Aktivierung von ‚weak ties‘ angesehen werden, wobei, anders als im europäisch-amerikanischen Kulturraum, ‚weak ties‘ durch eine emotionale ebenso wie moralische Komponente abgestützt sein können. Im Sinne der *Burtschen* Idealtypen von Netzwerken stellt sich also eine relativ hohe Wahrscheinlichkeit ein, dass Typ C realisiert wird, also eine Synergie von Sozialkapital des „Coleman“ und des „Burt“ Typs. Dies könnte eine Erklärung für die erstaunlich hohe Dynamik der chinesischen Transformationsökonomie sein. Dies fügt sich gut in jüngere Ergebnisse der *Guanxi*-Forschung ein, die nicht einfach ein Verschwinden der traditionellen Netzwerk-Beziehungen konstatieren, sondern eine spezifische Form der Wechselwirkung zwischen sozioökonomischer Modernisierung und traditionellen Kategorien (*Yang*, 2002): So wird individueller unternehmerischer Erfolg zu einer eigenen Form des symbolischen Kapitals, das wiederum in traditionell geformten *guanxi* zum Sozialkapital transformiert wird, das zum unternehmerischen Erfolg beiträgt (*Wank*, 1996, 2002; *Heberer* 2001).

In diesem Zusammenhang ist die These von *Potter* (2002) bemerkenswert, dass *guanxi* im Zuge der wachsenden Bedeutung des common law in China sogar eine positive Rolle in der Rechtsentwicklung spielen können. *Potter* weist auf, dass gerade die moralischen Verpflichtungen in Netzwerkbeziehungen ein Medium der außergerichtlichen Regulierung von Konflikten sein können. Insofern wäre es verfehlt, *guanxi* nur als Potenzial für Korruption anzusehen. Ein empirischer Beleg für die These von *Potter* ist die Untersuchung von *Liebman* und *Milhaupt* (2007). Die Verfasser konstatieren zunächst, dass die chinesische Börse massive Regulierungsdefizite aufweist. Im Grunde sollten also Regelverletzungen an der Tagesordnung sein. Tatsächlich halten sie sich aber in Grenzen. *Liebman* und *Milhaupt* zeigen, dass die Regulierungsbehörde auf die Scham als Sanktionsinstrument zurückgreift: Sie platziert Informationen über Regelverletzungen in der chinesischen Öffentlichkeit (etwa in Zeitungen). Diese Informationen verbreiten sich rasch und führen zu Gesichtsverlusten der betreffenden Akteure, die dann auch schnell in sinkenden Aktienkursen ihrer Unternehmen reflektiert werden. Die Regulierungsbehörde hat inzwischen eine entsprechende Reputation aufgebaut, so dass sie das Verhalten der Akteure in gewissem Umfang steuern kann, ohne sich auf die noch

unterentwickelten und umständlichen Rechtsmittel stützen zu müssen. Um Ergebnis schließen die Verfasser, dass also kulturell verankerte soziale Sanktionen eine komplementäre Beziehung zu Rechtsnormen besitzen.

5. Ausblick

In diesem Papier habe ich einen weiten Bogen geschlagen vom aktuellen Stand der Forschung zum Sozialkapital über *Adam Smith* zur Untersuchung des chinesischen Falls. Die zentrale These lautet, dass Sozialkapital innerhalb des ökonomischen Standardansatzes nicht angemessen analysiert werden kann, der in der Regel das Konzept des ‚homo oeconomicus‘ zu bestimmten aggregierten strukturellen Daten in Beziehung setzt, um Phänomene wie unterschiedliche Grade gesellschaftlichen Vertrauens zu erklären. Ich stelle dem ein alternatives Menschenbild gegenüber, das in der Wirtschaftswissenschaft von *Adam Smith* in der ‚Theory of Moral Sentiments‘ entwickelt worden ist und erst in der jüngsten Zeit durch die Ergebnisse der Behavioral Economics und Neuroeconomics wieder entdeckt wurde. In diesem Menschenbild spielen Emotionen eine zentrale Rolle für die Entscheidungsfindung und die Verhaltenskoordination. Dementsprechend habe ich die These formuliert, Sozialkapital in wesentlicher Hinsicht durch Emotionen zu kennzeichnen, nämlich durch „shared framed emotions“. Diese Sicht ist an die Kritik von *Durlauf* (2002) an der konventionellen Sozialkapital-Forschung anschlussfähig, der empfahl, eine größere Nähe zur Sozialpsychologie zu suchen.

Sozialkapital lässt sich in diesem Ansatz relativ klar von dem allgemeinen Einfluss kultureller Faktoren differenzieren: Sozialkapital sind „shared framed emotions“ in sozialen Netzwerken, die Externalitäten ermöglichen, welche wiederum Transaktionen erleichtern, und zwar durch die Emergenz kollektiver Intentionalität. Der Begriff des Sozialkapitals ist also erheblich spezifischer als beispielsweise der Begriff der „Werte“. Wie wir am chinesischen Beispiel gesehen haben, erfordert die Erforschung von Sozialkapital also unterschiedliche Zugangsweisen, insbesondere die Analyse sozialer Netzwerke und die Sozialpsychologie, wobei in beiden Fällen die indigene Perspektive besonders berücksichtigt werden muss, was konkret eine Analyse der unterliegenden Semantik der Kommunikation in und über Netzwerke voraussetzt. Gerade weil Sozialkapital also auch Gegenstand einer Sprachanalyse im weitesten Sinne sein muss, tritt sein Charakter als „Kapital“ hervor, nämlich im Sinne eines individuell verfügbaren Repertoires an symbolischen Medien, Netzwerkbeziehungen wahrzunehmen und zu gestalten.

Literatur

- Abramovitz, Moses (1989): *Thinking About Growth and Other Essays on Economic Growth and Welfare*, Cambridge et al.: Cambridge University Press.
- Alesina, Alberto / *La Ferrara*, Eliana (2005): Ethnic Diversity and Economic Performance, in: *Journal of Economic Literature*, XLIII (3), 762-800.
- Arrow, Kenneth J. & *Hahn*, F.H. (1971): *General Competitive Analysis*. San Francisco & Edinburgh: Holden-Day, Oliver & Boyd.
- Baker, Hugh D.R. (1979): *Chinese Family and Kinship*, London: Macmillan.
- Bebbington, A. / Guggenheim, S. / Olson, E. / Woolcock, M. (2004): Exploring Social Capital Debates at the World Bank, *The Journal of Development Studies* 40(5): 33-64.
- Beugelsdijk, Sjoerd (2006a): Social Capital and Growth in European Regions: An Empirical Test, *European Journal of Political Economy* 21: 301-324.
- Beugelsdijk, Sjoerd (2006b): A Note on the Theory and Measurement of Trust in Explaining Differences in Economic Growth, *Cambridge Journal of Economics* 30: 371-387.
- Binmore, Ken (1994): *Game Theory and the Social Contract Volume I: Playing Fair*, Cambridge / London: MIT Press.
- Bjørnskov, Christian (2006): The Multiple Facets of Social Capital, *European Journal of Political Economy* 22: 22-46.
- Bond, Michael Harris (1991): *Beyond the Chinese Face. Insights from Psychology*, Hong Kong: Oxford University Press.
- Bond, Michael Harris (1996a): Chinese Values, in: Bond (1996b): 208-226.
- Bond, Michael Harris, ed. (1996b): *The Handbook of Chinese Psychology*, Hong Kong: Oxford University Press.
- Bowles, Samuel (1998): Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and other Economic Institutions, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, 75-111
- Burt, Ronald S. (1992): *Structural Holes. The Social Structure of Competiton*. Cambridge/London: Harvard University Press.
- Burt, Ronald S. (2000): *The Network Structure of Social Capital*, faculty.chicagogsb.edu/ronald.burt/research/NSSC.pdf
- Burt, Ronald S. (2002): The Social Capital of Structural Holes, in: Guillén et al. (2002): 148-192.
- Buss, David M., ed. (2005): *The Handbook of Evolutionary Psychology*, Hoboken: Wiley.

- Byrne, Richard W. (1995): The Ape Legacy: The Evolution of Machiavellian Intelligence and Anticipatory Interactive Planning, in: Goody (1995): 37-52.
- Camerer, Colin / Loewenstein, George / Prelec, Drazen (2005): Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics, in: Journal of Economic Literature Vol. XLIII: 9-64.
- Chen, Xiao-Ping / Wasti, S. Arzu / Triandis, Harry C. (2007): When Does Group Norm or Group Identity Predict Cooperation in a Public Goods Dilemma? The Moderating Effects of Idiocentrism and Allocentrism, International Journal of Intercultural Relations 31: 259-276.
- Child, John / Möllering, Guido (2003): Contextual Confidence and Active Trust Development in the Chinese Business Environment, Organization Science 14(1): 69-80.
- Cohen, Myron (1970): Developmental Process in the Chinese Domestic Group, in: Freedman (1970): 21-36.
- Coleman, James (1990): Foundations of Social Theory. Cambridge/London: Belknap.
- Dasgupta, Partha (2005): Economics of Social Capital, The Economic Record 81(255): 2-21.
- Dasgupta, Partha / Serageldin, Ismail, Hrsg. (2000): Social Capital. A Multifaceted Perspective, Washington: World Bank.
- Davis, John B. (2003): The Theory of the Individual in Economics. Identity and Value. London and New York: Routledge.
- Davis, John B. (2007): Akerlof and Kranton on Identity in Economics: Inverting the Analysis, Cambridge Journal of Economics 31(3):349-362.
- Demichelis, Stefano / Weibull, Jörgen W. (2008): Language, Meaning, and Games: A Model of Communication, Coordination, and Evolution, American Economic Review 98(4): 1292-1312.
- Durlauf, Steven N. (2002): On the Empirics of Social Capital, The Economic Journal 112: F459-F479.
- Elvin, Mark (1994): The Inner World of 1830, in: Tu (1994): 35-63.
- Evensky, Jerry (2005): Adam Smith's Theory of Moral Sentiments: On Morals and Why They Matter to a Liberal Society of Free People and Free Markets. Journal of Economic Perspectives 19(3): 109-130.
- Fairbank, John K., ed. (1957): Chinese Thought and Institutions, Chicago: University of Chicago Press.
- Farrell, Joseph / Rabin, Matthew (1996): Cheap Talk, in: Journal of Economic Perspectives 10(3), 103-118.
- Farrer, James (2002): "Idle Talk": Neighborhood Gossip as a Medium of Social Communication in Reform Era Shanghai, in: Gold et al. (2002b): 197-220.
- Frank, Robert H. (1988): Passions Within Reason. The Strategic Role of Emotions, New York/London: Norton.

- Freedman, Maurice, ed. (1970): *Family and Kinship in Chinese Society*, Stanford: Stanford University Press.
- Fu, P.P. / Peng, T.K. / Kennedy, Jeffrey / Yukl, Gary (2003): Examining the Preferences of Influence Tactics in Chinese Societies: A Comparison of Chinese Managers in Hong Kong, Taiwan and Mainland China, *Organizational Dynamics* 33(1): 32-46.
- Gabrenya, William K. and Hwang Kwang-Kuo (1996): Chinese Social Interaction: Harmony and Hierarchy on the Good Earth, in: Bond (1996b): 309-21.
- Gao Ge / Ting-Toomey, Stella / Gudykunst, William B. (1996): Chinese Communication Processes, in: Bond (1996b): 280-293.
- Gintis, Herbert (2006): A Framework for the Unification of the Behavioral Sciences, *Behavioral and Brain Sciences* 30: 1-16.
- Glaeser, Edward L. / Laibson, David / Sacerdote, Bruce (2002): An Economic Approach to Social Capital, *The Economic Journal* 112: F437-458.
- Glaeser, Edward L. / Laibson, David I. / Scheinkman, José A. / Soutter, Christine, L. (2000): Measuring Trust, *The Quarterly Journal of Economics*, August 2000: 811-845.
- Gold, Thomas / Guthrie, Doug / Wank, David, eds. (2002): *Social Connections in China. Institutions, Culture, and the Changing Nature of Guanxi*, Cambridge et al.: Cambridge University Press.
- Goody, Esther, ed. (1995): *Social Intelligence and Interaction. Expressions and Implications of the Social Bias in Human Intelligence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Granovetter, Mark (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology* 91(3): 481-510.
- Granovetter, Mark (2002): A Theoretical Agenda for Economic Sociology, in: Guillén et al. (2002): 35-60.
- Granovetter, Mark (2005): The Impact of Social Structure on Economic Outcomes, *Journal of Economic Perspectives* 19(1): 33-50.
- Greenblatt, Sidney / Wilson, Richard W. / Wilson, Amy Auerbacher, eds. (1982): *Social Interaction in Chinese Society*, New York: Praeger.
- Greif, Avner (1994): Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 102, No. 5, 912-950.
- Guillén, Mauro F. / Collins, Randall / England, Paula / Meyer, Marshall eds. (2002): *The New Economic Sociology. Developments in an Emerging Field*, New York: Russell Sage Foundation.
- Guo Yong (2008): Corruption in Transitional China: An Empirical Analysis, *The China Quarterly* 194: 349-365.
- Guthrie, Doug (1998): The Declining Significance of Guanxi in China's Economic Transition, *The China Quarterly* 154: 254-282.

- Hall, Edward T. (1976): *Beyond Culture*, New York et al.: Doubleday.
- Hamilton, Gary G., ed. (1996): *Asian Business Networks*, Berlin: de Gruyter.
- Hamilton, Gary G. (1996): *Competition and Organization: A Reexamination of Chinese Business Practices*, *Journal of Asian Business*, Vol. 12, No. 1, 7-20.
- Henrich, Joseph et al. (2005): 'Economic Man' in Cross-cultural Perspective: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies, *Behavioral and Brain Sciences*, 28, 795-855.
- Heberer, Thomas (2001): *Unternehmer als Strategische Gruppen. Zur sozialen und politischen Funktion von Unternehmern in China und Vietnam*, Hamburg: Schriften des Instituts für Asienkunde.
- Herrmann-Pillath, Carsten / Lies, Jan (2001): *Soziales Kapital – ein öffentliches Gut?*, in: *Sociologia Internationalis*, Heft .
- Herrmann-Pillath, Carsten (2002): *Dekonstruktion von Kultur als Determinante wirtschaftlicher Entwicklung: eine chinesische Fallstudie*, in: Eger/Nutzinger, Hrsg., *Kulturelle Prä- gungen wirtschaftlicher Institutionen und wirtschaftspolitischer Reformen*, Berlin: Dun-cker&Humblot, 149-184.
- Hertzer, Dominique (2006): *Das Leuchten des Geistes und die Erkenntnis der Seele. Die me- dizinische Vorstellung vom Seelischen als Ausdruck philosophischen Denkens – China und das Abendland*, Frankfurt: Verlag für Akademische Schriften.
- Hofstede, Geert (1991): *Cultures and Organizations. Software of the Mind*, London et al.: McGraw-Hill.
- Hu Biliang (2007): *Informal Institutions and Rural Development in China*, London and New York: Routledge.
- Hurley, Susan (2008): *The Shared Circuits Model: How Control, Mirroring and Simulation Can Enable Imitation, Deliberation, and Mindreading*, *Behavioral and the Brain Sciences* 31(1): 1-21.
- Hwang, Kwang-Kuo (2006): *Moral Face and Social Face: Contingent Self-Esteem in Confu- cian Society*, *International Journal of Psychology* 41(4): 276-281.
- Jacobs, J. Bruce (1982): *The Concept of Guanxi and Local Politics in a Rural Chinese Cultural Setting*, in: Greenblatt et al. (1982): 209-236.
- Ji Li-Jun / Nisbett, Richard E. / Peng, Kaiping (2000): *Culture, Control, and Perception of Relationships in the Environment*, *Journal of Personality and Social Psychology* 78(5): 943-955.
- Ji Li-Jun / Nisbett, Richard E. / Zhang, Zhiyong (2004): *Is It Culture or Is It Language? Ex- amination of Language Effects in Cross-Cultural Research on Categorization*, *Journal of Personality and Social Psychology* 87(1): 57-65.
- King, Ambrose Yeo-chi (1994): *Kuan-hsi and Network Building: A Sociological Interpretation*, in: Tu (1994): 109-126.
- Kipnis, Andrew (2002): *Practices of Guanxi Production and Ganqing Avoidance*, in: Gold et al. (2002): 21-36.

- Kirman, Alan P. (1992): Whom or What Does the Representative Individual Represent?, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 6, No. 2: 117-136.
- Knack, Stephen / Keefer, Philip (1997): Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation, in: Quarterly Journal of Economics 112(4): 1251-1288.
- Konner, Melvin. The Tangled Wing. Biological Constraints on the Human Spirit, 2nd Edition. New York: Henry Holt, 2002.
- Kranton, Rachel E. (1996): Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System, in: American Economic Review 86(4), 830-851.
- Landa, Janet T. (1994): Trust, Ethnicity, and Identity. Beyond the New Institutional Economics of Ethnic Trading Networks, Contract Law, and Gift-Exchange, Ann Arbor: Michigan UP.
- Lewis, Charlie / Carpendale, Jeremy (2002): Social Cognition, in: P. K. Smith & C. Hart, eds.: Blackwell Handbook of Social Cognition. Oxford: Blackwell, 375-393.
- Li, Han Z. / Zhang Zhi / Bhatt, Gira / Yum, Young-ok (2006): Rethinking Culture and Self-Construal: China as A Middle Land, The Journal of Social Psychology 146(5): 591-610.
- Li, Jin / Wang, Lianqin / Fischer, Kurt W. (2004): The Organisation of Chinese Shame Concepts, Cognition and Emotion 18(6): 767-797.
- Li Shaomin / Wu, Judy Jun (2007): Why China Thrives Despite Corruption, Far Eastern Economic Review 170(3): 24-28.
- Liebman, Benjamin L./ Milhaupt, Curtis J. (2007): Reputational Sanctions in China's Securities Market, <http://ssrn.com/abstract=999698>.
- Lin, Nan (2001): Social Capital. A Theory of Social Structure and Action, Cambridge et al.: Cambridge University Press.
- Lin, Yi-min (2002): Beyond Dyadic Social Exchange: Guanxi and Third-Party Effects, in: Gold et al. (2002): 57-74.
- Lorenzen, Mark (2007): Localized Learning and Social Capital, in: Rutten and Boekema (2007): 206-230.
- Medick, Hans / Sabeian, eds. (1984): Emotionen und materielle Interessen. Sozialanthropologische und historische Beiträge zur Familienforschung. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Metzger, Thomas A. (1977): Escape From Predicament. Neo-Confucianism and China's Evolving Political Culture. New York: Columbia University Press.
- Ning Huang (2008): Wie Chinesen denken. Denkphilosophie, Welt- und Menschenbilder in China, München: Oldenbourg.
- North, Douglass C. (2005): Understanding the Process of Economic Change, Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Pelzel, John C. (1970): Japanese Kinship: A Comparison, in: Freedman (1970): 227-248.

- Portes, Alejandro / Sensenbrenner, Julia (1993): Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action, in: *American Journal of Sociology* 98: 1320-50.
- Potter, Sulamith Heins / Potter, Jack (1990): *China's Peasants: The Anthropology of a Revolution*. Cambridge and New York: Cambridge University Press.
- Potter, Pitman B. (2002): Guanxi and the PRC Legal System: From Contradiction to Complementarity, in: Gold et al. (2002): 179-195.
- Putnam, Robert (2000): *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York: Simon & Schuster.
- Rauch, James E. (2001): Business and Social Networks in International Trade, in: *Journal of Economic Literature* XXXIX: 1177-1203.
- Redding, S. Gordon (1990): *The Spirit of Chinese Capitalism*. Berlin and New York: de Gruyter.
- Robison, Lindon J. / Schmidt, A. Allan / Siles, Marcelo (2002): Is Social Capital Really Capital? *Review of Social Economy* LX(1): 1-21.
- Ross, Don (2005): *Economic Theory and Cognitive Science: Microexplanations*, Cambridge and London: MIT Press.
- Ross, Don (2007b): H. sapiens as Ecologically Special: What Does Language Contribute? *Language Studies* 29: 710-731.
- Russell, James A. / Yik, Michelle S.M. (1996): Emotion Among the Chinese, in: Bond (1996b): 166-188.
- Rutten, Roel / Boekema, Frans, eds. (2007): *The Learning Region. Foundations, State of the Art, Future*, Cheltenham and Northampton: Edward Elgar.
- Saari, Jon L. (1982): Breaking the Hold of Tradition: The Self-Group Interface in Transitional China, in: Greenblatt et al. (1982): 28-67.
- Searle, John R. (1995): *The Construction of Social Reality*, New York: Free Press.
- Searle, John R. (2005): What Is an Institution?, in: *Journal of Institutional Economics* 1(1): 1-22.
- Silin, Robert H. (1976): *Leadership and Values. The Organization of Large-Scale Taiwanese Enterprises*, Cambridge and London: Harvard University Press.
- Skyrms, Brian (2004): *The Stag Hunt and the Evolution of Social Structure*, Cambridge et al.: Cambridge University Press.
- Smith, Adam (1759/1976): *The Theory of Moral Sentiments*. Oxford: Oxford University Press.
- Sobel, Joel (2005): Interdependent Preferences and Reciprocity, *Journal of Economic Literature* XLIII(2): 392-436.
- Solow, Robert M. (2000): Notes on Social Capital and Economic Performance, in Dasgupta /Serageldin (2000): 6-10.

- Storper, Michael (1995): The Resurgence of Regional Economies, Ten Years Later: The Region as a Nexus of Untraded Interdependencies, in: *European Urban and Regional Studies*, Vol. 2, No. 3, S.191-221.
- Sugden, Robert (2002): Beyond Sympathy and Empathy: Adam Smith's Concept of Fellow-Feeling, *Eco-nomics and Philosophy* 18: 63-87.
- Temple, Jonathan / Johnson, Paul A. (1998): Social Capability and Economic Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, August 1998: 965-989.
- Tomasello, M., Carpenter, M., Call, J., Behne, T., & Moll, H. (2005): Understanding and Sharing Intentions: the Origin of Cultural Cognition, *Behavioral and Brain Sciences*, 28, 675-735.
- Tooby, John / Cosmides, Leda (2005): Conceptual Foundations of Evolutionary Psychology, in: *Buss* (2005): 5-67.
- Tu Weming, ed. (1994): *The Living Tree. The Changing Meaning of Being Chinese Today*, Stanford: Stanford University Press.
- Tugendhat, Ernst (2004): Universalistically Approved Intersubjective Attitudes: Adam Smith, *The Adam Smith Review* 1: 88-104, 2004.
- Von Glahn, Richard (1991): The Enchantment of Wealth: The God Wutong in the Social History of Jiangnan, *Harvard Journal of Asiatic Studies* 51(2): 651-714.
- Walder, Andrew G. (1986): *Communist Neo-Traditionalism: Work and Authority in Chinese Industry*, Berkeley: University of California Press.
- Wank, David (1996): The Institutional Practice of Market Clientilism: Guanxi and Private Business in a South China City, *The China Quarterly* 144: 820-838.
- Wank, David (2002): Business-State Clientilism in China: Decline or Evolution? In: Gold et al. (2002): 97-115.
- Wellmann, Barry / Chen Wenhong / Dong Weizhen (2002): Networking guanxi, in: Gold et al. (2002b): 221-241).
- Wilson, Richard W. (1981): Moral Behavior in Chinese Society: A Theoretical Perspective, in: Wilson et al. (1981): 1-20.
- Wilson, Richard W. / Greenblatt, Sidney L. / Wilson, Amy Auerbacher, eds. (1981): *Moral Behavior in Chinese Society*, New York: Praeger.
- Wilson, Scott (2002): Face, Norms, and Instrumentality, in: Gold et al. (2002): 163-177.
- Woolcock, Michael (1998): Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework, in: *Theory and Society*, Vol. 27, 151-208.
- Yan, Yunxiang (1996): The Culture of Guanxi in a North China Village, *The China Journal* 35: 1-26.
- Yang Kuo-shu (1996): The Psychological Transformation of the Chinese People as a Result of Societal Transformation, in: *Bond* (1996b): 479-498.

- Yang, Mayfair Mei-hui (1994): *Gifts, Favours and Banquets: The Art of Social Relationships in China*. Ithaca: Cornell University Press.
- Yang, Mayfair Mei-hui (2002): The Resilience of Guanxi and its New Deployments: A Critique of Some New Guanxi Scholarship, *The China Quarterly* 170: 459-476.
- Yang, Lien-sheng (1957): The Concept of 'Pao' as a Basis for Social Relations in China, in: Fairbank (1957): 291-309.
- Yu, Ning (2007): Heart and Cognition in Ancient Chinese Philosophy, *Journal of Cognition and Culture* 7: 27-47.
- Zhang, Liwei (2005): Prediction of Chinese Self-Satisfaction: Contribution of Collective Self-Esteem, *International Journal of Psychology* 40(3): 189-200.

FRANKFURT SCHOOL / HFB – WORKING PAPER SERIES

No.	Author/Title	Year
109	Heidorn, Thomas / Kaiser, Dieter G. / Roder, Christoph Empirische Analyse der Drawdowns von Dach-Hedgefonds	2009
108.	Herrmann-Pillath, Carsten Neuroeconomics, Naturalism and Language	2008
107.	Schalast, Christoph / Benita, Barten Private Equity und Familienunternehmen – eine Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung deutscher Maschinen- und Anlagenbauunternehmen	2008
106.	Bannier, Christina E. / Grote, Michael H. Equity Gap? – Which Equity Gap? On the Financing Structure of Germany's Mittelstand	2008
105.	Herrmann-Pillath, Carsten The Naturalistic Turn in Economics: Implications for the Theory of Finance	2008
104.	Schalast, Christoph (Hrsg.) / Schanz, Kay-Michael / Scholl, Wolfgang Aktionärsschutz in der AG falsch verstanden? Die Leica-Entscheidung des LG Frankfurt am Main	2008
103.	Bannier, Christina / Müsch, Stefan Die Auswirkungen der Subprime-Krise auf den deutschen LBO-Markt für Small- und MidCaps	2008
102.	Cremers, Heinz / Vetter, Michael Das IRB-Modell des Kreditrisikos im Vergleich zum Modell einer logarithmisch normalverteilten Verlustfunktion	2008
101.	Heidorn, Thomas / Pleißner, Mathias Determinanten Europäischer CMBS Spreads. Ein empirisches Modell zur Bestimmung der Risikoaufschläge von Commercial Mortgage-Backed Securities (CMBS)	2008
100.	Schalast, Christoph (Hrsg.) / Schanz, Kay-Michael Schaeffler KG/Continental AG im Lichte der CSX Corp.-Entscheidung des US District Court for the Southern District of New York	2008
99.	Hölscher, Luise / Haug, Michael / Schweinberger, Andreas Analyse von Steueramnestiedaten	2008
98.	Heimer, Thomas / Arend, Sebastian The Genesis of the Black-Scholes Option Pricing Formula	2008
97.	Heimer, Thomas / Hölscher, Luise / Werner, Matthias Ralf Access to Finance and Venture Capital for Industrial SMEs	2008
96.	Böttger, Marc / Guthoff, Anja / Heidorn, Thomas Loss Given Default Modelle zur Schätzung von Recovery Rates	2008
95.	Almer, Thomas / Heidorn, Thomas / Schmaltz, Christian The Dynamics of Short- and Long-Term CDS-spreads of Banks	2008
94.	Barthel, Erich / Wollersheim, Jutta Kulturunterschiede bei Mergers & Acquisitions: Entwicklung eines Konzeptes zur Durchführung einer Cultural Due Diligence	2008
93.	Heidorn, Thomas / Kunze, Wolfgang / Schmaltz, Christian Liquiditätsmodellierung von Kreditzusagen (Term Facilities and Revolver)	2008
92.	Burger, Andreas Produktivität und Effizienz in Banken – Terminologie, Methoden und Status quo	2008
91.	Löchel, Horst / Pecher, Florian The Strategic Value of Investments in Chinese Banks by Foreign Financial Institutions	2008
90.	Schalast, Christoph / Morgenschweis, Bernd / Sprengel, Hans Otto / Ockens, Klaas / Stachuletz, Rainer / Safran, Robert Der deutsche NPL Markt 2007: Aktuelle Entwicklungen, Verkauf und Bewertung – Berichte und Referate des NPL Forums 2007	2008
89.	Schalast, Christoph / Stralkowski, Ingo 10 Jahre deutsche Buyouts	2008
88.	Bannier, Christina / Hirsch, Christian The Economics of Rating Watchlists: Evidence from Rating Changes	2007

Moralische Gefühle als Grundlage einer wohlfandschaffenden Wettbewerbsordnung:
Ein neuer Ansatz zur Erforschung von Sozialkapital und seine Anwendung auf China

87.	Demidova-Menzel, Nadeshda / Heidorn, Thomas Gold in the Investment Portfolio	2007
86.	Hölscher, Luise / Rosenthal, Johannes Leistungsmessung der Internen Revision	2007
85.	Bannier, Christina / Hänsel, Dennis Determinants of banks' engagement in loan securitization	2007
84.	Bannier, Christina "Smoothing" versus "Timeliness" - Wann sind stabile Ratings optimal und welche Anforderungen sind an optimale Berichtsregeln zu stellen?	2007
83.	Bannier, Christina Heterogeneous Multiple Bank Financing: Does it Reduce Inefficient Credit-Renegotiation Incidences?	2007
82.	Cremers, Heinz / Löhr, Andreas Deskription und Bewertung strukturierter Produkte unter besonderer Berücksichtigung verschiedener Marktszenarien	2007
81.	Demidova-Menzel, Nadeshda / Heidorn, Thomas Commodities in Asset Management	2007
80.	Cremers, Heinz / Walzner, Jens Risikosteuerung mit Kreditderivaten unter besonderer Berücksichtigung von Credit Default Swaps	2007
79.	Cremers, Heinz / Traugber, Patrick Handlungsalternativen einer Genossenschaftsbank im Investmentprozess unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit	2007
78.	Gerdemeier, Dieter / Roffia, Barbara Monetary Analysis: A VAR Perspective	2007
77.	Heidorn, Thomas / Kaiser, Dieter G. / Muschiol, Andrea Portfoliooptimierung mit Hedgefonds unter Berücksichtigung höherer Momente der Verteilung	2007
76.	Jobe, Clemens J. / Ockens, Klaas / Safran, Robert / Schalast, Christoph Work-Out und Servicing von notleidenden Krediten – Berichte und Referate des HfB-NPL Servicing Forums 2006	2006
75.	Abrar, Kamyar / Schalast, Christoph Fusionskontrolle in dynamischen Netzsektoren am Beispiel des Breitbandkabelsektors	2006
74.	Schalast, Christoph / Schanz, Kay-Michael Wertpapierprospekte: Markteinführungspublizität nach EU-Prospektverordnung und Wertpapierprospektgesetz 2005	2006
73.	Dickler, Robert A. / Schalast, Christoph Distressed Debt in Germany: What's Next? Possible Innovative Exit Strategies	2006
72.	Belke, Ansgar / Polleit, Thorsten How the ECB and the US Fed set interest rates	2006
71.	Heidorn, Thomas / Hoppe, Christian / Kaiser, Dieter G. Heterogenität von Hedgefondsindizes	2006
70.	Baumann, Stefan / Löchel, Horst The Endogeneity Approach of the Theory of Optimum Currency Areas - What does it mean for ASEAN + 3?	2006
69.	Heidorn, Thomas / Trautmann, Alexandra Niederschlagsderivate	2005
68.	Heidorn, Thomas / Hoppe, Christian / Kaiser, Dieter G. Möglichkeiten der Strukturierung von Hedgefondsportfolios	2005
67.	Belke, Ansgar / Polleit, Thorsten (How) Do Stock Market Returns React to Monetary Policy ? An ARDL Cointegration Analysis for Germany	2005
66.	Daynes, Christian / Schalast, Christoph Aktuelle Rechtsfragen des Bank- und Kapitalmarktsrechts II: Distressed Debt - Investing in Deutschland	2005
65.	Gerdemeier, Dieter / Polleit, Thorsten Measures of excess liquidity	2005
64.	Becker, Gernot M. / Harding, Perham / Hölscher, Luise Financing the Embedded Value of Life Insurance Portfolios	2005
63..	Schalast, Christoph Modernisierung der Wasserwirtschaft im Spannungsfeld von Umweltschutz und Wettbewerb – Braucht Deutschland eine Rechtsgrundlage für die Vergabe von Wasserversorgungskonzessionen? –	2005
62.	Bayer, Marcus / Cremers, Heinz / Kluß, Norbert Wertsicherungsstrategien für das Asset Management	2005
61.	Löchel, Horst / Polleit, Thorsten A case for money in the ECB monetary policy strategy	2005

60.	Richard, Jörg / Schalast, Christoph / Schanz, Kay-Michael Unternehmen im Prime Standard - „Staying Public“ oder „Going Private“? - Nutzenanalyse der Börsennotiz -	2004
59.	Heun, Michael / Schlink, Torsten Early Warning Systems of Financial Crises - Implementation of a currency crisis model for Uganda	2004
58.	Heimer, Thomas / Köhler, Thomas Auswirkungen des Basel II Akkords auf österreichische KMU	2004
57.	Heidorn, Thomas / Meyer, Bernd / Pietrowiak, Alexander Performanceeffekte nach Directors Dealings in Deutschland, Italien und den Niederlanden	2004
56.	Gerdesmeier, Dieter / Roffia, Barbara The Relevance of real-time data in estimating reaction functions for the euro area	2004
55.	Barthel, Erich / Gierig, Rauno / Kühn, Ilmhart-Wolfram Unterschiedliche Ansätze zur Messung des Humankapitals	2004
54.	Anders, Dietmar / Binder, Andreas / Hesdahl, Ralf / Schalast, Christoph / Thöne, Thomas Aktuelle Rechtsfragen des Bank- und Kapitalmarktrechts I : Non-Performing-Loans / Faule Kredite - Handel, Work-Out, Outsourcing und Securitisation	2004
53.	Polleit, Thorsten The Slowdown in German Bank Lending – Revisited	2004
52.	Heidorn, Thomas / Siragusano, Tindaro Die Anwendbarkeit der Behavioral Finance im Devisenmarkt	2004
51.	Schütze, Daniel / Schalast, Christoph (Hrsg.) Wider die Verschleuderung von Unternehmen durch Pfandversteigerung	2004
50.	Gerhold, Mirko / Heidorn, Thomas Investitionen und Emissionen von Convertible Bonds (Wandelanleihen)	2004
49.	Chevalier, Pierre / Heidorn, Thomas / Krieger, Christian Temperaturderivate zur strategischen Absicherung von Beschaffungs- und Absatzrisiken	2003
48.	Becker, Gernot M. / Seeger, Norbert Internationale Cash Flow-Rechnungen aus Eigner- und Gläubigersicht	2003
47.	Boenkost, Wolfram / Schmidt, Wolfgang M. Notes on convexity and quanto adjustments for interest rates and related options	2003
46.	Hess, Dieter Determinants of the relative price impact of unanticipated Information in U.S. macroeconomic releases	2003
45.	Cremers, Heinz / Kluß, Norbert / König, Markus Incentive Fees. Erfolgsabhängige Vergütungsmodelle deutscher Publikumsfonds	2003
44.	Heidorn, Thomas / König, Lars Investitionen in Collateralized Debt Obligations	2003
43.	Kahlert, Holger / Seeger, Norbert Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen nach US-GAAP	2003
42.	Beiträge von Studierenden des Studiengangs BBA 012 unter Begleitung von Prof. Dr. Norbert Seeger Rechnungslegung im Umbruch - HGB-Bilanzierung im Wettbewerb mit den internationalen Standards nach IAS und US-GAAP	2003
41.	Overbeck, Ludger / Schmidt, Wolfgang Modeling Default Dependence with Threshold Models	2003
40.	Balthasar, Daniel / Cremers, Heinz / Schmidt, Michael Portfoliooptimierung mit Hedge Fonds unter besonderer Berücksichtigung der Risikokomponente	2002
39.	Heidorn, Thomas / Kantwill, Jens Eine empirische Analyse der Spreadunterschiede von Festsatzanleihen zu Floatern im Euroraum und deren Zusammenhang zum Preis eines Credit Default Swaps	2002
38.	Böttcher, Henner / Seeger, Norbert Bilanzierung von Finanzderivaten nach HGB, EstG, IAS und US-GAAP	2003
37.	Moormann, Jürgen Terminologie und Glossar der Bankinformatik	2002
36.	Heidorn, Thomas Bewertung von Kreditprodukten und Credit Default Swaps	2001

Moralische Gefühle als Grundlage einer wohlfandschaffenden Wettbewerbsordnung:
Ein neuer Ansatz zur Erforschung von Sozialkapital und seine Anwendung auf China

35.	Heidorn, Thomas / Weier, Sven Einführung in die fundamentale Aktienanalyse	2001
34.	Seeger, Norbert International Accounting Standards (IAS)	2001
33.	Moormann, Jürgen / Stehling, Frank Strategic Positioning of E-Commerce Business Models in the Portfolio of Corporate Banking	2001
32.	Sokolovsky, Zbynek / Strohhecker, Jürgen Fit für den Euro, Simulationsbasierte Euro-Maßnahmenplanung für Dresdner-Bank-Geschäftsstellen	2001
31.	Roßbach, Peter Behavioral Finance - Eine Alternative zur vorherrschenden Kapitalmarkttheorie?	2001
30.	Heidorn, Thomas / Jaster, Oliver / Willeitner, Ulrich Event Risk Covenants	2001
29.	Biswas, Rita / Löchel, Horst Recent Trends in U.S. and German Banking: Convergence or Divergence?	2001
28.	Eberle, Günter Georg / Löchel, Horst Die Auswirkungen des Übergangs zum Kapitaldeckungsverfahren in der Rentenversicherung auf die Kapitalmärkte	2001
27.	Heidorn, Thomas / Klein, Hans-Dieter / Siebrecht, Frank Economic Value Added zur Prognose der Performance europäischer Aktien	2000
26.	Cremers, Heinz Konvergenz der binomialen Optionspreismodelle gegen das Modell von Black/Scholes/Merton	2000
25.	Löchel, Horst Die ökonomischen Dimensionen der ‚New Economy‘	2000
24.	Frank, Axel / Moormann, Jürgen Grenzen des Outsourcing: Eine Exploration am Beispiel von Direktbanken	2000
23.	Heidorn, Thomas / Schmidt, Peter / Seiler, Stefan Neue Möglichkeiten durch die Namensaktie	2000
22.	Böger, Andreas / Heidorn, Thomas / Graf Waldstein, Philipp Hybrides Kernkapital für Kreditinstitute	2000
21.	Heidorn, Thomas Entscheidungsorientierte Mindestmargenkalkulation	2000
20.	Wolf, Birgit Die Eigenmittelkonzeption des § 10 KWG	2000
19.	Cremers, Heinz / Robé, Sophie / Thiele, Dirk Beta als Risikomaß - Eine Untersuchung am europäischen Aktienmarkt	2000
18.	Cremers, Heinz Optionspreisbestimmung	1999
17.	Cremers, Heinz Value at Risk-Konzepte für Marktrisiken	1999
16.	Chevalier, Pierre / Heidorn, Thomas / Rütze, Merle Gründung einer deutschen Strombörse für Elektrizitätsderivate	1999
15.	Deister, Daniel / Ehrlicher, Sven / Heidorn, Thomas CatBonds	1999
14.	Jochum, Eduard Hoshin Kanri / Management by Policy (MbP)	1999
13.	Heidorn, Thomas Kreditderivate	1999
12.	Heidorn, Thomas Kreditrisiko (CreditMetrics)	1999
11.	Moormann, Jürgen Terminologie und Glossar der Bankinformatik	1999
10.	Löchel, Horst The EMU and the Theory of Optimum Currency Areas	1998
09.	Löchel, Horst Die Geldpolitik im Währungsraum des Euro	1998
08.	Heidorn, Thomas / Hund, Jürgen Die Umstellung auf die Stückaktie für deutsche Aktiengesellschaften	1998

07.	Moormann, Jürgen Stand und Perspektiven der Informationsverarbeitung in Banken	1998
06.	Heidorn, Thomas / Schmidt, Wolfgang LIBOR in Arrears	1998
05.	Jahresbericht 1997	1998
04.	Ecker, Thomas / Moormann, Jürgen Die Bank als Betreiberin einer elektronischen Shopping-Mall	1997
03.	Jahresbericht 1996	1997
02.	Cremers, Heinz / Schwarz, Willi Interpolation of Discount Factors	1996
01.	Moormann, Jürgen Lean Reporting und Führungsinformationssysteme bei deutschen Finanzdienstleistern	1995

**FRANKFURT SCHOOL / HFB – WORKING PAPER SERIES
CENTRE FOR PRACTICAL QUANTITATIVE FINANCE**

No.	Author/Title	Year
18.	Keller-Ressel, Martin / Kilin, Fiodar Forward-Start Options in the Barndorff-Nielsen-Shephard Model	2008
17.	Gribsch, Susanne / Wystup, Uwe On the Valuation of Fader and Discrete Barrier Options in Heston's Stochastic Volatility Model	2008
16.	Veiga, Carlos / Wystup, Uwe Closed Formula for Options with Discrete Dividends and its Derivatives	2008
15.	Packham, Natalie / Schmidt, Wolfgang Latin hypercube sampling with dependence and applications in finance	2008
14.	Hakala, Jürgen / Wystup, Uwe FX Basket Options	2008
13.	Weber, Andreas / Wystup, Uwe Vergleich von Anlagestrategien bei Riesterrenten ohne Berücksichtigung von Gebühren. Eine Simulationsstudie zur Verteilung der Renditen	2008
12.	Weber, Andreas / Wystup, Uwe Riesterrente im Vergleich. Eine Simulationsstudie zur Verteilung der Renditen	2008
11.	Wystup, Uwe Vanna-Volga Pricing	2008
10.	Wystup, Uwe Foreign Exchange Quanto Options	2008
09.	Wystup, Uwe Foreign Exchange Symmetries	2008
08.	Becker, Christoph / Wystup, Uwe Was kostet eine Garantie? Ein statistischer Vergleich der Rendite von langfristigen Anlagen	2008
07.	Schmidt, Wolfgang Default Swaps and Hedging Credit Baskets	2007
06.	Kilin, Fiodor Accelerating the Calibration of Stochastic Volatility Models	2007
05.	Gribsch, Susanne/ Kühn, Christoph / Wystup, Uwe Instalment Options: A Closed-Form Solution and the Limiting Case	2007
04.	Boenkost, Wolfram / Schmidt, Wolfgang M. Interest Rate Convexity and the Volatility Smile	2006
03.	Becker, Christoph/ Wystup, Uwe On the Cost of Delayed Currency Fixing	2005

- | | | |
|-----|---|------|
| 02. | Boenkost, Wolfram / Schmidt, Wolfgang M.
Cross currency swap valuation | 2004 |
| 01. | Wallner, Christian / Wystup, Uwe
Efficient Computation of Option Price Sensitivities for Options of American Style | 2004 |

HfB – SONDERARBEITSBERICHTE DER HfB - BUSINESS SCHOOL OF FINANCE & MANAGEMENT

No.	Author/Title	Year
01.	Nicole Kahmer / Jürgen Moormann Studie zur Ausrichtung von Banken an Kundenprozessen am Beispiel des Internet (Preis: € 120,--)	2003

Printed edition: € 25.00 + € 2.50 shipping

Download:

Working Paper: http://www.frankfurt-school.de/content/de/research/Publications/list_of_publication0.html

CPQF: http://www.frankfurt-school.de/content/de/research/quantitative_Finance/research_publications.html

Order address / contact

Frankfurt School of Finance & Management

Sonnemannstr. 9–11 ■ D–60314 Frankfurt/M. ■ Germany

Phone: +49 (0) 69 154 008–734 ■ Fax: +49 (0) 69 154 008–728

eMail: m.biemer@frankfurt-school.de

Further information about Frankfurt School of Finance & Management
may be obtained at: <http://www.frankfurt-school.de>