

NETZWERKMODELLE ALS OPEN SOURCE oder KLÜNGELFALLE

Eine der häufigst genannten Ideen der Wirtschaft ist das Netzwerk. Die negativen Formen sind geschlossene Clubs, Klüngel, Seilschaften oder auch sektiererische Gruppierungen.

Die positiven Formen von Netzwerken sind partizipatorisch, dienen Lernprozessen und der Wissensverbreitung im Sinne der Gestaltung offener und offen dargelegter Quellen.

Kritisch zu bewerten aus sozialpsychologischer Sicht sind immer eine hohe Eintrittshürde (AUFNAHMEGEBÜHR, Komplizierte Aufnahme rituale, spezifischer Kleidungs-, Verhaltens- oder Sprachcode). Erfolgreiche Steuerung von und in Netzwerken geschieht durch Sprache, allen Formen von Kommunikation und Verbindlichkeit als Resultat.

Faktoren innerhalb von Netzwerken:

Verbundenheit: Anzahl der Einheiten, die sich in direkter Nachbarschaft befinden, mit denen direkte Beziehungen herrschen, wobei noch nach eingehenden, ausgehenden, oder bilateralen Beziehungen unterschieden werden kann. Stark verbundene Akteure besitzen hohe Prominenz, können viele Ressourcen mobilisieren, als Makler neue Verknüpfungen herstellen – und den Informationsfluss beeinflussen, ev. gar zum eigenen Wohl ausnutzen.

Erreichbarkeit: Verbundenheit des Akteurs mit seiner Nachbarschaft und deren Verbundenheit mit ihrer jeweiligen Nachbarschaft.

Dichte/Kohäsionsgrad: Wurde oft synonym zu Verbundenheit benutzt und beschreibt, wie schnell sich eine Information verbreiten kann. Zentrale Akteure erhalten Informationen schneller, solche am Rand spät oder gar nicht. Wichtige Akteure müssen hohen Verbundenheitsgrad und Dichte besitzen.

Prominenz: Beschreibt eher die Qualität der Akteurbeziehungen. Wird in Zentralität und Prestige aufgeteilt.

Zentralität: Beziehungsreichtum eines Netzwerkakteurs

Ist nicht ganz identisch mit der Verbundenheit, wenn die Beziehungen nach Prestige gewichtet werden, wie das z.B. Google tut: Der Rang einer Webseite wird nur dann höher durch hinführende Links, wenn die hinführenden Links von Webseiten stammen, die selbst über ein gewisses Prestige verfügen, also gut besucht und häufig zitiert sind. Eine Menge Links von Websites die nichts zu sagen haben und schlecht besucht sind fördert auch den neu Verlinkten nicht.

Prestige: Wertschätzung, Autorität, Achtung

Macht: Prominenz, bedingt durch Zentralität und Prestige, verleiht Macht durch Einfluss.

Strukturelle Autonomie:

Ein Akteur genießt um so mehr strukturelle Autonomie (Freiheit), je diversifizierter seine eigenen Außenbeziehungen zu Akteuren mit anderen Netzwerkpositionen sind, je schlechter die Chancen dieser Akteurgruppen ihrerseits zu Absprachen und kollektiven Aktionen sind, und je besser die Chancen für die eigene Akteurgruppe ist, die Zwänge von Austauschbarkeit und Konkurrenz untereinander in den Griff zu bekommen. Je stärker ein Netzwerkakteur die Diversifizierung seiner Außenkontakte voran treibt, desto größeren Informationszufluss erhält er aus verschiedenen Quellen. Folglich steigt damit auch sein Status als Informationslieferant.

Homophilie – totale Assimilation bis zur Uniformierung (äusserlich (Kleidung) wie innerlich (esprit de corps)):

Interorganisationsnetzwerke weisen wie persönliche Netzwerke eine starke Tendenz zu Homophilie auf. Unter Homophilie versteht man die **überzufällige** Ähnlichkeit von Merkmalen und Einstellungen bei Personen, die durch eine soziale Beziehung verbunden sind. Die Gründe dafür sind einfach, denn eine Entscheidung für eine Kooperationsbeziehung basiert meist auf Vorerfahrung mit Partner oder Partnern des Partners. Die Wahl bekannter Partner ist unproblematisch, was Vertrauens-Risiken betrifft – führt aber tendenziell zu cliquenhaften Netzwerkstrukturen, auf deutsch Filz, auf kölsch Klüngel genannt.

Dieses Selektionskriterium kann absurde, ja lächerliche Formen annehmen. So werden es z.B. große Menschen, insbesondere Frauen, immer schwer haben, von kleineren Chefs angestellt zu werden, Dicke von Magersüchtigen, schöne von hässlichen, Kurden von Türken – und Umgekehrt, Frauen in Männercliquen – aber auch Männer in Frauencliquen (Sozial-, Erziehungs- und Gesundheitswesen). Die Chinesen (s. u. Taiwan) wählen ihre Netzwerkpartner sogar nach Name, Herkunft und Dialekt aus. Von da her wäre Kleiderzwang in Firmen ganz anders zu sehen als er meist gepredigt wird: Respekt gegenüber den Kunden. Es geht gar nicht um den Kunden, es geht dabei um die Ein- und Unterordnung in und unter die Gruppe, immer gemäss dem von der Gruppe zugestandenen Status. Ein interessantes, viel zu wenig untersuchtes Gebiet der Soziologie und Psychologie, denn ganz offensichtlich spiegelt sich hier ganz deutlich wieder, wie wenig solche Strukturen mit der von ihnen hochgejubelten Freiheit zu tun haben.

Unter der Perspektive ist auch das Tarnwort für Netzwerkkompatibilität, nämlich <Teamfähigkeit>, nicht immer so positiv im Gehalt wie es tönt, sondern ruft oft nach Aufgabe der eigenen Persönlichkeit und nicht hinterfragter Übernahme der Werte und Normen des Netzwerkes. Netzwerke sind so häufig eine moderne Form eines sozialen oder wirtschaftlichen Chauvinismus.

Diese Teilgruppen, seien es Clique, Cluster, Clan oder Club, sind nun gleichzeitig wichtigster Grund –aber auch größtes Problem der Netzwerke:

Clique, Cluster, Clan oder Club

CLIQUE

Die Clique ist sehr streng definiert, da jeder eines jeden Freund sein muss. Deswegen bleiben sie meist auch klein und auf ein relativ enges Interessengebiet beschränkt. Andererseits sind allerdings die Freundschaften in Cliquen beständiger als solche, die bloß in großen Strukturen eingebettet sind.

Die Clique stabilisiert die noch kleineren Strukturen der Zweierbeziehungen, der Dyade. Nachteilig daran ist allerdings, dass sich daraus ein massiver Gruppendruck ergeben kann, dem sich einzelne nicht zu widersetzen wagen, auch wenn's im Extremfall kriminell wird (s. auch Gruppendynamik).

CLANS

Die Clan-Organisation ermöglicht eine hochgradige Zielkongruenz aufgrund sozialisierter Ziele bzw. internalisierter Werte und Normen. Die Informationen werden in Clans nicht wie auf Märkten mittels Preisen oder in der Hierarchie mittels expliziter Regeln (Weisungen), sondern in Form von impliziten Regeln (Traditionen) weitergegeben. Die Bürokratie unterscheidet sich vom Clan insofern, als Autoritätsbeziehungen eine formelle Organisation voraussetzen, während internalisierte Werte und Normen informelle Organisationen kennzeichnen.

Bei hochspezifischen Investitionen ist die Clan-Organisation im Vergleich zu Markt und Hierarchie effizient, weil das Problem der Interessenkongruenz durch internalisierte Werte und Normen und damit das Kontrollproblem transaktionskostengünstiger und gelöst wird.

Persönliche Bindungen erhöhen die Wahrscheinlichkeit des Einhaltens der Vereinbarung bzw. minimieren die Risiken von Fehlverhalten. Sie sind langfristig ausgerichtet und umfassen oftmals mehrere Interessen, was zu einer zusätzlichen Verhaltensstabilisierung führen kann.

CLUBS

Netzwerke können keine beliebige Anzahl von Mitgliedern aufnehmen, wenn sie allokatoren effizient sein sollen. Ein Zusammenschluss zum Zweck der gemeinsamen Reduktion von Vertragsunsicherheiten lässt sich auch als Club modellieren. Netzwerke wären demnach clubähnliche Arrangements zur Reduktion von Vertragsrisiken bzw. zur Internalisierung der Tauschexternalitäten, d.h. zur Umgehung des offenen Marktes.

Die Clubtheorie unterstellt, dass Ein- und Austritt freiwillig sind und dass Mitglieder durch den Beitritt einen positiven Nettonutzen erzielen, der höher ist als die Kosten der Mitgliedschaft.

Eines der wichtigsten Probleme von Clubs, wie von Netzwerken, ist die optimale Auswahl von Mitgliedern, was die optimale Diskrimination von Nichtmitgliedern mit einschließt. Exklusive Netzwerke können allerdings zu einer Aufteilung/Spaltung der Gesellschaft führen, die sich gesamtökonomisch negativ auswirken würde.

Inklusion und Exklusion basieren hier leider nicht auf dem gelobten Prinzip der Leistung, sondern häufig und ganz traditionell auf Prinzipien, die per Antirassismugesetz eigentlich nicht angewendet werden sollten, also auf Namen/Familien/Clans, Rassen- und oder Glaubenszugehörigkeit.

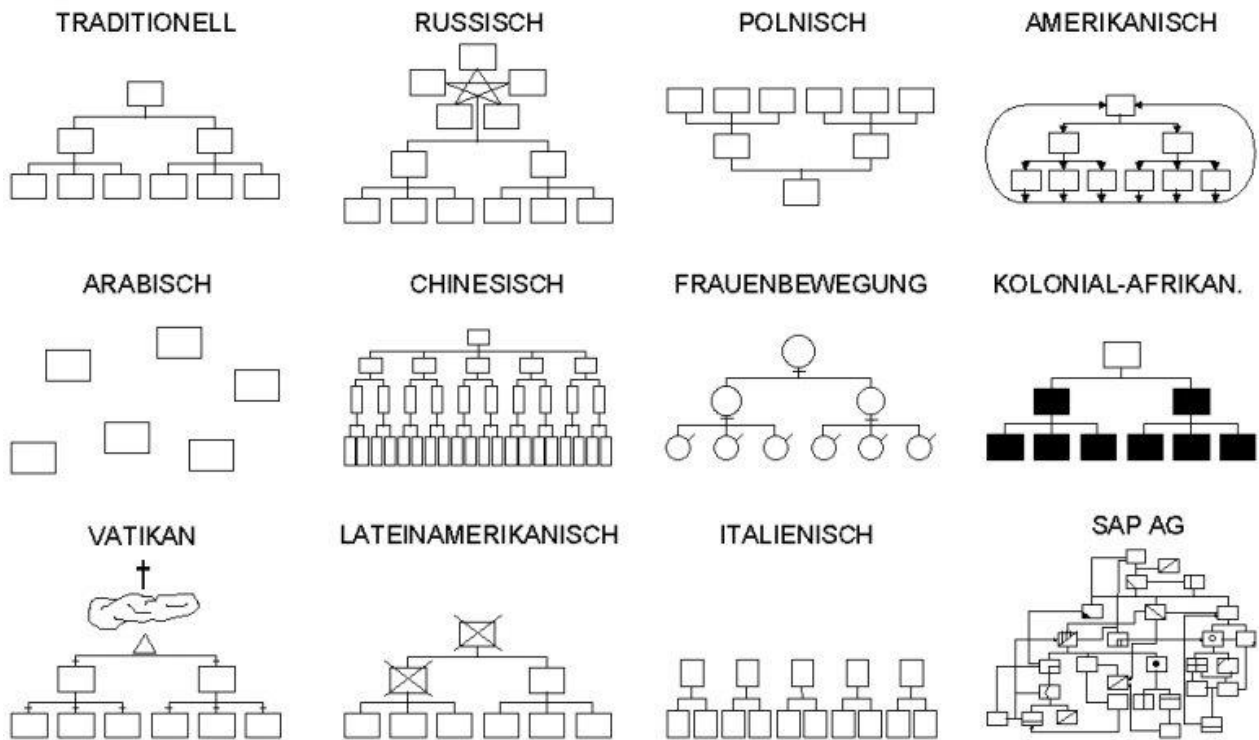
Netzwerke, Clubs und Clans erzielen also ihre Stärke primär aus den gemeinsam geteilten Werten, Absichten, Interessen – und der Möglichkeit, ihre eigenen Gesetze schaffen zu können. Da diese meist auf Vermehrung von Geld und Besitz (nur der Beteiligten natürlich) ausgerichtet sind, werden andere Werte unterdrückt.

Die Möglichkeit, ein Netzwerk nach eigenen Gesetzen und Werten zu betreiben erklärt die Abneigung vieler Netzwerke gegen gesetzliche Ordnung und Gesellschaft. Nur den eigenen Gesetzen will man gehorchen.

Phänomenologische und soziodynamische Betrachtungsweise von Netzwerken

Wichtigste Kriterien für gute Netzwerke sind:

- Sozialnutz vor Eigennutz
- Offengelegte und an den Ergebnissen/ Ereignissen überprüfbare Grundintention
- Dialogmöglichkeit zu Gefühlen
- Steuerungsregeln und deren Transparenz
- Wechsel koordinativer Verantwortlichkeiten
- Reflektion über Lernprozessen und freie Veröffentlichung (keine Ansammlung von Geheimwissen)
- Offene Ansprache von Manipulationsstrategien und Ausschluss eines Regelverletzers





Radiance Consulting - Beratung, Training & Coaching

für eine Welt voller Fülle, Grosszügigkeit & Kreativität

