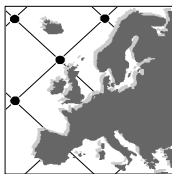


MANNHEIMER
ZENTRUM FÜR
EUROPÄISCHE
SOZIALFORSCHUNG



Soziales Kapital

**Ein kritischer Überblick über den aktuellen
Forschungsstand**

Sonja Haug

Arbeitsbereich II / Nr. 15
Mannheim 1997

ISSN 0948-0080

Arbeitspapiere

Working papers

Sonja Haug

Soziales Kapital.

**Ein kritischer Überblick über den aktuellen
Forschungsstand**

Sonja Haug:
Soziales Kapital : Ein kritischer Überblick über den aktuellen
Forschungsstand.
Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (MZES).
Mannheim, 1997 (überarbeitete Version).
(Arbeitspapiere Arbeitsbereich II / 15)
ISSN 0948-0080

Deckblattlayout: Uwe Freund

Nicht im Buchhandel erhältlich

Schutzgebühr: DM 5,--

Bezug:

Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (MZES), Postfach, 68131 Mannheim

Redaktionelle Notiz:

Sonja Haug ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (MZES) im gemeinsamen Projekt „Soziales Kapital“ der Arbeitsbereiche II und III, das von Prof. Dr. Jan van Deth und Prof. Dr. Hartmut Esser betreut wird.

Inhalt

1. EINLEITUNG	1
2. DEFINITIONEN DES BEGRIFFS „SOZIALES KAPITAL“	2
2.1 Definition des Begriffs „soziales Kapital“ bei Glenn C. Loury	2
2.2 Definition des Begriffs „soziales Kapital“ bei James S. Coleman	2
2.3 Definition des Begriffs „soziales Kapital“ bei Pierre Bourdieu	4
2.4 Definition des Begriffs „soziales Kapital“ bei Jane Jacobs	5
2.5 Definition des Begriffs „soziales Kapital“ bei Robert D. Putnam	5
2.6 Definition des Begriffs „soziales Kapital“ bei Henk Flap	6
2.7 Definition des Begriffs „soziales Kapital“ bei Ronald S. Burt	7
2.8 Definition des Begriffs „soziales Kapital“ bei Alejandro Portes	8
2.9 Definition des Begriffs „soziales Kapital“ bei Thomas Faist	8
2.10 Zusammenfassung	9
3. ASPEKTE ODER DIMENSIONEN VON SOZIALEM KAPITAL	10
3.1 Soziales Kapital als Ressource	10
3.2 Soziales Kapital in sozialen Netzwerken	12
3.3 Soziales Kapital und Vertrauen	16
3.4 Soziales Kapital und soziale Normen	22
3.5 Soziales Kapital als Kollektivgut	23
4. EMPIRISCHE ANWENDUNGEN VON SOZIALEM KAPITAL	25
4.1 Soziales Kapital als unabhängige und abhängige Variable	25
4.2 Die Operationalisierung von sozialem Kapital	27
5. SOZIALES KAPITAL IN DEN STUDIEN VON PUTNAM	31
5.1 Soziale Beteiligung und das Funktionieren von Verwaltungsinstitutionen in Italien	31
5.2 Soziale und politische Partizipation in den USA	35
6. SCHLUSSBETRACHTUNG	38
6.1 Zusammenfassung	38
6.2 Wissenschaftstheoretische Beurteilung	40
7. LITERATUR	42

Zusammenfassung

Der Begriff „soziales Kapital“ erfreut sich in den letzten Jahren zunehmender Verbreitung in sozialwissenschaftlichen Publikationen. In diesem Arbeitsbericht wird in Form eines Theorieüberblicks versucht, Aufschluß über die Notwendigkeit und Brauchbarkeit des Konzeptes „soziales Kapital“ zu gewinnen. Es wird untersucht, wie der Begriff bei verschiedenen Autoren definiert wird, welche inhaltlichen Aspekte und Dimensionen des Begriffs zu berücksichtigen sind, wie der Begriff bisher in der empirischen Forschung angewendet und operationalisiert wurde und welche Probleme sich daraus ergeben, welche theoretischen und empirischen Defizite weiterhin bestehen und wie eine wissenschaftstheoretische Beurteilung der bisherigen Forschungen aussieht. Zum Ursprung und der Verbreitung des Begriffs läßt sich feststellen, daß der Begriff innerhalb unterschiedlicher Arbeitsbereiche mehr oder weniger unabhängig voneinander entwickelt wurde, wobei sich mehrere Diskussionszusammenhänge und Verwendungsweisen identifizieren lassen. Es ist grundsätzlich zu unterscheiden zwischen dem Nutzen, den eine Person mit vielen und/oder aufwendig gepflegten sozialen Beziehungen selbst aus diesem „sozialen Kapital“ hat, dem Nutzen, den Personen, die geringen Aufwand zur Aufrechterhaltung von Beziehungen betreiben, haben, indem sie über Dritte („weak ties“) Zugang zu nützlichen Ressourcen erhalten können, und dem Nutzen, den das gesamte Kollektiv aus dem Vorhandensein von bestimmten (kleinen geschlossenen oder großen weitläufigen) Beziehungsnetzen und dem damit verbundenen „sozialen Kapital“ hat. Soziales Kapital wird in empirischen Studien sowohl als unabhängige als auch als abhängige Variable zur Erklärung der unterschiedlichsten Phänomene verwendet und es ist dabei keine einheitliche Operationalisierung feststellbar. Allgemein lassen sich bei der Verwendung des Begriffs des sozialen Kapitals zwei Analyseebenen unterscheiden: In verschiedenen individualistischen und netzwerktheoretischen Ansätzen wird soziales Kapital (analog zum Humankapital) als instrumentell einsetzbare, individuelle, aber nicht unabhängig von anderen Personen verfügbare, Ressource aufgefaßt. In der Debatte um politische Kultur dagegen wird das Gesamt-Sozialkapital oder Vertrauensniveau einer Gesellschaft als positiv bewertete Ressource der Gemeinschaft betrachtet, die zur Lösung von Kollektivgutproblemen beiträgt. Es stellt sich die Frage, ob es sinnvoll ist, alle diese Varianten mit dem Begriff des sozialen Kapitals zu bezeichnen.

1. Einleitung

Was wird von der Einführung des Begriffs „soziales Kapital“ erwartet?

Von dem Konzept des sozialen Kapitals wird angenommen, daß es sich bei der Modellierung von Handlungen als nützlich erweist. Von verschiedenen Autoren wurden unterschiedliche Erwartungen an diesen in neuester Zeit häufig verwendeten Begriff geäußert. Im Rahmen des Rational Choice-Ansatzes soll sich die Differenzierung verschiedener Kapitalbegriffe, wie z.B. ökonomisches Kapital, Humankapital, soziales Kapital, bei der Handlungserklärung in Form erhöhter erklärter Varianz niederschlagen. Die Intention von Coleman ist, soziale Struktur über den Begriff des „sozialen Kapitals“ in einen Rational-Choice-Ansatz einzuführen (Coleman 1988), um damit den Handlungskontext der Akteure besser zu modellieren, ohne eine individualistische Methodologie zu verlassen. Diekmann zeigt in diesem Sinne, daß soziales Kapital ein Faktor ist, der zur Lösung und somit zur Erklärung von sozialen Dilemmata beitragen kann (Diekmann 1993). Fukuyama möchte darüber hinaus zeigen, daß der kulturelle und soziale Kontext, besonders das soziale Kapital im Sinne von Vertrauen, die der neoklassischen Ökonomie zur Erklärung wirtschaftlichen Handelns fehlenden „20%“ (Fukuyama 1995a:29ff) beiträgt. Der Begriff soll auch gleichzeitig zur Lösung des „Theory-Gaps“ in der Netzwerkforschung (Granovetter 1979:501, Flap 1988:133ff) beitragen.

Ob die Einführung des Konzeptes soziales Kapital in theoretischer Hinsicht diese Ansprüche erfüllt, ist nicht klar. Es ist auch eine offene Frage, ob der Begriff des sozialen Kapitals sich als quantitativ meßbares Konzept erweist. Bisher besteht sein Wert vor allem in qualitativen Analysen von Sozialsystemen und quantitativen Analysen mit qualitativen Indikatoren (Coleman 1991:396). Die Schwäche des Konzeptes des sozialen Kapitals ist, daß es nicht in eine formale, deduktive, empirisch prüfbare Theorie eingebettet ist und bisher keine operationale Definition des Begriffs vorliegt (Diekmann 1993:23). Offen sind nach Flap (1996) noch die folgenden Aspekte:

Was sind die Hauptkonstituenten von sozialem Kapital?

Wie hängen Effekte sozialen Kapitals von den Konstituenten ab?

Wie interagieren soziale Ressourcen mit anderen Ressourcen?

Wie wird soziales Kapital aufgebaut und erhalten?

Wie beeinflussen Kontaktmöglichkeiten soziales Kapital?

Was ist der Effekt von sozialen Institutionen auf soziales Kapital?

Wie kann das Eigentum an sozialem Kapital definiert werden?

Wie trägt soziales Kapital zu sozialer Ungleichheit oder Kohäsion bei?

Was ist der Mechanismus, der hinter Netzwerkeffekten steht?

Wie soll soziales Kapital gemessen werden?

Dieser Arbeitsbericht ist das Ergebnis der Bemühungen, einige dieser Fragen zu beantworten.¹

Deshalb soll in diesem Arbeitsbericht ein Theorieüberblick geliefert werden, der Aufschluß über die Notwendigkeit und Brauchbarkeit des Konzeptes „soziales Kapital“ in den Sozialwissenschaften geben soll. Es soll geklärt werden, wie der Begriff bei verschiedenen Autoren definiert wird, welche inhaltlichen Aspekte und Dimensionen des Begriffs besonders berücksichtigt werden müssen, wie der Begriff bisher in der empirischen Forschung angewendet und operationalisiert wurde und welche Probleme sich daraus ergeben, welche theoretischen und empirischen Defizite bestehen und wie eine wissenschaftstheoretische Beurteilung der Forschungen aussieht. Auf eine eigene Modellierung und empirische Tests wird in diesem Papier verzichtet, soll aber im weiteren Verlauf des Projektes in Form von Sekundäranalysen und einer eigenen Studie erfolgen.

¹ Der vorliegende Arbeitsbericht ging aus den beiden internen Arbeitspapieren *Stand der Forschung: Soziales Kapital. Überblick über Begriffsdefinitionen, verschiedene Dimensionen und Verwendungsweisen des Konzeptes* und *Wie wird der Begriff „soziales Kapital“ angewendet? Übersicht der theoretischen und empirischen Studien* hervor. Ich danke Jan van Deth, Hartmut Esser, Christian Henning, Frank Kalter, Johannes Kopp, Frauke Kreuter, und allen anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern des Oberseminars am Lehrstuhl Esser der Universität Mannheim für kritische Diskussionen sowie Thomas König und Christian Melbeck für hilfreiche Bemerkungen. Susanne Bühner danke ich für vielfältige Literaturhinweise.

2. Definitionen des Begriffs „soziales Kapital“

Es sollen nur Begriffsdefinitionen von Autoren und Autorinnen, die einen eigenständigen Beitrag geliefert haben, ausführlich dargestellt (an dieser Stelle aber noch nicht kritisiert) werden. Die Reihenfolge ist relativ willkürlich gewählt (vgl. 2.10).

2.1 Definition des Begriffs „soziales Kapital“ bei Glenn C. Loury

Nach Coleman wurde der Begriff soziales Kapital ursprünglich von Loury eingeführt: „In Lourys Definition ist mit sozialem Kapital die Menge der Ressourcen gemeint, die in Familienbeziehungen und in sozialer Organisation der Gemeinschaft enthalten sind und die die kognitive oder soziale Entwicklung eines Kindes oder Jugendlichen fördern.“ (Loury 1977, 1987 zit. in Coleman 1990:300, 1991:389). Loury wendet sich gegen die traditionelle Analyse von Einkommensunterschieden zwischen ethnischen Gruppen, die den sozioökonomischen Hintergrund, d.h. die ethnische Zugehörigkeit und die ökonomische Lage der Eltern nicht berücksichtigen. Diese Faktoren seien aber eine wichtige Determinante der späteren Einkommensmöglichkeiten. Er zeigt mit Hilfe ökonomischer Modelle, daß nicht nur individuelle Kompetenzen, sondern auch der soziale Kontext den wirtschaftlichen Erfolg bestimmen. Absolute Chancengleichheit ist daher eine Illusion. Die Investition in Humankapital kann je nach sozialer Herkunft unterschiedliche Erträge bringen. Loury schlägt den Begriff des sozialen Kapitals zur Berücksichtigung dieser Tatsache vor: „It may thus be useful to employ a concept of „social capital“ to represent the consequences of social position in facilitating acquisition of the standard human capital characteristics.“ (1977:176). Der Aufsatz von 1987 handelt davon, ob ethnische und geschlechtliche Diskriminierung durch selektive Bevorzugung von Personen nach bestimmten Gruppenmerkmalen (als Anti-Diskriminierungsmaßnahme) bekämpft werden kann und soll. Loury kommt zu dem Schluß, daß „affirmative action“ zwar gerechtfertigt sein mag, aber nicht wirksam ist, weil in jedem Fall neben strukturellen Chancen der familiäre Hintergrund und die freiwillige Freundschaftswahl unter Gleichen den sozialen Aufstieg einschränken, oder sie sogar eher schädlich ist, weil die Gruppenmerkmale besonders hervorgehoben werden und die Mitglieder dadurch als nicht vollständig konkurrenzfähig stigmatisiert werden. Der Begriff soziales Kapital wird verwendet zur Bezeichnung der ungleich verteilten und staatlich nicht zu regulierenden Chancen des Erwerbs von Humankapital, die sich aus der freiwilligen Wahl eines sozialen Umfeldes ergeben (1987:258).

2.2 Definition des Begriffs „soziales Kapital“ bei James S. Coleman

Bei Loury ist der Beitrag des sozialen Kapitals beim Erwerb von Humankapital gemeint. Der Begriff hat aber nach Coleman inzwischen einen Bedeutungswandel erlebt und wird hauptsächlich bei der Umsetzung von Humankapital verwendet. Zur komplementären Beziehung zwischen Humankapital und sozialem Kapital meint Coleman: Das Humankapital ist als Knoten in einer Netzwerkstruktur mehrerer Individuen darstellbar. Das soziale Kapital sitzt dann in den Beziehungen, die zwischen den Personen bestehen (Coleman/ Hoffer 1987:222 Coleman 1990:304, 1991:395). Das heißt, die beiden Kapitalarten sind voneinander abzugrenzen, haben aber eine Interaktionswirkung. Soziales Kapital im Sinne von intakten Familienbeziehungen oder im Sinne von Normen und Sanktionen in einer religiösen Gemeinschaft mit hoher intergenerationaler Geschlossenheit beeinflusst neben dem vorhandenen Humankapital der Eltern nach einer empirischen Untersuchung von Coleman und Hoffer (1987, Coleman 1988) den schulischen Erfolg von Kindern.

Coleman (1990) argumentiert im Rahmen einer Makro-Mikro-Makro-Modellierung: Die Handlungsstrukturen auf der Makro-Ebene beeinflussen über Mechanismen wie das Zusammenspiel von Ressourcenausstattung, Kontrolle und Interesse die Handlungen der Individuen auf der Mikro-Ebene, z.B. Tauschhandlungen, wodurch wiederum auf der Makro-Ebene die Entstehung von Beziehungstypen in Gesellschaften, d.h. sozialer Strukturen (z.B. Herrschaftsbeziehungen, Vertrauensbeziehungen, Rechtsallokationen wie Normen und auch kollektives Handeln) erklärt werden können. Einerseits können hierbei soziale Beziehungen, sozialer Kontext und Normen auf der Makro-Ebene als Komponenten sozialer Strukturen betrachtet werden. Andererseits können soziale Beziehungen auf der Mikro-Ebene auch als Ressourcen für Individuen, d.h. als Randbedingung für ihre Entscheidungen analysiert werden. Soziales Kapital kann als individuelles Merkmal, das je nach sozialer Situationen variiert, diese Rolle spielen. Dabei

ist die Maximierung von Zielen und das Handeln nach dem allgemeinem Handlungsprinzip der rationalen Wahl als theoretischer Hintergrund vorausgesetzt. Die zu erklärende Variable ist individuelles Handeln oder aggregiertes individuelles Handeln, in Abhängigkeit von sozialen Beziehungsmustern.

Coleman definiert soziales Kapital folgendermaßen: „Ich werde diese sozialstrukturellen Ressourcen als Kapitalvermögen für das Individuum bzw. als soziales Kapital behandeln. Soziales Kapital wird über seine Funktion definiert. Es ist kein Einzelgebilde, sondern ist aus einer Vielzahl verschiedener Gebilde zusammengesetzt, die zwei Merkmale gemeinsam haben. Sie alle bestehen nämlich aus irgendeinem Aspekt einer Sozialstruktur, und sie begünstigen bestimmte Handlungen von Individuen, die sich innerhalb der Struktur befinden. [...] Anders als andere Kapitalformen wohnt soziales Kapital den Beziehungsstrukturen zwischen zwei und mehr Personen inne.“ (Coleman 1990: 302, 1991:392).

Der Begriff hat damit zwei Komponenten:

1. Soziales Kapital ist ein Aspekt einer Sozialstruktur.
2. Seine Wirkung besteht in einer Handlungsbegünstigung.

Der Mechanismus funktioniert, indem eine Vorleistung von A im Vertrauen der Reziprozität in der Zukunft zu der Erwartung führt, daß B dieses Vertrauen rechtfertigt, wodurch bei B eine moralische Verpflichtung dazu entsteht. A hat einen „Kredit“ bei B, was als soziales Kapital bezeichnet werden kann (Coleman 1988:S102). Die Funktion des sozialen Kapitals ergibt sich aus dem Wert von Ressourcen, die aus der Sozialstruktur der Akteure entstehen und die zur Realisierung von Interessen beitragen.

Es gibt nach Coleman verschiedene Formen von sozialem Kapital (1990, 1991):

1. Verpflichtungen und Erwartungen, d.h. Vertrauen: Diese Form von sozialem Kapital hängt ab von zwei Elementen:

- 1.) der Vertrauenswürdigkeit der sozialen Umgebung
- 2.) der tatsächlichen Menge an einzulösenden Verpflichtungen.

Sozialstrukturen können hinsichtlich der Aspekte Hilfsbedürftigkeit der Personen, Existenz anderer Hilfsquellen, dem Grad des Wohlstandes, kulturellen Unterschieden bei der Hilfeleistung, Geschlossenheit der Netzwerke, der Dichte der Verpflichtungen und der Verfügbarkeit von Helfenden differieren (Coleman 1988:S102, 1990:307, 1991:398); individuelle Akteure können sich in der Anzahl der Kredite unterscheiden. Die relative Qualität der Geschlossenheit von sozialen Netzwerken erleichtert die Entstehung von sozialem Kapital in Form funktionierender Normen. Eine zusätzliche Bedingung für Entstehung von Normen, die den Zweck der Beschränkung negativer oder die Förderung positiver externaler Effekte beinhalten, ist die Geschlossenheit sozialer Netzwerke (Coleman 1988:S105). Die Schaffung einer Verpflichtung ist auf der Seiten dessen, der die Vorleistung anbietet, im allgemeinen mit geringerem Aufwand verbunden als der zu erwartende Nutzen aus der Gegenleistung zum geeigneten Zeitpunkt. Diese Vorleistung erhöht das soziale Kapital, indem es eine implizite, aber relativ hohe Leistungsforderung beinhaltet.

2. Informationspotential: Soziale Beziehungen liefern Informationen, die Handlungen begünstigen können und als Handlungsgrundlage dienen.

3. Normen und wirksame Sanktionen: Normen können als einflußreiche, aber labile Form von sozialem Kapital betrachtet werden, indem bestimmte Handlungen begünstigt werden, andere verboten werden, insbesondere im Zusammenhang mit öffentlichen Gütern.

4. Herrschaftsbeziehungen: Durch die Übertragung von Kontrollrechten über Handlungen kann eine einzelne Person soziales Kapital akkumulieren. Gleichzeitig können durch die Konzentration von Kontrollrechten auf mächtige Personen Kollektivgutprobleme gelöst werden, was das soziale Kapital einer Gemeinschaft erhöhen kann.

5. Übereignungsfähige soziale Organisationen: Freiwillige Vereinigungen, die zu anderen Zielen gegründet wurden, können soziales Kapital bereitstellen. Dies ist eng verbunden mit der nächsten Form, der

6. zielgerichteten Organisationen: Soziales Kapital wird als Nebenprodukt von Aktivitäten zu anderen Zwecken geschaffen.

2.3 Definition des Begriffs „soziales Kapital“ bei Pierre Bourdieu

Bourdieu befaßt sich im Rahmen einer „wirklich allgemeinen Wissenschaft von der ökonomischen Praxis“ (Bourdieu 1983:184, 1986)² vor allem mit kulturellem und sozialem Kapital. Der Ressourcencharakter von sozialem Kapital wird dabei besonders hervorgehoben.

Soziales Kapital als Ressource:

„Das Sozialkapital ist die Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten *Beziehungen* gegenseitigen Kennens oder Anerkennens verbunden sind; oder anders ausgedrückt, es handelt sich dabei um Ressourcen, die auf der *Zugehörigkeit zu einer Gruppe* beruhen“ (Bourdieu 1983:190f). Der Umfang des Sozialkapitals hängt demnach davon ab, wie ausgedehnt das Netz der tatsächlich mobilisierbaren Beziehungen ist und vom ökonomischen, kulturellen oder symbolischen Kapital der damit erreichbaren Personen; das Gesamtkapital eines Gruppenmitgliedes verleiht ihm einen bestimmten Grad an Kreditwürdigkeit.

Investition in soziales Kapital:

Nur auf der Grundlage von materiellen oder symbolischen Tauschbeziehungen, zu deren Aufrechterhaltung sie wiederum beitragen, können Sozialkapitalbeziehungen überhaupt existieren (Bourdieu 1983:191). Durch Investition in „laufende Institutionalierungsarbeit“, die der Produktion und Reproduktion von nützlichen Verbindungen dient, stellen sich bei Bekannten dauerhafte Verpflichtungen ein. Diese „Beziehungsarbeit in Form von ständigen Austauschakten“ (Bourdieu 1983:193) verbraucht vor allem Zeit und so auch direkt oder indirekt Geld.

Akkumulation von sozialem Kapital:

Die Erträge aus dem Sozialkapital können in Form materieller wie immaterieller Profite und über kurze oder lange Zeiträume erfolgen. Der Ertrag der aufgewendeten Arbeit ist dabei um so größer, je größer das bereits vorhandene Kapital ist. Das heißt, die Akkumulation von sozialem Kapital wird durch das Vorhandensein eines Grundstocks erleichtert, da Personen mit vielen Beziehungen gefragter sind. In bestimmten Gruppen konzentriert sich daher oftmals soziales Kapital; die Gruppenzugehörigkeit garantiert die Teilhabe an diesem Kapital. Austauschbeziehungen sind zugleich Bedingung für und Ergebnis der gegenseitigen Anerkennung der Gruppenzugehörigkeit. Nach Bourdieu kann soziales Kapital delegiert werden, wenn eine Gruppe jemanden zum Repräsentanten ernennt, der über das gesamte Kapital verfügen kann. Dies bringt gleichzeitig die Gefahr des Mißbrauchs und der Zweckentfremdung des sozialen Kapitals mit sich.

Kapitalumwandlungen:

Ökonomisches Kapital liegt allen anderen Kapitalarten zugrunde, aber die transformierten Erscheinungsformen sind nicht vollständig darauf zu reduzieren (Bourdieu 1983:196). Die Umwandlung von ökonomischem in kulturelles wie auch in soziales Kapital setzt eine Investition in Austauschbeziehungen voraus, die vor allem Arbeit bedeutet. Das Maß der Umwandlungskosten kann daher in Arbeitszeit gemessen werden. Dabei treten neben den Kosten der Umwandlungsarbeit auch Umwandlungsverluste ein. Diese ergeben sich einerseits aus dem „Schwundrisiko“, d.h. der steigenden Unsicherheit bei der Übertragung insbesondere bei Versuchen, die ökonomische Komponente des sozialen Kapitals zu verschleiern, andererseits aus der Gefahr durch Trittbrettfahrer, d.h. durch Undankbarkeit oder Nichterfüllen der Reziprozitätserwartung beim Tausch. Reproduktionsstrategien beinhalten die Nutzung und Konvertierung der verschiedenen Kapitalarten, um möglichst hohe Erträge mit niedrigen Kosten aus dem vorhandenen Kapital zu erzielen und dieses über Generationen zu erhalten oder gar zu akkumulieren. Die (Rück-) Übertragung von sozialem in ökonomisches Kapital ist deshalb eine risikoreiche, aber unter Umständen effektive Reproduktionsstrategie.

² Der Aufsatz von 1986 ist eine übersetzte Version des 1983 erschienen Aufsatzes. Vgl. auch Bourdieu 1972, 1978, 1992, Bourdieu et al. 1981.

2.4 Definition des Begriffs „soziales Kapital“ bei Jane Jacobs

Nach Putnam (1995a:78) wurde der Begriff zuerst von Jacobs 1961 verwendet. In ihrer stadtsoziologischen Analyse werden verschiedene Funktionen von Nachbarschaftsvierteln und den darin enthaltenen städtischen Anlagen wie Bürgersteigen und Parkanlagen hervorgehoben. Auf den Bürgersteigen in reinen (Vorstadt-) Wohngebieten kann sich nach Jacobs ebensowenig ein interessantes vielfältiges und charakteristisches Leben entwickeln wie in reinen Büro - und Geschäftsstraßen. In isolierten Parkanlagen oder auf trostlosen Spielplätzen am Rande von Trabantenstädten ist Raum für Gewalt, die in belebten gemischten Quartieren nicht auftreten wird. Besonders wichtig ist daher die trotz der Anonymität der Großstadt vorhandene soziale Kontrolle zwischen Nachbarn in funktionierenden Stadtvierteln, die Kriminalität verhindert. Dies beruht auf dem Vertrauen in die potentiellen gegenseitigen Hilfeleistungen zwischen nur flüchtigen Bekannten, deren einzige Gemeinsamkeit ist, daß sie schon längere Zeit in derselben Gegend wohnen. In funktionierenden Nachbarschaften ist auch ein gemeinsames Vorgehen zur Durchsetzung der Interessen der dort lebenden Bevölkerung wahrscheinlicher als in instabilen, beziehungslosen, monofunktionalen Vierteln. Dieses kollektive Handeln wird durch ein Gemeinschaftsgefühl der in einem Bezirk lebenden Personen ermöglicht. „If self-government in the place is to work, underlying any float of population must be a continuity of people who have forged neighborhood networks. These networks are a city's irreplaceable social capital“ (Jacobs 1961:138, 1966:89). Jacobs führt diese positiven Aspekte vor allem auf die Straßenführung und Architektur in Wohngebieten zurück, die das Gemeinschaftsgefühl und die Entstehung von Beziehungsnetzen entscheidend beeinflussen können. Durch Stadtplanung kann daher diese Art von sozialem Kapital gefördert oder auch zerstört werden. In jedem Falle jedoch dauert es auch bei effektiver Stadtplanung lange, bis es sich ansammelt und wenn die sozialen Netzwerke in einem Stadtviertel zerstört sind, ist das soziale Kapital für immer dahin.

2.5 Definition des Begriffs „soziales Kapital“ bei Robert D. Putnam

Die Intention von Putnam ist es, eine Lösung für Probleme des kollektiven Handelns durch Gemeinschaft und Vertrauen, d.h. soziale Netzwerke und soziales Kapital, zu finden. Es soll eine Aufhebung der Ambiguität zwischen kultureller und struktureller Erklärung sowie eine Darstellung der komplexen Zusammenhänge von Normen und Einstellungen einerseits und der sozialen Struktur und Verhaltensmustern andererseits, aus denen die zivile Gemeinschaft besteht, ermöglicht werden (Putnam 1993:167, 180, vgl. auch Kap. 5).

Definition:

„ By „social capital“ I mean features of social life - networks, norms, and trust - that enable participants to act together more effectively to pursue shared objectives. [...] Social capital, in short, refers to social connections and the attendant norms and trust.“ (Putnam 1995b:664f). Putnam beruft sich auch auf Coleman, nimmt aber eine andere Perspektive hinsichtlich der impliziten (spieltheoretischen) Annahmen ein. Putnam betrachtet nicht wie Coleman soziales Kapital primär unter dem Blickwinkel des öffentlichen Guts, dessen Auftreten unwahrscheinlich ist, sondern soziales Kapital wird zuallererst als effektive und einzigartige „soft solution“ (zit. Bates) für verschiedene Versionen des Dilemmas des kollektiven Handelns aufgefaßt (1993:167). Nicht die Bedingungen und Makro-Strukturen, unter denen soziales Kapital entsteht, werden untersucht, sondern die Auswirkungen unterschiedlicher Grade an sozialem Kapital in verschiedenen Regionen. Ein Potential an historisch entwickeltem sozialem Kapital, d.h. Vertrauen, in der Gesellschaft wird dabei vorausgesetzt und zur Analyse anderer Aspekte der sozialen Struktur zu einem späteren Zeitpunkt herangezogen. Der erste Schritt einer Makro-Mikro-Makro-Erklärung wird somit ausgelassen.

Kultur wird bei Putnam als Bedingung für Strukturen verwendet Seine Argumentation lautet: „Social capital here refers to features of social organization, such as trust, norms, and networks, that can improve the efficiency of society by facilitating coordinated actions“ (Putnam 1993:167). Freiwillige Kooperation entsteht eher in einer Gemeinschaft mit hohem sozialen Kapital. Die Lösung für Probleme der Bereitstellung von Kollektivgütern oder kollektivem Handeln können nicht in (staatlicher) Erzwingung liegen, da die Sanktionierung selbst wieder ein Kollektivgut ist (Second Order Prisoner's Dilemma).

Vertrauen als stabiles Gleichgewicht (Putnam 1993):

Eine Möglichkeit der Verminderung der Gefahr von Trittbrettfahrern in einem sozialen Beziehungsnetz liegt in der Auswahl der Mitglieder nach ihrer Reputation. Das Risiko wird weiterhin durch strenge Normen und dichte Netzwerke gegenseitiger Reziprozität minimiert, so daß sich Kooperation lohnt. Vertrauen in die anderen Personen des sozialen Netzwerkes stellt sich dabei durch die steigende Sicherheit, mit der die Handlungen der Anderen vorhergesagt werden können und die vorhergesagten Ereignisse eintreffen, ein. Dadurch, daß die Handlungsstruktur, d.h. die Optionen und ihre Konsequenzen sowie die Fähigkeiten der anderen Akteure bekannt sind, kann ihre erwartungsgemäß zu treffende Wahl mit höherer Wahrscheinlichkeit bestimmt werden. (Putnam 1993)

Quellen zur Entstehung von Vertrauen sind erstens Normen der Gegenseitigkeit (Reziprozität) und zweitens Netzwerke zivilen Engagements.

1. NORMEN: Reziprozitätsnormen können entstehen, weil sie Transaktionskosten senken und Kooperation erleichtern³; sie treten in zwei Formen auf: balancierter Tausch und generalisierter Tausch. Die Norm der generalisierten Reziprozität ist eine hoch produktive Komponente von sozialem Kapital (Putnam 1993:172). Das Vorhandensein einer Norm, wie z.B. Tit For Tat, (Wie Du mir, so ich Dir) führt zu rückgekoppelten Prozessen: In Gemeinschaften mit hohem Vertrauen in die Einhaltung der Reziprozitätsnorm wird Austausch wahrscheinlicher und durch die Dauer der Austauschbeziehungen wird das Vertrauen gestärkt.

2. NETZWERKE: Netzwerke zivilen Engagements wie freiwillige Vereinigungen repräsentieren horizontale Interaktionsbeziehungen, erhöhen die potentiellen Kosten der Defektion, fördern Normen der Reziprozität, erleichtern den Informationsfluß über die Vertrauenswürdigkeit der Individuen und verkörpern die Erfolge früherer Kooperationsakte, die als kulturelle Muster für späteres Handeln dienen können. Sie sind daher eine essentielle Form sozialen Kapitals. Auch Vertrauensleihen an Dritte sind so möglich und führen zur Ausbreitung von sozialen Netzwerken. Gegenseitige Hilfeleistungen erscheinen dann als Investitionen in soziales Kapital, die sich in Zukunft als nützlich erweisen. Die charakteristische Eigenschaft des sozialen Kapitals, daß durch Nutzung der Betrag ansteigt und nicht sinkt, kann zur leichten Kapital-Akkumulierung führen. Die historischen Aspekte von Interaktionsbeziehungen können zu einer Erklärung von Unterschieden im Ausmaß von sozialem Kapital in der Gesellschaft beitragen. „History matters“ bedeutet demnach die Pfadabhängigkeit der gesellschaftlichen Strukturen; nicht entweder „Kultur“ oder „Struktur“, sondern Kultur und Struktur im historischen Kontext bestimmen das Handeln. Kulturelle Habits und Mental Models (Putnam 1993:180) verstärken ein einmal institutionalisiertes Muster. Es gibt nach Putnam zwei Gleichgewichtszustände der Anwendung von Strategien, die sich in Gesellschaften einpendeln können, die aber auch durch Änderung der Opportunitäten und Incentives veränderbar sind: Entweder

1. grundsätzlich defektieren und nie kooperieren in Prisoners- Dilemma-Situationen, oder
2. Reziprozität (Tit For Tat) als Lösung des Dilemmas.

2.6 Definition des Begriffs „soziales Kapital“ bei Henk Flap

Flap bezeichnet sein Forschungsprogramm als „social capital theory“ (Flap 1988:133ff, 1995:1, 1996:14), wobei allerdings zugegeben wird, daß noch alle wichtigen Punkte ungeklärt sind (Flap 1996). Aus der Intention, das „Theory Gap“ in der Netzwerkforschung mit Hilfe der „Social capital Theory“ zu beheben, wurde die Idee, ego-zentrierte soziale Netzwerke als soziale Ressourcen zu betrachten, weiterverfolgt. Flap schließt an die Arbeiten von Lin/ Ensel/ Vaughn (1981) an und bezieht das Konzept der sozialen Produktionsfunktion (Lindenberg 1989) mit ein. Die strukturellen Effekte von sozialen Netzwerken sollen mit Annahmen über instrumentelle Verwendung sozialer Netzwerke verbunden werden, d.h. es soll der Versuch einer Integration von neostrukturalistischen und nutzentheoretischen Theorien unternommen werden. Es wird demgemäß bei der Wahl zwischen Handlungsalternativen nach Bedürfnissen und Ressourcen entschieden, wobei für verschiedene Gruppen unterschiedliche Mittel d.h. Ressourcen zur Verfügung stehen. Dieses können neben ökonomischen, politischen und symbolischen auch soziale Ressourcen sein (Flap 1995:3f).

³ Das Vorhandensein von Normen wird hier vorausgesetzt.

Definition von sozialem Kapital:

„Someone's social relations can be interpreted as his social capital since they are instrumental for his goal attainment.“ (Flap 1995:1). Soziales Kapital setzt sich nach Flap aus mehreren Aspekten zusammen:

1. die Anzahl der potentiell helfenden Personen innerhalb des Netzwerkes,
2. die Stärke der Beziehungen, damit auch das Ausmaß der Hilfe,
3. die Ressourcen, auf die durch die Beziehung zugegriffen werden kann (Flap 1995:5).

Die Kernthesen des Ansatzes lauten demnach:

1. Personen die mit mehr sozialem Kapital ausgestattet sind, können ihre Ziele besser realisieren.
2. Personen werden in soziales Kapital investieren unter Berücksichtigung der potentiell zu erwartenden Erträge aus der Beziehung (1996:4).

Eine Theorie der Investition in soziales Kapital soll sowohl die Effekte von sozialen Netzwerken als auch die Entstehung sozialer Netzwerke erklären (Flap 1995:7).

Die strukturellen Effekte von sozialen Netzwerken können eingeschränkt werden, wenn durch bestimmte Bedingungen der instrumentelle Wert des sozialen Kapitals beschnitten ist. Diese Bedingungen, die den Nutzen von sozialem Kapital beeinflussen, sind

1. Plätze, d.h. potentielle Treffpunkte,
2. Anzahl der potentiellen Kontaktpersonen,
3. vorhandene Technologien, d.h. die Abhängigkeit von sozialem Kapital
4. Institutionen zur Substitution von sozialem Kapital wie z.B. der Wohlfahrtsstaat oder zur Regelung der sozialen Kontakte.

2.7 Definition des Begriffs „soziales Kapital“ bei Ronald S. Burt

Soziales Kapital unterscheidet sich nach Burt durch zwei Eigenschaften von finanziellem und Humankapital. Erstens wird soziales Kapital von beiden Parteien einer Beziehung gemeinsam besessen und keine der beiden kann ohne die andere das Kapital nutzen. Daher verschwindet es für beide, wenn einer sich zurückzieht. Zweitens betrifft soziales Kapital nicht die Investition in einer Marktproduktionsgleichung, sondern die Auszahlungsrate (Burt 1992:9).

Soziales Kapital ist somit beiden Partnern in einer Beziehung zu eigen, und es trägt zum Ertrag aus finanziellem Kapital und Humankapital bei. Das soziale Kapital beeinflusst auch für beide die Auszahlungsrate von Investitionen (Burt 1992:9f). Soziales Kapital spielt bei allen Handlungen eine wichtige Rolle, da nie perfekte Marktbedingungen herrschen und immer soziale Beziehungsnetze in die soziale Produktionsfunktion einbezogen werden müssen. Soziale Netzwerke als Manifestation von sozialem Kapital werden als Zugriffsmöglichkeit zu bestimmten Ressourcen betrachtet (Burt 1992:11). Die Vorteile aus diesen Ressourcen, d.h. die Erträge, bestehen in Informationen und Kontrolle (Burt 1992:13). Es lassen sich mit Hilfe der Netzwerkanalyse bestimmte Positionen ermitteln, die strategisch besonders günstig im Hinblick auf die Nutzung sozialen Kapitals sind, was insbesondere auf die Besetzung von „Structural Holes“ zutrifft (vgl. 3.2).

2.8 Definition des Begriffs „soziales Kapital“ bei Alejandro Portes

Portes unterscheidet zwischen vier verschiedenen Typen von sozialem Kapital (1995:15):

Quellen	Motivation	Effekte	Beispiele
Werte	Altruistisch	Ressourcentransfer aufgrund allgemeiner moralischer Imperative	Geschenke von Eltern an Kinder
Solidarität	Altruistisch	Ressourcentransfer aufgrund Identifikation mit den Zielen und Bedürfnissen der In-Group	Geschenke an Mitglieder der Ethnie oder Kirchengemeinde
Reziprozität	Instrumente II	Ressourcentransfer mit der Erwartung einer Gegenleistung	Tips an Geschäftsfreunde
Erzwingbares Vertrauen	Instrumente II	Ressourcentransfer mit der Erwartung eines Statusgewinns in der Gemeinschaft	Zugeständnisse bei Leihen, Verzicht auf kontraktuelle Garantien für Mitglieder der ethnischen oder religiösen Gemeinschaft

Er definiert soziales Kapital als „Ability to command scarce means by virtue of membership in social structures“. Die Fähigkeit, diese „Geschenke“ (soziales Kapital) zu erhalten, ist nicht wie ökonomisches Kapital ein Besitz des Individuums, sondern eine Eigenschaft des Sets an Beziehungen mit anderen. „Social capital is a product of embeddedness“ (Portes 1995:13). Hier wird von einem Konzept ausgegangen, wonach soziales Kapital eine Abkürzung für die positiven ökonomischen Effekte, die sich aus sozialen Strukturen ergeben, ist. Gleichzeitig muß aber beachtet werden, daß damit neben den Vorteilen auch Einschränkungen für das Individuum verbunden sind (Portes 1995:14). Diese versteckten Kosten treten einerseits auf, wenn die Erwartung der Gemeinschaft besteht, daß für ökonomische Erfolge mit Hilfe des sozialen Kapitals wiederum eine Gegenleistung gezahlt werden muß. Andererseits sind die Beschränkungen der Gemeinschaft bei geschlossenen, dichten, multiplexen Netzen, wie Restriktionen des Kontakts mit anderen Personen außerhalb der Gemeinschaft und streng sanktionierte Normen auch Hindernisse für individuelle Erfolge.

2.9 Definition des Begriffs „soziales Kapital“ bei Thomas Faist

Faist siedelt zwischen der Mikro-Ebene der Individuen und der Makro-ebene der Strukturen die Meso-Ebene der sozialen Netzwerke und Beziehungen an (Faist 1995:29), wobei soziales Kapital auf der Ebene der Ressourcen von Individuen neben ökonomischem und kulturellem Kapital auftritt.

Definition:

„Social capital here means the capacity of individuals to employ (scarce) resources such as information, contacts and money because they are participants and members in social networks and organizations.“ (Faist 1995:4). Soziale Beziehungen bestehen aus Transaktionen zwischen Akteuren. Sets von sozialen Beziehungen ergeben soziale Netzwerke und die Muster sozialer Netzwerke stellen den Handlungskontext von Akteuren dar. Netzwerke können zur Ansammlung und Nutzung von sozialem Kapital verwendet werden (Faist 1995:4). Faist verwendet nach Granovetter (1973) die Unterscheidung von „weak ties“ und „strong ties“ (vgl. 3.2).

Die von Faist verwendete Unterscheidung für Typen von sozialem Kapital ist angelehnt an die bei Portes (vgl. 2.8).

	Orientierung	
soziale Beziehung	Interesse-bezogen (instrumentell)	Norm-bezogen (prinzipiell)
weak ties	Kosten-Nutzen-Kakulationen	Wertaufrechterhaltung
strong ties	Reziprozität	Solidarität

Quelle: Faist 1995:30

Die Stärke der Beziehung bestimmt somit die Art von sozialem Kapital, die wahrscheinlich entstehen wird. Es kann aber auch sein, daß starke Beziehungen durch „imagined communities“ (Faist 1995:32) ersetzt werden, so daß auch in Netzen mit schwachen Beziehungen, z.B. ethnischen Gruppen mit gemeinsamem kulturellen Hintergrund, Reziprozität und Solidarität auftreten können.

2.10 Zusammenfassung

Eine sinnvolle Gliederung wäre, diese Beiträge chronologisch zu ordnen, um den Ursprung und die Verbreitung des Begriffs darzustellen. Allerdings läßt sich kein erstmaliges Auftreten feststellen, sondern vielmehr wurde der Begriff von verschiedenen Personen in unterschiedlichen Arbeitsbereichen mehr oder weniger unabhängig voneinander entwickelt, wobei sich bestimmte Diskussionszusammenhänge und Verwendungsweisen herausgebildet haben⁴. Es lassen sich mehrere (mindestens vier) theoretische Diskussionsstränge identifizieren.

Coleman (1989) wird zumeist als der Autor betrachtet, der versucht hat, den Begriff soziales Kapital in einen größeren theoretischen Rahmen zu stellen. Er bezieht sich auf Loury (1977) als Quelle. Im Vordergrund steht bei ihm in Analogie zum Humankapitalansatz der Ressourcenaspekt, daneben aber auch der Kollektivgutaspekt von sozialem Kapital. Bourdieu, der den Begriff bereits seit 1972 in verschiedenen in Frankreich erschienenen Studien verwendete, bezieht sich auf keine Quelle, wird aber auch von den wenigsten Autoren zitiert (vielleicht ein Ausdruck der gegenseitigen Nichtbeachtung amerikanischer und französischer/ europäischer Publikationen). Coleman weist lediglich auf die ähnliche Verwendung des Begriffs soziales Kapital bei Bourdieu hin, geht aber ansonsten nicht weiter auf dessen ausgearbeitetes Konzept ein. Bourdieu versucht ebenfalls, soziales Kapital als individuelle Ressource in eine allgemeine Kapitaltheorie neben ökonomischem, kulturellem, symbolischen Kapital und Humankapital zu integrieren. Putnam (1993) hat einen hohen Einfluß bei der neuerdings vermehrt zu verzeichnenden Verwendung des Begriffs, vor allem innerhalb des Feldes der politischen Kultur. Er bezieht sich neben Jacobs (1961) auf Coleman als Quelle, interessiert sich aber ausschließlich für soziales Kapital auf der Gesellschaftsebene und im Zusammenhang mit politischen Werten und partizipativem Verhalten. Die besondere Hervorhebung des Kollektivgutaspektes von sozialem Kapital hat seinen Ursprung wahrscheinlich bei Coleman (1991), in einer Äußerung in einer Newsgroup bezieht sich Putnam aber auch auf Schlicht (1984) als mögliche Quelle für diese Verwendung des Begriffs. Daneben existiert innerhalb der engeren und weiter gefaßten Netzwerkforschung eine Vielzahl von Autoren (u.a. Burt, Flap, Lin, Faist, Portes vgl. 3.2), die sich mit sozialem Kapital als individueller Ressource, die von der Positionierung im sozialen Netzwerk abhängt, beschäftigen.

Coleman, Bourdieu und dem Netzwerkansatz ist gemeinsam, daß soziales Kapital als instrumentell einsetzbare, individuelle, aber nicht unabhängig von anderen Personen verfügbare Ressource aufgefaßt wird. In der theoretischen Debatte um Putnam dagegen wird soziales Kapital als für die Gesellschaft vorhandene wertvolle Ressource betrachtet. Diese verschiedenen Dimensionen des Begriffs werden im folgenden noch einer genaueren Betrachtung unterzogen (vgl. 3.). Inzwischen hat der Begriff in seinen vielfältigen Formen auch breite Anwendung gefunden (vgl. 4.).

⁴ In einer Fragerunde in der Diskussionsgruppe SOcNET im Januar 1997 über den Ursprung des Begriffs soziales Kapital tritt diese Uneinigkeit ebenfalls zutage.

3. Aspekte oder Dimensionen von sozialem Kapital

Die folgende Erörterung orientiert sich an den von Bourdieu, Coleman und Putnam hervorgehobenen Aspekten. Zuerst wird der Kapitalbegriff betrachtet, danach soziale Netzwerke als Produktionsbedingung für soziales Kapital untersucht. In den Kapiteln über Vertrauen, Normen und Kollektivgüter werden die Folgen die sich aus dem Vorhandensein von sozialem Kapital ergeben, betrachtet.

3.1 Soziales Kapital als Ressource

Wie kann soziales Kapital als nicht individuell besitzbare Ressource, die aber erworben und in die investiert werden kann und die Erträge bringt, wirken? Wie ist also diese Ressource zu definieren und von anderen Kapitalarten abzugrenzen?

Kapital ist die Bezeichnung für eine Ressource, über die verfügt werden kann und die zur Verfolgung von Zielen eingesetzt werden kann (Esser 1996). Die klassische Art von Kapital ist *ökonomisches Kapital*, das aus physischen und finanziellen Ressourcen besteht. Daneben ist vor allem das *Humankapital* eine bedeutsame Ressource; bei diesem Konzept werden die persönlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten, das Wissen und die Erfahrung als produktive Eigenschaften betrachtet. (Aus-) Bildung stellt eine Investition in Humankapital dar, die sich später durch erhöhte Erträge rentiert (Becker 1975:9ff, 1993, Esser 1996). Humankapital ist ebenso wie ökonomisches Kapital eine individuell besitzbare Ressource. Bei Bourdieu wird dann das *kulturelle Kapital* hervorgehoben, das in verschiedenen Formen auftreten kann: inkorporiert, objektiviert und institutionalisiert (Bourdieu 1983). Diese Ressource bedingt die Erzeugung, die Verinnerlichung, den Erwerb oder die Nutzung bestimmter Symbole, Kulturgüter und Titel; der Besitz des kulturellen Kapitals läßt sich z.B. am Habitus erkennen (Bourdieu 1983, 1992). Das kulturelle bzw. auch das *symbolische Kapital* (Prestige) ist nach Bourdieu eng mit sozialem Kapital verbunden, da beide auch von der sozialen Klasse abhängen und vielfältige Interaktionsbeziehungen bestehen (Bourdieu 1983).

Soziales Kapital stellt die Zugehörigkeit zu familiären und klassenabhängigen sozialen Netzen dar, die gegenseitige Verpflichtungsbeziehungen, Vertrauen und Reputation mit sich bringen, d.h. „Kapital an ‚mondänen‘ Beziehungen“ (Bourdieu 1992:204). Diese sozialen Beziehungen können gewinnbringend bei der Verwertung des ökonomischen und kulturellen Kapitals eingesetzt werden, worin deren Ressourcencharakter begründet ist. Eine genaue definitorische Abgrenzung von sozialem Kapital ist in den Arbeiten von Bourdieu schwierig, da er selbst unscharfe Definitionen liefert und sich vor allem auf die Wirkungen des Kapitals konzentriert. Soziales Kapital ist nicht wie die anderen Kapitalarten eine persönliche private Ressource, da es nicht unabhängig von anderen Personen erworben oder genutzt werden kann. Es ist bestimmten Beziehungen inhärent. Es existiert auch nur potentiell, da keine Sicherheit über das Kapital gewonnen werden kann. Smart (1993:393) schlägt zur Abgrenzung vor, daß tatsächlich einklagbare Verpflichtungen als ökonomisches Kapital und generalisierte Attributionen auf der Gruppen- oder Gesellschaftsebene als symbolisches Kapital betrachtet werden. Damit wäre also das soziale Kapital auf spezifische (sogar nur dyadische) soziale Beziehungen und auf nicht einklagbare Verpflichtungen zwischen Personen beschränkt. Eine weitere Form von Kapital ist *institutionelles* bzw. *politisches Kapital* (Esser 1996), das in sanktionierten sozialen Regeln und Normen oder speziell interessevertretenden Verbänden besteht.

Bei der Einführung neuer Kapitalarten sollten einige allgemeine Grundsätze gewahrt werden:

1. Erstens sollten die Eigenschaften der Kapitalarten den Kapitalbegriff rechtfertigen.

Dazu gehört, daß sie zu einem „Gesamtvolumen des Kapitals als Summe aller effektiv aufwendbaren Ressourcen und Machtpotentiale“ (Bourdieu 1992:196) beitragen, das zur Unterscheidung von Personen (-gruppen) hilft.

Dazu gehört auch, daß in die Ressource investiert werden kann und Erträge daraus gewonnen werden können. So wird angenommen, daß eine Investition in „Beziehungsarbeit“ geleistet wird, wobei mit den vorhandenen Ressourcen unter Berücksichtigung der Transaktionskosten und

Opportunitätskosten sparsam umgegangen wird. Eine Investition sollte effektiv sein in dem Sinne, daß das Gesamtkapital erhöht wird. Aus den Dimensionen Anzahl, Ressourcen, Vernetzung und Verpflichtungen ergibt sich ein Optimierungsproblem (Esser 1996). Der richtige Einsatz der Ressource kann aber auch zu vielen verschiedenen Gleichgewichtszuständen führen⁵.

Diese erste Bedingung wird bei sozialem Kapital häufig vorausgesetzt. In Bezug auf den Kollektivgutaspekt von sozialem Kapital (vgl. 3.5) muß allerdings konstatiert werden, daß es eine völlig andere Position im Hinblick auf zielgerichtetes rationales Handeln einnimmt als die anderen Kapitalformen (Coleman 1990:317f, 1991:411f). Entweder wird das Konzept nun entsprechend ausgearbeitet und erweitert oder dieser Aspekt macht es unmöglich, soziales Kapital wie die anderen Kapitalarten in ein allgemeines Konzept zu integrieren.

2. Zweitens sollten die Kapitalarten klar definierbar und voneinander abzugrenzen sein.

Die zweite Bedingung scheint noch nicht ganz geklärt zu sein.

Die meisten Formen von sozialem Kapital können als „moralische“ Ressource betrachtet werden, die durch erhöhte Nachfrage zunehmen und bei Nichtnutzung ganz verschwinden (Putnam 1993:169).⁶ Moralische Ressourcen werden folgendermaßen definiert: „Zum einen handelt es sich um Ressourcen, deren Vorrat durch ihre Nutzung eher anwachsen als abnehmen wird; zum anderen bleiben diese Ressourcen nicht intakt, wenn sie länger ungenutzt brachliegen“ (Hirschman 1989:238ff). Neben dem traditionellen Modell der gegebenen, knappen Ressource (ökonomisches/ materielles Kapital), mit der wirtschaftlich umgegangen wird und dem Modell der Anreicherung einer Ressource durch Gebrauch, wie beim Erwerb von Fähigkeiten (Humankapital), wird hier ein drittes Modell konzipiert. Moralische Ressourcen, z.B. Gemeinsinn oder Liebe, unterliegen nach Hirschman einer „Verkümmerdynamik“, wenn sie nicht in Anspruch genommen werden. Auch Coleman weist auf diesen Aspekt des sozialen Kapitals hin: „Wie Humankapital und physisches Kapital sinkt soziales Kapital im Wert, wenn es nicht erneuert wird. Soziale Beziehungen zerbrechen, wenn sie nicht aufrechterhalten werden.“ (Coleman 1990:321, 1991:417). In soziales Kapital muß daher in Form von „Beziehungsarbeit“ investiert werden, um überhaupt einen Nutzen zu haben.

Zum ersten muß darauf hingewiesen werden, daß dieses Unterscheidungskriterium zu anderen Kapitalarten nicht besonders schlüssig ist. Da in jede Art von Kapital von Zeit zu Zeit (re)investiert werden, um dauerhaft daraus Nutzen zu ziehen, ist dies kein besonderes Kennzeichen für soziales Kapital. Zum zweiten ist zu hinterfragen, ob nicht nur durch eine Investition, sondern auch durch die Nutzung das soziale Kapital ansteigt. Dies würde bedeuten, daß durch Ausnutzen von sozialen Beziehungen der Ertrag beliebig gesteigert werden kann. Es scheint aber vielmehr so zu sein, daß auch Gegenleistungen erbracht werden müssen, da ansonsten die sozialen Beziehungen überstrapaziert werden. Ein weiteres Kennzeichen der „moralischen“ Ressourcen ist daher auch, daß sie sich rar machen, „wenn sie in übertriebenem Maße gepredigt und in Anspruch genommen werden (Hirschman 1989:241). Da das soziale Kapital immer von Interaktionsbeziehungen abhängt, muß eine diffizile Balance zwischen Investition und Nutzung gefunden werden. In der Praxis kann es vielleicht schwierig sein, Investitionen von Erträgen zu unterscheiden, da sie gleichzeitig auftreten. Dennoch sind sie konzeptionell zu trennen.

Die Entstehung von sozialem Kapital ist eine Folge von Tauschbeziehungen, speziell von freiwilliger Reziprozität, die lediglich auf gegenseitiger Verpflichtung beruht und wobei explizite einklagbare Forderungen ausgeschlossen sind (Smart 1993:394). Vorleistungen wie z.B. Geschenke oder andere Vertrauensbeweise in die Rückzahlungsbereitschaft des Gegenübers sind meist der Auftakt einer Tauschbeziehung. Die so aufgebauten sozialen Beziehungen werden dann später instrumentell verwendet, indem sie genutzt werden, um Zugriff auf bestimmte Ressourcen erlauben, die alleine nicht erreichbar wären. Der Mehrertrag der Tauschbeziehung ist für beide Tauschpartner attraktiv und gibt einen Anreiz zur Aufrechterhaltung der Beziehung. Ein so direkter Ressourcenbegriff wird auch in Netzwerkansätzen verwendet, wobei das soziale Kapital als die

⁵ Vgl. auch die zwei postulierten Gleichgewichtszustände der Strategien „vertrauensvolles Miteinander“ und „amoralischer Familismus“ bei Putnam (1993).

⁶ Die Wahl des Begriffs „moralisch“ für diesen Sachverhalt scheint nicht besonders einsichtig.

über Kontaktpersonen potentiell zu erlangenden Ressourcen (ökonomisches Kapital, Humankapital und Netzwerkressourcen) (Weesie/ Verbeek/ Flap 1990:92) definiert ist. Die erhöhte Ertragsrate aus Investitionen, die sich aus einer günstigen Positionierung im sozialen Netzwerkgefüge ergibt, zeigt, daß auch die Struktur der vorhandenen Kontaktpersonen ein Aspekt des sozialen Kapitals sein kann (Burt 1992:11f).

Soziales Kapital kann im Zuge von Austauschprozessen mit anderen Personen in andere Kapitalarten (Humankapital, ökonomisches Kapital) transformiert werden. So kann z.B. das soziale Kapital zum Erwerb und zur Umsetzung des Humankapitals eingesetzt werden (Bourdieu 1983, 1992, Coleman/ Hoffer 1987:221ff, Lin 1982). Im Rahmen des Ansatzes der New Institutional Economics stellt Ben-Porath die „F-connection“ in Austauschsystemen in den Vordergrund: soziale Beziehungen in Familien, unter Freunden und in Firmen beeinflussen ökonomische Tauschbeziehungen in vielfältiger Weise (Ben-Porath 1980). Als Ergänzung zur neuen Haushaltsökonomie (Becker 1993) wird hier die entscheidende Bedeutung von sozialen Beziehungen bei Markttransaktionen hervorgehoben.

Einerseits können soziale Beziehungen also zur Umwandlung von Kapitalarten verwendet werden, andererseits können auch durch vorhandene soziale Beziehungen beliebige Güter direkt getauscht werden oder in sozialen Netzen indirekt in Form eines generalisierten Tauschs umgesetzt werden (Weesie/ Verbeek/ Flap 1990:93). Der Zusammenhang zwischen Netzwerkstrukturen und Ressourcentransfer ist mit Hilfe der Austauschtheorie modellierbar. Diese konzeptionelle Nähe zwischen Netzwerkstrukturen und Austauschsystemen wurde im Rahmen der Austauschtheorie von Cook umgesetzt (1982, 1991, Cook/ Whitmeyer 1992, Franz 1986). Ohne vorerst weiter auf Austauschtheorien einzugehen, soll im folgenden allerdings der Aspekt der sozialen Netzwerke untersucht werden.

3.2 Soziales Kapital in sozialen Netzwerken

Die Ursprünge der Interpretation von sozialen Netzwerken als soziales Kapital sind nach Flap (1995) bei den Transaktionalisten und den Neo-Strukturalisten zu sehen.

Der Transaktionismus innerhalb der britischen Sozial- Anthropologie wurde vor allem von Boissevain (1974) geprägt. Ohne den Begriff soziales Kapital explizit zu nennen, ist eine der Hauptaussagen, daß Netzwerke als soziale Ressource, aber auch als Beschränkung betrachtet werden können. Interaktionen in einem sozialen Netzwerke werden als Transaktionen bezeichnet; dabei ist der Nutzen aus der Transaktion mindestens gleich groß wie die Kosten, so daß es sich auch lohnt (Boissevain 1974:25). Reziproke Transaktionen, bei denen in beide Richtungen Güter und Dienstleistungen gegeben werden, gelten als Austausch. Das soziale Netzwerk übt auf die darin eingebetteten Personen sozialen Druck aus und beeinflusst so das Verhalten. Gleichzeitig bietet das Netzwerk aber Hilfe und Unterstützung bei der Zielerreichung und der Verfolgung von Rivalen. „It is the reservoir of social relations from and through which he recruits support to counter his rivals and mobilizes support to attain his goals“ (Boissevain 1974:27).

Die Neo-Strukturalisten vertreten die Kernthese, daß alle Phänomene - auch rein ökonomische Handlungen- in soziale Netzwerke eingebettet sind (Zukin/ DiMaggio 1990, Granovetter 1973, 1985). Sie können als Gegenspieler der Neoklassischen Ökonomie betrachtet werden, da sie behaupten, daß auch auf Märkten strukturelle Faktoren wirken, die die individuelle Nutzenmaximierung einschränken. Granovetter nannte diesen Ansatz „New Economic Sociology“ (Granovetter 1995:vii). Inzwischen ist allerdings eine Annäherung der Neo-Strukturalisten auch an Rational-Choice Ideen festzustellen (Burt 1992, Granovetter 1985). Die Anhänger der Neuen Institutionalistischen Ökonomie versuchen dagegen eine Integration institutioneller Faktoren in die Nutzentheorie. Der Ansatz der „New Institutional Economics“ sowie auch der klassisch soziologische Ansatz (der „generalisierten Moral“) sind aber als Lösungen des Problems der sozialen Ordnung und der Entstehung von Vertrauen in ökonomischen Beziehungen für die Neo-Strukturalisten nicht brauchbar, da sie entweder „undersocialized“ oder „oversocialized“ sind (Granovetter 1985:483), d.h. soziale Strukturen entweder gar nicht oder ausschließlich betrachten.

Granovetter schlägt deshalb den „Embeddedness“-Ansatz vor. Danach fördert das Eingebundensein in konkreten persönlichen Beziehungen und Netzwerken von Beziehungen die

Vertrauensbildung, die Etablierung von Erwartungen und die Verstärkung von Normen (Granovetter 1985:491). Die Position des Embeddedness-Ansatzes ist eng verbunden mit der „substantivistischen“ Schule in der Anthropologie und der „moral economy“. Bei weit gefaßter Formulierung im Sinne einer instrumentellen Anpassung an soziale Gegebenheiten hat der Ansatz allerdings viel mit dem Rational-Choice-Ansatz gemeinsam (Granovetter 1985:505). Es bestehen demnach vielfältige „Eingebundenheiten“, die das Handeln beeinflussen: „cognitive embeddedness“, „cultural embeddedness“, „structural embeddedness“ und „political embeddedness“ (Zukin/ DiMaggio 1990). Soziale Beziehungen tragen zur Aufrechterhaltung der sozialen Ordnung bei, da Individuen nicht isoliert handeln können. Die Hemmung von opportunistischem Verhalten in der Wirtschaft kann nicht durch strenge hierarchische Gliederung, sondern durch persönliche Beziehungsnetze innerhalb und zwischen Firmen (Granovetter 1985:502) erfolgen.

Flap hebt auf zwei unterschiedliche Schwerpunkte des Netzwerk-Konzeptes ab:

1. Die Ressourcen von Individuen, die abhängig sind von der Anzahl anderer Personen im egozentrierten sozialen Netzwerke, von der Beziehungsstärke, deren Ressourcen und deren Bereitschaft zur Kooperation.
2. Die Gesamtstruktur des Netzwerkes, die durch die Eigenschaft der Kohäsion einen Einfluß auf das soziale Kapital haben kann (Coleman 1990, 1991) oder auf die strukturellen Vorteile durch bestimmte Positionen von Einzelnen innerhalb des Netzes (Burt 1992).

Damit sind zwei verschiedene Forschungstraditionen verbunden, die als individuums- oder handlungstheoretisch und als strukturorientiert oder -theoretisch bezeichnet werden können (Mayr-Kleffel 1991:24). Diese divergenten Theorierrahmen können u.U. mit den selben Datensätzen verfolgt werden. Die Fragestellung ist jedoch unterschiedlich: im ersten Fall interessiert die soziale Beziehung als Wahlentscheidung innerhalb sozialstruktureller Zwänge, d.h. es kann eine handlungstheoretische Position unterstellt werden. Im zweiten Fall interessiert eine Makrostruktur der Eigenschaften der Zugehörigen in sozialen Netzwerken.⁷

Fragestellungen über soziales Kapital können im Hinblick auf Netzwerke daher aus zwei Perspektiven betrachtet werden (Burt 1992:11f):

1. Wer? Soziale Netzwerke als soziales Kapital durch Zugriff auf Personen mit bestimmten Ressourcen: Hierbei ist die Ressource, zu der über bestimmte Kontakte Zugang zu erhalten ist, als das Kapital definiert. Die Frage, zu welchen Personen mit welcher Art von Ressourcenausstattung Zugang zu erlangen ist, steht im Vordergrund.

Daß die Umsetzung von Humankapital durch soziales Kapital erst ermöglicht oder erleichtert wird, zeigt sich besonders bei der Jobsuche, wo weak ties oftmals eine Stellensuche erleichtern (Granovetter 1974, 1995) und darüber hinaus Kontakte mit hohem Prestige entscheidende Determinanten des Prestiges (De Graaf/Flap 1988, Flap/De Graaf 1986, Lin 1982, 1988, Lin/Ensel/Vaughn 1981) und des Einkommens (Boxman/ De Graaf/ Flap 1991, Meyerson 1994) der über diese Beziehungen vermittelten Arbeitsplätze sind.

Die damit verbundenen Thesen lassen sich in mehrere Aspekte unterteilen (Preisendörfer/ Voss 1988):

1. These der geringeren Suchkosten, sowohl für Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber.
2. These der günstigeren Plazierung über Kontakte
3. These der günstigeren Plazierung über schwache Kontakte (Weak-Ties-Argument, Granovetter 1973).
4. Karrierezyklus-These
5. Qualifikationsniveau-These

⁷ Diese Unterscheidung hat auch direkte Implikationen für die empirische Forschung. Schenk unterscheidet für die Analyse egozentrierter Netzwerke die Netzwerkvariablen nach relationalen und strukturellen Merkmalen. Relationale Merkmale sind Kontaktdauer, Kontakthäufigkeit, Räumliche Distanz, emotionale Nähe, Intensität, Stärke der Beziehung (weak ties, strong ties), Uni- und Multiplexität, und Rollenkontexte, strukturelle Merkmale sind Größe, Dichte, Geschlossenheit, Balance, Homogenität bzw. Heterogenität des Netzes (Schenk 1995:98). Wolf unterscheidet zwischen den Analyseebenen Ego, Dyade und Netzwerk (Wolf 1993).

6. These der sozialen Schließung

Es zeigt sich, daß diese Thesen nicht alle generell haltbar sind (Preisendörfer/ Voss 1988:117), aber daß trotz Einschränkungen und einzelnen Widerlegungen soziales Kapital einen wichtigen Beitrag zum Einkommen und damit ökonomischen Kapital leistet (Meyerson 1994), der aber noch differenzierter zu untersuchen wäre.

2. Wie? Soziale Strukturen als soziales Kapital: Hierbei ist die Gesamtstruktur des Kontaktnetzes, das durch die charakteristische Konstellation die Verfügbarkeit von Ressourcen für einen Einzelnen bestimmt, als das Kapital definiert.⁸

Viele strukturelle Aspekte des gesamten sozialen Netzwerkes können einen wichtigen Einfluß auf das soziale Kapital haben. Die Geschlossenheit sozialer Netzwerke spielt z.B. eine wichtige Rolle für die Entstehung von Normen und Vertrauen (Coleman 1990:318, 1991:413).

Die Ressourcen, die in sozialen Netzen genutzt werden können, sind sehr vielfältig. Zum einen muß das soziale Kapital der Person selbst untersucht werden, zum zweiten das Kapital der Kontaktpersonen, zum dritten das Kapital der Personen, auf die durch diese Personen zugegriffen werden kann, usw. Bei der Analyse der Zweiten und Dritten ist daher die Zentralität im Gesamtnetz und die Brückenfunktion von Personen entscheidend.

Das Weak-Tie-Argument von Granovetter (1973) besagt in diesem Zusammenhang, daß vor allem Weak Ties, also schwache Beziehungen, auch zu Personen aus anderen Netzen den Informationsfluß zwischen unzusammenhängenden Gruppen ermöglichen und so von großem Nutzen für den Einzelnen sein können. Der Grund ist, daß diese Personen eher unwahrscheinlicherweise dichte Netzwerke mit den engeren Bekannten bilden und durch diesen Kontakt der Zugang zu anderen Teilen des sozialen Systems gewonnen werden kann. Nach einer Übersicht über verschiedene Studien, die seine Weak-Tie-Hypothese stützen, stellt Granovetter klar, daß der Zusammenhang sich nur auf die Beziehungen, die Brückenfunktionen erfüllen, bezieht (Granovetter 1982:130). Weak Ties sind nicht automatisch Brücken zu anderen Netzen, aber alle Brücken sind als Weak Ties definiert (Granovetter 1973:1064). Burt schränkt diese These ein und meint, daß Brücken meistens, aber nicht immer Weak Ties sind (1992:29). So treten Structural Holes durch Brückenbeziehungen, zumeist Weak Ties, manchmal aber auch Strong Ties, auf.

Das Argument der Structural Holes impliziert eine ähnliche Herangehensweise wie das Weak-Tie-Argument. Besonders hohe Erträge können aus Positionen in „Structural Holes“ gewonnen werden. Diese sind dadurch gekennzeichnet, daß keine Kohäsion, d.h. enge starke Beziehungen, und keine Struktur-Äquivalenz, d.h. überlappende Kontakte, bestehen (Burt 1992:18). Structural Holes sind daher auch definierbar dadurch, daß sie nichtredundante Kontakte verbinden (Burt 1992:18), daß zwischen Personen(-gruppen), die normalerweise nicht verbunden sind, eine Lücke besteht. Dieses Loch wird von einem Makler oder Vermittler (broker)⁹ ausgefüllt. Er hat Kontakte zu zwei Beziehungsnetzen, die sich außer in seinem Fall nicht überlappen. Er hat dadurch maximalen Nutzen aus Kontakten, da keine der Kontaktpersonen redundante Informationen und andere Leistungen bringt¹⁰. Die Vorteile können im Bereich von Informationen oder bei Kontrollgewinnen liegen. Informationsgewinne liegen vor allem bei der Möglichkeit des Zugriffs und dem richtigen Timing und dem Weiterleiten von Bekanntschaften. Diese Position bringt großen strategischen Nutzen mit sich, da sowohl aus beiden Gruppen Informationen gezogen werden können als auch für beide Gruppen nicht-redundante Informationen geliefert werden können, was Abhängigkeiten schafft und auch teuer bezahlt werden kann. Die Rolle des „tertius gaudens“ ermöglicht es, strategisch mit den Kontakten umzugehen (Burt 1992:47), d.h. die Abhängigkeiten beider Parteien von der Vermittlerposition auszunutzen und so Kontrolle über Vorgänge zu erlangen.

Die Kernthese des Arguments besagt, daß es unterschiedlich günstige Positionen im Netzwerkgefüge gibt, aus denen unterschiedliche Chancen auf hohe Erträge aus Beziehungen

⁸ Dies entspricht der Makro-Perspektive in folgenden Abschnitten (Vertrauen und Kollektivgüter).

⁹ Diese Broker-Positionen wurden bereits von Boissevain 1974 analysiert.

¹⁰ Ob diese Argumentation stimmig ist, ist m.E. eine empirische Frage, da es ebenso andere Informationsquellen (wie Fernsehen) gibt, die die Informationen dennoch redundant sein lassen.

entstehen. Der Central Player (Burt 1992:23) hat besonders gute Chancen, da er immer zuerst von Möglichkeiten und Gefahren, die sich in Bezug auf die jeweils andere Gruppe ergeben, informiert ist. Die Auszahlungsrate im Zusammenhang mit Structural Holes hängt davon ab, ob viele primäre Structural Holes zwischen der Kontaktperson und anderen innerhalb des Netzwerkes sind und davon, ob viele sekundäre Structural Holes zwischen der Kontaktperson und anderen außerhalb des Netzwerkes bestehen (Burt 1992:48). Je besser ein Netz auf Structural Holes hin optimiert ist, desto höher ist die Auszahlungsrate. Diese wiederum multipliziert sich mit den Investitionen zum Profit aus dem Beziehungsnetz (Burt 1992:46). Strukturelle Autonomie, d.h. eine Position, in der Alternativen zu Kontakten bestehen, während andere von diesen Kontakten abhängig sind, bringt deshalb Vorteile, indem die Austauschquote verbessert wird.

Das Structural-Hole-Argument läßt sich interpretieren als Interaktionseffekt zwischen sozialen und anderen Ressourcen (Burt 1992:11 zit. in Flap 1995:6). Es unterscheidet sich vom Weak-Tie-Argument in folgenden Punkten (Burt 1992:27ff):

Erstens: Der Schwerpunkt liegt auf dem Akteur und seiner Position in Netz, nicht auf der Stärke der Beziehung. Starke wie schwache Beziehungen können unterschiedlich nützlich sein, je nachdem, inwiefern die Informationen redundant oder einzigartig, neu und wichtig sind. Brücken werden als nichtredundante Kontakte definiert.

Zweitens: Es werden nicht nur die Informationen, sondern auch die aus Kontrolle sich ergebenden Profite betrachtet. Dies ist impliziert in der Rolle des „lachenden Dritten“, der aus seiner guten Verhandlungsposition heraus agiert.

Aus dieser Sichtweise von sozialem Kapital als strukturell determinierte Vorteile in Interaktionsbeziehungen lassen sich Zugriffsmöglichkeiten auf interessante Ressourcen mit Hilfe von Strukturmerkmalen des Netzwerkes messen; daraus ergeben sich vielfältige Anwendungsmöglichkeiten (z.B. spieltheoretische/ ökonomische Modellierung, vgl. Henning 1995).

Es wird bei diesem Ansatz vorausgesetzt, daß das soziale Kapital insofern von der einzigartigen Zentralität und Bedeutsamkeit einer Position abhängt, als damit die Kontrolle über die Ressourcen der abhängigen Personen verbunden ist und die Auszahlungsrate in jedem Fall Investitionen lohnt. Dies hängt damit zusammen, daß durch besonders gute soziale Positionen die Preise diktiert werden können. Ausgeklammert werden Fälle, in denen Personen ohne besondere Vorleistungen ihre Kontakte (weak ties) zu der Person auf der brückenbildenden Position ausnutzen. Das soziale Kapital dieser Person besteht dann nicht darin, daß sie die Verbindungsperson zwischen zwei Netzen ist, sondern daß sie eine Verbindungsperson kennt und dieser Kontakt ohne großen Aufwand aktivierbar ist. Der zweite Fall findet bei Untersuchungen des sozialen Kapitals auf der individuellen Ebene eher Berücksichtigung.

Die strukturellen Aspekte von sozialen Netzwerken können kurz zusammengefaßt werden (vgl. Boissevain 1974:24ff, Schenk 1984:30ff)¹¹. Die Gestalt eines Netzes kann durch die Größe (Anzahl der Personen), die Dichte oder Geschlossenheit (Anteil der tatsächlichen Beziehungen an den logisch möglichen), Cliques und Cluster (Untergruppen), Zonen (first- und second-order zone) und Segmente (Überschneidung mit anderen Begriffen wie Freunde, Bekannte) charakterisiert werden (Mayr-Kleffel 1991:14). Die Homogenität bzw. Heterogenität (Variation der soziographischen Merkmale) des Netzwerkes ist ebenfalls ein strukturelles Merkmal (Schenk 1995:98). Die Erreichbarkeit von Personen des Netzwerkes, der Grad der Bindung einer Person, d.h. die durchschnittliche Anzahl an Beziehungen, die Zentralität der Position sind wichtige Merkmale innerhalb eines sozialen Netzwerkes (Boissevain 1974:40, Schenk 1984:50ff). Die Beziehungen innerhalb des Netzes können ebenfalls charakterisiert werden: Es kann zwischen simplexen und multiplexen Beziehungen unterschieden werden (Gluckman 1967 zit. in Mayr-Kleffel 1991, Schnek 1995:98); Multiplexität besteht, wenn Verbindungen zwischen gleichen Netzwerkteilnehmern in mehr als einem Kontext existieren. Mit dem Begriff des crisscrossing oder crosscutting ist gemeint, daß Beziehungen zwischen Netzwerkteilnehmern sich bei verschiedenen Aspekten überschneiden, d.h. die selbe Person bezüglich eines Aspektes verbündet, bezüglich eines anderen Aspektes verfeindet sein kann (Flap 1988). Die Symmetrie einer Beziehung hängt von der Reziprozität des Austauschs ab. Die Intensität bezieht sich auf die Stärke der interpersonellen Beziehung.

¹¹ Als Übersicht über weitere strukturelle Merkmale und Methoden der Netzwerkanalyse vgl. Pappi 1987.

Zusammenfassung:

Generell muß unterschieden werden zwischen

1. der bloßen Tatsache des Vorhandenseins einer Beziehung,
2. den Ressourcen, auf die durch die Beziehung im Sinne eines bilateralen Tauschs Zugriff erlangt werden kann,
3. dem Zugriff auf Ressourcen über die Positionierung im sozialen Netzwerk, d.h. über Dritte im Sinne eines erweiterten Tauschsystems und
4. dem Teilhaben an einem sozialen Beziehungsnetz, das im Sinne eines generalisierten Tauschsystems Zugriff auf bestimmte Ressourcen erlaubt, die aber Kollektivgutcharakter besitzen. In diesem Fall besteht im Unterschied zur einfachen Mitgliedschaft in einem exklusiven Beziehungsgefüge keine Ausschlußmöglichkeit für Trittbrettfahrer.

Der Grund für die Aufrechterhaltung von Beziehungsnetzen kann daher einerseits bei individualistischer Betrachtung als der erwartete Nutzen der Beziehungen bei Tauschprozessen betrachtet werden. Soziale Netzwerke und die Beziehungen der Mitglieder sind aber auch notwendige Bedingungen zur Entstehung und Aufrechterhaltung von Normen und Vertrauen, die wiederum für das Kollektiv einen Nutzen haben. Diesem Doppelcharakter des sozialen Kapitals soll im folgenden noch Rechnung getragen werden.

3.3 Soziales Kapital und Vertrauen

Soziale Beziehungen sind eine notwendige, aber noch keine ausreichende Bedingung für Vertrauen und vertrauensvolles Verhalten (Granovetter 1985:491f). Es läßt sich für das wirtschaftliche Handeln schließen, daß Kooperation - und auch Opportunismus - in einer Gesellschaft von bereits bestehenden sozialen Netzwerken abhängen. Aus dem Vorhandensein persönlicher Beziehungen läßt sich aber sowohl Vertrauen als auch die Ausnutzung von Vertrauen zum eigenen Nutzen ableiten, da die „Verlockung“ der Defektion auch mit der sicheren, vertrauensseligen Kooperation der Partner steigt. Soziale Beziehungsnetze sind deshalb noch keine Garantie für das dauerhafte Funktionieren eines Vertrauenssystems.

Bei dem Aspekt „Vertrauen“ zeigt sich wie bei sozialen Netzwerken die Doppelbedeutung des Begriffs soziales Kapital: einerseits wird er auf der Ebene der direkten interpersonalen Interaktion, die Voraussetzung und Folge des Vertrauens zwischen den Partnern ist, verwendet, andererseits auf der Makro-Ebene als Vertrauen in Institutionen oder (z.B. bei interkulturellen Vergleichen) als Vertrauensgrad von Gesellschaften¹².

1. Vertrauen in interpersonalen Beziehungen

Vertrauen richtet sich immer auf soziales Handeln. Es ist definierbar durch eine Annahme über das künftige Handeln anderer (Sztompka 1995:256). Es bezieht sich auf unsichere Ergebnisse.. Diese Ungewißheit ist bedingt durch die Wahlfreiheit der anderen Akteure, was ein Wechselspiel von Verpflichtungen und Erwartungen der Beteiligten mit sich bringt.

Vertrauen tritt in interpersonalen Beziehungen auf, wenn Transaktionen, wie z.B. Tauschhandlungen im weitesten Sinne, längere Zeiträume in Anspruch nehmen, da die Gegenleistung zeitversetzt erfolgt. Wie funktionieren diese Vertrauensbeziehungen?

Vertrauen ist ein Kennzeichen von individuellen Entscheidungen, bei denen ein Treugeber die Erwartung hat, daß der Treuhänder das Vertrauen rechtfertigt, indem er eine Handlung ausführt, die dem Treugeber einen Gewinn bringt. Der subjektive Erwartungswert dieser Handlung

¹² Vgl. auch die getrennte Darstellung der Handlungen einerseits (Kap. 5: Vertrauensbeziehungen) und Handlungsstrukturen andererseits (Kap. 8: Vertrauenssysteme und ihre dynamischen Eigenschaften) bei Coleman (1991). Allerdings wird die Trennung von Mikro- und Makro-Ebene nicht strikt eingehalten, da in Kap 5 ebenso Vertrauen in Institutionen und deren Leitung und in Kap. 8 gegenseitige Vertrauensbeziehungen und Vertrauensintermediäre dargestellt werden.

(zusammengesetzt aus der Gewinnchance multipliziert mit dem möglichen Gewinn, die größer sein müssen als die Verlustchance und multipliziert mit dem möglichen Verlust) ist der Grund für die Vertrauensvergabe (Coleman 1990:99, 1991:126).¹³ Die Handlungsstruktur bestehend aus Interesse an und Kontrolle über Güter und die Wahrscheinlichkeit der Vertrauenswürdigkeit bestimmen dabei die Höhe von Gewinn und Verlust. Wenn der Treugeber in verzweifelter Lage ist und auf den kurzfristigen Nutzen oder potentiellen Gewinn angewiesen, oder in der glücklichen Lage, daß die potentiellen Kosten keine Rolle spielen, wird Vertrauen rational. Die Formel, die Coleman für den Zusammenhang zwischen potentielltem Gewinn (G) und Verlust (L) und der Gewinnwahrscheinlichkeit (p) angibt, $p/1-p > L/G$ als Bedingung für die Vertrauensvergabe (Coleman 1990:99), wird bei Snijders (1996:16) um die Faktoren persönliche Charakteristiken, physische Erscheinung und Situationsmerkmale erweitert.¹⁴

Der wichtigste allgemeine Faktor für die Vertrauensvergabe ist aber die Wahrscheinlichkeit der Vertrauenswürdigkeit des Gegenübers. Informationen über den Treuhänder beeinflussen die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit. Besonders das Wissen über dessen Verhalten in der Vergangenheit, dessen aktuelle Lage und die Erwartung von Austausch-Beziehungen in der Zukunft determinieren die Einschätzung. Besteht eine enge Beziehung und häufiger direkter Kontakt (wie es z.B. in einer Familie normalerweise der Fall ist), wird die Erfüllung von Reziprozitätsnormen erwartet. Verschiedene Faktoren, wie der Bekanntheitsgrad der Akteure und die Art der Erfahrungen in der Vergangenheit sowie die Beobachtbarkeit des Verhaltens und die gegenseitige Abhängigkeit, tragen in Kleingruppen dazu bei, daß vertrauensvolle Kooperation wahrscheinlich ist.

Es stellt sich nun immer noch die Frage, warum in Kleingruppen Vertrauen in die Vertrauenswürdigkeit der Anderen im allgemeinen auftritt. Idealerweise sind streng sanktionierte Normen und geschlossene soziale Netzwerke Bedingungen zur Entstehung und Aufrechterhaltung von Vertrauen (Putnam 1993). In kleinen isolierten Gruppen ist jedenfalls typischerweise (und oft zwangsläufig) das Vertrauen groß. Es ist auf vielfältige Weise gezeigt worden, daß durch bestimmte Gruppengrößen und andere Gruppenmerkmale Kooperationstendenzen begünstigt werden können (Hardin 1982, Hechter 1987, 1990 (in: Hechter, Opp, Wippler 1990), Olson (1968), Voss 1985, Raub/ Voss 1986, vgl. Esser 1996, Kap. 13: Kollektives Handeln). Defektion kann dann sofort erkannt und bestraft werden und der Nutzen der eigenen Kooperationsleistung kommt vor allem Personen zugute, die auch etwas beitragen. Ein starkes Kooperationsmotiv ist die Aufrechterhaltung von engen Beziehungen wie Verwandtschaft und Freundschaft (Gambetta 1988a:168, Williams 1988).

Es gibt aber einerseits Substitute für enge Beziehungen: durch Gewalt und die damit entstehende Angst vor Sanktionen als ein starkes Motiv kann Kooperation erzwungen werden. (Gambetta 1988a:169). Andererseits existieren aber auch andere Indikatoren für Vertrauenswürdigkeit, die nicht von der direkten Bekanntheit und Interaktion abhängen. Dies sind vor allem Bürgschaften, Commitment, Reputation und generell Symbole. Bürgen als eine Art von Vertrauensintermediäre können die Vertrauenswürdigkeit einer unbekanntenen Person erhöhen (Coleman 1990:182ff). Ihre Wirksamkeit hängt widerum von ihrer eigenen Glaubwürdigkeit, von ihrer Bekanntheit und von ihrem Einsatz ab. Commitment in Form freiwilliger Selbstverpflichtung oder eines Pfandes kann dazu führen, daß die Vertrauenswürdigkeit steigt, da glaubhaft gezeigt wird, daß die Anreizstrukturen sich verändert haben (Snijders 1996:13). Es ist dann auch für den Treuhänder etwas zu verlieren, wenn er das Vertrauen des Anderen ausnutzt. Auf dem selben Prinzip basiert die vertrauensfördernde Wirkung eines guten Rufes, der Reputation (Dasgupta 1988:55, 62). Da durch Kontrakt oder durch ein Ehrenwort eine Verpflichtung zur Ehrlichkeit eingegangen wird, ist es unwahrscheinlich, daß dieses Wort gebrochen wird, da der Verlust der Reputation schwerer wiegt als der kurzfristige Nutzen aus dem Vertrauensbruch (im Ernstfall wird dieser Person niemand später mehr Vertrauen schenken, sofern der schlechte Ruf sich verbreitet). Im Allgemeinen kann die Vertrauenswürdigkeit einer Person anhand bestimmter Symbole, die in speziellen

¹³ Generell ist die Vertrauensvergabe eine Entscheidung unter Risiko - oder sogar eine Entscheidung unter Unsicherheit.

¹⁴ Persönliche Eigenschaften wie Alter, Geschlecht, Vorhandensein eines Blutspendeausweises oder der Beruf haben nach dem Ergebnis einer empirischen Analyse keinen besonders hohen Einfluß auf Vertrauen. Es könnte aber immerhin vielfältige andere Einflußfaktoren geben (Snijders 1996:178).

Verhaltensweisen, die als Beweis für eine bestimmte Orientierung gelten, relativ zuverlässig abgeschätzt werden. Gesten, Geschenke oder auch symbolischer Austausch in Form von formellen Zeremonien können als Hinweise auf die Intention des Gegenübers verstanden werden (Haas/Deseran 1981).

Eine Bedingung der Akkumulation und Aufrechterhaltung des Vertrauens ist die Gegenseitigkeit. Bei Ungleichverteilung von Wissen und Ressourcen allerdings kann es zur Ausnutzung von Vertrauen kommen, wenn der Treuhänder die Reziprozitätsnorm nicht erfüllt. Eine derartige einseitige, asymmetrische Vertrauensbeziehung ist auf Dauer nicht stabil. Einseitige Abhängigkeitsverhältnisse können aber oftmals ein gewisses Ausmaß an Vertrauen erfordern, wenn darin vertraut wird, daß der Mächtigere seine Position nicht ausnutzt.¹⁵ Der Mächtigere besitzt dann das Vertrauen des Unterlegenen, was ihm gleichzeitige höheres soziales Kapital verschafft.

Gegenseitiges Vertrauen kann zur Überwindung von Situationen, die die Struktur des Gefangenendilemmas aufweisen, führen. Die kooperativen Interaktionen in der Vergangenheit werden eine auf Reziprozitätsnormen beruhende Tit-For-Tat-Strategie wahrscheinlicher machen. Dieser Blick auf vergangenes Verhalten, der „shadow of the past“ (Snijders 1996:11) wird, im Gegensatz zum Schatten der Zukunft, in den spieltheoretischen Überlegungen von Axelrod (1984) oder Taylor (1987) nicht berücksichtigt, da das Verhalten sich hier ausschließlich an der derzeitigen Spielsituation und dem langfristigen Nutzen in der Zukunft orientiert. Vertrauen (auch blindes Vertrauen) in die Kooperationsbereitschaft des Gegenübers wirkt aber in Dilemmasituationen als kooperationsförderlich, da die Defektion des Anderen als unwahrscheinlicher eingeschätzt wird und deshalb auch das Risiko einer Kooperation sinkt. Dies gilt insbesondere beim Vertrauen, daß nicht-abhängige Personen nicht defektieren und das Vertrauen ausbeuten (Williams 1988:8). Und da nach spieltheoretischen Überlegungen bei der Spielstruktur des Prisoner's Dilemma zwar bei einer unendlichen Zahl von Iterationen Kooperation prognostiziert wird („Folk-Theorem“), aber nicht bei absehbarem Ende (Luce/ Raiffa 1957 zit. in: Diekmann 1993:25) - und jedes Mal könnte schließlich das letzte Mal sein, wenn man selbst die Beendigung der Beziehung in der Hand hat - könnte es sein, daß Vertrauen in jedem Fall eine notwendige Bedingung für kooperatives Verhalten ist. Denn im Extremfall kommt es trotz beiderseitiger Prädisposition zur Kooperation nicht dazu, wenn beide Beteiligten dem jeweils anderen nicht vertrauen. Und ohne Grund-Vertrauen in die Ehrlichkeit des Verkäufers kommt nicht einmal ein Markttausch zustande (Dasgupta 1988, Gambetta 1988b:216, Williams 1988). Ein gewisses Vertrauen ist darum auch immer Voraussetzung für alle Arten von sozialem Kapital, da gegenseitige Verpflichtungen, funktionierende Informationsnetze und Normen immer einen „pre-existing, minimal level of trust“ voraussetzen (Whiteley 1996:3f).

Zusammenfassung:

1. Der Anreiz zur Vertrauensvergabe besteht darin, daß eine potentielle Handlung die Situation des Treugebers in Zukunft verbessert. Es wird eine moralische Verpflichtung auf Seiten des Partners geschaffen, deren Einlösung sich rentiert.
2. Das Risiko der Vertrauensvergabe besteht darin, daß diese Verpflichtung nicht wirklich eingeklagt werden kann, da ein Kennzeichen des Vertrauens im Gegensatz zu institutionell abgesicherten, vertraglichen Vereinbarungen, in seiner „virtuellen“ Realität besteht. Das Gefühl der moralischen Verpflichtung überwiegt nicht immer (Dasgupta 1988:64).
3. Vertrauen kann konzeptualisiert werden als Handlung in einer riskanten Situation, wobei es Grund zu der Annahme gibt, daß die andere Person das Vertrauen rechtfertigt (Levi 1996:47). Diese Annahme stützt sich auf Indikatoren für Vertrauenswürdigkeit, die aus Bekanntheit und Erfahrungen in der Vergangenheit mit einer Person, dem Ansehen und dem Ruf einer Person und der Zuverlässigkeit von Kontrollinstanzen, die sanktionsfähig sind, bestehen können, wozu noch das Zutrauen in die eigene Beurteilungsfähigkeit kommen muß. Der Schatten der Vergangenheit und der Zukunft, die Reputation und die Bürgerschaft einer dritten Partei (Coleman 1990, Kap 8, Snijders 1996:119) tragen dazu bei. Diese Quellen des Vertrauens sind im Idealfall nicht teuer.

¹⁵ Vgl. die Asymmetrie einseitiger Abhängigkeitsverhältnisse und Machtbeziehungen als relative Qualität von sozialem Kapital (Coleman 1990:314f, 1991:407f).

4. Für den Treuhänder entsteht ein Anreiz, dieses Vertrauen auszubeuten und die Gegenleistung nicht zu erbringen. Allerdings führt das in der Zukunft zu einem Vertrauensverlust seitens des speziellen Treugebers und eventuell auch durch den Verlust der Reputation seitens weiterer potentieller Treugeber. Diese Reputation ist ein Gut, dessen Verlust nicht leichtfertig getragen wird (Dasgupta 1988:62). Die Wahrnehmung der „Temptation“ (Verlockung) zur Ausnutzung des Vertrauens, d.h. das Risiko, hat auch aufgrund von Erfahrungen in der Vergangenheit und aufgrund der Möglichkeit, sich in den Treuhänder hineinzusetzen, nicht den erwarteten starken Effekt bei der Vertrauensvergabe; auch trotz vorhandener Verlockung wird oftmals Vertrauen geschenkt (Snijders 1996:184ff).
5. Die Erwartung einer Defektion durch einen notorischen Ausbeuter führt andererseits irgendwann zu Mißtrauen gegenüber dieser Person, aber auch gegenüber anderen Unbekannten, da das subjektive Risiko und damit das Mißtrauen mit der Anzahl der Defektionen steigt. Durch Erfahrung kann die Schätzung der Verteilung von Ehrlichkeit in der Gesellschaft bestimmt werden (Dasgupta 1988:65).
6. Da Vertrauen anderer in mich als Ressource zu betrachten ist, besteht in sozialen Beziehungsnetzen mit gegenseitiger Bekanntheit ein Anreiz zur Investition in das soziale Kapital im Sinne von Vertrauen. Vertrauen zu verschenken erhöht das soziale Kapital des anderen, da eine einseitige Abhängigkeitsbeziehung besteht, gleichzeitig aber auch indirekt das eigene soziale Kapital, da diese Vertrauensvergabe die Möglichkeit der Vergabe von Vertrauen in mich erhöht.
7. Dadurch daß es sich für den Treuhänder bei iterativen Situationen und engen Sozialbeziehungen lohnt, die Erwartung der anderen, z.B. als Kooperation zu erfüllen, wird die Lösung von Kollektivgutproblemen erleichtert. Vertrauen in andere kann zur Entstehung eines Vertrauenssystems durch eine positive Rückkoppelungsschleife der gegenseitigen Kooperationstendenz und Sicherheit der Kooperation anderer führen.

2. Vertrauenssysteme

Das Ausmaß an Vertrauen in einer Gesellschaft ist häufig Gegenstand der Makro-Analyse. Sztompka (1995) identifiziert beispielsweise eine „Kultur des Mißtrauens“ in der postkommunistischen Gesellschaft. Als funktionale Substitute von Vertrauen werden von ihm genannt: Schichsalergebenheit (Religiosität), Korruption (Bestechung; aber kaum zu unterscheiden von „gutem“ Vertrauen), soziale Kontrolle (Sanktionierung), Ghettoisierung (Rückzug und Mißtrauen), Paternalisierung (Ruf nach der starken Hand) und Externalisierung (Idealisierung und Vertrauen gegenüber Ausland) (1995:261f). Diese Mangelbeschreibung ist ein Beispiel für den Stellenwert von Vertrauen für gesellschaftliche Stabilität, Ordnung, Effizienz etc..

Ein System gegenseitigen Vertrauens funktioniert nach dem Mechanismus einer positiven Rückkoppelung (Coleman 1990:178, 1991:229). Wie ist es aber möglich, daß eine Übertragung des interpersonalen oder innerhalb der Gruppe aufgetretenen Vertrauens auf die gesamte Gesellschaft stattfindet? Oder wie sollte sonst ein gesamtgesellschaftliches Niveau von „Vertrauen“, auch als „civic culture“, „civic virtue“ oder „gesellschaftliches Klima der Offenheit“ bezeichnet, möglich sein? Oben wurde gezeigt, daß Vertrauen Bedingung für Kooperation ist, daß dies in geschlossenen Netzwerken eher auftritt und diese daher vertrauensförderlich wirken. Allerdings wird dabei davon ausgegangen, daß das Vertrauen nur den Beteiligten entgegengebracht wird, da diese durch die Zugehörigkeit zum Netzwerk, der Mitgliedschaft zur Gruppe besonders vertrauenswürdig sind. Es ist nun die Frage, wie Vertrauen generalisiert wird. In diesem Zusammenhang steht auch die Debatte um Struktur und Kultur. Wird das Vertrauen durch bestimmte Strukturen bestimmt oder werden Handlungsstrukturen durch eine Kultur des Vertrauens beeinflusst, oder beides?

Fukuyama konzipiert den Begriff des sozialen Kapitals in seiner Abhandlung über Vertrauen als „die Bereitschaft, zur Erlangung allgemeiner Güter in Gruppen und Organisationen zusammenzuarbeiten, welche die Zivilgesellschaft konstituieren“ (1995:25). Er beruft sich dabei hauptsächlich auf Coleman und Putnam.

Putnam untersuchte Unterschiede zwischen norditalienischen Regionen mit hohem sozialen Kapital und süditalienischen Regionen mit geringem sozialen Kapital und später den „Niedergang“ an

sozialen Kapitals in den USA (vgl. 5). Neben der Fähigkeit zu freiwilliger spontaner Assoziation ist das daraus erwachsende Vertrauen ein wichtiger Indikator für soziales Kapital. Vertrauensverlust und verschwindende Soziabilität durch Zusammenbruch intermediärer sozialer Strukturen sind nach dieser These ebenso wie vormals Vertrauen und Gemeinschaft (und dazu so positive Ergebnisse wie funktionierende Verwaltung, Demokratie und wirtschaftlicher Fortschritt) eng miteinander verknüpft. Fukuyama stellt Ländern mit hohem Vertrauen und nicht auf Verwandtschaft basierenden Gemeinschaften wie Deutschland, Japan und ehemals auch die USA (die sich nach Fukuyama aber inzwischen zu einer individualistischen Gesellschaft entwickelt - zu der Gesellschaft, die sie nach Putnam schon immer zu sein vorgab) den „familistischen“ Gesellschaften China, Frankreich, Hong-Kong, Italien, Südkorea und Taiwan gegenüber, deren Beziehungsnetze vor allem um Familien organisiert sind und die ein geringes Vertrauen aufweisen. Die kulturellen Faktoren soziales Kapital, speziell Vertrauen und spontane Soziabilität, in gruppenorientierten Gesellschaften werden als entscheidende Bedingungen für die Entstehung großer effektiver Konzerne und wirtschaftlicher Erfolge von Gesellschaften gewertet, wohingegen unzureichende wirtschaftliche Leistung auf Mangel an Vertrauen zurückgeführt wird (Fukuyama 1995a:24).

Angehörige einer Gesellschaft handeln nur im Kontext dieser Kultur rational, indem sie sich an Verhaltensmaßregeln, die Teil der traditionellen Kultur sind, orientieren (Fukuyama 1995a:37). Seiner Ansicht nach ist traditionales Handeln nicht mit unvollständiger Information über die rationalste Handlungsoption erklärbar. Kulturen müssen nicht unbedingt auf rationale, adaptive Weise Traditionen hervorbringen oder beibehalten, auch wenn Kulturen ihre eigenen adaptive Rationalität besitzen können. Dies entspricht seiner Hauptthese, wonach unterschiedliche Kulturen unterschiedlich funktional sind für wirtschaftliche Erfolge in der Moderne, die der These Putnams von der kulturell unterschiedlichen Fähigkeit zur Demokratie gleicht. Auch weist er die Annahme der individuellen Nutzenmaximierung zurück und betont das Eingebettetsein in soziale Netzwerke, die das Handeln beeinflussen (Fukuyama 1995a:38).

In der Frage nach „Kultur oder Struktur“ nimmt Fukuyama keine eindeutige Position ein, da beides nicht zu trennen ist. Er argumentiert, daß Kultur, nicht nur definiert als „Bedeutungen, Symbole, Werte und Ideen“ und „ein System ererbter Vorstellungen“, sondern auch als „ererbte ethische Gewohnheiten“ und „soziale Beziehungen“, der ökonomischen Nutzenmaximierung mit rationalen Mitteln widersprechen kann, wenn die Zielsetzungen und erlaubten Mittel etwa dagegensprechen. Nur in manchen Fällen ist die Kultur dem wirtschaftlichen Erfolg förderlich; er folgt hierin der Tradition von Max Webers These aus „Die protestantischen Ethik und der Geist des Kapitalismus“ (Fukuyama 1995a:53ff).

Von Fukuyama wird nun angenommen, daß kulturell übermittelte Unterschiede in der Fähigkeit zu spontaner freiwilliger Assoziation bestehen, zur Fähigkeit, innerhalb der Gruppe definierte Normen zu akzeptieren. Aus der Erwartung der Konformität der Anderen kann Vertrauen entstehen und damit soziales Kapital gebildet werden. Dies ist Bedingung für Kooperation und führt darüber hinaus in bestimmten Gesellschaften zu Demokratie und Wirtschaftswachstum durch Großkonzerne.

Bestimmte kulturell verfestigte ethische Gewohnheiten enthalten also die Tendenz zu spontaner Bildung sozialer Gruppen, intermediären Organisationen auf mittlerer Ebene, die eine starke Gemeinschaft hervorbringen. Soziales Kapital wird dabei als eine Art von Humankapital aufgefaßt (Fukuyama 1995a:44). Es kann entstehen, wenn in Gruppen Vertrauen vorherrscht (Fukuyama 1995a:43ff). Dazu müssen allgemeine moralische Normen anerkannt und auch in der Gruppe als Einheit bestimmte Normen geschaffen werden, da erst der moralische Konsens eine ausreichende Vertrauensgrundlage bildet. Das Vertrauen besteht dann in der Erwartung, daß diese Normen erfüllt werden. Der Grund für die Effektivität von derartigen Gemeinschaften liegt darin, daß Vertrauen einen Ersatz für formale Regeln und Vorschriften bildet und die Transaktionskosten (z.B. Zwangsmaßnahmen) für Kooperation verringert (Fukuyama 1995a:45). Bestehen dagegen nur innerhalb der Kernfamilie soziale Beziehungen und moralische Verpflichtungen, folgt daraus ein relativ niedriger Grad an Vertrauen in der gesamten Gesellschaft (Fukuyama 1995a:78ff), was Banfield folgend als „amoralischer Familismus“ bezeichnet wird.

Warum wird die Verbreitung von freiwilligen Vereinigungen als ein „positiveres“ Gut, als umfassendere Lösung für Kollektivgutprobleme in Gesellschaften betrachtet als familiale

Strukturen, d.h. „amoralischer Familismus“ (Banfield 1958 zit. in Fukuyama 1995a, b, Putnam 1993)? (Fukuyama beläßt es weitgehend bei korrelativen Betrachtungen und gibt keinen Erklärungsmechanismus an.).

Dies könnte damit begründet werden, daß Vertrauen sich auch auf nicht-verwandte Personen richten kann und damit potentiell mehr vertrauenswürdige Personen existieren, da auch die Anzahl der Gruppenzugehörigkeiten nicht durch Geburt festgelegt ist. Angenommen es besteht in jeder Gemeinschaft die (nachweisbare und auch sozialpsychologisch begründbare) Tendenz, „Insider“ und „Ingroup“-Mitglieder solidarisch zu behandeln und ihnen Vertrauen entgegenzubringen und dagegen der Outgroup zu mißtrauen (auch Fukuyama 1995a:297). So wird dadurch die Entstehung von Vertrauen und Kooperationswille innerhalb der Gruppe wahrscheinlich. Es bleibt jedoch offen, warum sich in familistischen Gesellschaften das Vertrauen nicht auf die gesamte Gesellschaft, d.h. auf die „Outgroup“ überträgt, in Gesellschaften mit hoher Soziabilität jedoch. Überträgt sich in diesen Gesellschaften Vertrauen überhaupt auf alle Personenkreise? Oder ist dort die Ingroup nicht so fest definiert und fast alle Personen sind über Netze irgendwie miteinander verbunden, so daß es gar keine Outgroup gibt und kollektive Güter werden vertrauensvoll bereitgestellt, weil die gesamte Gesellschaft zur vertrauten Primärgruppe gehört? Dies würde allerdings den Schluß erlauben, daß vor allem Staaten mit starkem Nationalismus ein hohes Vertrauensniveau haben. Nach Fukuyama erstreckt sich der - erstaunlicherweise in Japan und Deutschland lokalisierte - Egalitarismus in kommunitaristischen Gesellschaften, was gleichbedeutend mit hohem Vertrauen ist, nur auf kulturell homogene Gruppen. Durch die Forderung multikultureller Gesellschaften, daß ungleich beschaffene Menschen gleich behandelt werden sollen, wird eine Situation hervorgerufen, in der die Gleichberechtigung auf formalen Rechten statt auf spontanem Vertrauen basiert (1995a:297). Da Institutionen, die auf informellem Konsens basieren, flexibler sind, wird gefolgert, daß weniger Dirigismus Wirtschaftswachstum fördert - obgleich dies nur in Gesellschaften mit der kulturellen Fähigkeit zu Vertrauen möglich ist und dieses Rezept nicht für alle zutrifft¹⁶. Es wird aber auch daraus geschlossen, daß eine multikulturelle Gesellschaft mit unterschiedlichen Wertvorstellungen nicht erfolgreich sein kann, da einheitliche Normen zwischen den Gruppen bestehen müssen, um gesamtgesellschaftliches Vertrauen zu ermöglichen. Das könnte dann heißen, daß in besonders homogenen Staaten auch fast alle Bewohner zur Ingroup gezählt werden könnten? Alles in allem scheint das Konzept des generalisierten Vertrauens bei Fukuyama noch recht unausgeregelt zu sein.

Sztompka identifiziert einige konkrete Gründe für Mißtrauen in Gesellschaften: Unsicherheit und Ängste angesichts von (materiellen) Risiken, Ineffizienz der Kontrollinstanzen, Egoismus politischer Eliten und hohes Anspruchsniveau und falsche Bewertungsmaßstäbe (1995:269f). Vor allem Berechenbarkeit, Regelmäßigkeit, Sicherheit, kodifizierte und von allen akzeptierte und eingehaltene Rechtsordnung, Gleichbehandlung, d.h. keine Willkürherrschaft und keine Anomie oder Desorganisation, machen Vertrauen in einer Gesellschaft möglich. Es bezieht sich dann auf den gesamten Raum des Rechts-, Bildungs-, etc. systems und alle Mitglieder und Repräsentanten. Auch Gambetta kommt bei seiner Analyse der Mafia zu dem Schluß, daß die Ursachen für deren Aufstieg und die gesellschaftlichen Folgen nicht in zu wenig gesellschaftlichem Vertrauen liegen, sondern erstens in der Abwesenheit eines glaubwürdigen, durchsetzungsfähigen Rechtssystems, zweitens dem Fehlen einer glaubwürdigen Zentralregierung, drittens aber der ökonomischen Rückständigkeit und den fehlenden Möglichkeiten zu sozialer Mobilität (Gambetta 1988a:163ff, 171). Die Mafia stellt demzufolge ein bestimmtes Vertrauenssystem (Protektion gegen Schutzgeld) zur Verfügung, das unter den bestehenden Bedingungen ein kollektives Gut darstellt. Gesellschaften unterscheiden sich daher weniger in ihrem Vertrauensniveau als in ihren Lösungen des Kooperationsdilemmas.

¹⁶ Auch andere Ungereimtheiten bleiben bestehen: Während Putnam (1993) die Fähigkeit zu nicht-hierarchisch strukturierten Gemeinschaften für soziales Kapital hervorhebt und zur Erklärung der Effektivität der Verwaltung und Wirtschaft in Norditalien heranzieht, wird von Fukuyama die Fähigkeit zu hierarchisch strukturierten privaten Großunternehmen in den Ländern mit hohem sozialen Kapital und Vertrauen betont (Fukuyama 1995:48). Es könnte sein, daß vor allem steile Hierarchien durch die annähernde Gleichheit zwischen den Ebenen förderlich für Vertrauen sind, während flache Hierarchien mit wenigen Ebenen die Machtunterschiede besonders hervorheben, was gerade kein Vertrauen schafft.

Zusammenfassung:

1. Häufig wird das gesamtgesellschaftliche Vertrauen daran gemessen, wie sehr die Befragten in einzelne Institutionen vertrauen (Coleman 1990:94, 1991:120), oder ob sie glauben, daß den meisten Personen im allgemeinen vertraut werden kann (Putnam 1995b:668). Diese Art von diffusem, nicht personenbezogenem Vertrauen unterscheidet sich von dem oben aufgeführten, in direkten Interaktionen entstehenden Vertrauen nicht in der Stärke, sondern in der Richtung (es richtet sich an Institutionen oder die Allgemeinheit), was ein Erklärungsproblem aufwirft: Wie kann Vertrauen generalisiert werden?
2. Colemans (Coleman 1990, 1991) Modellierung geht von interpersonalem Vertrauen zu Vertrauen über Dritte und Vertrauen zu Intermediären über. Dies ist in spieltheoretischer Weise erweiterbar in Vertrauen einer Person gegenüber einer Institution (einem unendlich iterierten N-Personen-Spiel), d.h. gegenüber der definierten Gruppe, zu der die Person gehört z.B. das Rechtssystem eines Staates oder das Bildungssystem, das Willkür durch Regeln ausschließt und in deren Gültigkeit und Durchsetzbarkeit das Vertrauen gesetzt wird. So kann Vertrauen zur Produktion kollektiver Güter beitragen.
3. Im Gegensatz dazu kann auch Vertrauen in die Stabilität eines Willkürsystems oder einer Diktatur gesetzt werden, was dann zu stabilem Mißtrauen und opportunistischem Verhalten führt. Dieser Zustand tritt nach Putnam (1993) vor allem in hierarchisch strukturierten, vertikalen Beziehungsnetzen (Familien, Kirchen, Mafia, Monarchien) auf, wohingegen horizontale Organisationen Vertrauen nach innen und außen fördern.
4. Vertrauen in Interaktionsbeziehungen und damit einhergehende Reziprozitätsnormen müssen sich aber nicht immer auf Outgroup-Mitglieder übertragen (Levi 1996:48ff). Daß generalisiertes Vertrauen die Folge einer hohen Anzahl von Gemeinschaften und Vereinen ist, kann bezweifelt werden, da durch Intergruppenprozesse insbesondere in Strukturen mit Konflikten, aber auch durch Stereotypisierung Mißtrauen entstehen wird. Die Gruppengrenzen legen dann genau fest, wem noch vertraut werden kann und wem nicht. Wenn allerdings die Gruppen so heterogen sind, daß sehr viele Personenkreise Mitglied sind, und die Gesellschaft zudem aus einer Vielzahl von sich überschneidenden Gruppen (Crisscross-Beziehungsnetze) zusammensetzt, kann es sein, daß Vertrauen sich verbreitet (Whiteley 1996) und Outgroup-Diskriminierungen seltener auftreten (Hewstone/ Brown 1986, Flap 1988, Miller/ Brewer 1984, Vanbeselaere 1991). Andererseits ist es aber auch naiv zu glauben, daß in hochkomplexen modernen Gesellschaften die Anonymität der Massen auf diese Weise hinreichend überbrückt werden könnte.
5. Der Mechanismus der Generalisierung von Vertrauen könnte über Sozialisations- und Diffusionsprozesse modelliert werden. Vertrauen wäre dann eine normative Grundeinstellung, die durch Lernprozesse erworben wird.
6. Eine andere Lösungsmöglichkeit wäre eine Erklärung über die innerliche Verpflichtung gegenüber einer Institution oder imaginierten Gemeinschaft (Commitment), die alle Personen auf gemeinsame Prinzipien orientiert. Dies können abstrakte Werte wie Wahrheit, Solidarität, Fairness oder Demokratie sein, aber auch die Einhaltung konkreter Regeln und Normen. Insofern kann die Zugehörigkeit zu einer Organisation oder Gruppe, die bekanntermaßen bestimmte Regeln anerkannt hat, zu der Vertrauenswürdigkeit von Personen beitragen, da davon auszugehen ist, daß sie sich der Einhaltung dieser Normen verpflichtet fühlen. Dann jedoch sind sowohl Mitgliedschaften in demokratischen Vereinigungen oder Nationen als auch die Zugehörigkeit zu Kirchen, Familien oder Firmen Indikatoren oder Signale für die generalisierte Zuschreibung von Vertrauenswürdigkeit. Die im Hinblick auf aktuelle Situationen eigentlich belanglose (Kontext-) Informationen über Zugehörigkeiten zu Nationen, Ethnien, Gruppen etc. können zur Abschätzung der Verhaltenstendenz hilfreich sein, wenn davon auszugehen ist, daß Normen wie Tit for Tat eingehalten werden.

3.4 Soziales Kapital und soziale Normen

Sind Normen als Quellen, Elemente, Indikatoren, Aspekte, Dimensionen von sozialem Kapital aufzufassen?

Im Zusammenhang mit sozialem Kapital wird meist darauf hingewiesen, daß die Aufrechterhaltung eines Vertrauens- oder Tauschsystems mit sanktionierten Normen bekräftigt wird (Putnam 1993). Normen sind die Voraussetzung für Vertrauen und Vertrauen läßt soziales Kapital entstehen

(Fukuyama 1995a:43f). Coleman bezeichnet in seiner äußerst kurz gehaltenen Betrachtung „wirksame [sic] Normen“ als „mächtige, doch manchmal labile Form von sozialem Kapital“ und als „einflußreiche Form von sozialem Kapital“ (Coleman 1990:310, 1991:403). Sie können durch innere oder äußere Sanktionen aufrechterhalten werden. Normen tragen also durch die Begünstigung bestimmter interpersonaler und kollektiver Handlungen zur Entstehung von sozialem Kapital bei und sind gleichzeitig ein Ausdruck des vorhandenen sozialem Kapital in einer Gruppe? Diekmann schätzt den positiven Einfluß sowohl von moralischen Werten als auch von Normen in Dilemma-Situationen gering ein im Vergleich zu den potentiellen Defektionsgewinnen und dem sozialen Kapital, was bedeutet, daß hier Normen als ein vom Ausmaß des sozialen Kapitals zu trennender Faktor konzipiert werden (Diekmann 1993:30). Wie ist also der Zusammenhang zwischen Normen und kooperativem Verhalten bzw. sozialem Kapital von Beziehungen?

Besonders die Reziprozitätsnorm wird als erleichternder Faktor bei der Kooperationsneigung hervorgehoben. Es ist einsichtig, daß Reziprozitätsnormen aus dichten Netzwerken zivilen Engagements folgen können, wie Putnam (1993) behauptet, da Tit-For-Tat-Strategien mit gegenseitigem Vertrauen und Kooperation innerhalb von Gruppen nicht unwahrscheinlich sind (Levi 1996:47). Daß allerdings die Reziprozität, und damit der Geltungsbereich der Norm, sich auch auf Personen außerhalb des Clubs ausweitet, muß nicht sein - im Gegenteil.

Nach Einschätzung von Diekmann besitzen mafiöse Gesellschaften ein hohes Maß an sozialem Kapital (1993:31); die „ehrenwerte Gesellschaft“ bzw. die „Familie“ folgt strengen Normen wie einem rigiden Ehrenkodex. Es wird Kooperation unter den Mitgliedern erwartet, gegenüber Nicht-Mitgliedern jedoch Defektion. Die Mafia stellt Lösungen für das Kollektivgut des Vertrauens bereit und errichtet eine normative Struktur in einer Gesellschaft, in der es genau daran mangelt (Gambetta 1988a). Es ist daher nicht zu leugnen, daß auch korrupte Systeme die Eigenschaft der Einhaltung von Tit-For-Tat-Normen haben können.¹⁷ Es zeigt sich daraus, daß - im Gegensatz zu der Postulation von Putnam und den meisten Beispielen in der Literatur - die Entstehung von Normen nicht immer zum Positiven (nach den subjektiven Maßstäben der Effektivität, Demokratie, Legitimität usw.) führen muß, und auch kollektive Übel funktionalen Nutzen für die beteiligten Akteure einer Teilgruppe der Gesellschaft haben können.

Der positive Touch, den der Begriff „Norm“ bei vielen Autoren im Kontext mit sozialem Kapital hat (Coleman/ Hoffer 1987, Cusack 1996, Joye/ Renschler 1996, Putnam 1993, 1995a, 1995b), kommt nicht nur von einer Vernachlässigung des Geltungsbereichs der Normen und der damit verbundenen Bedeutung von „Insidern“ und „Outsidern“ nach Prozessen der sozialen Schließung (Wimmer 1996), sondern entspricht auch einer Gleichsetzung von Normen und sozialer Kontrolle mit freiwilliger Selbstbeschränkung und der Ausblendung von Zwangsmaßnahmen (Portes/ Landolt 1996). Normen sind jedoch ohne Sanktionen nicht wirksam. Verhaltensnormen, die über disziplinierende Sanktionen gegen Vertrauensbrüche zur Vertrauenswürdigkeit beitragen, können negative externe Effekte beseitigen, aber gleichzeitig auch andere negative externe Effekte hervorrufen, wie im Fall der Mafia, d.h. sie erzeugen nicht unbedingt ein „soziales Optimum“ (Coleman 1990:113, 1991:145). Normen, die auch für eine Gruppe von Akteuren oder die Allgemeinheit von Nutzen sind, sind ein öffentliches Gut. Interessenkonflikte zwischen Gruppen führen aber dazu, daß die Bereitstellung eines öffentlichen Gutes, wie z.B. ein normativ gestütztes Vertrauenssystem, innerhalb einer Gruppe der anderen Gruppe schadet. Zudem kann die unterschiedliche Fähigkeit einer Gruppe zu normenkonformem Verhalten immer auch interpretiert werden als unterschiedliches Ausmaß der normativ geforderten Konformität oder anders ausgedrückt: es kann die Norm der Unkonformität oder der Defektion bestimmter Personenkreise geben (Der Ehrliche ist der Dumme). Es ist darum fraglich, ob über die Analyse von Normen im Hinblick auf das Konstrukt des sozialen Kapitals Erkenntnisgewinne erzielt werden können.

3.5 Soziales Kapital als Kollektivgut

Die Produktion von sozialem Kapital wird von den meisten Autoren als Kollektivgutproblem definiert, gleichzeitig aber wird soziales Kapital auch als Lösungsstrategie bei Kollektivgutproblemen beschrieben. Daraus ergibt sich die dringende Frage: Ist soziales Kapital als ein Kollektivgut zu betrachten oder nicht?

¹⁷ Zur Grundsätzlichkeit von Reziprozitätsnormen vgl. Gouldner 1960.

Die Produktion von sozialem Kapital ist meistens oder normalerweise ein Kollektivgutproblem (Coleman 1988:S116, 1990:315ff, 1991:409ff). Der Grund dafür ist, daß die Sozialstrukturen und Sozialbeziehungen, die das Funktionieren von Institutionen und Normen ermöglichen, allen Beteiligten einen Gewinn verschaffen, nicht nur denen, die sich dafür engagieren. Der Aspekt des öffentlichen Gutes von sozialem Kapital führt meistens zu Unterinvestierung, soziales Kapital entsteht insofern oft nur als Nebenprodukt anderer Aktivitäten (Coleman 1988:S111). Dies ist insbesondere bei freiwilligen Vereinigungen der Fall, die dem Kollektivgutproblem unterliegen. Soziales Kapital ist daher, wie die Entstehung von Normen und von Netzwerken zivilen Engagements, als ein öffentliches Gut zu betrachten, und fällt daher meist nur als Nebenprodukt anderer sozialer Aktivitäten an (Putnam 1993:170).

In manchen Fällen trägt soziales Kapital von Akteuren aber auch zur Lösung von Trittbrettfahrerproblemen bei, wirkt also förderlich bei Kollektivgutproblemen. Coleman führt hier einige Beispiele wie selbstorganisierte Kreditassoziationen mit rotierender Auszahlung mit strikter Zugangskontrolle auf, aber auch Herrschaftsbeziehungen, d.h. einseitigen Kontrollrechtübertragungen an Autoritäten, die mit sozialem Kapital gleichgesetzt werden, (Coleman 1990:311, 1991:404) auf. Diekmann hebt die Rolle von sozialem Kapital zur Stabilisierung der sozialen Ordnung und zur Lösung von Kollektivgutproblemen wie der Entstehung von Kooperation in N-Personen-Dilemmata. Das soziale Kapital wirkt hier wie „externe institutionelle Regelungen mit Sanktionsdrohungen für Trittbrettfahrer“ (Diekmann 1993:32). In beiden Erklärungsansätzen steht im Vordergrund, daß die Durchsetzung der Regeln mit Zwangsmitteln erfolgt. Die Wirkung von internalisierten Normen kann auch unter positivem Blickwinkel betrachtet werden. So tragen soziale Netzwerke als wichtigste Form sozialen Kapitals durch ihre stabile Struktur und die wiederholte Kooperation und die daraus entstehenden Normen und kulturellen Muster gleichzeitig auch zur Lösung des Problems der Bereitstellung von öffentlichen Gütern bei (Putnam 1993). Daraus ergibt sich einerseits, daß soziales Kapital, wenn es vorhanden ist, Kollektivgutprobleme lösen hilft. Andererseits ergibt sich ein Kollektivgutproblem zweiter Ordnung (Second Order Prisoner's Dilemma), da die Entstehung, Durchsetzung und Sanktionierung von Normen ebenfalls ein kollektives Gut darstellt. Insofern kann soziales Kapital gleichzeitig ein Erklärungsproblem sein und die Lösung für ein anderes Problem beinhalten.

Die Menge an sozialem Kapital wird umso größer, je mehr Personen sich gegenseitig um Hilfe bitten (Coleman 1990:321, 1991:417), d.h. durch Konsum kann die Menge ansteigen¹⁸. Soziales Kapital kann daher nicht durch fortgesetzte Nutzung vermindert oder aufgebraucht werden, wenn es durch Beziehungsarbeit stabilisiert oder vermehrt wird, was aber Investitionskosten mit sich bringt. Wenn Alternativen zur Nutzung des sozialen Kapitals vorhanden sind (z.B. der Wohlfahrtsstaat) und die Schattenpreise der Beziehungsarbeit zunehmen (z.B. durch hohe Stundenlöhne, Zeitdruck, große Entfernungen), kann dies zur Ersetzung, zum Verlust oder der Entwertung des sozialen Kapitals führen. Für den Einzelnen muß sich aufgrund der Substitute kein Nachteil ergeben, für die Gesellschaft jedoch schon. Dieser Grund wird im Allgemeinen dafür angeführt, daß die Bereitstellung öffentlicher Güter mit der fortschreitenden Modernisierung abnimmt (Esser 1996, Kap 17, Putnam 1995a,b). Daneben nehmen auch die Möglichkeiten der Produktion von sozialem Kapital als Nebenprodukt ab, da viele kollektive Tätigkeiten privatisiert werden (Lindenberg 1986 zit in: Diekmann 1993:33).

Allerdings wird auch auf Arten von sozialem Kapital hingewiesen, deren Gewinne vor allem denen, die investiert haben, zugute kommen, z.B. Organisationen, die ein privates Gut produzieren; hier wird Unterinvestierung nicht auftreten (Coleman 1990:317, 1991:412). Die Organisationen sind aber auch keine reinen Privatgüter, da die Kontrolle über die Verwendung nicht allein beim Besitzer liegt. Soziales Kapital tritt somit entweder in vielen verschiedenen Formen auf, was hieße, daß keine allgemeine Aussage getroffen werden kann, oder es ist zwar als ein Kollektivgut, aber nicht als „reines“ Kollektivgut im klassischen Sinne von öffentlichen Gütern (public goods) zu betrachten¹⁹. So könnten die Eigenschaften der Unteilbarkeit, Nichtausschließbarkeit und

¹⁸ Dies ist jedoch nur plausibel, wenn mit der Nutzung/ dem Konsum gleichzeitig eine Investition verbunden ist (vgl. 3.1).

¹⁹ Die Verwendung der Begriffe ist angelehnt an die Güterklassifikation von Esser (1996), Kap. 12, Güter und soziale Situationen.

Nichtrivalität von öffentlichen Gütern nicht in strenger Form zutreffen (Taylor 1987:6ff). Eine gewisse Rivalität hieße, daß durch Konsum der subjektive Nutzen des Gutes für andere reduziert wird, z.B. wie beim Overcrowding-Effekt bei Clubgütern, oder auch steigt, z.B. bei Demonstrationen (wobei Rivalität nicht gleich Teilbarkeit bedeutet, da sie keine Eigenschaft des Gutes, sondern der individuellen Nutzenfunktion ist). Andererseits wäre dann der Nutzen je nach Engagement verteilbar. Allerdings widerspricht dies in gewisser Weise der Definition von sozialem Kapital: Wenn dieses sich durch Konsum erhöht, müßte das auch gelten, wenn „Trittbrettfahrer“ teilhaben, so daß eigentlich gar keine Trittbrettfahrer existieren könnten. Eine gewisse Ausschließbarkeit paßt hier schon besser: wer nichts in das soziale Kapital investiert, kann auch wenig erlangen.

Offen bleibt, wie das Auftreten von sozialem Kapital zu erklären ist. Denn: Warum sollte jemand in soziales Kapital investieren, wenn es ein Kollektivgut ist? Nur weil es ihm selbst auch Vorteile bringt, und diese Vorteile ansonsten nicht zu erlangen wären, und der Preis nicht zu hoch ist. Deshalb ist wahrscheinlich, daß soziales Kapital kein reines Kollektivgut im Sinne eines Prisoner's Dilemma ist, da dieses aufgrund der Spielstruktur impliziert, daß die schlechteste aller Alternativen verwirklicht wird, weil die dominante Strategie im einfachen Spiel immer Defektion und nicht Kooperation ist (Axelrod 1984, Diekmann 1993, Ostrom 1990, Taylor 1987). Die Investition in soziales Kapital, d.h. die reziproke Kooperation, ist aber ertragreich und es wird daher in vielen Fällen produziert. Es liegt nahe, daß mindestens für einige der Beteiligten die Situation nicht als Prisoner's Dilemma, sondern als Chicken oder Assurance Game erscheint und deshalb das Gut vielleicht eher bereitgestellt wird, weil Defektion dann nicht immer die dominante Strategie ist und so unter bestimmten Bedingungen Kooperation möglich ist (Taylor 1987:34ff). Das hieße z.B. daß bei sozialem Kapital kein Prisoner's Dilemma und daher auch kein Kollektivgut, sondern ein Kooperationsgut vorliegt (Esser 1996).

Aber nur Leistungen, die dem Investor selbst oder der eigenen engsten Gruppe (dem eigenen Beziehungsnetz) zugute kommen, sind sinnvoll angewendet. Warum funktioniert der Mechanismus dann - über persönliche private Beziehungen hinaus - auch in großen Organisationen über viele Intermediäre, warum überträgt sich die Kooperationsbereitschaft auch auf die Outgroup, von der keinerlei Gegenleistung zu erwarten ist? Dies kann nur funktionieren, wenn die Gesellschaft als ein zusammengehörendes N-Personen-Spiel betrachtet wird, und nicht als aus vielen isolierten Kleingruppen zusammengesetzt. Weil sich z.B. bei einem Chicken Game immer genügend Leute finden, die ein Interesse haben, sich kooperativ zu verhalten und auch das Risiko und die Kosten in Kauf nehmen, von den anderen ausgebeutet zu werden. Dies entspricht der privilegierten Gruppe bei Olson (1968). Und weil es z.B. bei einem Assurance Game nur darauf ankommt, daß einmal einer anfängt zu kooperieren, und die anderen machen dann auch mit - oder umgekehrt, wenn das Gleichgewicht sich bei gegenseitiger Defektion einpendelt. Dies entspräche den beiden Gleichgewichtszuständen in Gesellschaften bei Putnam (1993) (vgl. 5). Wieso soll das Vorhandensein von sozialem Kapital im Aggregat dann aber zur Lösung von Kollektivgutproblemen beitragen, wenn allein durch die Tatsache, daß die Kooperation funktioniert, per definitionem soziales Kapital vorhanden ist? Dies wäre eine tautologische Aussage (vgl. 6.1).

4. Empirische Anwendungen von sozialem Kapital

4.1 Soziales Kapital als unabhängige und abhängige Variable

Soziales Kapital wird zumeist als **unabhängige Variable** verwendet.

- Frühe theoretische Arbeiten heben den Effekt von sozialem Kapital auf den Erwerb von Humankapital und die Reproduktion der sozialen Ungleichheit hervor (Bourdieu 1983, 1992, Loury 1977, 1987). Auf der Makroebene wird ein Zusammenhang zwischen sozialem Kapital und der ungleichen Verteilung von Humankapital im Rahmen der sozialen Ungleichheitsforschung (Bourdieu 1992, Bourdieu et al. 1981) festgestellt.

- Viele Studien zeigen empirische Korrelationen zwischen sozialem Kapital und dem Erwerb von Humankapital (Coleman 1988, Coleman/ Hoffer 1987, Hagan/ McMillian/ Wheaton 1996, Leonardi 1995, Majoribanks 1991, Smith/ Beaulieu/ Israel 1992, Stantonsalazar/ Dornbusch 1995, Valenzuela/ Dornbusch 1994, Zweigenhaft 1993).

- Im Rahmen der Netzwerkforschung wurde vielfach ein Einfluß von sozialen Bekanntschaftsbeziehungen bei der Vermittlung eines neuen Jobs gezeigt, insbesondere auf die

Chancen einer Stellenfindung (Lin 1982, Marsden/ Hurlbert 1988, Preisendörfer/ Voss 1988), auf das Prestige einer mit Hilfe von Beziehungen gefundenen Stelle (DeGraaf/ Flap 1988, Lin/ Ensel/ Vaughn 1981, Lin/ Vaughn/ Ensel 1981), auf den Berufsstatus (Lin/ Dumin 1986, Boxman/ DeGraaf/ Flap 1991) oder das Einkommen (Boxman/ DeGraaf/ Flap 1991, Meyerson 1994).

- Ein hoher Grad an sozialem Kapital in der Gesellschaft hängt mit der Demokratiefähigkeit und der Effizienz der Verwaltung, der Qualität des öffentlichen Lebens, der Performanz von sozialen Institutionen (Cusack 1996, Putnam 1993, 1995a, 1995b) und der Wirtschaftsentwicklung (Fukuyama 1995a, 1995b, Helliwell 1996, Kolankiewicz 1995, Putnam 1993, Putterman 1995) zusammen.

- Soziales Kapital beeinflusst das moralische Verhalten, die gemeinschaftlichen Beziehungen, die Partizipation, das kollektive Handeln (Jacobs 1961, Uslaner 1995, 1996a, 1996b) und die Toleranz gegenüber Minderheiten (Joye/ Renschler 1996) sowie das Engagement und die Zufriedenheit der Bürger (Cusack 1996). Soziales Kapital beeinflusst das Verhalten in Konflikten positiv (Flap 1988) und ist förderlich für die Kooperationsbereitschaft (Diekmann 1993, Ostrom 1994, 1995).

- Soziales Kapital hat auch positive Auswirkungen auf die kognitive und soziale Entwicklung von Kindern (Furstenberg/ Hughes 1995, Mitchell 1994, Parcel/ Menaghan 1993, 1994) und senkt die Tendenz zur Kriminalität und Delinquenz (Hagan/ Merkens/ Boehnke 1995, McMillian 1995).

- Weiterhin wurden Effekte auf die Assimilation und Integration von Ausländern (Liang 1994, Zhou/ Bankston 1994) gezeigt. Daneben senkt es die Migrationstendenz, wenn es am Herkunftsort vorhanden ist (Faist 1995).

- Soziales Kapital spielt eine Rolle bei der Verortung in der sozialen Struktur kultureller Felder (Anheier/ Gerhards/ Romo 1995).

- Strategische Vorteile können durch soziales Kapital gewonnen werden (Burt 1992) und in Tauschakten gewinnbringend eingesetzt werden (Smart 1993).

Soziales Kapital kann aber auch als **abhängige Variable** verwendet werden.

- So beeinflussen historisch gewachsene kulturelle Traditionen der Regierungsführung ebenso wie die typischen Kennzeichen der Moderne das Ausmaß des sozialen Kapitals einer Gesellschaft (Putnam 1993, 1995a, 1995b).

- Demographische (Kelly 1994) und sozioökonomische Merkmale (Boisjoly/ Duncan/ Hofferth 1995) beeinflussen das soziale Kapital auf individueller Ebene.

- Partizipation (Stolle/ Rochon 1996, Whiteley 1996) sowie persönliche Charaktereigenschaften, moralisches Verhalten und Zugehörigkeitsgefühle zur eigenen Nation (Whiteley 1996) können das soziale Kapital bestimmen.

- Generell können soziale Beziehungsnetze, die Zugriff auf Zeit und Geld (Boisjoly/ Duncan/ Hofferth 1995) oder Unterstützungs- und Hilfeleistungen (Bertram 1991, 1992, Brownell/ Shumaker 1984, Bruckner 1993, Bruckner/ Knaup 1993, Bruckner/ Knaup/ Müller 1993, Depner et al. 1984, Diewald 1993a, Diewald 1993b, Höllinger 1989, Immerfall 1993, Mayr-Kleffel 1991, Shumaker/ Brownell 1984) ermöglichen, als Ausdruck des sozialen Kapitals betrachtet werden.

Zusammenfassung:

Aus diesem bunten Gemisch von Thesen und Effekten läßt sich kaum eine einheitliche Linie feststellen außer der, daß soziales Kapital allerhand fast ausschließlich Gutes mit sich bringt. Einzig Portes (1995) hebt hervor, daß soziales Kapital verschiedene negative Effekte auf das Verhalten der Gruppe haben kann, indem Außenseiter diskriminiert werden, Freiheiten und eigenständige Initiative beschränkt werden, strenge Normen und der Konformitätsdruck jegliche Innovation und Kreativität unterdrücken und wirtschaftlicher Erfolg sich oft erst nach Verlassen des sozialen Netzes einstellt. Diese kritische Sichtweise ist aber eine Ausnahme.

Bei Betrachtung dieser Studien wird die unklare Begriffsdefinition sichtbar. Soziales Kapital ist einerseits dem Einzelnen zur Verfügung stehende Ressource, andererseits der Gesellschaft inhärente Eigenschaft. Auch sind die theoretischen Wirkungsmechanismen im Zusammenhang mit sozialem Kapital entweder gar nicht erwähnt oder völlig unterschiedlich, je nachdem, welchen Erklärungsgegenstand die Studie hat. Die Verwendung von sozialem Kapital sowohl als abhängige als auch unabhängige Variable verstärkt noch diesen Eindruck. Soziales Kapital scheint als Sammelbegriff für (besonders positiv bewertete) Ursachen und Wirkungen gleichermaßen Verwendung zu finden. Tritt dies innerhalb einer Studie wie bei Putnam (1993, 1995a, 1995b, vgl. Kap.5) auf, so ist die Rolle des sozialen Kapitals ganz besonders schwer zu durchschauen. Dabei

wird deutlich, daß postulierte Ursachen für den Verlust des sozialen Kapitals in den USA, wie z.B. die Frauenerwerbsbeteiligung, die Mobilität, der Wohlfahrtsstaat, zur Erklärung von Veränderungen bei den Indikatoren für soziales Kapital, wie die Beteiligung an sozialen, kirchlichen, politischen Organisationen, verwendet werden. Die wiederum postulierten indirekten Folgen, wie die Qualität des öffentlichen Lebens und die Funktion von sozialen Institutionen, könnten ebenso gut ohne den Umweg über die Variable soziales Kapital direkt auf einfache Ursachen wie Zeitverwendungsbudgets, die mit den oben untersuchten Ursachen zusammenhängen, zurückgeführt werden. Der Begriff soziales Kapital soll als zusammenfassende Variable für eine Darstellung komplexer Wirkungsmechanismen sinnvoll sein. Es ist die Frage, ob die Einführung des Begriff der Vereinfachung der Zusammenhänge dient oder nur alles verkompliziert.

4.2 Die Operationalisierung von sozialem Kapital

In den oben aufgelisteten Studien werden verschiedene Konstrukte zur Operationalisierung von sozialem Kapital verwendet. Die operationale Definition von sozialem Kapital stammt je nach Zielsetzung der Studie aus unterschiedlichen Forschungsbereichen, z.B. aus dem Bereich der Netzwerkforschung (Familie, Bekannte, Hilfeleistungen) oder der politikwissenschaftlichen Einstellungsforschung (generalisiertes Vertrauen) oder politischen Soziologie (Mitgliedschaft) und läßt sich nicht auf eine einzige grundlegende Studie zurückführen.

Ein Faktor für *soziales Kapital im Haushalt* ist die Menge an Zuwendung die ein Kind erhält. Die Zeit, die Eltern potentiell mit dem Kind verbringen, wird über so unterschiedliche Indikatoren wie die Anwesenheit von Elternteilen und die Geschwisterzahl (Coleman 1988, Coleman/ Hoffer 1987), die außerhäusliche Erwerbstätigkeit von Elternteilen (Parcel/ Menaghan 1993, 1994), die Eltern-Kind-Kommunikation und die Interaktionsstrukturen (Leonardi 1995, Parcel/ Menaghan 1993, 1994, Smith/ Beaulieu/ Israel 1992) gemessen. Die Erwartungen der Mutter bezüglich der Ausbildung (Coleman 1988, Coleman/ Hoffer 1987), das elterliche Verständnis, die Gespräche, die Vorbildfunktion und die Zeitverwendung (Hagan/ McMillian/ Wheaton 1996) sowie das Interesse der Eltern an schulischen Angelegenheiten (Smith/ Beaulieu/ Israel 1992) stellen einen weiteren Aspekt des Involvements der Eltern bei der Investition in familiäres soziales Kapital dar. Die informelle soziale Kontrolle durch die Eltern, gemessen über die Verbote (Hagan/ Merckens/ Boehncke 1995) und die im Zeitverlauf veränderte soziale Kontrolle beim Übergang ins Erwachsenenalter (Macmillian 1995) sind andere Indikatoren für diesen Faktor. Hinter diesen Indikatoren stehen oftmals nicht explizit formulierte Annahmen, wie z.B. daß außerhäusliche Erwerbstätigkeit oder eine hohe Kinderzahl sich negativ auf das soziale Kapital einzelner Kinder auswirkt, da weniger Zeit für sie verwendet wird. Die Annahmen sind aber theoretisch nicht so eindeutig herzuleiten, da z.B. die Erwerbstätigkeit der Mutter vom Alter der Kinder und damit auch deren Bedürfnissen abhängt oder ältere Geschwister oft Betreuungsfunktionen der Eltern mit erfüllen und so ebenfalls zum sozialen Kapital beitragen können. Auch ist soziale Kontrolle nur in Maßen hilfreich, da zu strenge Normen ebenso wie zu hohe Erwartungen kontraproduktiv wirken können. Das Konzept von sozialem Kapital in der Familie, das vor allem mit der Studie von Coleman verbunden ist, scheint mir zu wenig theoretisch fundiert und zu stark mit traditionellen Vorstellungen der Familie verbunden zu sein.

Generalisiertes Vertrauen ist ein weiterer häufig verwendeter Indikator für soziales Kapital (Cusack 1996, Fukuyama 1995, a 1995b, Putnam 1993, 1995a, 1995b, Helliwell 1996, Stolle/ Rochon 1996, Uslaner 1995, 1996a, 1996b, Whiteley 1996). Vertrauen in Institutionen (Stolle/ Rochon 1996) und Vertrauen in die eigene Familie und Nation (Whiteley 1996) werden ebenfalls verwendet. Dieser Indikator ist vor allem auf die Arbeiten von Putnam zurückzuführen. Er stützt sich auf die Annahme, daß ein hoher Grad an generalisiertem Vertrauen bei den Befragten auf der Makroebene das soziale Kapital einer Gesellschaft mißt. Daran ist schon zu erkennen, daß es hier, mit Ausnahme von Stolle/ Rochon (1996), nicht darum geht, das soziale Kapital eines Einzelnen zu bestimmen. Ob dieser Indikator sinnvoll ist, hängt davon ab, inwiefern theoretische Konzeptionen von sozialem Kapital als Kollektivgut, bzw. als Lösung des Problems öffentlicher Güter mit Vertrauen in Verbindung gebracht werden, wie dies zurückführend auf Coleman zumeist gemacht wird.

Der direkte Indikator der *freiwilligen Mitgliedschaft in Vereinigungen und Organisationen* und die Frage nach politischem oder sozialen Engagement spielt eine besondere Rolle (Anheier/ Gerhards/

Romo 1995, Cusack 1996, Helliwell 1996, Joye/ Renschler 1996, Putnam 1993, 1995a, 1995b, Uslaner 1996a, 1996b). Das Involvement der Kinder bei Freizeitaktivitäten und kirchlichen Aktivitäten (Smith/ Beaulieu/ Israel (1992) ist auch unter die Kategorie freiwillige Mitgliedschaft zu fassen. Theoretisch hergeleitet wird der Indikator aus der These von de Tocqueville, wonach in den USA die Bedeutsamkeit freiwilliger Assoziationen mit einer hohen Demokratiefähigkeit der Gesellschaft einhergeht. Es wird von Putnam daraus geschlossen, daß eine hohe Vielfalt der Mitgliedschaften in Organisationen bei den Befragten ein Indikator dafür ist, ob ein hohes soziales Kapital, d.h. Fähigkeit zur Lösung kollektiver Probleme, in der Gesellschaft existiert. Auch dieser Indikator hängt wie das Vertrauen von der Plausibilität des Ansatzes von sozialem Kapital auf der Makroebene ab.

Eine weitere bedeutsame Herangehensweise an das Konzept soziales Kapital stellen Netzwerkansätze dar. Bei Coleman (1988, Coleman/ Hoffer 1987) wird als Indikator für die Geschlossenheit des *Beziehungsnetzes* die Schulart gewählt, unter der Annahme, daß in privaten und besonders katholischen Schulen engere Beziehungen zwischen Eltern und Lehrern bestehen und die Kinder und Jugendlichen in das enge Netz der Religionsgemeinschaft eingebettet sind, das ein Kapital für alle Beteiligten darstellt. Soziale Verbundenheit wird über Verheiratetsein oder Mitgliedschaft in einer Gewerkschaft (Uslaner 1996a, 1996b) und Gesprächen mit Nachbarn (Uslaner 1995) gemessen. Auch Involvement in eine ethnische Gemeinschaft kann soziales Kapital darstellen (Zhou/ Bankston 1994). Bourdieu (1992, Bourdieu et al. 1981) setzt voraus, daß die Zugehörigkeit zu einem Familiennetz mit hohem Status, hohem Integrationsgrad und engen Gefühlsbindungen das soziale Kapital ausmacht.

Neben diesen indirekten Messungen von Religions- und Familiengemeinschaften werden für die Verwendung von Beziehungsnetzen als soziale Ressource häufig partielle Netze gemessen, wie im Falle der befreundeten oder verwandten Kontaktpersonen, die bei der Jobsuche behilflich sind (Boxman/ DeGraaf/ Flap 1991, DeGraaf/ Flap 1988, Granovetter 1995, Lin 1982, Lin/ Dumin 1982, Lin/ Ensel/ Vaughn 1981, Lin/ Vaughn/ Ensel 1981, Marsden/ Hurlbert 1988, Meyerson 1994, Preisendörfer/ Voss 1988). Alle diese Ansätze gehen davon aus, daß die Beziehungen zu anderen Personen das soziale Kapital auf individueller Ebene darstellen. Die Frage ist nun nur noch, wie die Netze am sinnvollsten gemessen werden. Es existieren dazu einige methodische Studien, die sich mit der Messung der Beziehungsstärke in Netzwerken (Marsden/ Campbell 1984), der Generierung eines Beziehungsnetzes (Burt 1984, 1985, Fischer 1982) oder dem Vergleich verschiedener Namensgeneratoren im Rahmen der ZUMA-Methodenstudie zu Netzwerkdaten (Hill 1988, Hoffmeyer-Zlotnik 1987, 1990, Pfenning 1995, Pfenning/ Pfenning 1987, Pfenning/ Pfenning/ Mohler 1991, Schenk/ Pfenning/ Mohler/ Eil 1992) befassen.

Es gibt allerdings bei der Messung und Auswertung vielerlei Probleme. Ein Problem bei Netzwerken ist bereits, daß oft nur aktualisierte Netzwerke retrospektiv gemessen werden, oder aber potentielle Pfade, d.h. bei Entscheidungen und Handlungswahlen in Zukunft nutzbare eventuell Beziehungen. Zur Erfassung der tatsächlichen Reichweite der Netzwerkressourcen sind beide Aspekte wichtig. Hinzu kommt daß in den meisten Studien - mit Ausnahme von Boissevain (1974), der tatsächlich das totale Netzwerk zweier „Egos“ verglichen hat (mit 1751 und 639 Personen) - auf die Erfassung des totalen Netzes zugunsten eines partiellen, nur im Hinblick auf bestimmte Aspekte von sozialen Beziehungen relevanten, Netzwerkschnitts verzichtet wird. Die Untersuchung aller denkbaren sozialen Beziehungen zwischen Personen einer gegebenen Untersuchungseinheit wird als totales oder unbegrenztes Netzwerk bezeichnet (Schenk 1984:31). Dieser Aspekt bezieht sich auf den Typ der untersuchten Beziehung. Ein zweiter Aspekt ist die Untersuchungsperspektive. Selten wird ein Gesamtnetz (die Beziehungen zwischen allen Personen einer Untersuchungseinheit zueinander) gemessen, sondern zumeist ein egozentriertes Netz (Pappi 1987:14, Pappi 1990, Pappi/ Melbeck 1988). Gesamtnetz- Vollerhebungen mit gegenseitiger Befragung wurden bisher vor allem in der Politikfeldanalyse durchgeführt (Laumann/ Pappi 1976, Laumann/ Knoke 1987, Pappi/ König/ Knoke 1995), wenn die Namen eines umgrenzbaren sozialen Netzwerkes bekannt sind, wie auch in der Studie zu Mitgliedern eines Schriftstellerverbandes (Anheier/ Gerhards/ Romo 1995). Auch in den klassischen Netzwerk-Studien im Rahmen der britischen Sozialanthropologie standen ego-zentrierte partielle Netzwerke im Vordergrund (Scott 1991:27ff). Messungen von Aspekten des partiellen sozialen Netzwerkes, wie der Kontakthäufigkeit und Wohnentfernung zu bestimmten befreundeten oder verwandten Personen und den Unterstützungsleistungen werden in verschiedenen Studien verwendet, z.B. in Familiensurveys

(Bertram 1991, 1992, Mayr-Kleffel 1991) und im ISSP 1986 über soziale Beziehungen und Hilfeleistungen (Bruckner/ Knaup 1990, Bruckner 1993, Bruckner/ Knaup/ Müller 1993, Höllinger 1989, Immerfall 1993).

Mehrere Aspekte sollten bei einer Messung des sozialen Kapitals in sozialen Netzwerken berücksichtigt werden. Erstens die schlichte Existenz einer Beziehung, woraus sich die Größe des Netzes berechnen läßt. Dies ist aber noch wenig aufschlußreich. Zweitens wird die Stärke oder Intensität der Beziehung benötigt, oder auch der Verpflichtungsgrad oder die Investition in die Beziehung z.B. in Form früherer Hilfeleistungen, um zu ermitteln, inwiefern eine Bereitschaft zur Hilfeleistung besteht. Drittens schließlich die Funktionsdimensionen der Beziehung oder die Ressourcenarten, auf die Zugriff erlangt werden kann. Es können sowohl eher kleinere Unterstützungsleistungen oder wertvolle Dienste in der Vergangenheit oder erwartete Hilfe in der Zukunft erfragt werden. Viertens kann das soziale Kapital vom Grad der Reziprozität oder dem Verhältnis von Aufwand und Ertrag abhängen.

Diekmann schlägt für die Operationalisierung konkret vor, daß die Höhe des Sozialkapitals einer Gruppe über die in der Netzwerkanalyse gebräuchlichen Kohäsionsmaße gemessen werden könne, nachdem die Intensität (Stärke der Verpflichtung) dem „Kalkül bewerteter Graphen“ präzise erfaßt wurde (Diekmann 1993:31). Auch die Rendite von sozialem Kapital läßt sich dann feststellen; so z.B. der Gewinn aus Kooperationshandlungen im Gefangenendilemma im Kontrast zur Situation allgemeiner Defektion. Bewertete Graphen lassen sich nur für Netzwerke verwenden, für die Angaben der Intensität, Dauer oder Häufigkeit der Beziehung vorliegen (Pappi 1987:16). Henning (1995) vergleicht verschiedene Indizes (Burt, Freeman, Bonacich, Henning) für politisches Kapital, um soziale Strukturen in soziales Kapital zu transformieren, wobei die Angaben über Kommunikationskanäle bei einer Policy-Analyse in Bezug auf die Zielerreichung bewertet werden.

Eine eigene Definition von sozialem Kapital legen Boisjoly/ Duncan (1995) zugrunde: der *Zugriff auf die zwei Kapitalarten Zeit und Geld* über andere Personen (Freunde oder Verwandte) wird als soziales Kapital betrachtet. Es wird danach gefragt, ob in einem Notfall sofort jemand Hilfe leisten könnte oder mit einem hohen Geldbetrag aushelfen könnte. Es stellt sich allerdings heraus, daß fast alle Familien Zugriff auf derartiges soziales Kapital haben, was nicht verwunderlich ist. Der Indikator folgt zwar einem interessanten Ansatz (unter Bezugnahme auf Coleman 1988), ist aber leider nicht trennscharf genug. Das Zeitbudget für gemeinsame Aktivitäten (Putnam 1995b) stellt eine etwas präzisere Messung der Ressource Zeit dar. Hierbei wird die Zeit für soziale Kontakte und Besuche ebenso wie für Clubs und Organisationen im Tageverlauf gemessen.

Wenige Studien befassen sich mit der Operationalisierung von sozialem Kapital. In so gut wie allen Fällen werden ein oder mehrere Konstrukte gewählt und fraglos angewendet. Eine der wenigen Ausnahmen ist die Untersuchung von Joye/ Renschler (1996). Es wurden verschiedene Gruppen von Indikatoren verwendet, darunter so unterschiedliche Aspekte wie Zugehörigkeitsgefühl/ Heimatgefühl in Stadt/ Nachbarschaft/, wahrgenommene Möglichkeiten eigenen politischen Handelns, wahrgenommener Nutzen von Wahlen, Mitgliedschaft in politischer oder sonstiger Interessenvertretungs-Organisation, religiöser oder kultureller Organisation, Sport- und Freizeitorganisation, Bekanntschaft mit mindestens einer Person, die politisch aktiv ist oder Mitglied in einer Organisation, Kenntnis einer lokalen medizinischen oder sozialen Beratungs- oder Servicestelle, Einstellung zur Nachbarschaft (Definition durch Bewohner oder durch die Umwelt). Diese wurden mit Hilfe einer Faktorenanalyse in drei Gruppen gegliedert: erstens lokale Verbundenheit, zweitens Netzwerke und drittens internaler/ externaler Attributionsstil. In der folgenden Analyse des Einflusses von sozialem Kapital wurde dann der zweite Faktor (willkürlich) aufgrund der größten Nähe zum theoretischen Konzept als soziales Kapital bezeichnet. Es enthielt die auch von Putnam besonders hervorgehobenen Indikatoren für Mitgliedschaften in Organisationen und darüber hinaus die Messung der Bekanntschaft mit mindestens einer politisch aktiven Person. Dieser Indikator trägt der Tatsache Rechnung, daß viele Personen aus vielfältigen Gründen, vor allem wahrscheinlich Zeitmangel, trotz vorhandenem Interesse an politischen oder sozialen Aktionen nicht selbst engagiert sind, aber dennoch über relevante Beziehungen und damit soziales Kapital verfügen.

Die Studie von Whiteley (1996) befaßt sich ebenfalls mit verschiedenen Modellen von sozialem Kapital. Dazu wird generalisiertes Vertrauen und Vertrauen in die eigene Familie und eigene Nation

als fester Indikator für soziales Kapital mit vier verschiedenen anderen Modellen verglichen. Dem Aspekt der freiwilligen Mitgliedschaft in diversen Organisationen (nach de Tocquville und Putnam das dominante Modell) werden von Whiteley erstens erworbene persönliche Charaktereigenschaften anhand der Zufriedenheit in verschiedenen Lebensbereichen und allgemeinem Glücklichein, zweitens normative Beliefs und internalisierte Werte anhand von moralischem Verhalten in verschiedenen Lebensbereichen und drittens die Stärke des Zugehörigkeitsgefühls zur eigenen Nation als imaginärer Gemeinschaft verwendet. Es zeigt sich, daß die Aktivitäten in Organisationen die geringste Korrelation mit dem Vertrauen aufweisen, daß die anderen Aspekte, die stärker von Sozialisationsprozessen als von face-to-face Interaktion abhängen, aber nur wenig stärker korrelieren. Im Gegensatz zu Whiteleys eigener Interpretation läßt sich schließen, daß alle vier Variablen praktisch nicht zur Erklärung von Vertrauen beitragen ($r^2=0.10$) und somit, wenn überhaupt, eigene Aspekte von sozialem Kapital darstellen, nicht aber dessen Ursprung.

Eine entgegengesetzte Strategie wird von Stolle/ Rochon (1996) verfolgt. Hier soll nicht der Zusammenhang von Mitgliedschaft in Vereinen u.a. und Vertrauen als sozialem Kapital ermittelt werden, sondern der Zusammenhang verschiedener Konstrukte für soziales Kapital und der Mitgliedschaft in Vereinigungen. Diese Indikatoren sind so unterschiedliche Dinge wie individuelle Ressourcen und Fähigkeiten: politische Handlungen, Engagement in öffentlichen Angelegenheiten, Interesse an Politik, politisches Zutrauen, soziale Kooperation, Reziprozität, generalisiertes Vertrauen, Interaktionen mit Nachbarn, Ausleihsystem mit Nachbarn, Vertrauen in öffentliche Institutionen, Toleranz gegenüber Außenseitern und marginalisierten Personengruppen, die Free-Riding-Tendenz und der Optimismus. Es wird festgestellt, daß jeder Indikator in positiver Weise von der Mitgliedschaft in politischen, ökonomischen, kulturellen, sozialen Vereinigungen beeinflusst ist. Dies könnte dahingehend interpretiert werden, daß der Faktor der Mitgliedschaft oder Partizipation tatsächlich, wie besonders Putnam und Uslaner meinen, einen zentralen Aspekt von sozialem Kapital darstellt. Es stellt sich allerdings die Frage, ob tatsächlich die Partizipation die unabhängige Variable ist oder ob sie nicht vielmehr von einigen der anderen Variablen abhängig ist.

Ein ungewöhnlicher Operationalisierungsvorschlag für soziales Kapital ist die Frage nach der Befolgung der *Reziprozitätsnorm* (nie, manchmal, meistens, immer) und einem konflikthaften, kontextabhängigen oder kooperativen *Problemlösungsstil* (Cusack 1996), wobei sich erstaunlicherweise die Antworten bei den befragten Eliten nicht nach der sozialen Erwünschtheit richteten. Bei einer Untersuchung der Zusammenhänge zwischen den Dimensionen generalisiertes Vertrauen, Mitgliedschaft in Verein, Reziprozitätsnorm und Problemlösungsstil stellte sich heraus, daß diese bei einer bivariaten Analyse nicht wie erwartet positiv miteinander verbunden sind. Mitgliedschaft in Vereinen hängt wenig mit kooperativem Problemverhalten oder der Einhaltung der Reziprozitätsnorm und nur moderat mit Vertrauen zusammen. Ein kooperativer Problemlösungsstil korreliert nur mittelmäßig mit Vertrauen und der Einhaltung der Norm, während Vertrauen und die Reziprozitätsnorm nur gering korrelieren (Cusack 1996:40ff). Dies alles spricht nicht dafür, daß die oftmals interessierenden demokratiefreundlichen Verhaltensweisen über die Indikatoren Mitgliedschaft in Vereinen gemessen werden können, sondern Fragen nach tatsächlichen Handlungen erfolgen müssen. Ob damit dem sozialen Kapital im Sinne einer Ressource näher zu kommen ist, ist aber fraglich.

Zusammenfassung:

Anhand der vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten läßt sich erkennen, daß „Soziales Kapital“ zumindest ein sehr schillernder Begriff ist. Es läßt sich kein einheitliches Konzept von sozialem Kapital herauskristallisieren. Sowohl theoretische als auch empirische Studien verwenden den Begriff soziales Kapital in gänzlich unterschiedlichen Kontexten. Zwar berufen sich viele Autoren auf Coleman oder Putnam, verwenden den Begriff dann aber oftmals sehr eigenwillig. Es zeigt sich auch, daß trotz der Vielfalt der Studien keine allgemein akzeptierte Operationalisierung von sozialem Kapital vorhanden ist. Da so unterschiedliche Aspekte wie Vertrauen und Netzwerke darunter fallen, ist die einzige Gemeinsamkeit der unterschiedlichen Anwendungen häufig der Oberbegriff soziales Kapital. Es besteht demnach ein dringender Bedarf an einer (einheitlichen?) theoretischen Konzeptualisierung und an einer empirischen Konstruktvalidierung.

Für die empirische Forschung in Zukunft mit dem Konzept soziales Kapital scheint es ein bedeutendes Manko zu sein, daß das Operationalisierungsproblem noch nicht gelöst ist, wenn davon abhängig gemacht wird, daß erst dann darüber nachgedacht werden kann, größere Datensätze zu erheben. Kleinere Datensätze könnten aber vorerst zur Konstruktvalidierung von sozialem Kapital in Netzwerken dienen. Strukturen des Netzwerks, wie z.B. Zugriffsmöglichkeiten auf verschiedene Ressourcen, könnten als Messung des individuellen sozialen Kapitals dienen. Es bleibt offen, warum in keiner Studie versucht wurde, einen mehrdimensionalen Index zu bilden, der allen theoretisch relevanten Aspekten von sozialem Kapital gerecht wird. Es läßt sich daraus aber auch schließen, daß die Operationalisierung von sozialem Kapital nicht unabhängig vom theoretischen Konzept und dem Explanandum zu sehen ist und es deshalb keinen allgemeingültigen Ansatz geben kann. Vor der Entscheidung für eine operationale Definition würde dann die Entscheidung für einen thematischen und theoretischen Kontext anstehen. Insofern wäre die Frage nach einer geeigneten Operationalisierung jeweils nur auf das Einzelprojekt bezogen. Auch hier stellt sich wieder die Frage, ob in vielen Bereichen nicht ohne die Verwendung des Begriffs soziales Kapital mehr erreicht werden kann.

5. Soziales Kapital in den Studien von Putnam

In diesem Kapitel soll beispielhaft unter Berücksichtigung verschiedener Kritiker auf die Studien von Putnam eingegangen werden, da diese besonders einflußreich waren und besonders heiß diskutiert werden.

5.1 Soziale Beteiligung und das Funktionieren von Verwaltungsinstitutionen in Italien

Putnams Thema ist die Analyse aller Wirkungen im Zusammenhang mit sozialem Kapital (Putnam 1993):

1. Soziales Kapital als abhängige Variable, die durch historische traditionelle Strukturen und Institutionen beeinflußt wird.
 2. Soziales Kapital als unabhängige Variable, die auf die Effektivität der Verwaltung wirkt.
- Soziales Kapital als unabhängige Variable für das Funktionieren von Institutionen und den Entwicklungsgrad einer Region.

Die Fragestellung kann nach Kapiteln des Buches gegliedert werden:

2. Wie beeinflußten die neuen Regionalinstitutionen nach der Verwaltungsreform die praktische Politik?
 3. Wie erfolgreich waren die Institutionen? Zwölf Indikatoren zur Messung der Effektivität lassen ein gravierendes Gefälle von nördlichen und südlichen Regionen zutage treten.
 4. Wieso sind die Regionen im Norden und in der Mitte so viel erfolgreicher als die im Süden? Ein unterschiedliches Ausmaß an ökonomischer und sozialer Modernisierung (85) oder das Bestehen einer langjährigen zivilen und politischen Kultur (98) in verschiedenen Regionen in Italien hat Einfluß auf die Effektivität und das Funktionieren der Verwaltung. Es zeigt sich ein Nord-Süd-Gefälle im Hinblick auf Entwicklungsstand, politische Kultur und ziviles Engagement und die Verwaltungsleistungen; aus der Kovarianz diese Aspekte ergibt sich die Frage, ob die Ausführung der politischen Verwaltung eine Ursache der Modernität ist, ob beides durch einen dritten Faktor beeinflußt ist, d.h. eventuell kulturelle Aspekte der Zivilität die Modernisierung beeinflußten, oder ob der Zusammenhang noch komplexer ist (Putnam 1993:86).
- Die Unterschiede in der Effektivität von Institutionen können auf Unterschiede in „ziviler Tugend“ (civil virtues) zurückgeführt werden, nicht ausschließlich auf Modernisierung.
5. Woher kommen diese Unterschiede in ziviler Tugend? Aus tausendjähriger Tradition, als im Mittelalter (ca. 1300 n.Chr.) im Norden kommunale Republiken (und damit verbunden horizontale Netzwerke) entstanden und im Süden katholische/ hierarchische Königreiche (mit vertikalen Netzen) herrschten.
 6. Wie konnten diese Unterschiede so stabil bleiben? Weil ein „Teufelskreis“ zur Stabilisierung von sozialen Gleichgewichten, sei es der hohen Zivilität des Nordens mit hohem Ausmaß an sozialem Kapital oder des „amoralischen Familismus“, im Süden führt.

7. Wie geschah es, daß Norden und Süden in so unterschiedliche Pfade der Entwicklung gerieten? Dies wäre eine interessante Fragestellung, die aber auch nach Putnams Darstellung leider noch nicht erklärbar ist.

Es werden zur empirischen Prüfung verschiedene Indikatoren verwendet:

1. Effektivität von Institutionen
 2. Sozioökonomischer Modernisierungsgrad
 3. Ziviles Engagement: Freiwillige Mitgliedschaft in horizontalen Assoziationen
- Die aus diesen Indikatoren gebildeten Indizes werden auf Makro-Ebene (Regionen) auf Korrelationen getestet.

Die Hauptthese lautet: Netzwerke zivilen Engagements fördern die Kooperation. Je horizontaler eine Organisation strukturiert ist, desto erfolgreicher arbeiten die Institutionen. Mitgliedschaft in horizontal strukturierten Gruppen (Clubs, Kulturorganisationen) ist deshalb verbunden mit „guter Regierung“, Mitgliedschaft in hierarchischen Organisationen (Kirche, Mafia) dagegen nicht. Gute Regierungsführung entsteht daher als Nebenprodukt der Mitgliedschaft der Bürger in freiwilligen Vereinen. Die (Vereins-) Kultur der Gesellschaft beeinflusst die Wirtschaft und die Politik. Der soziale Kontext mit bestimmten Opportunitäten und Incentives **und** die Geschichte des sozialen Netzes bedingen die zivile Gemeinschaft und die Effektivität von Institutionen. Die Veränderung formaler Institutionen kann die politische Praxis verändern. Daraus wird gefolgert: „Building social capital will not be easy, but it is the key to making democracy work“ (Putnam 1993:185). Es gibt zwei Wege, auf dem soziales Kapital die zivile Gemeinschaft und die demokratische Regierungsführung positiv beeinflusst: Erstens engagieren sich Bürger mit „ziviler Tugend“ (civil virtue) mehr in ihrer Gemeinde und sind effektiver bei ihren Forderungen wie auch Handlungen, da sie auch höhere Erwartungen haben. Zweitens wird durch eine starke Infrastruktur in der Gemeinde und in der Bevölkerung verankerte demokratische Werte die Kooperation erleichtert, die für effektive politische Arbeit in der Gemeinde notwendig ist (Putnam 1993:182, zit in : Cusack 1996:5).

Diese bedeutsame Studie hat zahlreiche Kritiker hervorgerufen, die folgende Argumente vorbringen:

Positiv wird angemerkt, daß Putnam drei innovative Ideen im Bereich der politischen Kultur hervorbringt (Laitin 1995). Erstens werden verschiedene Methoden, wie Survey-Forschung, Analyse von Statistiken und historische Methoden zusammengebracht. Zweitens wird eine Theorie des Funktionierens demokratischer Institutionen vorgestellt. Drittens wird ein neuer Ansatz in der Theorie der politischen Kultur verfolgt.

Die Verbindung von qualitativer und quantitativer Kultur- und Politikforschung mit der Geschichte ist ein „Meilenstein“ (Tarrow 1996).

aber:

1. Die *Messung* der Effektivität und der zivilen Tugend erfolgt nach willkürlichen Gesichtspunkten und ist nicht valide (Lemann 1996, Morlino 1995 zit. in Cusack 1996, Tarrow 1996). Die Komplexität der Variablen ist zu gering (Bagnasco 1996). Daß eine effektive Verwaltung ein Indikator für eine demokratische Gesellschaftskultur ist, muß nicht sein, da Effektivität ebenso in einer Diktatur herrschen kann. Die heutigen Konzepte sind nicht auf die Vergangenheit anwendbar (Tarrow 1996). Die Interdependenz zwischen den Indikatoren von hohem Vertrauen, starker Vereinigungstendenz, Normen der Reziprozität kann bezweifelt werden (Levi 1996). Die Messung der Religiosität im Gegensatz zur säkularen Gesellschaft im Norden ist notorisch unreliabel (Eurobarometer) und erweckt eine falsche Dichotomie zwischen religiöser und ziviler Gesellschaft (Sabetti 1996).

2. Putnam will zeigen, daß die Variation bei sozialem Kapital (d.h. Zivilität) derzeit hoch korreliert mit sozialem Kapital in der Vergangenheit und auch mit institutioneller Effektivität, sozioökonomischer Entwicklung oder anderen Aspekten des sozialen und politischen Lebens. Soziales Kapital sollte kontinuierlich auch innerhalb der Regionen variieren. Wenn die Erklärung stimmt, sollte die *within-group Variation* von sozialem Kapital ebenfalls erklärbar sein und nicht nur die großen *between-group*- Unterschiede. Nach einer Reanalyse stellt sich aber heraus, daß

innerhalb des Südens und des Nordens z.B. Klerikalität mit Zivilität nicht verbunden ist, ebensowenig wie mit den anderen Faktoren Zufriedenheit, Regierungsführung und zivilen Traditionen. Das gleiche gilt für die Variation der heutigen Zivilität innerhalb des Südens, die nicht erklärbar ist durch im Mittelalter bestehende within-group Variation. Deshalb kann nicht gesagt werden, daß das soziale Kapital über diesen langen Zeitraum beibehalten wurde oder gar erklärt ist (Goldberg 1996).

3. Das *Mittelalter* als Bezugspunkt der kulturellen Tradition ist willkürlich, die zivile Tradition der Stadtstaaten ist beschönigend, die Jahre dazwischen, z.B. der Faschismus, werden nicht beachtet (Tarrow 1996). Die historischen Tatsachen können nicht so vereinfacht oder gar verfälscht werden, da im Süden wie im Norden sich seit dem Mittelalter verschiedene Perioden mit unterschiedlichen Königreichen und Parlamenten, Normen und Netzwerken, Ausbeutung und Unabhängigkeit abwechselten; deshalb ist wenn überhaupt erst der Zeitraum ab dem 18. Jahrhundert relevant für die Unterschiede in der civic society (Sabetti 1996). Die Abwesenheit ziviler Kultur stimmt auch nicht mit der historischen Wirklichkeit überein. (Goldberg 1996, Levi 1996). Diese Art der historischen Erklärung könnte dann bis in die Steinzeit zurückgeführt werden, was absurd ist.

4. Die historische/ strukturelle Analogie zwischen Gesellschaften ist rein spekulativ und es kann keine Entwicklungsgesetzmäßigkeit für Gesellschaften geben (Bagnasco 1996). Das Argument der *Pfadabhängigkeit* der Entwicklung ist nicht überzeugend (Goldberg 1996, Levi 1996). Die deterministische Logik der Pfadabhängigkeit, die aus einem ursprünglichen Zustand in einem zwangsläufigen Prozeß das Verhalten der jetzigen Personen ableitet, ist problematisch. Die Entwicklungsunterschiede im Norden und Süden sind immer noch nicht erklärbar, auch nicht durch Rückbezug auf geschichtliche Tatsachen, die die jetzige Lage geformt haben sollen; die Behauptungen von Putnam führen in die Irre. (Sabetti 1996). Es ist hanebüchen, zu argumentieren, daß damals mit den Königreichen alles angefangen hat und jetzt sichtbar wird, wo es hingeführt hat (mafiose Strukturen im Süden), da in vielen europäischen Ländern früher absolutistische Königreiche existierten. Daß die Mafia gar nicht explizit erwähnt wird, macht die Sache nicht plausibler, sondern nährt den Verdacht, daß einiges an Zusammenhängen vereinfacht dargestellt ist.

5. *Zivile Kultur* ist zwar ein Indikator für Unterschiede in der Verwaltung, die Ursachen sind jedoch sozialstrukturell; es kann die Gegenthese aufgestellt werden, daß die Abwesenheit von ziviler Tugend das Nebenprodukt von Politik, Staat und Sozialstruktur ist (Tarrow 1996). Unterschiede im Entwicklungsstand sind weniger pfadabhängig als sie vom kontinuierlichen Zusammenspiel von ökonomischen und politischen Faktoren auf der lokalen, regionalen und nationalen Ebene abhängen; Muster der zivilen Kultur erklären nicht allein die Effektivität der Regierungsführung in einer Region (Sabetti 1996). Die Bevölkerungsdichte hat im Gegensatz zur Analyse von Putnam sehr wohl einen Einfluß und dazu kommt, daß ein Makro-Zusammenhang zwischen Zivilität und sozioökonomischer Entwicklung noch lange nicht heißt, daß bei den Mikro-Mechanismen eine kausale Beziehung besteht. (Bagnasco 1996). Die Kritik an Webers Protestantismus-These gilt auch hier. Das Henne-Ei-Problem, ob Kultur oder Struktur zuerst kam, ist sinnlos, da beides sich gegenseitig bedingt. Geschichtliche Koinzidenz der Strukturen und Kulturen beweisen keine Kausalität. Der kausale Zusammenhang zwischen früherer ziviler Kompetenz und heutiger Regierungseffektivität kann genausogut zwischen progressiver Politik und ziviler Tugend bestehen, die in den Regionen unterschiedlich ausgeprägt sind, was auch damals so war (Tarrow 1996). Geschichtliche Zufälle, die die unintendierte Folge der unterschiedlichen Gesellschaften mit sich bringen, können nicht die Bedeutsamkeit der Kultur beweisen. Eine Anpassung an zivile Kultur kann nach Migration vom Süden in den Norden sehr schnell erfolgen. Es hat daher den Anschein, als ob die kulturellen Muster nicht so sehr wichtig sind. Italien ist ein Land im Prozess der Vereinheitlichung der Kultur; dieser Integrationsprozeß bringt Schwierigkeiten mit sich. Vor allem unterscheiden sich die Regionen hinsichtlich der Ressourcenausstattung und der Norden hat seine effiziente kooperative Kultur vor allem zur Ausbeutung des Südens verwendet (Goldberg 1996). Jeder Verein hat in gewisser Weise eine hierarchische Struktur, die sich in mächtigen Cliquen niederschlägt, so daß daraus kein Vorteil gegenüber einer familiär gepfägten Gesellschaft erwachsen muß.

6. Die These der zwei *Gleichgewichtszustände* von Gesellschaften (hohes versus niedriges soziales Kapital) muß nicht stimmen. Es ist ebenso ein kontinuierliches Variieren von Zuständen denkbar (Goldberg 1996). Falls die These der zwei stabilen Gleichgewichte (Prosperität und

Niedergang der guten Kultur) stimmt, wann hat dann die Spirale angefangen? Was verursachte eine erste Kooperation/ Defektion mit solch weitreichenden Folgen? (Pfadabhängigkeitsargument: wann beginnt der Pfad?) Zwar ist die Geschichte bedeutsam für die Gegenwart, aber durch die Postulation von zwei Gleichgewichtszuständen werden allgegenwärtige Fluktuationen ignoriert (Sabetti 1996).

7. Die kausale Kette zwischen der aktivem Vereinsleben und demokratischer politischer Partizipation ist unvollständig, ebenso wie der Schluß von Partizipation und der effektiven Verwaltung (Levi 1996). Was ist der *Mechanismus*, der von der Erwartung, daß die anderen im Verein den Regeln folgen, zu besserer und auch demokratischerer Regierung führt? Warum sollen die reziproken Beziehungen innerhalb eines Netzwerkes sich auf die gesamte Gesellschaft auswirken? Das Gegenteil ist plausibel. Interaktionen zwischen Gruppen, die sich durch Ethnizität, Religion oder andere geteilte Werte definieren, können zu beträchtlichem gesellschaftlichem Mißtrauen führen (Levi 1996). Vertrauen entsteht vielmehr eher durch Erfahrungen außerhalb kleiner eng umrissener Gemeinschaften. Es ist nicht unwahrscheinlich, daß die Forderungen geschlossener, organisierter Gruppen nicht demokratisch sind (Levi 1996) - davon abgesehen, daß oftmals auch innerhalb der Vereine nicht unbedingt demokratische Strukturen herrschen. Mitgliedschaft allein ist noch kein Indiz dafür, daß auch außerhalb der Gruppe zivile Tugenden wie effektive unkorrupte Bearbeitung von Verwaltungsfällen herrschen im Gegensatz zum Familismus im Süden, der zur gnadenlosen Bevorzugung der eigenen Gruppe führt. Nachbarschaften produzieren genauso Mißtrauen nach außen wie sie Vertrauen nach innen produzieren. Die Regierungsführung kann ebenso Vertrauen fördern wie sie die Folge von Vertrauen ist. Um den Mechanismus zu bestimmen, muß ein präziseres Konzept von Vertrauen verwendet werden, z.B. mit Hilfe des Verhaltensansatzes (Levi 1996). Im angeblich so zivilen Norden entwickelten sich anti-demokratische Parteien wie die Kommunisten (Goldberg 1996) und die neo-korporatistischen regionalen Parteien und die Neo-Faschisten der Forza Italia, Lega Nord und Alleanza Nazionale (Gobetti 1996). Dies widerspricht der These von Putnam. Oder stellen genau diese engagierten Bewegungen das besonders ausgeprägte soziale Kapital dar, das zum Einsatz für das „Kollektive“ mobilisieren läßt, während der Süden im Familismus verharret? Dann wären die demokratischen Tugenden nur eine Seite der Medaille.

8. Die Idee, daß ein „öffentliches Gut“ wie demokratische Regierungsführung durch soziales Kapital produziert wird, ist unplausibel, weil sie voraussetzt, daß überhaupt ein gemeinsames Interesse der Beteiligten besteht. Falls *Interessenkonflikte* zwischen den Personen in einem dicht gefügten sozialen Netz bestehen, könnten ebenso politische Unruhen entstehen (Foley/ Edwards 1996 zit. in Cusack 1996). Free-Rider-Probleme werden nicht beachtet: wieso soll die Mitgliedschaft in einem Teilbereich des gesellschaftlichen Lebens Free-Rider-Probleme in einem anderen Bereich lösen? (Levi 1996). Diese Negation der strukturellen Ungerechtigkeiten bei der Erklärung der Rückständigkeit der süditalienischen Regionen ist gefährlich mißverständlich (Bagnasco 1996), die Hervorhebung der zivilen Tugenden eine Verharmlosung der tatsächlichen Armut (Lemann 1996). Nicht mangelndes soziales Kapital, sondern fehlende objektive ökonomische Ressourcen sind verantwortlich für die Verarmung in Stadtgebieten (Portes/ Landolt 1996).

9. Putnam hat eine romantische Vorstellung des Vereinslebens, der Gemeinschaft und des sozialen Kapitals (Levi 1996). Soziales Kapital bringt die Diskriminierung von Außenseitern, vielfältige Restriktionen für individuelle Freiheiten und Eigeninitiative aufgrund strenger Normen und *kollektive Übel* (public bads) wie die Mafia und Jugendbanden mit sich (Portes/ Landolt 1996). Wenn soziales Kapital (Ressourcen und Beziehungsnetze) in Kleintierzüchtervereinen angesammelt wird, dann ebenso in neonazistischen Parteien und antidemokratischen Aktionistengruppen. Es ist nicht einsichtig, warum Mafia und Kirche geringeres soziales Kapital aufbringen sollen (höchstens geringere Demokratiefähigkeit, aber das ist nicht das gleiche).

10. Die Entwicklung der italienischen Regionen kann nicht als eine (kontrollierte?) Art von *natürlichem Experiment* betrachtet werden (Sabetti 1996). Es kann nicht eine Betrachtung der Entwicklung von einer willkürlich gewählten Stunde Null geben, ausgehend von der damals vorherrschenden Kultur. Die Beteiligten unterliegen keiner deterministischen Steuerung, sondern gestalten ihre Zukunft eigenständig, aber innerhalb ihrer constraints. Die Entwicklung geschieht unter anderen Einflußfaktoren, angefangen von ökologischen bis hin zu historischen und personellen Beschränkungen.

5.2 Soziale und politische Partizipation in den USA

Das Thema dieser Analysen von Putnam (1995a, 1995b) ist:

1. Soziales Kapital als abhängige Variable, die sich durch sozialen Wandel verändert.
2. Soziales Kapital als unabhängige Variable, die das Funktionieren der Demokratie in der Gesellschaft positiv beeinflusst.

Sinkendes soziales Kapital auf der Aggregatebene im Zeitverlauf soll erklärt werden, um gegebenenfalls auch gegensteuern zu können. Nach einer Umkehrung der These von de Tocqueville, wonach mit funktionierender Demokratie in den USA ein Florieren diverser sozialer Organisationen einhergeht, stellt das Verschwinden bestimmter sozialer Organisationen eine Gefahr für die politische Beteiligung und demokratischen Institutionen dar und ist dies ein dringendes Problem für die Gesellschaft. Als Ausgangsthese kann daher rekonstruiert werden: Dann und nur dann, wenn Vertrauen herrscht, ist auch Demokratie, politische Partizipation und Wirtschaftsentwicklung möglich. Generalisiertes Vertrauen ist nur durch soziale Partizipation möglich.

Es wurden verschiedene Indikatoren verwendet:

1. Soziale Netzwerke: Familie, Nachbarschaft, Teilnahme am Vereinsleben (Frauenvereine, Clubs, Bowling-Mannschaften), am politischen Leben (Wahlbeteiligung, öffentliche Versammlungen, politische Reden, Parteimitgliedschaft), Zeitbudget für soziale Bereiche, Mitgliedschaft in formalen Gruppen (kirchliche Gruppen, Gewerkschaften, Eltern-Lehrer-Organisationen, Rotkreuz, Pfadfinder) z.B. über Anzahl der Mitgliedschaften pro Person. Was fehlt, sind nicht-formalisierte Beziehungen und informelle Netze. Die Messung des sozialen Netzwerkes ist daher mit Fragen nach Mitgliedschaft noch nicht valide.
2. Normen
3. Generalisiertes Vertrauen: Indikator ist die Frage nach Vertrauen in andere Personen oder Institutionen. Hintergrundannahme: je mehr Beziehungsnetze, desto mehr Vertrauen in die Öffentlichkeit und ihre Institutionen. Der Zusammenhang zwischen sozialem Vertrauen und Mitgliedschaft in Organisationen wird durch hohe Korrelationen (über Zeit, Individuen und Nationen) angezeigt (Putnam 1995a:73).

Zu beobachten ist nach Putnams Analysen, daß seit 1960 in den USA die Teilnahme an sozialen Netzwerken und sekundären Organisationen (z.B. Mitgliedschaft in Frauenvereinen, Clubs, Bowling-Mannschaften, kirchlichen Gruppen, Gewerkschaften, Eltern-Lehrer-Organisationen, Rotkreuz, Pfadfinder, Wahlbeteiligung, Teilnahme an öffentlichen Versammlungen, politischen Reden, Parteimitgliedschaft) sinkt, im Gegensatz zum Anstieg der als tertiär bezeichneten (diffamierten) Organisationen und Gruppierungen, z.B. Umweltvereine, Feministinnen, Fanclubs, Rentnervereinigungen, Non-Profit-Organisationen wie Stiftungen und Selbsthilfegruppen sowie auch Freundschaften (Putnam 1995a, 1995b).

Als Ursachen bzw. Erklärungsansätze für den Rückgang an „sozialem Kapital“ wurden von Putnam der Anstieg des Bildungsniveaus, der Anstieg der Frauenerwerbsquote, der Anstieg der durchschnittlichen Arbeitszeit, der Wohlfahrtsstaat, die Menschenrechtsbewegung, die steigende räumliche Mobilität, demographische Veränderungen wie Familienzerrüttung, ökonomische Veränderungen wie die Entstehung von Großkonzernen und technologische Veränderungen getestet. Als Hauptursache wird nach einer Untersuchung der Plausibilität dieser Liste von potentiellen Ursachen und durch empirische Prüfung von Korrelationen (auf der Makro-Ebene) die Veränderung des Freizeitverhaltens durch das Fernsehen betrachtet. Fernsehen zerstört soziales Kapital durch seinen hohen Anteil am Zeitbudget, was soziale Beteiligung verhindert, durch eine Überschätzung der Kriminalität und damit einhergehendem Vertrauensverlust und der Förderung von Aggressivität vor allem bei Kindern.

Die alarmierende Folgerung ist demnach, daß soziales Kapital in Form von sozialer Beteiligung am öffentlichen Leben zurückgeht und deshalb besteht die Gefahr, daß auch die politische Beteiligung zurückgeht. Dies folgt der impliziten Argumentation: Da die sozialen Netze abnehmen, werden Reziprozitätsnormen nicht vermittelt, das Fernsehen ist Ersatz der Kontakte, die Individualisierung ist daher eine Gefahr für die Demokratie.

Auch diese vielbeachtete Studie wurde stark kritisiert:

1. Das Auseinanderklaffen der Unterschiede im sozialen Kapital in italienischen Regionen und dem Niedergang an sozialem Kapital in den USA ist seltsam, denn wenn es sich in Jahrhunderten aufbaut, wie könnte es dann innerhalb einiger Jahre verschwinden (Lemann 1996). Es besteht vielmehr der Verdacht, daß einerseits in der reichen Mittelklasse ein spezielles Interesse an dem Thema besteht, da auch nur hier ein Rückgang des ehemals regen Vereinslebens festzustellen ist. Andererseits wird damit eine (liberal/konservative) *kommunitaristische politische Botschaft* vermittelt, die auf Eigeninitiative und Eigenverantwortlichkeit bei politischen Problemen hinweist und die Verantwortlichkeit des Staates zurückstellt.

2. Die starken Beziehungen innerhalb einer Gruppe, die soziales Kapital konstituieren, tragen gleichzeitig zum Ausschluß von Außenstehenden und damit auch zur ethnischen *Diskriminierung* bei. Die Umsetzung von sozialem in finanzielles Kapital innerhalb der Gemeinschaft kann den Effekt haben, daß Beziehungen mehr wert sind als Fähigkeiten, ein Zustand, der als Vetternwirtschaft bekannt ist (Portes/ Landolt 1996).

3. *Restriktionen* der individuellen Freiheit und Initiative durch den Konformitätsdruck innerhalb geschlossener Gemeinschaften können Stagnation und Rigidität bedeuten (Portes/ Landolt 1996), Zustände, die mit der Modernisierung und Individualisierung bereits hätten überwunden werden können.

4. *Öffentliche Übel* können ebenso wie öffentliche Güter aus den engen sozialen Netzwerken entstehen (Portes/ Landolt 1996). Die Mafia, Jugendbanden, die sozialen Beziehungen in Ghettos können zu einer Art Mobilitätsfalle werden, die den Erwerb von Humankapital verhindert, anstatt ermöglicht. Die Kosten von sozialem Kapital sind nicht zu verschweigen: Intoleranz, Korruption und Diskriminierung, kurz alle Aspekte des kleinstädtischen Mittelklasse Lebens in den USA der 50er Jahre (Putnam 1995a).

5. Nicht der Mangel an sozialem Kapital verursacht eine problematische Verarmung der Gesellschaft, sondern der Mangel an objektiven *ökonomischen Ressourcen* bringt gesellschaftliche Probleme mit sich (Portes/ Landolt 1996).

6. Nicht unbedingt die zivile Tugend macht die Fähigkeit zur Partizipation an der Demokratie aus, sondern die *zivile Fähigkeit* (Verba/ Schlozman/ Brady 1995), da sprachliche Ausdrucksfähigkeit und Diskussionsfertigkeiten ein Engagement erleichtern oder ermöglichen. Dies ist aber nicht in jeder beliebigen (auch horizontalen) Organisation zu erlangen und hängt auch vom Bildungsgrad ab. Das könnte erklären, warum entgegen der Zeitverwendungs/ Opportunitätskosten- Hypothesen der neoklassischen Ökonomie (Becker 1982) gerade Hochgebildete mit hohem Einkommen sich vielfältig engagieren und daher die Bildungsexpansion von Putnam nicht für den Rückgang an sozialem Kapital verantwortlich gemacht werden kann. Diese haben einerseits mehr freie Zeit durch geregelte Arbeitsstunden und Befreiung von häuslichen Tätigkeiten, andererseits auch geringeren Aufwand, Wissensvorsprünge, sie kennen die Tricks bei Verhandlungen und die Beteiligten und profitieren von den vielfältigen sozialen Beziehungsnetzen (Synergieeffekt), außerdem kann die soziale Anerkennung durch freiwillige Arbeit auch süchtig machen, insbesondere wenn sonst jede (berufliche) Selbstbestätigung schon erlangt ist.

7. Die *konservative Message*, die Putnam wahrscheinlich unabsichtlich verbreitet, läßt sich aus der ernsthaften Prüfung und unkommentierten Feststellung eines gewissen Zusammenhangs zwischen Entwicklungskennzeichen der modernen amerikanischen Gesellschaft, wie Individualisierung, Pluralisierung, Emanzipation und Bürgerrechtsbewegung, und dem Niedergang an sozialem Kapital in Form von sozialer Beteiligung ablesen (Levi 1996:52).

8. Der schlechte Einfluß auf die sozialen Kontakte durch das zunehmende psychische Beschäftigung der Jugend mit *Massenmedien* wurde bereits von Coleman/ Hofer (1987) beklagt und ist Teil einer weit verbreiteten Medien- und Gesellschaftskritik (vgl. Postman 1985). Der negative Effekt des Fernsehens auf soziale und politische Beteiligung (falls er besteht) könnte erklärt werden mit der Sichtbarkeit der Beteiligung anderer durch die Allgegenwärtigkeit von sozialen Bereichen und Politik in den Medien. Es entsteht der Eindruck, daß irgendjemand sich bereits für die konkreten

Probleme engagiert (Chicken Game: wenn es andere machen, brauche ich ja nichts mehr tun, nur Trendsetter/ Opinionleader fangen an). Die gleichzeitig zu beobachtende Zunahme von Demonstrationsbeteiligung (Ostermärsche, Lichterketten) und diversen Initiativen wie Umweltverbänden (Putnam 1995a) ließe sich ebenso erklären (Assurance Game: es wird deutlich, daß viele bereits mitmachen und die Mitläufer steigen dann ein). Norris (1996) stellt jedoch nach einer detaillierten Untersuchung der Zusammenhänge fest, daß Fernsehen nicht unbedingt einen negativen Effekt auf soziales Kapital und ziviles Engagement haben muß. Erstens ist nicht TV-Konsum per se mit einer geringen Partizipation verbunden, da dies nur für Personen gilt, die keine Nachrichten und Polit-Magazine schauen. Zweitens ist auch mit TV-Konsum nicht generell Desinformation verbunden, da auch hier wiederum Nachrichtensendungen eher Interesse wecken und Wissen vermitteln. Die Behauptung des negativen Einflusses von Fernsehen auf das soziale Kapital und die politische Partizipation ist daher unbewiesen und ohne Beachtung der Inhalte der Sendung auch unplausibel.

Zusammenfassung:

1. Ist die empirische Annahme wahr, geht das soziale Kapital der Gesellschaft (falls dies meßbar ist) wirklich zurück? Die Wahl der Indikatoren für den empirischen Nachweis der Veränderung des sozialen Kapitals auf Gesellschaftsebene scheint willkürlich. Es gibt ebenso Anstiege von sozialer Beteiligung in vielen Bereichen (Leman 1996). Die Abnahme der Mitgliedschaft in altbackenen Vereinen und Organisationen zeugen von einer Modernisierung der Gesellschaft, wobei diese lockereren Vereinigungen offenbar die Bedürfnisse jüngerer Generationen besser erfüllen (z.B. Initiativen, Fanclubs und auch News-Groups im Internet). Da Engagement in Organisationen als Nebenprodukt zur Verfolgung der eigenen Interessen gedeutet werden kann (Olson 1968), scheint nicht die soziale Tugend nachzulassen, sondern nur die Problemlagen scheinen andere zu sein (z.B. Selbsthilfegruppen). Es könnte vielmehr sein, daß in jeder Gesellschaft ein Potential an sozialem Kapital besteht, das durch soziale Veränderungen und je nach Modernisierungsgrad der Gesellschaft nur unterschiedlich verteilt wird (Ohne wie Putnam selbst gleich den ersten Hauptsatz der Thermodynamik zu bemühen (1995a:76)). Die Dichte der Vernetzung muß nicht durch traditionelle Familienverbände, lebenslange Nachbarschaften und formale Mitgliedschaften bestimmt sein, sondern ebenso durch ein Mehr an weak ties.

2. Wenn 1. ja, hat dies dann Einfluß auf die politische Beteiligung? Stimmt die as-if-Annahme? Der empirische Tatbestand des möglicherweise sinkenden sozialen Kapital könnte ein Scheinproblem sein. Wieso soll steigende Individualisierung für den Staat schädlich sein? Nur unter der Annahme, daß soziales Kapital (und in bestimmter Mindest-Menge) eine notwendige Bedingung für die Demokratie ist, ist das überhaupt ein Problem. Wie soll aber der Mechanismus sein, der Demokratie durch soziales Kapital zustandebringt? Ist nicht ein Mindestmaß an Individualisierung und Freiheit die Bedingung für Demokratisierung? Umgekehrt kann starke soziale Vernetzung und Mitgliedschaft in Vereinigungen ohne weiteres mit diktatorischen Kontrollstaaten einhergehen. Es ist nicht selbst-evident, daß mehr Zeit bei Nachbarn und in Sportclubs Vertrauen und Demokratie bringt (Norris 1996). Diese Hoffnung ist vielmehr ziemlich blauäugig, da in besonders geschlossenen Netzwerken starre Normen und strikte Sanktionsmechanismen (Lynchjustiz) entstehen können. Es ist auch zu beobachten, daß soziale Vernetzung für die Demokratie schädliche Entwicklungen fördert wie z.B. Intoleranz und starke soziale Kontrolle, Korruption und Vetternwirtschaft. Daß dies die Kosten von sozialem Kapital sind, darauf weist Putnam selbst hin (1995a:76). Eine Mikro-Fundierung der Korrelation auf Makro-Ebene wird für die USA nicht geliefert, sollte aber eventuell aus der Studie über Italien (1993) abgeleitet werden können. Diese bietet aber ebensowenig einen fundierten Nachweis für einen allgemeinen Zusammenhang zwischen sozialem Kapital und Demokratie.

3. Die Annahme, daß mit der Anzahl der Mitgliedschaften auch das Grundvertrauen steigt, ist induktiv. Ebenso wie der Zusammenhang zwischen Bildungsgrad und Mitgliedschaften sich auflöst und daher Bildung nicht mehr das soziale Kapital determiniert, kann der Zusammenhang zwischen Vertrauen und Mitgliedschaft sich ändern - z.B. wenn der Anteil der Mitglieder in der Organisation sinkt, nach deren Vertrauenswürdigkeit gefragt wird. Allgemeines Vertrauen muß dann kein Aspekt von sozialem Kapital sein, da lediglich anzunehmen ist, daß innerhalb des Netzes

Vertrauensbeziehungen vorhanden sind und kein Grund besteht, warum dieses sich auch auf Außenstehende übertragen soll. Durch Abnahme der Mitgliedschaften sinkt vielleicht die Anzahl der potentiell vertrauenswürdigen Personen, wenn Vertrauen nur durch gemeinsame Mitgliedschaft hervorgerufen wird. Die Messung des allgemeinen Konstruktes Vertrauen (vgl. 3.3) ist aber mit diesem Indikator allein nicht durchführbar. Wie die Generalisierung von Vertrauen funktioniert, wird bei Putnam nicht thematisiert.

6. Schlussbetrachtung

6.1 Zusammenfassung

1. Die Aufnahme von Kontakten und die Stabilisierung von zwischenmenschlichen Beziehungen haben einen intrinsischen Nutzen, der einen Anreiz gibt, in Beziehungen zu investieren. Aus der Beziehungsarbeit erwächst soziales Kapital, das nebenbei auch anderweitig nützlich sein kann. Insofern ist soziales Kapital ein nicht-intendiertes Nebenprodukt aus der Pflege sozialer Kontakte, der Geselligkeit. Der intrinsische Gewinn aus sozialen Beziehungen kann bereits als soziales Kapital bezeichnet werden. Das Gut, das dabei produziert wird, kann als Kommunalgut bezeichnet werden (Esser 1996:3, 32), da ein gemeinsames Interesse an der Aufrechterhaltung der Kooperation besteht. Es treten lediglich Koordinationsprobleme, wie z.B. Terminabsprachen, auf.
2. Soziales Kapital in diesem Sinne ist aber auch als eine persönliche Ressource zu betrachten, die gewinnbringend verwendet werden kann. Zum Beispiel kann u.U. Zugriff auf die Ressourcen guter Bekannter erlangt werden, darüber hinaus sogar Zugriff auf Ressourcen der Bekannten dieser Bekannten usw. („Friends of Friends“, Boisevain 1974). Dieser mögliche Gewinn aus Beziehungen führt zum instrumentellen Aspekt der Beziehungsarbeit: über den intrinsischen Nutzen hinaus besteht auch ein Anreiz zur Investition in Beziehungen, wenn erwartet wird, daß es sich in Zukunft einmal lohnen wird, daß andere Personen eine Verpflichtung mir gegenüber haben. Dieser Nutzen ist aber immer abhängig vom Verhalten der Anderen, d.h. davon, ob das Vertrauen gerechtfertigt, war. Insofern ist die Ressource kein Privatgut, sondern ein soziales Gut.
3. Ausgehend von der strategischen Nutzung von Kontakten drängt sich der Gedanke auf, daß soziales Kapital nicht für alle Beteiligten einer dyadischen Beziehung nur Vorteile bringen muß. Bestimmte Merkmale von Strukturen wie asymmetrische Beziehungen oder strukturelle Nachteile durch Positionierung in sozialen Netzgefügen können für bestimmte Personen Nachteile mit sich bringen. Auch kann eine Ausbeutung des Vertrauens trotz bestehender gegenseitiger Verpflichtungsbeziehungen stattfinden, so daß es Beziehungen gibt, die fast ausschließlich Verluste mit sich bringen. Da die Zugehörigkeit zu manchen sozialen Netzwerken oder Familien oder bestimmte Kontakte trotz einiger Vorteile insgesamt einen negativen Saldo aufweisen, muß berücksichtigt werden, daß es auch negative Werte auf einer Skala des sozialen Kapitals geben kann.
4. Da aus persönlichen Beziehungen Wissen über das Verhalten der Anderen, damit höhere Erwartungssicherheit über die Kooperationsbereitschaft wie die Sanktionsgewalt der Anderen, aber auch Sympathie und Zuneigung, auf jeden Fall Vertrauen entsteht, kann ein enges Beziehungsnetz und soziales Kapital zur Überwindung von Kollektivgutproblemen beitragen, bzw. eine notwendige Bedingung für die Bereitstellung eines öffentlichen Gutes darstellen. Durch hohe Vernetzung in einer Gruppe können Free-Rider-Probleme vermindert werden.
5. Durch die Eigenschaft der Nichtausschließbarkeit und Nichtrivalität bei kollektiven Gütern, wie z.B. dem sozialen Kapital eines funktionierenden Beziehungsnetzes, das als Nebenprodukt anders motivierter Aktivitäten entstanden ist, wird soziales Kapital gleichzeitig selbst zu einem Kollektivgut. Durch die Beziehungsnetze werden ansonsten unwahrscheinliche Institutionen ermöglicht. Insofern unterliegt die Bereitstellung von sozialem Kapital innerhalb einer Gruppe einer Art Second Order Free-Rider-Problem (Diekmann 1993:32). Die Mitglieder der Gruppe haben keinen Anreiz, durch Beziehungsarbeit zum sozialen Kapital beizutragen (außer sie sind an den sozialen Beziehungen zu den betreffenden Personen selbst interessiert, d.h. intrinsisch motiviert, s.o.), da der kollektive Nutzen der Institution unabhängig vom eigenen Beitrag allen zugute kommt. Dieser Effekt tritt bei der Entstehung von jeglichen (Gruppen-)Normen ebenso wie bei allen von für Kleingruppen bis zu Gesellschaften nützlichen Institutionen auf.

6. Soziales Kapital weist aber nicht alle Eigenschaften eines reinen öffentlichen Gutes auf. Es beinhaltet bereits eine Lösung des Kollektivgutproblems: durch die nicht absehbare, potentiell unendliche Zahl von Iterationen, die per definitionem mit sozialen Beziehungsnetzen verbunden sind, ist Kooperation eine stabile Strategie (Axelrod 1984, Taylor 1987). Auch wird in sozialen Netzen mit ihrer interdependenten Struktur die Interaktionssituation eher als Chicken oder Assurance Game wahrgenommen. Und wer als Free-Rider bekannt wird, wer blufft, ausbeutet und nie Gegenleistungen bringt, verliert schnell das gesamte soziale Kapital, d.h. die Vertrauensbeziehung verwandelt sich ins Gegenteil und da jeder jeden kennt und von jedem abhängig ist, kann auch effektiv sanktioniert werden. Je geschlossener das soziale Netz ist, desto besser funktioniert dieser Mechanismus und je anonymere die Gesellschaft und je unabhängiger die Einzelnen voneinander sind, desto weniger.
7. Auch können diejenigen, die selbst nichts beitragen, nicht den gesamten Ertrag abschöpfen aufgrund einer weiteren Eigenschaft des sozialen Kapitals: es ist an die Person und deren aktuelles Verhalten gebunden. In soziales Kapital muß ständig und eigenhändig weiter investiert werden, sonst zerfallen die besten Beziehungen nach einer gewissen Zeit.
8. Soziales Kapital hat zwar nicht die Eigenschaft der vollständigen Rivalität oder Konkurrenz, da kein Wertverlust mit der Zahl der Nutzer eintritt, sondern im Gegenteil der Nutzen durch die Menge der Interaktionspartner ansteigt. Es ist weder ein Positions- noch ein Clubgut. Aber bei der Verteilung der Erträge besteht ein gewisser Zusammenhang zwischen der investierten Summe und dem Ertrag, d.h. der Ertrag ist nicht ohne jegliche Rivalität. Soziales Kapital kann daher auch unter die Klasse der Kooperationsgüter (Esser 1996) gefaßt werden. Die Struktur gleicht dem eines Assurance- oder Chicken-Games. Zwar wäre es, ebenso wie bei einem Prisoner's Dilemma, gut, aus einem bestehenden Netz ohne eigenen Beitrag Nutzen zu ziehen. Aber da ohne die eigene Investition kein Netz entsteht, und im Gegensatz zum Prisoner's Dilemma ohne meinen eigenen Beitrag immer die Gefahr besteht, daß diese auch für mich schlechteste Situation, nämlich ohne jegliche Kontakte dazustehen, eintritt, wird automatisch immer ein Mindestmaß an Investition in soziales Kapital erfolgen.

Es ist grundsätzlich zu unterscheiden zwischen

1. dem Nutzen, den eine Person mit vielen und/oder aufwendig gepflegten sozialen Beziehungen selbst aus dem sozialen Kapital hat,
2. dem Nutzen, den Personen, die keinen großen, aber dennoch minimalen Aufwand zur Aufrechterhaltung weniger Beziehungen („weak ties“) betreiben, wobei sie über Dritte Zugang zu nützlichen Ressourcen erhalten können, haben und
3. dem Nutzen; den das gesamte Kollektiv aus dem Vorhandensein von bestimmten (kleinen geschlossenen oder großen weitläufigen) Beziehungsnetzen und dem damit verbundenen sozialen Kapital hat.

Im ersten Fall handelt es sich um eine einfache Investitionsentscheidung in eine Ressource, die sowohl direkten als auch indirekten Nutzen auf lange Sicht hin verspricht. Das heißt, mit genügend hohem Aufwand kann ein hoher Ertrag erzielt werden. Im zweiten Fall besteht ein etwas riskanteres Spekulieren auf hohe Erträge aus komplexeren Vertrauenbeziehungen über Dritte, ohne selbst viele Verpflichtungen eingehen zu wollen, wobei aber auch eine erste Investition in die Kontaktaufnahme geleistet werden muß und die Dauerhaftigkeit derartiger Beziehungen begrenzt sein wird. Im dritten Fall wird der unintendierte Nutzen derartiger Investitionsentscheidungen auf der Aggregatebene und für andere Beteiligte betrachtet. Die ersten beiden Fälle sind ähnlich gelagert, während der dritte Fall eine gänzlich andere Perspektive beinhaltet. Es stellt sich die Frage, ob es sinnvoll ist, alle drei Varianten mit dem Begriff des sozialen Kapitals zu bezeichnen.

Allgemein lassen sich bei der Verwendung des Begriffs des sozialen Kapitals daher zwei Analyseebenen unterscheiden, die von den meisten Autoren nicht getrennt betrachtet werden.²⁰

1. Soziales Kapital als *individuelle Ressource*, entstehend aus konkreten persönlichen Beziehungen in Form von Dyaden, Triaden usw., innerhalb von (egozentrierten) sozialen

²⁰ In der Diskussionsgruppe SOcNET äußerte sich Robert Putnam dahingehend, daß er sich selbst zusammen mit Coleman, Jacobs und Schlicht zu einer Gruppe zählt, die soziales Kapital unter dem Kollektivgutaspekt betrachten, während Loury, Burt, Briggs, Portes und wahrscheinlich Bourdieu es unter dem Privatgutaspekt betrachten. Seiner (zur Diskussion gestellten) Ansicht nach sind die beiden Sichtweisen komplementär.

- Netzwerken aus der Mikro-Perspektive. Die Wirkung von Kapitalakkumulationen, -konversionen und -transfers auf die Gesamterträge bei sozialem Kapital und anderen Kapitalarten, die Wirkung von strukturellen Aspekten von *Beziehungsnetzen* (oftmals bezeichnet als soziales Kapital) auf die Entstehung von *Vertrauen* (oftmals bezeichnet als soziales Kapital) und die Wirkung von *Vertrauensbeziehungen* und *Verpflichtungen* (oftmals bezeichnet als soziales Kapital) auf das soziale Handeln z.B. in Dilemmasituationen gehören zu dieser Ebene (vgl. Bourdieu 1983, Coleman 1988, 1990, 1991, Diekmann 1993, Esser 1996, Putnam 1993 sowie die gesamte Netzwerkforschung z.B. Burt 1992, Flap 1995).
2. Soziales Kapital von Sozialsystemen im Sinne des Gesamt-Sozialkapitals von Gesellschaften aus der Makro-perspektive.: Die Wirkung von kulturellen Besonderheiten auf das *Vertrauensniveau* (oftmals bezeichnet als soziales Kapital) auf der Aggregatebene der Gesellschaft auf die wirtschaftliche und politische Entwicklung von Gesellschaften und (implizit oder explizit formuliert) die Wirkung von kulturellen und strukturellen Eigenschaften von Gesellschaften und von darin eingebettetem sozialen Handeln auf die Bereitstellung einer gesellschaftlich notwendigen Institution im Sinne eines *Kollektivgutes* (oftmals bezeichnet als soziales Kapital) als Nebenprodukt gehören zu dieser Ebene (vgl. Coleman 1988, 1990, 1991, Diekmann 1993, Esser 1996, Fukuyama 1995, Granovetter 1985, Putnam 1993, 1995).

6.2 Wissenschaftstheoretische Beurteilung

1. Es finden bei dem Thema soziales Kapital (unzulässige?) Begriffserweiterungen statt. Nachdem der Begriff soziales Kapital als Gegenpart zu Humankapital als individuelles Gut, das einer interpersonalen Beziehung innewohnt, eingeführt wurde, hat insbesondere durch Putnam eine Erweiterung in drei Richtungen stattgefunden (Portes/ Landolt 1996): Erstens wurde soziales Kapital nicht auf Individuen, sondern auf Gruppen, Regionen oder Staaten angewandt. Zweitens wurden die Quellen des sozialen Kapital mit dem Nutzen daraus vermischt, so daß aus den Erträgen eines Individuums oder einer Gruppe auf das soziale Kapital geschlossen wird. Drittens wurden nur die positiven Effekte von sozialem Kapital im Sinne von sozialer Partizipation betrachtet, und infolgedessen soziales Kapital und soziales Vertrauen als Lösung für vielfältige Probleme hervorgehoben, ohne die Nachteile gleichermaßen herauszuarbeiten.
2. Hinzu kommt, daß die Begriffe Vertrauen oder Normen oder Beziehungsnetze häufig als Äquivalente oder Indikatoren, aber auch als Aspekte oder Dimensionen von sozialem Kapital verwendet werden.
3. Da jedes irgendwie nützliche Ergebnis, das durch irgenwelche sozialen Interaktionsbeziehungen zustandekommt, sei es auf individueller oder gesellschaftlicher Ebene, als soziales Kapital bezeichnet werden kann, wird der Begriff zu einer wertgeladenen Variable.
4. Die Verwendung des Begriffs soziales Kapital für alle vermeintlichen Ursachen positiver gesellschaftlicher Ergebnisse, wobei die Merkmale sozialen Kapitals (z.B. zivile Tugend) sowohl als Determinanten als auch als Konsequenzen identifiziert werden, führt zur Produktion von „Tautologien, Allgemeinplätzen und Stereotypen“ (Portes/ Landolt 1996, vgl. 4.1).
5. Es trifft auch hier das Hauptproblem einer funktionalen Erklärung zu: sie ist analytisch wahr (Opp 1995:160ff). Es läßt sich z.B. aus der Aussage „Für Kooperation/ Stabilität des Sozialsystems/ Wirtschaftsentwicklung/ Demokratie usw. wird hohes Vertrauen/ soziales Kapital benötigt“ die Aussage „Wenn Vertrauen/ soziales Kapital, dann Kooperation/ Stabilität/ Wirtschaftswachstum/ Demokratie usw.“ formulieren. Da die Prämisse so unpräzise definiert ist, daß sie immer gegeben ist oder aufgrund schwerwiegender Operationalisierungsprobleme nicht empirisch prüfbar ist, wird die gesamte Aussage tautologisch.²¹
6. Die Nützlichkeit des Begriffs „soziales Kapital“ ist durch den Doppelcharakter der bei den Themenbereichen der Netzwerke, des Vertrauens und des Kollektivgutes eine Rolle spielt, eingeschränkt, da dabei die Mikro- und Makro-Ebene auf verwirrende Weise vermischt werden.

Daher führt die unklare Begriffsbestimmung dazu, daß der Begriff „soziales Kapital“ wenig hilfreich bei der Erklärung von Einzelphänomenen ist. Es bietet sich an, sich bei empirischen Vorhaben für die eine oder andere Verwendungsweise zu entscheiden oder zumindest bei beiden Verwendungsweisen immer zu präzisieren, was aktuell gemeint ist. Ich schlage als praktikable

²¹ Zu den Problemen einer funktionalen Erklärung vgl. Hempel (1965:318ff): Aspects of Scientific Explanation.

Lösung vor, daß soziales Kapital als individuelle Ressource, die als Nebenprodukt aus der „Beziehungsarbeit“ oder als Folge direkter Investition in Beziehungen entsteht, betrachtet wird, während das positive gesellschaftliche Nebenprodukt, das dabei gleichzeitig entsteht, wie bisher als Kollektivgut, z.B. in Form von Beziehungsnetzen, Institutionen, Normen, Kooperationshandlungen, Staaten, usw. bezeichnet wird. Dies hätte den Vorteil, daß der Begriff des „Gesamt-Sozial-Kapitals der Gesellschaft“, das das unbeabsichtigte Ergebnis der Handlungsstrategie individueller Akteure zur Produktion von „sozialem Kapital“ ist, dann nicht mit dem Ressourcenbegriff verwechselt wird. Allerdings ist ein einheitliches, allgemeines Modell unter wissenschaftstheoretischen Gesichtspunkten immer besser zu beurteilen. Es ließen sich (mindestens) zwei Möglichkeiten finden, um die beiden analytisch getrennten Begriffe von sozialem Kapital - als tauschbare Ressource und als Kollektivgut- dennoch konzeptionell zusammenzubringen. Erstens könnten soziale Beziehungen als generalisierte Tauschbeziehungen rekonstruiert werden. Soziale Beziehungsnetze sind dabei als Systeme bilateraler und multilateraler Tauschbeziehungen zu betrachten. Bereits Zweierbeziehungen können dabei aufgrund der Zeitversetztheit der Rückzahlung und der Uneindeutigkeiten der Währungseinheiten beim Tausch jeglicher Güter einer Art von Kollektivgutproblematik unterliegen. Eine zweite Möglichkeit besteht in der Betrachtung von Machtbeziehungen. Dabei stehen vor allem gegenseitige Abhängigkeiten im Vordergrund. Nach Coleman (1990) setzen sich Strukturmerkmale von Machtbeziehungen aus individuellen Eigenschaften wie Interessenlagen und Kontrollmöglichkeiten in Beziehungen zusammen. Strukturelle Interdependenzen bestimmen aber sowohl Möglichkeiten des Zugriffs auf soziale Beziehungen, als auch das Auftreten von Vertrauen und von Reziprozitätsnormen in der Gemeinschaft. Die Trennung zwischen Mikro- und Makroebene würde damit aufgehoben. Diese Konzepte müßten noch ausgearbeitet werden, wobei es möglich ist, daß damit der Begriff soziales Kapital überflüssig wird.

7. Literatur

- Anheier, Helmut K., Jürgen Gerhards and Frank P. Romo (1995): Forms of Capital and Social Structure in Cultural Fields: Examining Bourdieu's Social Topography, in: *American Journal of Sociology*, 100,4, S.859-903.
- Axelrod, Robert (1984): *Die Evolution der Kooperation*, München, Oldenbourg , Kap.4, S.67-79.
- Bagnasco Arnaldo (1996): Book Review on Robert Putnam's *Making Democracy Work*, ??, Blackwell.
- Bates, Robert H. (1988): Contra Contractarianism: Some Reflections on the New Institutionalism, in: *Politics and Society*, 16, S.387-401.
- Bateson, Patrick (1988): The Biological Evolution of Cooperation and Trust, in: Gambetta, D. (ed.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford: Basil Blackwell, S.14-30.
- Becker, Gary (1975): *Human Capital*, New York: Columbia University Press.
- Ben-Porath (1980): The F-Connection: Family, Friends and Firms and the Organization of Exchange, in: *Population and Development Review*, S.1-29.
- Berg, J., J. Dickhaut and K. McCabe (1995): Trust, Reciprocity, and Social-History, in: *Games and Economic Behavior*, 10,1, S.122-142.
- Bertram, Hans (1991): Einstellung zu Kindheit und Familie, in: Bertram H. (Hg.): *Die Familie in Westdeutschland*, Opladen: Leske + Budrich, S.429-461.
- Bertram, Hans (Hg.) (1991): *Die Familie in Westdeutschland*, Opladen: Leske + Budrich , Deutsches Jugend-Institut, Familien-Survey Band 1.
- Bien, W. und J. Marbach (1991): Haushalt- Verwandtschaft- Beziehungen: Familienleben als Netzwerk, in: Bertram Hans (Hg.): *Die Familie in Westdeutschland. Stabilität und Wandel familialer Lebensformen*, Opladen: Leske + Budrich, S.3-44.
- Boisjoly, J., G. Duncan and S. Hoffer (1995): Access to Social Capital, in: *Journal of Family Issues*, 16, S.609-631.
- Boissevain, J. and J.C. Mitchell (1973): *Network Analysis: Studies in Human Interaction*, The Hague.
- Boissevain, Jeremy F. (1974): *Friends of Friends. Networks, Manipulators and Coalitions*, Oxford: Basil Blackwell.
- Boissevain, Jeremy F. and J. Clyde Mitchell (eds.) (1973): *Network Analysis: Studies in Human Interaction*, The Hague: Mouton.
- Bourdieu, Pierre (1972): *Esquisse d'une theorie de la pratique. Precedee de trois etudes d'ethnologie kabyle*, Geneve: Droz, S. 227-243.
- Bourdieu, Pierre (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckel, Reinhard (Hg.): *Soziale Ungleichheiten*, Göttingen, Soziale Welt Sonderband 2, S.183-198.
- Bourdieu, Pierre (1986): The Forms of Capital, in: Richardson, J. (ed.): *Handook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood Press, S.241-258.
- Bourdieu, Pierre (1992): *Die feinen Unterschiede*, Frankfurt: Suhrkamp, 5. Aufl. (zuerst 1987).
- Bourdieu, Pierre, Monique de Saint Martin (1978): *Le Partonat*, in: *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 1, S. 3-82.
- Bourdieu, Pierre, Luc Boltanski und Monique de Saint Martin (1981): Kapital und Bildungskapital. Reproduktionsstrategien im sozialen Wandel, in: Bourdieu, Pierre, Luc Boltanski, Monique de Saint Martin und Pascale Maladidier (Hg.): *Titel und Stelle: Über die Reproduktion sozialer Macht*, S.23-87.
- Boxman, E.A.W., P. M. de Graaf and H.d. Flap (1991): The Impact of Social and Human Capital on the Income Attainment of Dutch Managers, in: *Social Networks*, 13, S.51-73.
- Brehm, John and Wendy Rahn (1995): *An Audit of the Deficit in Social Capital*, Durham, NC: Duke University, unpublished Manuscript.
- Brownell, Arlene and Sally Ann Shumaker (1984): Social Support: An Introduction to a Complex Phenomenon, in: *Journal of Social Issues*, 40,4, S.1-9.
- Bruckner, Elke und Karin Knaup (1990): Frauen-Beziehungen - Männer-Beziehungen? Eine Untersuchung über geschlechtsspezifische Unterschiede in sozialen Netzwerken, in: Müller, W., P. Mohler, B. Erbslöh und M. Wasmer (Hg.): *Blickpunkt Gesellschaft 1*, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Bruckner, Elke, Karin Knaup und Walter Müller (1993): *Soziale Beziehungen und Hilfeleistungen in modernen Gesellschaften*, Arbeitspapier AB I/ Nr. 1, MZES Universität Mannheim.
- Bruckner, Karin (1993): *Zur Bedeutung von Partnerschaft und Verwandtschaft*, Dissertation Mannheim.
- Buchanan, James M. (1965): An Aconomic Theory of Clubs, in: *Economica*, 32, S.1-15.

- Burt, R. (1984): Network Items and the General Social Survey, in: *Social Networks*, 6, S.293-339.
- Burt, R. (1985): A Note on the General Social Survey's Ersatz Network Density Item, in: *Social Networks*, 9, S.75-85.
- Burt, R. (1987): A Note on Strangers, Friends and Happiness, in: *Social Networks*, 9, S.311-331.
- Burt, Ronald (1992): *Structural Holes. The Social Structure of Competition*, Cambridge: Harvard University Press.
- Burt, Ronald S. and Michael J. Minor (1983): *Applied Network Analysis*, Beverly Hills: Sage, .
- Coleman, James (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital, in: *American Journal of Sociology*, 94 Supplement, S.S95-S120.
- Coleman, James S. (1990): *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass.
- Coleman, James S. (1991): *Grundlagen der Sozialtheorie, Band 1: Handlungen und Handlungssysteme*, Oldenbourg, München.
- Coleman James (1996): The Loss of Social Capital and Its Impact on Schools, in: *Zeitschrift für Pädagogik*, S34, S.99-105.
- Coleman, James S. and T.B. Hoffer (1987): *Public and Private High Schools: The Impact of Communities*, New York: Basic Books.
- Cook, Karen S. (1982): Network Structures from an Exchange Perspective, in: Marsden, P.V. and N. Lin (eds.): *Social Structure and Network Analysis*, Beverly Hills: Sage, S.177-199.
- Cook, Karen S. (1991): The Microfoundations of Social Structure: An Exchange Perspective, in: Huber, Joan (ed.): *Macro-Mikro Linkages in Sociology*, , S.29-45.
- Cook, K.S. and J.M. Whitmeyer (1992): Two Approaches to Social Structure: Exchange Theory and Network Analysis, in: *Annual Review of Sociology*, 18, S.109-127.
- Cusack, Thomas R. (1996): *Social Capital, Institutional Structures, and Democratic Performance: A Comparative Study of German Local Governments*, Unpublished Paper, Conference on Social Capital, Milan.
- Dasgupta, Partha (1988): Trust as a Commodity, in: Gambetta, D. (ed.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford: Blackwell, S.49-72.
- de Graaf, Nan Dirk and Hendrik Derk Flap (1988): "With a Little Help from My Friends": Social Resources as a Explanation of Occupational Status and Income in West Germany, The Netherlands, and the United States, in: *Social Forces*, 67,1, S.452-472.
- de Tocqueville, Alexis (1969): *Democracy in America*, Garden City, NY: Anchor Books.
- Depner, Charlene E., Elaine Wethington and Berit Ingersoll-Dayton (1984): Social Support: Methodological Issues in Design and Measurement, in: *Journal of Social Issues*, 40,4, S.37-54.
- Diekmann, Andreas (1993): *Sozialkapital und das Kooperationsproblem in sozialen Dilemmata*, in: *Analyse und Kritik*, 15,1, S.22-35.
- Diekmann, Andreas (1996): Anwendungen und Probleme der Theorie rationalen Handelns im Umweltbereich, in: Diekmann, A. und C.C. Jaeger (Hg.): *Umweltsoziologie, Sonderheft 36 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, , S.88-118.
- Diewald, Martin (1986): *Sozialkontakte und Hilfeleistungen in informellen Netzwerken*, in: Glatzer, W. und R. Berger-Schmitt (Hg.): *Haushaltsproduktion und Netzwerkhilfe*, Frankfurt, S.51-84.
- Diewald, Martin (1993)a: *Hilfebeziehungen und soziale Differenzierung im Alter*, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 45,4, S.731-754.
- Diewald, Martin (1993)b: *Netzwerkorientierung und Exklusivität der Paarbeziehung*, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 22,4, S.279-297.
- Ekeh, P. (1974): *Social Exchange Theory*, Cambridge University Press.
- Esser, Hartmut (1996): Kap. 12: Güter und soziale Situationen, sowie Kap. 17: Das Kapital der Akteure, unveröffentlichtes Manuskript, Mannheim.
- Etzioni, Amitai (1996): The Responsive Community: A Communitarian Perspective, in: *American Sociological Review*, 61, S.1-11.
- Evstigneeva, L. and V. Perlamutrov (1991): Social Capital and the Market, in: *Problems of Economics*, 33,11, S.7-31.
- Faist, Thomas (1995): *Sociological Theories of International Migration: The Missing Meso-Link*, Paper presented at the Meeting of the Theory Group of Migration and Development (MAD) Project, Hamburg.
- Feld, S. (1981): The Focused Organization of Social Ties, in: *American Journal of Sociology*, 86, S.1015-1035.

- Feld, S. (1982): Social Structural Determinants of Similarity among Associates, in: *American Sociological Review*, 47, S.797-801.
- Fischer, C. (1977): Perspectives on Community and Personal Relations, in: Fischer, C., R. Jackson, C. Stueve, K. Gerson, L. Jones and M. Baldassare (eds.): *Networks and Places: Social Relations in the Urban Setting*, New York: Free Press, S. 1-16.
- Fischer, C. (1982): *To dwell among Friends: Personal Networks in Town and City*, Chicago: University of Chicago Press.
- Fischer, C. (1982): The Dispersion of Kinship Ties in Modern Society, in: *Journal of Family History*, 7, S.353-375.
- Flap, H. (1987): (De theorie van het sociale Kapitaal) The Theory of Social Capital, in: *Antropologische verkenningen*, 6, S.14-27.
- Flap, Hendrik Derk (1988): *Conflict, Loyalty, and Violence*, Frankfurt: Lang.
- Flap, Henk (1995): No Man is an Island. The Research Program of a Social Capital Theory, Paper pres. Workshop on Rational Choice and Social Networks", Jan. 26 to 28, Nias, Wassenaar.
- Flap, Henk (1996): Creation and Returns of Social Capital, Unpublished Paper, presented at the Conference of the European Consortium for Political Research on Social Capital and Democracy, Milan.
- Flap, Henk and Nan Dirk de Graaf (1986): Social Capital and Occupational Status, in: *The Netherland Journal of Sociology*, 22, S.45-61.
- Franz, Peter (1986): Der "Constrained Choice"-Ansatz als gemeinsamer Nenner individualistischer Ansätze in der Soziologie, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 38, S.32-54.
- Fratoe, F.A. (1988): Social Capital of Black Business Owners, *Review of Black Political Economy*, 16,4, S. 33-50.
- Frey, Bruno S. und Iris Bohnert (1996): Tragik der Allmende. Einsicht, Perversion und Überwindung, in: Diekmann, A. und C.C. Jaeger (Hg.): *Umweltsoziologie, Sonderheft 36 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, , S.292-307.
- Fukuyama, Francis (1995a): *Konfuzius und Marktwirtschaft. Der Konflikt der Kulturen*, München: Kindler.
- Fukuyama, Francis (1995b): *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York: The Free Press.
- Fukuyama, Francis (1995c): Social Capital and the Global Economy, in: *Foreign Affairs*, 74, S.89-103.
- Furstenberg, F.F. and M.E. Hughes (1995): Social Capital and Successful Development Among at-Risk Youth, in: *Journal of Marriage and the Family*, 57,3, S.580-592.
- Gambetta, Diego (ed.) (1988): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford: Blackwell.
- Gambetta, Diego (1988a): Mafia: the Price of Distrust, in: Gambetta, D. (ed.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford: Blackwell, S.158-175.
- Gambetta, Diego (1988b): Can We Trust Trust?, in: Gambetta, D. (ed.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford: Blackwell, S.213-237.
- Gobetti, Daniela (1996): La Lega: Regularities and Innovation in Italian Politics, in: *Politics and Society*, 24,1, S.57-81.
- Goldberg, Ellis (1996): Thinking about how Democracy works, in: *Politics and Society*, 24,1, S.7-18.
- Good, David (1988): Individuals, Interpersonal Relations, and Trust, in: Gambetta, D. (ed.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford: Blackwell, S.31-48.
- Gould, Roger V. (1993): Collective Action and Network Structure, in: *American Sociological Review*, 58,2, S.182-196.
- Gouldner, Alvin W. (1960): The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement, in: *American Sociological Review*, 25, S.161-178.
- Granovetter, Mark S. (1973): The Strength of Weak Ties, in: *American Journal of Sociology* , 78,6, S.1360-1380.
- Granovetter, Mark (1974): *Getting a Job*, Cambridge, Mass.
- Granovetter, Mark (1979): The Theory Gap in Social Network Analysis, in: Holland, P.W. and S. Leinhardt (eds.): *Perspectives on Social Network Research*, New York: Academic Press.
- Granovetter, Mark (1982): The Strength of Weak Ties. A Network Theory Revisited, in: Marsden, P.V. and N. Lin (eds.): *Social Structure and Network Analysis*, Beverly Hills: Sage, S. 105-130.
- Granovetter, Mark (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in: *American Journal of Sociology*, 91, S.481-510.
- Granovetter, Mark (1995): *Getting a Job*, University of Chicago Press, second ed.
- Haas, David F. and Forrest A. Deseran (1981): Trust and Symbolic Exchange, in: *Social Psychology Quarterly*, 44,1, S.1-13.

- Hagan, J., R. McMillian and B. Wheaton (1996): New Kid in Town: Social Capital and the Life Course Effects of Family Migration on Children, in: *American Sociological Review*, 61, S.368-385.
- Hagan, J., H. Merkens and K. Boehnke (1995): Delinquency and Disdain - Social Capital and the Control of Right-Wing Extremism Among East and West-Berlin Youth, in: *American Journal of Sociology*, 100,4, S.1028-1052.
- Hardin, Russell (1988): *Morality within the Limits of Reason*, Chicago: University of Chicago Press.
- Hardin, Russell (1982): *Collective Action*, Baltimore.
- Hardin, Russell (1995): *One for all. The Logic of Group Conflict*, Princeton University Press.
- Hechter, Michael (1991): From Exchange to Structure, in: Huber, Joan (ed.): *Macro-Mikro Linkages in Sociology*, S.46-50.
- Hechter, Michael (1987): *Principles of Group Solidarity*, Berkeley- Los Angeles.
- Hechter, Michael, Karl-Dieter Opp and Reinhard Wippler (eds.) (1990): *Social Institutions. Their Emergence, Maintenance and Effects*, Berlin, New York.
- Helliwell, John F (1994): Trade and Technical Progress, in: Pasinetti, L.L. and R.M. Solow (eds.): *Economic Growth and the Structure of Long-Term Development*, London: Macmillan.
- Helliwell, John F. (1996): *Economic Growth and Social Capital in South Asia*, Cambridge, Mass: National Bureau of Economic Research.
- Henning, Christian and Petri Uusikylä (1995): Towards a Measurement of Political Capital: A Theoretical and Empirical Assessment, Paper pres. at the International Social Network Conference, July, London.
- Hewstone, Miles und Rupert Brown (eds.) (1986): *Contact and Conflict in Intergroup Encounters*, New York, Basil Blackwell.
- Hill, Paul B. (1988): Unterschiedliche Operationalisierungen von egozentrierten Netzwerken und ihr Erklärungsbeitrag in Kausalmodellen, *ZUMA-Nachrichten* 22, S.45-57.
- Hirschman, Albert O. (1989): *Entwicklung, Markt und Moral. Abweichende Betrachtungen*, München: Hanser.
- Hoffmeyer-Zlotnik, Jürgen (1990): The Mannheim Comparative Network Research, in: Weesie, J. and H. Flap (eds.): *Social Networks Through Time Utrecht: ISOR*, , S. 265-279.
- Höllinger, Franz (1989): Familie und soziale Netzwerke in fortgeschrittenen Industriegesellschaften, in: *Soziale Welt*, 40, 1/2, S. 513-537.
- Homans, George (1974): *Social Behavior. Its Elementary Forms*, New York: Harcourt Brace Jovanovich, Reprint.
- Homans, George C. (1950): *The Human Group*, New York.
- Huber, J. (1991): *Macro-Micro Linkages in Sociology*, Newbury Park.
- Hume, David (1976): *A Treatise of Human Nature: Being An Attempt to Introduce the Experimental Method of Reasoning into Moral Subjects*, Oxford.
- Immerfall, Stefan (1993): Social Networks and Cultural Discount Rates: A Cross-National Discussion on the Community Question, Paper presented to the Third European Conference on Social Network Analysis, München.
- Inglehart, Ronald (1990): *Culture Shift in Advanced Industrial Society*, Princeton: Princeton University Press.
- Inglehart, Ronald (1994): *The Impact of Culture on Economic Development: Theory, Hypotheses and Some Empirical Tests*, Ann Arbor: University of Michigan.
- Jacobs, Jane (1961): *The Death and Life of Great American Cities*, New York: Random House.
- Jacobs, Jane (1966): *Tod und Leben großer amerikanischer Städte*, Frankfurt: Ullstein.
- Joye, Dominique and Isabelle Renschler (1996): *Social Capital and Local Living: The Example of 4 Swiss Cities*, Unpublished Paper, Conference on Social Capital, Milano.
- Kappelhoff, Peter (1989): Persönliche Netzwerke als soziales Kapital, in: Pappi, F.U. (Hg.): *Frauen in Beruf, Haushalt und Öffentlichkeit: Ergebnisse des Schleswig-Holstein-Surveys 1989*, Kiel, , S.38-52.
- Kelly, M.P.F. (1994): Toward a Triumph - Social and Cultural Capital in the Transition to Adulthood in the Urban Ghetto, in: *International Journal of Urban and Regional Research*, 18,1, S.88-111.
- Kelly, Patricia Fernandez (1995): Social and Cultural Capital in the Urban Ghetto: Implications for the Economic Sociology of Immigration, in: Portes, A. (ed.): *The Economic Sociology of Immigration*, New York: Sage, S.213-247.
- Keohane, Robert O. (1984): *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton: Princeton University Press.
- Keupp, Heiner und Bernd Röhrle (Hg.): *Soziale Netzwerke*, Frankfurt: Campus.
- Kolankiewicz (1994): Elites in Search of a Political Formula, *Daedalus*, 123,3, S.143-157.

- Kolankiewicz (1995/1996): Social Capital and Social Change, ??.
- Kramer, R.M and A.M. Isen (1994): Trust and Distrust - Ist Psychological and Social Dimensions, in: Motivation and Emotion, 18,2, S.105-107.
- Laumann, Edward O. and David Knoke (1987): The Organizational State. Social Choice in National Policy Domains. Madison: University of Wisconsin Press.
- Laumann, Edward O. and Franz Urban Pappi (1976): Networks of Collective Action. A Perspective on Community Influence Systems, New York: Academic Press.
- La Polambara, O, Review zu Putnam 1993, in: Political Science Quarterly, 108,3, S.549-550.
- Laitin, D. (1995): The Civic Culture at 30, in: American Political Science Review, 89,1, S.168-173.
- Leonardi, R. (1995): Regional Development in Italy - Social Capital and the Mezzogiorno, in: Oxford Review of Economic Policy, 11,2, S.165-179.
- Levi, Margaret (1996): Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's Making Democracy Work, in: Politics and Society, 24,1, S.45-55.
- Liang, Z. (1994): Social Contact, Social Capital, and the Naturalization Process, in: Social Science Research, 23,4, S.407-437.
- Lin, Nan (1982): Social Resources and Instrumental Action, in: Marsden, P.V. and N. Lin (eds.): Social Structure and Network Analysis, Beverly Hills: Sage, S.131-145.
- Lin, N., W.M. Ensel and J.C. Vaughn (1981): Social Resources and Strength of Ties: Structural Factors in Occupational Status Attainment, in: American Sociological Review, 46, S.393-405.
- Lin, Nan, John C. Vaughn and Walter M. Ensel (1981): Social Resources and Occupational Status Attainment, in: Social Forces, 59, S.1163-1181.
- Lindenberg Siegwart (1986): The Paradox of Privatization, in: Diekmann, A. und P. Mitter (eds.): Paradoxical Effects of Social Behavior. Essays in Honor of Anatol Rapoport, Heidelberg, S. 297-310.
- Lindenberg, Siegwart (1989): Social Production Functions, Deficits, and Social Revolution, in: Rationality and Society, 1,1, S.51-77.
- Loury, G. (1987): Why should we care about group inequality?, in: Social Philosophy and Policy, 5, S.249-271.
- Loury, Glenn (1977): A Dynamic Theory of Racial Income Differences, Wallace, P.A. and A. Le Mund (eds.): Woman, Minorities, and Employment Discrimination, Lexington, Mass: Lexington Books.
- Luhmann, Niklas (1988): Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives, in: Gambetta, D. (ed.): Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, Oxford: Blackwell, S.94-107.
- Luhmann, Niklas (1989): Vertrauen, Stuttgart: Enke, 3. durchgesehene Auflage.
- Luhmann, Niklas (1968): Vertrauen, Stuttgart: Enke.
- Lüschen, G. (1988): Familial-verwandschaftliche Netzwerke, in: Nave-Herz, R. (Hg.): Wandel und Kontinuität der Familie in der Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart: Enke, S.145-172.
- Macmillian, R. (1995): Changes in the Structure of Life Courses and the Decline of Social Capital in Canadian Society - A Time Series, in: Canadian Journal of Sociology, 20,1, S.51-79.
- Marjoribanks, K. (1991): Family Human and Social Capital and Young-Adults Educational-Attainment and Occupational Aspirations, Psychological Reports, 69,1, S. 237-238.
- Markovsky, Barry et al. (1993): The Seeds of Weak Power: An Extension of Network Exchange Theory, in: American Sociological Review, 58, S.197-209.
- Marsden, P.V. (1990): Network Data and Measurement, in: Annual Review of Sociology, 16, S.435-463.
- Marsden, P.V. and K.E. Campbell (1984): Measuring the Strength, in: Social Forces, 63, S. 482-501.
- Marsden, Peter V. and Jeanne S. Hurlbert (1988): Social Resources and Mobility Outcomes: A Replication and Extension, in: Social Forces, 59, S.1038-59.
- Marsden, Peter V. and Nan Lin (1982): Social Structure and Network Analysis.
- Massey, Douglas S. (1993): Theories of International Migration: A Review and Appraisal, in: Population and Development Review (19,3, S.431-466.
- Massey, Douglas S. (1990, Social Structure, Household Strategies, and the Cumulative Causation of Migration, in: Population Index, 56,1, S.3-26.
- Massey, Douglas S. et al. (1994): An Evaluation of International Migration Theory: The North American Case, in: Population and Development Review, 20,4, S.699-749.
- Mayr-Kleffel, Verena (1991): Frauen und ihre sozialen Netzwerke, Leske und Budrich.
- McCallister, Lynne and Claude S. Fischer (1983): A Procedure for Surveying Personal Networks, in: Burt, Ronald S. and Michael J. Minor, Beverly Hills, London: Sage, S.75-88.
- Melbeck, Christian, ??, Nachbarschafts- und Bekanntschaftsbeziehungen, in: Salisch, und Anhagen (Hg.): Soziale Beziehungen, , S.235-254.

- Meyerson, Eva M. (1994): Human Capital, Social Capital and Compensation: The Relative Contribution of Social Contacts to Managers' Incomes, in: *Acta Sociologica*, 37, S.383-399.
- Miller, Norman und Brewer, Marilyn (1984): *Groups in Contact. the Psychology of Desegregation*, Orlando, San Diego, Academic Press *Perspectives on Desegregation*, S.282-302, Chap. 13: Beyond the Contact Hypothesis: Theoretical.
- Mitchell, J.C. (1974): *Social Networks*, in: *Annual Review of Anthropology*, 3, S.279-293.
- Mitchell, B.A. (1994): Family Structure and Leaving the Nest - A Social Ressource Perspective, in: *Sociological Perspectives*, 37,4, S.651-671.
- Moreno, Jacob L. (1996): *Die Grundlagen der Soziometrie*, 3. Aufl..
- Norris, Pippa (1996): 'Does Television Erode Social Capital? A Reply to Putnam, in: *Political Science & Politics*, , S.474-480.
- Olson, Mancur (1968): *Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen*, Tübingen, S.4-64.
- Opp, Karl-Dieter (1995): *Methodologie der Sozialwissenschaften*, Oplade: Westdeutscher Verlag, 3. völlig neubearbeitete Auflage.
- Orbell and Dawes (1991): A Cognitive Miser Theory of Cooperat. Ad., in: *American Political Science Review*, 85, S.515-528.
- Ostrom, Elinor (1990): *Governing the Commons: The Evolution of Institutions ofr Collective Action*, New York: Cambridge University Press.
- Ostrom, Elinor (1992): *Crafting Institutions for Self-Governing Irrigation Systems*, San Francisco: Institute for Contemporary Studies Press.
- Ostrom, E. (1994): Constituting Social Capital and Collective Action, in: *Journal of Theoretical Politics*, 6,4, S.527-562.
- Pappi, Franz Urban (1987): *Methoden der Netzwerkanalyse*, München: Oldenbourg.
- Pappi, F.U. und C. Melbeck (1988): Die sozialen Beziehungen städtischer Bevölkerungen, in: *Sonderheft Stadtsoziologie der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, S.223-249.
- Pappi, Franz Urban (1990): Klassenstruktur und Wahlverhalten im sozialen Wandel, in: Kaase, M.und H.-D. Klingemann (Hg.): *Wahlen und Wähler*, Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 15-30.
- Pappi, F. U., Thomas König und David Knoke (1995): *Entscheidungsprozesse in der Arbeits- und Sozialpolitik*, Frankfurt: Campus.
- Parcel, T. L. and E. G. Menaghan (1993): Family Social Capital and Childrens Behavior Problems, in: *Social Psychology Quarterly*, 56,2, S.120-135.
- Parcel, T.L. and E.G. Menaghan (1994): Early Parental Work, Family Social Capital, and Early-Childhood Outcome, in: *American Journal of Sociology*, 99,4, S.972-1009.
- Pfenning, Astrid und Uwe Pfenning (1987): Egozentrierte Netzwerke in Massenumfragen: Verschiedene Instrumente - verschiedene Ergebnisse?, in: *ZUMA-Nachrichten*, 21, S.64-77.
- Pfenning, Astrid, Uwe Pfenning und Peter Mohler (1991): Zur Reliabilität von egozentrierten Netzwerken in Massenumfragen, in: *ZUMA-Nachrichten*, 28, S.92-109.
- Pfenning, Uwe (1995): *Soziale Netzwerke in der Forschungspraxis*, Dissertations Druck Darmstadt.
- Portes, Alejandro (1995): Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview, in: Portes, A. (ed.): *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, New York. Russell Sage Foundation, S. 1-41.
- Portes, Alejandro (ed.) (1995): *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, New York. Russell Sage Foundation.
- Portes, Alejandro and Patricia Landolt (1996): The Downside of Social Capital, in: *The American Prospect*, 94, S.18-21.
- Preisendörfer, Peter und Thomas Voss (1988): Arbeitsmarkt und soziale Netzwerke. die Bedeutung sozialer Kontakte beim Zugang zu Arbeitsplätzen, in: *Soziale Welt*, 39, S.104-119.
- Putnam, Robert D. (1993): *Making Democracy Work. Civiv Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, Robert (1993a): The Prosperous Community, in: *American Prospect*, 13, S.35-42.
- Putnam, Robert D. (1995a): Bowling alone. America's Declining Social Capital, in: *Journal of Democracy*, 6,1, S.65-78.
- Putnam, Robert D. (1995b): Tuning In, Tuning Out: the Strange Disappearance of Social Capital in America, in: *Political Science and Politics*, XXVIII,4, S.664-683.
- Putterman, Louis (1995): Social Capital and Development Capacity. The Example of Rural Tanzania, in: *Development Policy Review*, Oxford, 13, S.5-22.

- Raub, Werner und Thomas Voss (1986): Die Sozialstruktur der Kooperation rationaler Egoisten. Zur utilitaristischen Erklärung sozialer Ordnung, in: Zeitschrift für Soziologie, 15, S.315.
- Sabetti, Filippo (1996): Path Dependency and Civic Culture: Some Lessons From Italy About Interpreting Social Experiments, in: Politics and Society, 24,1, S.19-44.
- Salmon, P. (1993): Transfer of Powers and Reallocation of the Social Capital Available to Junior Governments, in: Revue Economique, 44,4, S.821-834.
- Sampson, Robert and John Laub (1990): Stability and Change in Crime and Deviance over the Life Course: The Salience of Adult Social Bonds, in: American Sociological Review, 55, S. 609-627.
- Schäfer, Hans-Bernd und Klaus Wehrt (Hg.) (1989): Die Ökonomisierung der Sozialwissenschaften, Frankfurt: Campus.
- Schenk, Michael (1984): Soziale Netzwerke und Kommunikation, Tübingen: Mohr.
- Schenk, Michael (1995): Soziale Netzwerke und Massenmedien, Tübingen: Mohr.
- Schenk, Michael, Uwe Pfenning, Peter Mohler und Renate Ell (1992): Egozentrierte Netzwerke in der Forschungspraxis, in: ZUMA-Nachrichten, 31, S. 87-120.
- Schlicht, Ekkehard (1984): Cognitive Dissonance in Economics, in: Dörner, Dietrich und Horst Todt (Hg.): Normengeleitetes Verhalten in den Sozialwissenschaften, Berlin: Duncker und Humblot, S.61-81.
- Scott, John (1991): Social Network Analysis. A Handbook. London: Sage.
- Shumaker, Sally A. and Arlene Brownell (1984): Toward A Theory of Social Support: Closing Conceptual Gaps, in: Journal of Social Issues, 40,4, S.11-36.
- Smart, Alan (1993): Gifts, Bribes, and Guanxi: A Reconsideration of Bourdieu's Social Capital, in: Cultural Anthropology, 8,4, S.388-408.
- Smith, M., Beaulieu, L. and G. Israel (1992): Effects of Human Capital and Social Capital on Dropping out of High School in the South, in: Journal of Research in Rural Education, 8, S.75-87.
- Snaders, Jimmy M. and Victor Nee (1996): Immigrant Self-Employment: The Family as Social Capital and the Value of Human Capital, in: American Sociological Review, 61, S.231-249.
- Snijders, Chris C.P. (1996): Trust and Commitments, Nijmegen.
- Stantonsalazar, R.D. and S.M. Dornbusch (1995): Social Capital and the Reproduction of Inequality-Information Networks Among Mexican-Origin High-School-Students, in: Sociology of Education, 68,2, S.116-135.
- Stolle, Dietlind and Thomas R. Rochon (1996): Social Capital, but how??? Associations and the Creation of Social Capital, Paper presented at the Conference for Europeanists, March, Chicago.
- Swidler, Ann (1986): Culture in Action: Symbols and Strategies, in: American Sociological Review, 51, S.273-286.
- Sztompka, Piotr (1995): Vertrauen: Die fehlende Ressource in der postkommunistischen Gesellschaft, in: Nedelmann, Birgitta (Hg.): Politische Institutionen im Wandel, Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 254-276.
- Tarrow, Sidney (1996): Making Social Science Work Across Space and Time: A Critical Reflection on Robert Putnam's Making Democracy Work, in: American Political Science Review, 90, 2,, S.389-397.
- Taylor, Michael (1982): Community, Anarchy, and Liberty, New York: Cambridge University Press.
- Taylor, Michael (1987): The Possibility of Cooperation, Cambridge.
- Taylor, M. (1996): Good Government, in: The Journal of Political Philosophy, 4,1, S.1-28.
- Tilly, Charles (1990): Transplanted Networks, in: Yans-McLaughlin, Virginia (ed.): Immigration Reconsidered. History, Sociology, and Politics, New York: Oxford University Press, S.79-95.
- Tilly, Charles (1992): Coercion, Capital, and European States, Cambridge, Mass.: Blackwell.
- Uslaner, Eric M. (1995): Faith, Hope and Charity: Social Capital, Trust and Collective Action, College Park, MD: University of Maryland, Unpublished Manuscript.
- Uslaner, (1996): Trust but Verify. Social Capital and Moral Behavior, ??.
- Uslaner, Eric M. (1996): Morality Plays: Social Capital and Moral Behavior in Anglo-American Democracies, Unpublished Paper, Conference on Social Capital in Europe, Milan.
- Valenzuela, A., and S.M. Dornbusch (1994): Familism and Social Capital in the Academic-Achievement of Mexican Origin and Anglo Adolescents, in: Social Science Quarterly, 75,1, S. 18-36.
- van der Poel, Mart (1993): Personal Networks. A rational-choice explanation of their size and composition, Lisse: Swets & Zeitlinger.
- Van Deth, Jan W. and Elinor Scarbrough (1995): The Concept of Values, in: Van Deth, J. and E. Scarbrough (eds.): The Impact of Values, Oxford University Press, S.21-75.

- Van Deth, Jan W. (1996): Social and Political Involvement: An Overview and Reassessment of Empirical Findings, Paper delivered at the ECPR Joint Sessions Workshop on "Social Involvement, Voluntary Associations, and Democratic Politics", Oslo.
- Vanbeselaere, Norbert (1991): The Different Effects of Simple and Crossed Categorizations: A Result of the Category Differentiation Process or of Differential Category Salience?, in: *European Review of Social Psychology*, Vol.2, S.248-278.
- Verba, Sidney, Kay L. Schlozman and Henry E. Brady (1995): *Voice and Equality: Civic Voluntarism in American Politics*, Cambridge: Harvard University Press.
- Voelker, Beate (1995): *Should Auld Acquaintance Be Forgot ...? Institutions of Communism, the Transition to Capitalism and Personal Networks: The Case of East Germany*, Amsterdam: Thesis Publ., .
- Voss (1985): *Rationale Akteure und soziale Institutionen*.
- Weatherford, Stephen M. (1982): *Interpersonal Networks and Political Behavior*, in: *American Journal of Political Science*, 26, S.117-143.
- Weesie, J. and H. Flap (eds.) (1990): *Social Networks Through Time*, Utrecht: ISOR.
- Weesie, Jeroen, Albert Verbeek and Henk Flap (1990): *An Economic Theory of Social Networks*, in: Weesie, J. and H. Flap (eds.): *Social Networks Through Time*.
- Wellman, B. and S.D. Berkowitz (1988): *Social Structures. A Network Approach*, New York, .
- Wellman, B. and S.D. Berkowitz (1988): *Social Structure*, New York.
- Whiteley, Paul F. (1996): *The Origins of Social Capital*, Unpublished Paper, Conference on Social Capital, Milan.
- Williams, Bernard (1988): *Formal Structures and Social Reality*, in: Gambetta, D. (ed.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford: Basil Blackwell, S.3-13.
- Wimmer, Andreas (1996): *Kultur. Zur Reformulierung eines sozialanthropologischen Grundbegriffs*, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 48,3, S.401-425.
- Wolf, Ulrike (1985): *Komposition sozialer Netzwerke unter Migrationsbedingungen*, Arbeitsbericht Nr. 7, DFG-Forschungsprojekt "Sozialisation und Interaktion in Familien türkischer Arbeitsmigranten", Bonn.
- Wolf, Christof (1993): *Egozentrierte Netze. Datenorganisation und Datenanalyse*, in: *ZA-Information* 32.
- Yamagishi, Toshio and Midori Yamagishi (1994): *Trust and Commitment in the United States and Japan*, in: *Motivation and Emotion*, 18,2, S. 129-166.
- Zhou, M. and C.L. Bankston (1994): *Social Capital and the Adaptation of the 2nd Generation - The Case of Vietnamese Youth in New-Orleans*, in: *International Migration Review*, 28,4, S.821-845.
- Ziegler, Rolf (1987): *Positionen in sozialen Räumen. Die multivariate Analyse multipler Netzwerke*, in: Pappi, F. U. (Hg.): *Methoden der Netzwerkanalyse*, München: Oldenbourg, S. 64-100.
- Zukin, Sharon (1990): *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Zukin, Sharon and Paul DiMaggio (1990): *Introduction*, in: Zukin, S. and P. DiMaggio (eds.): *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*, Cambridge University Press, S.1-36.
- Zweigenhaft, R.L. (1992): *The Application of Cultural and Social Capital - A Study of the 25th Year Reunion Entries of Prep School and Public-School Graduates of Yale College*, in: *Higher Education*, 23,3, S.311-320.
- Zweigenhaft, R.L. (1993): *Accumulation of Cultural and Social Capital - The Differing College Careers of Prep School and Public-School Graduates*, in: *Sociological Spectrum*, 13,3, S. 365-376.