

In Verbindung mit der Deutschen Gesellschaft zur Erforschung  
des politischen Denkens

Redaktionsanschriften:

Prof. Dr. Volker Gerhardt,  
Institut für Philosophie, Humboldt Universität Berlin,  
Unter den Linden 6, 10099 Berlin

Prof. Dr. Henning Ottmann  
Geschwister-Scholl-Institut für Politische Wissenschaft,  
Universität München, Oettingenstr. 67, 80539 München

Prof. Dr. Barbara Zehnpfennig  
Politische Theorie und Ideengeschichte  
Universität Passau, 94030 Passau

Wissenschaftlicher Beirat:

Karl Dietrich Bracher (Bonn), Reinhard Brandt (Marburg),  
Maurice Cranston (London) (†), John Dunn (Cambridge),  
Iring Fetscher (Frankfurt), Klaus Hartmann (Tübingen) (†),  
Wilhelm Hennis (Freiburg), Dieter Henrich (München),  
Otfried Höffe (Tübingen), Hasso Hofmann (Berlin),  
Nikolaus Lobkowitz (Eichstätt), Hermann Lübbe (Zürich),  
Odo Marquard (Gießen), Kenneth Minogue (London),  
Michael Oakeshott (London) (†), J. G. A. Pocock (Hopkins University),  
Melvin Richter (New York), Quentin Skinner (Cambridge),  
Michael Stolleis (Frankfurt)

# Politisches Denken

## Jahrbuch 2006 / 2007

Herausgegeben von  
Karl Graf Ballestrem (†), Volker Gerhardt,  
Henning Ottmann, Martyn P. Thompson  
und Barbara Zehnpfennig



Duncker & Humblot · Berlin

## Markt und Soziales Kapital: Making Democracy Work

Von Michael Baumann

### I. „Economising on Virtue“ oder Tugenden Ernst nehmen?

Tugend und Moral sind knappe Güter. Ein sparsamer Umgang mit ihnen ist deshalb ratsam. Das Prinzip „economising on virtue“ (Brennan 1995) lässt sich nicht nur auf individuelle Beziehungen anwenden. Es kann auch – wie uns die Schottischen Moralphilosophen gelehrt haben – als Grundsatz bei der Konzipierung sozialer Institutionen dienen. Der Markt gilt dabei als paradigmatisches Beispiel für eine gesellschaftliche Einrichtung, in der Moral und Tugend weitgehend überflüssig sind, weil auch durch ein rein eigeninteressiertes Handeln der Marktteilnehmer ein Gesamtergebnis erzielt wird, das zu jedermanns Vorteil ist und dem Allgemeinwohl dient. Solche Institutionen befreien die Individuen von den Lasten moralischer Pflichten und reduzieren den Bedarf an moralischen Normen sowie an Investitionen, um sie durchzusetzen.

Die Klassiker der Schottischen Aufklärung waren optimistisch, dass man dieses Prinzip auch auf *politische* Institutionen übertragen kann. Sogar in dem delikaten Bereich der Ausübung staatlicher Gewalt schien es ihnen möglich, Institutionen zu erfinden, in denen eine „unsichtbare Hand“ die allgemeine Verfolgung individueller Interessen zu einem öffentlichen Gut aggregiert (vgl. Hirschman 1977). Eine solche Aussicht war besonders attraktiv, weil man dann guten Gewissens auf den – wahrscheinlich vergeblichen – Versuch hätte verzichten können, die persönlichen Ambitionen der Machthaber im Geiste Platons dadurch zu kontrollieren, dass man sie zu tugendhaften und moralischen Menschen erzieht. Wenn man stattdessen in der Lage war, den institutionellen Rahmen politischen Handelns so zu gestalten, dass es ohnehin im wohlverstandenen Eigeninteresse der politischen Führer ist, das Wohl der Bürger zu fördern, dann würde ein Vertrauen in Politik unabhängig von den persönlichen Eigenschaften und dem Charakter der jeweiligen Machthaber.

Die Hoffnung, dass man sich auf das Funktionieren der politischen Institutionen verlassen kann, auch wenn der Moral der Politiker nicht zu trauen ist, nimmt nach wie vor einen prominenten Platz in der heutigen Sozialwissenschaft und darüber hinaus auch in der öffentlichen Meinung ein. So

scheint vor allem der moderne demokratische Staat mit seiner institutionalisierten Möglichkeit der Abwahl von Politikern, seiner Garantie von zentralen Rechten sowie seines ingeniosen Systems der Gewaltenteilung und der „checks and balances“ ein perfektes Beispiel für eine Institution zu sein, die durch raffiniert konstruierte Mechanismen und Kontrollstrukturen die staatlichen Machthaber in ihrem eigenen Interesse von einem Missbrauch ihrer Macht abhält.

In den letzten Jahren hat sich allerdings bei vielen Sozialtheoretikern die Einsicht etabliert, dass das Prinzip des „economising on virtue“ seine Grenzen hat und man nicht alle Probleme der sozialen und politischen Ordnung durch klug konzipierte Institutionen und ihre Anreize lösen kann (vgl. Brennan/Hamlin 2000; Baumann 2000; 1999b). Das trifft vor allem auch auf eine demokratische Gesellschaft zu. Ihr Funktionieren hängt in erheblichem Maße nicht nur von dem Verhalten der Politiker und Beamten innerhalb der staatlichen Institutionen ab, sondern mehr noch von den Einstellungen und spontanen Handlungsweisen der Bürger außerhalb der formalen Institutionen. Viele Sozialwissenschaftler glauben deshalb heute, dass eine gut geordnete Demokratie in genuinen zivilen Tugenden und einem aktiven bürgerschaftlichen Engagement verankert sein muss – Phänomene, die sich nicht auf ein rational-opportunistisches Handeln als Ergebnis künstlich implementierter extrinsischer Anreize zurückführen lassen (vgl. Putnam 1993; Brennan/Lomasky 1993; Fukuyama 1995; Pettit 1997; Warren 1999; Cook 2001; Dekker/Uslaner 2001; Brennan/Pettit 2004).

Zivile Tugenden und bürgerschaftliches Engagement erscheinen insbesondere bei drei zentralen Bereichen des demokratischen Prozesses als kaum verzichtbar:

- i) der öffentlichen Meinungs- und Willensbildung,
- ii) der politischen Partizipation,
- iii) den kollektiven Entscheidungen.

In der Tat ist es kaum vorstellbar, dass eine Demokratie auch nur einigermaßen funktionieren könnte, wenn alle Bürger in allen diesen Bereichen nur als reine Opportunisten und rationale Nutzenmaximierer handelten. Eine demokratische Meinungs- und Willensbildung über gemeinsame Angelegenheiten erfordert informierte Bürger, die Zeit, Energie und guten Willen investieren: Öffentliche Debatten und Diskussionen über politische Themen werden umso effizienter sein, je mehr die Teilnehmer motiviert sind, ihre Argumente in Bezug auf allgemeinverbindliche Prinzipien und Gesichtspunkte zu begründen, anstatt ausschließlich die Durchsetzung ihrer individuellen Interessen im Auge zu haben. Aktive Partizipation an politischen Pro-

zessen beruht auf der Bereitschaft, im Kontext individuellen und gemeinsamen Handelns freiwillig zu öffentlichen Gütern beizutragen. Kollektive Entscheidungen in Demokratien dürfen auf der einen Seite nicht in eine Tyrannei der Mehrheit ausarten, auf der anderen Seite müssen sie von der Minderheit akzeptiert und beachtet werden; die Erfüllung beider Anforderungen erfordert eine intrinsische Bindung an die Verfassung und an substantielle ethische Prinzipien (vgl. Baumann 2005a).

Trotzdem kann es keinen Zweifel daran geben, dass Institutionen und die von ihnen geschaffenen Anreize wichtig sind und dass unterschiedliche Institutionen auch unterschiedliche Ergebnisse produzieren: *institutions matter!* Die Regeln von Institutionen beeinflussen das Verhalten von Akteuren innerhalb und außerhalb der Institutionen – eine direkte Demokratie hat beispielsweise signifikant andere Konsequenzen für das Verhalten von Wählern und Politikern als eine repräsentative Demokratie. Aber die Folgen einer Institution sind nicht nur abhängig von den Eigenschaften der Institution selbst. Jede Institution ist in eine soziale Umwelt eingebettet und ihre Wirkungsweise ist nicht allein das Ergebnis eines endogenen Gleichgewichts von institutionalisierten Anreizen und individuellen Präferenzen. Ihre Wirkungsweise beruht vielmehr auf einem Gleichgewicht, das sich aus den Merkmalen der Institution *und* exogenen Faktoren und Bedingungen ergibt. Aus diesem Grund kann das gleiche Institutionensystem sehr verschiedene Ergebnisse produzieren, je nach dem, in welchem sozialen Kontext es eingerichtet wird. Die tatsächlichen „Spielregeln“ sind insgesamt immer umfassender als die künstlich geschaffenen Regeln einer Institution. „Design Prinzipien“ für Institutionen sind von großer Bedeutung für die Stabilität und die Leistungsfähigkeit von Institutionen – aber ihre Konsequenzen treten nicht kontextunabhängig auf (vgl. Ostrom 1990; Ostrom/Ahn 2003).

Wenn man betont, dass Bürgertugenden wesentlich und unverzichtbar für das Funktionieren der Demokratie sind, dann ist das deshalb nicht gleichbedeutend mit der Annahme, dass Institutionen irrelevant sind. In gewisser Hinsicht ist das Gegenteil richtig: Zivile Tugenden machen Institutionen nicht etwa überflüssig, sondern sind vielmehr die Basis für *ein besseres Funktionieren* von Institutionen. Institutionen erzielen eine größere Effizienz, wenn in die Tugend und intrinsische Motivation der relevanten Akteure inner- und außerhalb der Institutionen vertraut werden kann. Unter dieser Bedingung ist es einfacher, Institutionen zu errichten und zu verändern, der Bedarf an innerinstitutioneller Hierarchie und Kontrolle nimmt ab, die Spannung zwischen formellen und informellen institutionellen Prozessen lässt nach, institutionelle Regeln und Normen werden eher beachtet und die Folgebereitschaft gegenüber kollektiven Entscheidungen vergrößert sich (vgl. Baumann 2002).

Trifft diese Sichtweise zu, dann erfordert eine funktionsfähige demokratische Ordnung ein stabiles Gleichgewicht zwischen intelligent konzipierten Institutionen und einer geeigneten sozialen Umwelt, in der unterstützende zivile Tugenden eine zentrale Rolle spielen. Institutionen können viele Dinge bewirken – ob sie das aber in der erhofften und erwünschten Weise tun, wird in starkem Maße von Faktoren außerhalb der Institutionen selbst beeinflusst. Die Effizienz von Institutionen, ihre Stabilität, ihre Legitimität und die Konformität mit ihren Normen und Regeln sind nur realisierbar, wenn sie in den richtigen sozialen Boden gepflanzt werden. Es ist wahr, dass Gesellschaften mit Hilfe von Institutionen geändert und gestaltet werden können. Welche Erfolgsaussichten dabei bestehen und welche Art von Institutionen man jeweils benötigt, kann aber nicht in allgemeingültiger Weise beantwortet werden. Man kann die „moralische Fabrik“ der Gesellschaft und ihre spontanen Kräfte nicht einfach durch die Anreize von noch so überlegt entworfenen Institutionen ersetzen. Eine Demokratie kann nicht nur auf einem extrinsisch motivierten Gehorsam gegenüber formalen Regeln und Normen beruhen. Sie erfordert eine intrinsisch verankerte Bindung an soziale und politische Normen sowie an substantielle moralische Prinzipien: Man muss Tugenden ernst nehmen!

## II. Bowling Together: Demokratie und Soziales Kapital

Die Auffassung, dass Bürgertugenden wesentlichen Voraussetzungen für eine stabile und gute politische Ordnung sind, hat eine lange Geschichte. Das Gleiche gilt für die verschiedenen Theorien über die Faktoren, die zur Entstehung und Verbreitung der gewünschten Tugenden beitragen können. Sie gehen zurück bis auf das aristotelische Konzept der Gemeinschaft, wurden von Tocqueville in seiner brillanten Analyse der Demokratie in Amerika in einer bis heute einflussreichen Weise erneuert und werden in der heutigen Zeit von Kommunitaristen im Kontext der Sozialphilosophie diskutiert (vgl. MacIntyre 1981; Etzioni 1993). In den letzten zehn Jahren entwickelte der Politikwissenschaftler Robert Putnam eine neue und viel versprechende Variante dieser Theorien in seinen wegweisenden Büchern *Making Democracy Work* (1993) und *Bowling Alone* (2000). Sie entwickelten eine neue Sichtweise auf die Entstehungsbedingungen ziviler Tugenden und initiierten eine große Zahl von theoretischen und empirischen Studien über die sozialen und kulturellen Fundamente der Demokratie (vgl. Putnam 2001).

Alle diese Theorien teilen jedoch eine zentrale Auffassung: Zivile Tugenden werden demnach durch eine bestimmte Qualität von sozialen Beziehungen zwischen den Mitgliedern einer Gesellschaft produziert. Diese Beziehungen konstituieren insgesamt den besonderen Bereich einer „Zivilgesell-

schaft“, deren Dynamik auf den Bestrebungen und Werten der Bürger und ihren privaten Initiativen beruht. Nehmen die Bürger aktiv an den sozialen Beziehungen der Zivilgesellschaft teil, dann – so jedenfalls die Hoffnung – entwickeln sie als Folge Handlungsweisen und Eigenschaften, deren Wirkungen über die private Sphäre hinausreichen und für die Gesellschaft insgesamt von grundlegendem Nutzen sind.

Für Aristoteles wird diese Funktion vor allem von Freundschaften erfüllt, durch die Menschen zu einem altruistischen Verhalten und einer gemeinsamen Förderung der Werte ihrer Gemeinschaft motiviert werden. Tocqueville erweitert die aristotelische Sicht und schließt alle diejenigen persönlichen Beziehungen mit ein, die Teil einer privat und freiwillig initiierten kollektiven Unternehmung zur Realisierung gemeinsamer Ziele sind. Aus seinen Beobachtungen während seiner Reisen durch Amerika folgert er, dass durch die Teilnahme an solchen Assoziationen Individuen einen kurz-sichtigen Egoismus überwinden und lernen, zu öffentlichen Gütern beizutragen, sich einander zu vertrauen und Angelegenheiten des öffentlichen Interesses friedlich zu diskutieren und zu entscheiden. Tocqueville erscheint dabei die konkreten Ziele, die Größe und Struktur der jeweiligen Gruppen als sekundär. Ob sie gegründet werden, um eine Brücke für das Dorf zu bauen, gemeinsam zu beten oder Geld für ein Opernhaus zu sammeln: Alle werden sie einen segensreichen Einfluss auf die Einstellungen und den Charakter ihrer Mitglieder haben und sie zu tugendhaften Bürgern formen, die sich für das Allgemeinwohl mitverantwortlich fühlen.

Während die Kommunitaristen in mancher Hinsicht wieder auf Aristoteles zurückgehen, indem sie die Bedeutung gemeinsamer Werte, übereinstimmender Weltanschauungen und geteilter Traditionen als Basis für zivile Tugenden betonen, argumentieren die modernen Theorien in den Sozialwissenschaften eher im Geiste Tocquevilles. Sie gehen von der Vielfalt und Diversität von privaten Gruppen und Assoziationen aus und haben den Begriff des „Sozialen Kapitals“ geprägt, um die verschiedenartigen zivilgesellschaftlichen Aktivitäten und Initiativen prägnant zusammenzufassen. Die Vertreter der Sozialkapitaltheorie nehmen an, dass sehr unterschiedliche Formen von sozialen Beziehungen – wenn auch möglicherweise nicht in demselben Maße – das Potential zur Schaffung der besonderen Bande zwischen Menschen haben, die eine Herausbildung ziviler Tugenden fördern: angefangen von den schwachen Bindungen in den lockeren sozialen Netzwerken von Nachbarschaften, über Bowling-, Wander- und Gesangsvereine, Fußballclubs und Bibelgruppen bis hin zu politischen Parteien und Verbänden, NGOs und spontanen sozialen Bewegungen.

Gemäß der Sozialkapitaltheorie stellen die Vielfältigkeit und Vielgestaltigkeit der Zivilgesellschaft die wichtigsten Ressourcen für die Funktions-

fähigkeit der Demokratie dar, weil die Menschen nur in kleinen Gruppen lernen und sich aneignen können, was für die Gesellschaft als Ganze wichtig ist. Sich gut informiert an Meinungsbildungsprozessen zu beteiligen, sich aktiv für gemeinsame Angelegenheiten zu engagieren, an der Bereitstellung öffentlicher Güter zu partizipieren und kollektive Entscheidungen zu akzeptieren, ist für das Funktionieren einer kleinen privaten Vereinigung im Prinzip ebenso wichtig wie für die Demokratie im Großen. Und ohne eine Überwindung des Trittbrettfahrerproblems, ohne Fairness gegenüber Minderheiten und eine Verpflichtung auf die Regeln und Normen der Gruppe würden viele gemeinsame Unternehmungen schnell scheitern. Das Herzstück der Sozialkapitaltheorie ist deshalb die Annahme eines essentiellen Zusammenhangs zwischen der Lebendigkeit zivilgesellschaftlicher Aktivitäten und eines hohen Niveaus an generellem bürgerschaftlichen Engagement und demokratischer Partizipation in der Gesamtgesellschaft.

In der Sozialkapitaltheorie werden u. a. drei Phänomene als typische Eigenschaften einer florierenden Zivilgesellschaft genannt, denen ein unmittelbarer Einfluss auf die Entwicklung und Stärkung ziviler Tugenden zugeschrieben wird:

- i) soziale Netzwerke,
- ii) emotionale Verbundenheit,
- iii) Vertrauen.

Soziale Netzwerke sind nach der Sozialkapitaltheorie nicht nur wichtig, um dem einzelnen den Zugang zu wertvollen Ressourcen zu eröffnen (vgl. Granovetter 1973; 1985; Coleman 1987; 1988). Vielmehr soll das Handeln in sozialen Netzwerken ebenfalls zivile Tugenden vermitteln wie die Fähigkeit und Bereitschaft, reziproke und kooperative Beziehungen einzugehen, an gemeinsamen Aufgaben zu partizipieren und dabei die Prinzipien der Fairness zu beherzigen (vgl. Baurmann 1996; 2002). Die Verankerung in sozialen Netzwerken und die gemeinsame Mitgliedschaft in einer Gruppe sollen darüber hinaus zu freundschaftlich und altruistisch gefärbten Beziehungen zwischen den Teilnehmern führen können und so ihre emotionale Verbundenheit fördern. Schließlich würden die Normen und Regeln in Netzwerken und Gruppen persönliche Vertrauenswürdigkeit honorieren und sanktionieren und damit wechselseitiges Vertrauen möglich machen (vgl. Gambetta 1988; Misztal 1996; Fukuyama 1995; Woolcock 1998; Woolcock/Narayan 2000; Dasgupta 2000; Lahno 2002; Uslaner 2002).

Die kritische und entscheidende Annahme der Sozialkapitaltheorie besteht darin, dass ein Spill-over-Effekt existiert und ein wirksamer Transfer von dem Kontext eines privat organisierten Gruppenlebens zu der Gesellschaft *als Ganzer* stattfindet – dass die Tugenden, die im Kontext von zehn

Personen erworben wurden, zu dem Kontext von zehn Millionen generalisiert werden! Wenn man aber gelernt hat, sich in seinem Taubenzüchterverein fair zu verhalten, wenn man sich mit den anderen Taubenzüchtern emotional verbunden fühlt und sich als vertrauenswürdigen Vereinsmitglied erwiesen hat, wird man dann tatsächlich auch als Bürger eines demokratischen Gemeinwesens *insgesamt* fair, altruistisch und vertrauenswürdig sein?

Die Annahme, dass ein solcher Transfer stattfindet, ist von zwei Prämissen abhängig: Die erste Prämisse unterstellt, dass persönliche Eigenschaften und Einstellungen besser in kleinen als in (sehr) großen Gruppen gelernt und erworben werden. Nach der zweiten Prämisse wird das, was die Mitglieder kleiner Gruppen zum Vorteil dieser Gruppen gelernt und erworben haben, seine positiven Wirkungen auch im Kontext großer Gruppen und für die Gesellschaft insgesamt behalten. Während die erste Prämisse *prima facie* plausibel erscheint, bedarf die zweite mit Sicherheit weiterer Erörterung und Klärung. Der exakte Mechanismus, durch den die Mitgliedschaft in den Vereinigungen und Assoziationen der Zivilgesellschaft zu einem intensiven bürgerschaftlichen Engagement und einem hohen Niveau demokratischer Politik führen soll, ist noch keineswegs vollständig aufgeklärt. Man muss noch wesentlich mehr über die speziellen Formen und Varianten privater Assoziationen wissen, die zu den wünschenswerten Transferleistungen beitragen können, und über solche, die dazu nicht in der Lage sind. Und es ist offensichtlich, dass in dieser Hinsicht wesentliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Arten von Sozialem Kapital existieren und dass nicht jeder gemeinsam zelebrierte Lese- und Studienzirkel der Demokratie förderlich ist.

### III. Making Democracy Worse: die dunkle Seite des Sozialen Kapitals

Timothy McVeigh und seine Mitverschwörer haben ihren Bombenanschlag in Oklahoma während eines gemeinsamen Bowlingabends abgesprochen: sie haben – leider – nicht alleine Bowling gespielt (vgl. Levi 1996). Osama Bin Laden ist kein isolierter Einzelkämpfer, sondern ist fest in ein gut funktionierendes internationales Terror-Netzwerk eingebunden. Diese extremen Beispiele machen klar, dass Kooperation und Partizipation zur Erreichung gemeinsamer Ziele, dass ein solidarischer Zusammenwirken in einer Gruppe Gleichgesinnter, die sich auch emotional miteinander verbunden fühlen mögen, nicht automatisch für Außenstehende oder die Demokratie wünschenswert sind. Das öffentliche Gut für eine Gruppe kann ein öffentliches Übel für die Gesellschaft sein.

Auch wenn man an weniger dramatische Beispiele denkt als an den Bombenanschlag in Oklahoma oder an die Terrorgruppe Al Quaida kann eine Organisierung der Bevölkerung entlang ethnischer, rassischer, religiöser oder anderer askriptiver Merkmale zu partikularistischen Anliegen und Forderungen führen und eine demokratische Ordnung eher unterminieren als stützen (vgl. Hardin 1995). Dichte und weit verzweigte soziale Netzwerke, umfangreiche private Aktivitäten und eine große Zahl an freiwilligen Assoziationen sind noch keine Garantie für eine blühende Demokratie. Sie können sowohl eine Quelle des Vertrauens als auch des Misstrauens sein. Anstatt die Bereitstellung und Erhaltung öffentlicher Güter und das allgemeine Wohl zu fördern, können sie Konflikte provozieren, indem sie antagonistische Interessen ausbilden und organisieren und einen Teufelskreis permanenter Machtkämpfe und wechselseitiger Feindschaft schaffen. Seilschaften und Machtkartelle, die opportunistisch die Partikularinteressen ihrer Mitglieder verfolgen und ein rein instrumentelles Verhältnis zur politischen und rechtlichen Ordnung ihrer Gesellschaft haben, sind ebenso Formen Sozialen Kapitals wie Menschenrechtsorganisationen und karitative Stiftungen. Wenn man deshalb die mögliche positive Beziehung zwischen Demokratie und Sozialkapital besser verstehen will, muss man mehr über die besondere Art von Sozialem Kapital wissen, die in diesem Zusammenhang wichtig ist.

Putnam betrachtet es als das zentrale Ergebnis seiner Studien in Italien, dass die mangelhafte Effizienz und die Fehlfunktionen der demokratischen Institutionen in Süditalien vor allem eine Konsequenz eines gering entwickelten Sozialen Kapitals waren und sind (vgl. Putnam 1993). Es wäre aber irreführend, diese Korrelation ohne weiteres zu generalisieren. Es ist keineswegs der Fall, dass in Gesellschaften ohne eine oder mit einer schlecht funktionierenden demokratischen Ordnung immer ein niedriges Niveau an Sozialem Kapital vorherrschen muss. Die Stabilität autoritärer und despotischer Regimes hat häufig zwei Gesichter: auf der einen Seite kann es eine fragmentierte Zivilgesellschaft geben, in der die Individuen mehr oder weniger isoliert sind und nur schwach entwickelte soziale Netzwerke existieren – eine Situation, die das Ergebnis einer gezielten Strategie der Machthaber sein kann, die das Entstehen einer starken Zivilgesellschaft bewusst verhindern wollen. Auf der anderen Seite aber können die Mitglieder der Oligarchie selber in soziale und politische Netzwerke integriert sein, die innerhalb der herrschenden Elite ein hinreichendes Maß an Vertrauen und Reziprozität garantieren, um die für sie relevanten Kollektivgüter – nämlich vor allem ihre Herrschaft – zu sichern. Die wechselseitige Verbundenheit mag auf dieser Basis stark genug sein, um einen kurzfristigen Opportunismus zu überwinden und eine stabile Kooperation zu erreichen – was die Möglichkeit nicht ausschließt, dass das Ziel dieser Koope-

ration die Unterdrückung und Ausbeutung der anderen Mitglieder der Gesellschaft ist.

Anstatt hilfreich für die Institutionalisierung einer Demokratie zu sein, kann ein hohes Maß an Sozialem Kapital insbesondere auch in der Übergangsphase einer traditionellen Gesellschaft in die Demokratie eine schwierig zu überwindende Hürde darstellen. Afghanistan und Albanien sind beispielsweise keine Gesellschaften mit einem besonders niedrigen Bestand an Sozialkapital. In beiden Gesellschaften existieren wenigstens teilweise funktionierende soziale Netzwerke sowie Reziprozitäts- und Vertrauensbeziehungen, die in den traditionellen Strukturen von Familien, Verwandtschaften, Clans und Stämmen verankert sind – eingebettet in sozialen und religiösen Werten und Normen, die eine beachtliche Legitimität genießen. Das Problem für die Demokratisierung ist hier nicht ein grundsätzlicher Mangel an Sozialkapital – das Problem ist ein Mangel an der *richtigen Art* von Sozialkapital!

Soziales Kapital kann eine dunkle, ja eine finstere Seite haben (vgl. Hardin 1995; 1999; Levi 1996; Portes/Landolt 1996; Adler/Kwon 2000). Netzwerke, Reziprozität, Kooperation, Partizipation, emotionale Verbundenheit, Vertrauen und altruistische Motive sind nur in bestimmten Kontexten gut. Tatsächlich sind einige der Gesellschaften, die es erfolgreich geschafft haben, ihre Mitglieder zu einem uneigennütigen Verhalten zu bewegen und ihre individuellen Interessen für eine gemeinsame Sache zu opfern, für die größten Katastrophen der Menschheitsgeschichte verantwortlich.

Ein suboptimales Funktionieren demokratischer Institutionen muss ebenfalls nicht notwendigerweise mit einer unzureichenden Ausstattung an Sozialkapital verbunden sein – wie es möglicherweise in Süditalien der Fall ist. Selbst dort ist ein geringes Maß an Sozialkapital in einem Bereich nicht nur zufällig mit einem hohen Maß Sozialen Kapitals in einem anderen Bereich verknüpft: Die Mafia *ist* eben auch eine Form von Sozialkapital, sie verkörpert hochgradig effiziente Netzwerke, setzt starke Vertrauens- und Reziprozitätsnormen durch und schafft erfolgreich wirksame Anreize für die verschiedensten Formen kollektiven Handelns (vgl. Gambetta 1993).

Allerdings ist es keineswegs notwendig, auf die Mafia zu verweisen, wenn man belegen will, dass ein hoch entwickeltes Soziales Kapital die Arbeit der Demokratie nicht nur erleichtern, sondern auch erschweren kann. Vetternwirtschaft, Korruption, Rent-seeking oder die Sicherung von Privilegien und Pfründen sind allesamt Verhaltensweisen, die schädlich und zerstörerisch für die Demokratie sind. *Und* es handelt sich um Verhaltensweisen, die in der Regel erfolgreicher sind, wenn sie von einer Gruppe als gemeinsames Unternehmen betrieben werden (vgl. Baurmann 2005b). Es ist ein empirisches Faktum, dass alle möglichen Formen Sozialen Kapitals mit die-

sen Aktivitäten verbunden sind – angefangen von losen Netzwerken, die wenige Leute für kurze Zeit verbinden, über Seilschaften, die durch Reziprozität und Vertrauen in horizontalen Beziehungen zusammengehalten werden, bis hin zu Organisationen mit formalen Regeln und einer strikten Hierarchie. Je höher diese Formen Sozialen Kapitals entwickelt und je effizienter sie sind, desto schlimmer für Außenstehende und die Demokratie insgesamt.

Aber die dunkle Seite von Sozialkapital ist nicht immer mit einem offensichtlich unerwünschten Verhalten wie Trittbrettfahren, Bestechung oder Vorteilsnahme auf Kosten der Allgemeinheit verbunden. Negative Externalitäten können auch dann auftreten, wenn Soziales Kapital genutzt wird, um eine Gruppe im Interesse partikularer Ziele zu organisieren, die nicht von vornherein als moralisch falsch oder fragwürdig verurteilt werden können. Die Mobilisierung von Menschen, um ihre religiösen Visionen zu verwirklichen oder die Interessen ihrer Rasse oder Klasse zu vertreten, kann in genuinen moralischen Überzeugungen und Tugenden verwurzelt sein und Soziales Kapital in paradigmatischer Form produzieren. Gruppen und Organisationen dieser Art verkörpern häufig dichte und verlässliche soziale Netzwerke, ein großes Maß an wechselseitigem Vertrauen, altruistisch motivierte Solidarität sowie eine starke intrinsische Opferbereitschaft für gemeinsame Ziele und Güter.

Soziales Kapital dieser Art droht trotzdem eher dazu, Demokratie zu schwächen, anstatt zu stärken. Assoziationen und Organisationen eines solchen Zuschnitts sind nicht „brückenbildend“ oder „außenorientiert“ (vgl. Putnam/Goss 2001). Sie sind um Personen der gleichen Art oder Herkunft zentriert und fördern Ziele und Güter, die einen exklusiven Wert für ihre jeweiligen Mitglieder haben. Umso erfolgreicher diese Gruppen sind, desto weniger werden sie den Anreiz verspüren, mit anderen Gruppen eine gemeinsame Kooperationsbasis auszuhandeln. Sie werden möglicherweise die Chance sehen, ihre Partikularinteressen auf Kosten Außenstehender durchzusetzen. Solche Formen Sozialen Kapitals tendieren so eher dazu, Misstrauen und Konflikte zu schüren. Dadurch kann ein Teufelskreis entstehen, weil die Unterminierung gemeinsamer Interessen auch für andere Gruppen – die sonst möglicherweise keinen Grund hätten, sich in dieser Weise zu entwickeln – den Anreiz erzeugt, sich ebenfalls auf die partikularen Interessen ihrer Mitglieder zu konzentrieren.

Aber selbst wenn eine Gruppe und ihre Aktivitäten keine beobachtbaren negativen Effekte auf die Gesellschaft insgesamt haben, so ist es nicht einfach, die Frage zu beantworten, unter welchen Bedingungen sie feststellbare *positive* Effekte produzieren. Die Annahme, dass die Mitgliedschaft in einer bestimmten Gruppe dabei helfen kann, das Trittbrettfahrerproblem in einer

anderen Gruppe zu lösen, ist keineswegs selbstverständlich. Die kausale Kette zwischen Taubenzüchten und politischer Aktivität hat keine sehr starken Glieder. Es existiert *prima facie* eine große Kluft zwischen den verschiedenen Formen privater Vereine und genuin politischen Organisationen. Eine Reihe von vergleichenden Studien der vergangenen Jahre legt außerdem die Schlussfolgerung nahe, dass diejenigen Formen von Sozialem Kapital, die in gewisser Weise typisch für eine „individualisierte“ Gesellschaft zu sein scheinen – nämlich informelle Aktivitäten und spontane „Events“ –, wohl kaum nennenswerte Spill-over-Effekte in andere Bereiche zivilen oder politischen Engagements verzeichnen (vgl. Putnam 2001).

Jedenfalls lässt sich aus den bisherigen Überlegungen und Illustrationen eine Negativliste mit denjenigen Eigenschaften von Sozialem Kapital zusammenstellen, die mit hoher Wahrscheinlichkeit *nicht* zu positiven Externalitäten für die Demokratie beitragen. Diese Liste macht noch einmal deutlich, dass soziale Netzwerke, emotionale Verbundenheit und Vertrauen allein nicht hinreichend sind, damit auch Außenstehende und die Gesellschaft insgesamt von solchen in einer Gruppe initiierten Qualitäten profitieren: Soziale Netzwerke können aufgrund ihrer *Homogenität* zu *sozialer Exklusion* führen, *interne* emotionale Verbundenheit in einer Gruppe oder Gemeinschaft kann *externe Antipathie* gegenüber Nicht-Mitgliedern fördern, und schließlich kann Vertrauen *partikular* bleiben, sich auf die Mitglieder der eigenen Gruppe beschränken und mit einem *generalisierten Misstrauen* nach außen kombiniert sein. Stichwortartig ergibt sich also die folgende Liste von Eigenschaften, die Soziales Kapital anstatt zu einem öffentlichen Gut zu einem öffentliche Übel machen:

- i) *homogene soziale Netzwerke* und *soziale Exklusion*,
- ii) *interne emotionale Verbundenheit* und *externe Antipathie*,
- iii) *partikulares Vertrauen* und *generalisiertes Misstrauen*.

Aus dieser Negativ-Liste ergibt sich im Umkehrschluss eine Positiv-Liste mit Eigenschaften, die *prima facie* dazu beitragen können, dass die externen Auswirkungen des Sozialen Kapitals bestimmter Gruppen und Organisationen für eine Gesellschaft insgesamt wertvoll sind (vgl. Stolle 1998; Stolle/Rochon 1998; Curtis/Baer/Grabb 2001; Warren 2001; Paxton 2002):

- i) *brückenbildende soziale Netzwerke* und *soziale Inklusion*,
- ii) *interne emotionale Verbundenheit* und *externe Sympathie*,
- iii) *generalisiertes Vertrauen* und *partikulares Misstrauen*.

Demzufolge wäre es entscheidend, dass soziale Netzwerke keine exklusiven Ressourcen und Instrumente der Separierung verkörpern sowie künstliche Zugangsbarrieren zu Gütern und Leistungen errichten, sondern dass

sie nach Möglichkeit Verbindungen, „Brücken“ zwischen verschiedenen Gruppen bilden und damit ein soziales Inklusionspotential entfalten. Ebenso darf eine interne emotionale Verbundenheit zwischen den Mitgliedern eine Gruppe nicht mit externer Antipathie und einer emotionalen Ablehnung von Außenstehenden verbunden sein, sondern muss auch eine externe positive Gefühlsbindung ermöglichen. Und schließlich ist es wesentlich, dass das Vertrauen innerhalb einer Gruppe dazu beiträgt, Vertrauen auch jenseits der Gruppengrenzen zu generalisieren und Misstrauen zu einem partikularen Phänomen zu machen.

#### IV. Märkte und Soziales Kapital

Welche Faktoren bewirken aber die „richtige“ Form Sozialen Kapitals? Welche Anreize unterstützen die Entwicklung brückenbildender Netzwerke, die zu sozialer Inklusion statt zu sozialer Exklusion beitragen? Unter welchen Bedingungen wird eine interne emotionale Verbundenheit nicht zu einer gefühlsmäßigen Abgrenzung nach außen, sondern auch zu positiven Gefühlen Außenstehenden gegenüber führen? Und wodurch etabliert sich in einer Gruppe ein generalisiertes Vertrauen, das nicht nur die eigenen Gruppenmitglieder umfasst?

Im Folgenden soll plausibel gemacht werden, dass eine Entstehung von Sozialem Kapital mit diesen Eigenschaften vor allem durch die Einbettung einer Zivilgesellschaft in eine *Marktgemeinschaft* gefördert wird. Es soll deutlich werden, dass die Dynamik von Märkten zur Ausbreitung ökonomischer Netzwerke führt, die sozusagen das Skelett bilden, an dem sich das soziale Gewebe der Zivilgesellschaft entwickeln kann. Entscheidend ist dabei die Annahme, dass dieses ökonomische Skelett eine bestimmte Statik und Struktur hat, die sich auf die Zivilgesellschaft übertragen und ihr ebenfalls eine bestimmte Ausprägung und Form geben.

Drei Annahmen sollen im Einzelnen erörtert werden: Erstens, dass ökonomische Netzwerke soziale Inklusionsprozess initiieren; dass zweitens die instrumentelle Reziprozität, die in ökonomischen Netzwerken verkörpert ist, eine Grundlage für emotionale Bindungen sein kann; und dass drittens die für Märkte typischen Vertragsbeziehungen das Potential „vertrauensbildender Maßnahmen“ haben. Thesenhaft zusammengefasst:

- i) ökonomische Netzwerke führen zur sozialen Inklusion;
- ii) instrumentelle Reziprozität führt zur expressiven Sympathie;
- iii) Vertragsbeziehungen führen zu persönlichem Vertrauen.

#### 1. Von ökonomischen Netzwerken zur sozialen Inklusion

Brückenbildende Netzwerke sind von zentraler Bedeutung, wenn das in ihnen verkörperte Soziale Kapital zur Kooperation und gesellschaftlichen Integration über Gruppengrenzen hinweg beitragen soll. Netzwerke, die auf bestimmte Gruppen beschränkt bleiben und Nicht-Mitglieder systematisch ausgrenzen, verstärken soziale und gesellschaftliche Barrieren, anstatt sie zu überwinden. Inwiefern können nun insbesondere ökonomische Netzwerke zur Brückenbildung und sozialen Inklusion beitragen?

Diese Frage lässt sich auf der Basis einer Erkenntnis beantworten, die Mark Granovetter bereits im Jahr 1973 in einem einflussreichen Aufsatz – *The Strength of Weak Ties* – publiziert hat: Demnach sind es vor allem die sog. „schwachen“ Bindungen zwischen den Mitgliedern einer Gesellschaft, denen eine für gesellschaftliche Integration und Kooperation wichtige Funktion zukommt. Diese Erkenntnis widerspricht einer verbreiteten Intuition, wonach für den sozialen Zusammenhalt besonders die „starken“ Bindungen – wie Familienbände, Freundschaften oder die persönlichen Beziehungen in engen Gemeinschaften – von entscheidender Bedeutung sind.

Granovetter hat seine Einsicht anhand einer empirischen Studie gewonnen, in der festgestellt wurde, dass Hilfe bei der Suche nach einem neuen Arbeitsplatz erfolgreicher ist, wenn man Netzwerke mit schwachen, aber weit reichenden Bindungen in Anspruch nehmen kann, als wenn man auf Netzwerke mit zwar starken, in ihrer Reichweite aber begrenzten Bindungen angewiesen ist. Die Erklärung ist einfach und einleuchtend: Innerhalb des begrenzten Rahmens starker Bindungen ist die Chance für neue Informationen und Kontakte deutlich geringer als im Rahmen weit verzweigter schwacher Bindungen, die Informationen und Kontakte aus Bereichen vermitteln können, zu denen man sonst keinen Zugang hätte.

Granovetter hat das Ergebnis seiner Studie in einem einfachen theoretischen Modell generalisiert. Demnach sind Individuen normalerweise in mehr oder weniger großen Netzwerkclustern eingebunden, deren Mitglieder durch eine Vielzahl von starken und schwachen Bindungen miteinander verknüpft sind. Ein zentrales Prinzip dabei ist, dass starke Bindungen zwischen Personen normalerweise weitere schwache Bindungen nach sich ziehen: Wenn A mit B und C befreundet ist – also eine starke Bindung zwischen ihnen besteht –, dann ist es plausibel, dass zwischen B und C zumindest eine schwache Bindung entstehen wird: weil man sich etwa bei Gelegenheit gemeinsam bei A trifft und es wahrscheinlich ist, dass auch B und C – als Freunde von A – gewisse Gemeinsamkeiten haben, die eine positive Beziehung nahe legen.

Solche Cluster werden nun in der Regel immer nur eine begrenzte Ausdehnung erreichen können, weil jedes Individuum nur über eine begrenzte Zahl von starken Bindungen verfügen kann. Für Gesellschaften von einer bestimmten Größe an wird es deshalb nicht untypisch sein, dass sie auf der Ebene dieser Cluster fragmentiert sind. Eine Gesellschaft wird kaum als Ganze ein einheitliches und umfassendes, über starke Bindungen vermitteltes Cluster bilden. Hinzu kommt, dass Cluster dieser Art häufig keine „brückenbildenden“, sondern eher „bindende“ Netzwerke sind, bei denen die internen starken Bindungen durch die Homogenität ihrer Mitglieder gefördert werden. Dementsprechend geht von ihnen die Gefahr von Exklusionsprozessen und einer Schädigung der gesellschaftlichen Integration insgesamt aus. Soziales Kapital bleibt dann auf die jeweilige Gruppe beschränkt.

Aus dieser Perspektive ist es von zentraler Bedeutung, dass die unterschiedlichen Cluster in ein übergreifendes Netzwerk eingebettet sind, durch das „Brücken“ zwischen den verschiedenen Gruppen entstehen. Die zentrale Botschaft von Granovetter lautet in diesem Zusammenhang, dass solche „Brücken“ zwischen den verschiedenen Netzwerkclustern vorzugsweise durch *schwache* Bindungen gebildet werden müssen. Vor allem ihnen kommt die Aufgabe zu, gesellschaftsweite Verknüpfungen herzustellen und Gruppengrenzen zu transzendieren. Wenn es deshalb um die Frage geht, durch welche soziale Strukturen Kooperation und Integration in einer modernen Großgesellschaft gewährleistet werden können, dann muss die tragende Rolle und das Potential von solchen schwachen Bindungen erkannt und untersucht werden.

Über die treibenden Kräfte, die hinter der Entstehung von brückenbildenden schwachen Bindungen stehen könnten, macht Granovetter allerdings wenig Angaben. Es handelt sich dabei ja um keine selbstverständliche Entwicklung: Emotionale Verbundenheit, persönliche Nähe oder soziale Gemeinsamkeiten kommen als Motive eher nicht in Frage, wenn es um Beziehungen zu Außenstehenden oder Mitglieder anderer Gruppen geht.

Ein prominentes Motiv existiert jedoch, das eine solche gruppentranszendierende Wirkung entfalten kann: das Interesse an einem Austausch von Gütern und Leistungen, um die eigene materielle Lage und Versorgung zu verbessern. In diesem Zusammenhang ist es nicht die Ausnahme, sondern die Regel, dass sich lukrative Aussichten auch und gerade außerhalb der eigenen Gruppe oder Gemeinschaft eröffnen. *Wirtschaftliche Austauschbeziehungen* sind demnach prädestiniert für eine genuine Brückenfunktion und eine Überwindung gesellschaftlicher Fragmentierung in voneinander isolierte Cluster. Mit der Entstehung von Märkten entwickelt sich eine Dynamik von Anreizen, Beziehungen zum Zweck ökonomischer Transaktionen über gegebene Gruppengrenzen hinweg anzuknüpfen. Die daraus resultie-

renden Netzwerke können Menschen und Gemeinschaften miteinander verbinden, die ansonsten kein Interesse an Kontakt und Interaktion haben (vgl. Baurmann 1996; 1997a; 1997b; Putnam 2000; Saguaro 2005).

Kaum eine andere „gesellschaftliche Kraft“ produziert in vergleichbarer Weise wie der wirtschaftliche Markt eine Motivation, jenseits der eigenen Gruppe Beziehungen mit Außenstehenden aufzunehmen. Kein anderes Interesse ist so universell und stark, um Grenzen zu überwinden, wie das ökonomische Interesse. Der Grund liegt auf der Hand: Erfolgreiches Handeln auf dem Markt bedeutet, Güter dort zu kaufen, wo sie am preiswertesten sind, Produkte dort anzubieten, wo der höchste Preis erzielt werden kann, Investitionen dort zu tätigen, wo die Rendite am höchsten ist, dort zu produzieren, wo der Arbeitsmarkt günstig ist, und dort zu arbeiten, wo die höchsten Löhne gezahlt werden. Märkte drängen dazu, wirtschaftliche Beziehungen rein instrumentell-rational unter Effizienzgesichtspunkten zu beurteilen. Soziale und räumliche Mobilität ist dabei eine der wesentlichen Erfolgsbedingungen. Der Markt funktioniert insgesamt dann besten, wenn er unbegrenzt ist, und der einzelne hat dann die größten Erwerbchancen auf dem Markt, wenn er dieses Potential nutzt und geographische, soziale und kulturelle Grenzen hinter sich lässt (vgl. Baurmann/Lahno 2002).

Als brückenbildende Netzwerke verkörpern ökonomische Netzwerke soziale Inklusion anstatt sozialer Exklusion: Sie schließen Menschen nicht von für sie vorteilhaften Beziehungen aus, sondern sie schließen sie ein. Aber es darf natürlich nicht übersehen werden, dass wirtschaftliche Beziehungen auf Märkten „schwache“ Bindungen in geradezu exemplarischer Weise darstellen. Sie können sich auf reine Vertragsbeziehungen reduzieren, bei denen es um einen formell-rechtlich geregelten und sanktionierten Austausch von Gütern und Leistungen geht. Ökonomische Beziehungen können jeden persönlichen, sozialen oder emotionalen Gehalt entbehren und sich auf ausschließlich sachlich geprägte Transaktionen im gemeinsamen Interesse beschränken. „Sozial inklusiv“ sind sie dann nur in dem minimalen Sinn, dass sie kooperative, wechselseitig vorteilhafte Beziehungen zwischen den Beteiligten repräsentieren, freiwillig eingegangen werden und grundlegende Rechte der Beteiligten wie das Lebens- und Besitzrecht respektieren.

## 2. Von instrumenteller Reziprozität zur expressiven Sympathie

Die exemplarisch schwachen Bindungen in rein ökonomischen Beziehungen sind durch eine *instrumentelle Reziprozität* charakterisiert: „instrumentell“ sind sie in dem Sinn, dass es den Beteiligten allein um ihren persönlichen Vorteil und Nutzen zu tun ist und der Tausch- und Vertragspartner insofern nur ein Mittel zum Zweck der Mehrung des eigenen Wohls ist;

„Reziprozität“ verkörpern sie, insofern Vorteile und Nutzen wechselseitig sind und beide Partner von den Transaktionen profitieren. Insgesamt kann es also um eine sehr nüchterne, rationale, utilitaristische und unpersönliche Art von Beziehung gehen, in der noch wenig von den Qualitäten zu erkennen ist, die sie auch zu einem *sozialen* Kapital für die Beteiligten machen könnten. Ein „sozialer Lerneffekt“ erscheint auch deswegen als eher niedrig zu veranschlagen, weil eine rein opportunistische, ausschließlich auf das materielle Eigeninteresse bezogene Haltung ausreichend zu sein scheint, um ökonomische Beziehungen zu tragen – das ist jedenfalls die klassische Botschaft der Ökonomik. Wie soll dann aber aus einer solchen instrumentellen Reziprozität wechselseitige Verbundenheit und Vertrauen erwachsen, die doch für die Bildung Sozialen Kapitals unverzichtbar und ausschlaggebend sein sollen?

Émile Durkheim hat zu dieser Frage in seinem Frühwerk *Über soziale Arbeitsteilung* eine wenig beachtete These mit einer überraschenden Schlussfolgerung entwickelt – auch wenn seine Formulierungen zunächst etwas dunkel erscheinen:

„Wenn man die sozialen Beziehungen, die aus der Arbeitsteilung erwachsen, oftmals ausschließlich als Tauschbeziehungen auffasst, so verkannte man, was ein Austausch beinhaltet und was sich aus ihm ergibt. Er setzt voraus, dass zwei Wesen wechselseitig voneinander abhängen, weil sie beide unvollständig sind. (...) Er ist also nur der oberflächliche Ausdruck eines inneren und profunderen Zustandes. (...) Das Bild dessen, der uns vervollständigt, verbindet sich untrennbar mit unserem eigenen (...) Es wird in einem derartigen Ausmaß zum integrierten und beständigen Teil unseres Bewusstseins, dass wir es nicht mehr übergehen können. (...) Darum lieben wir die Gesellschaft dessen, den es darstellt.“ (Durkheim 1893, 108)

Der wesentliche Punkt ist trotz der etwas opak anmutenden Argumentation klar: Ein scheinbar rein nutzenorientierter Austausch kann demnach dazu führen, dass zwischen den beteiligten Personen eine (sogar starke) emotionale Bindung entsteht. Der Grundgedanke ist einfach und – mit der einen oder anderen Ergänzung – tatsächlich auch überzeugend: Wenn zwei Personen Güter oder Leistungen tauschen, tun sie das, weil sie „unvollständig“ und insofern „abhängig“ voneinander sind. Die Tatsache, dass man durch einen anderen „vervollständigt“ wird, verbindet aber emotional mit ihm und lässt so eine Beziehung entstehen, die über den wirtschaftlichen Tausch hinausgeht. Durkheim sieht hier sogar die Quelle der Solidarität in einer arbeitsteiligen Gesellschaft (vgl. Baumann 1999a).

Wirklich plausibel wird diese Annahme Durkheims, wenn man das Wesen des Tausches weniger darin sieht, dass von einander „abhängige“ Personen sich durch ihren Tausch „vervollständigen“, sondern wenn man erkennt, dass es sich um eine Reziprozitätsbeziehung handelt, die für beide

Beteiligten einen Vorteil erzeugt. Partner in einem freiwilligen Austausch erbringen eine Leistung, die für sie weniger Kosten verursacht als ihnen die Gegenleistung an Gewinn verschafft: Das, was ich im Tausch von dem anderen erwerbe, ist für mich wertvoller als das, was ich meinerseits übertrage. Das „Geheimnis“ des Tausches ist die wechselseitige Nützlichkeit und „Ergänzung“ der Tauschpartner, weniger ihre gegenseitige Abhängigkeit, die sich gerade auf einem großen Markt nicht auf bestimmte Personen bezieht. Das erscheint auch unter emotionalen Gesichtspunkten entscheidend. Man muss keine psychologische Theorie bemühen, um die Annahme einleuchtend zu finden, dass die Tatsache, dass eine andere Person mir zu etwas verhilft, was für mich wertvoll ist, was meine Lage verbessert und was ich mir wünsche, *ceteris paribus* zu einer Entstehung positiver Gefühle dieser Person gegenüber beiträgt.

Dabei müssen keine starken Emotionen im Spiel sein. Wenn es etwa um den einmaligen Tausch trivialer Güter oder Leistungen geht, kann es sich um schwache, kaum registrierbare Affekte handeln, die leicht durch andere Faktoren überlagert werden können. Grundsätzlich aber gilt, dass ein Austausch eine Situation darstellt, in der die Beteiligten zu einer positiven emotionalen Reaktion auf ihr Gegenüber provoziert werden. Das gilt umso mehr, wenn es um dauerhafte, stabile und als „fair“ empfundene Tauschbeziehungen geht, die aus einer ganzen Kette von Transaktionen bestehen. Das ist offenbar der Fall, an den Durkheim selber gedacht hat, wenn er davon spricht, dass sich „das Bild“ des anderen mit dem eigenen „untrennbar“ verbinde. In kontinuierlichen Tauschbeziehungen wiederholen sich regelmäßig die Situationen, in denen sich die Partner wechselseitig von Nutzen sind. Das bedeutet nicht nur, dass sich die positiven affektuellen Werte der Einzelfälle quasi summieren, sondern dass sich auch der Nutzen, der mir durch eine andere Person und ihre Handlungsweise zuwächst, zu einer möglicherweise erheblichen Gesamtmenge addiert. Der wirtschaftliche Wohlstand, den man genießt, kann möglicherweise aus einer einzigen, lang andauernden Geschäftsbeziehung stammen.

Denkt man an iterierte Tauschbeziehungen zwischen bestimmten Personen, dann wird also die Annahme, dass aus dem Tausch als solchem positive emotionale Bindungen zwischen den Beteiligten entstehen können, umso einleuchtender. Es ist in der Tat nur schwer und unter ungewöhnlichen Bedingungen vorstellbar, dass etwa zwei Personen über viele Jahre hinweg in einer für beide Seiten erfolg- und ertragreichen Geschäftsbeziehung miteinander stehen und sich dabei gleichzeitig unsympathisch und ohne positive Gefühle füreinander sind. Ja, es gibt eher Beispiele für das gegenteilige Phänomen, dass ökonomische Tauschbeziehungen sogar in der Lage sind, *feindselige* Emotionen zu dämpfen und schließlich durch posi-

tive Gefühle zu überwinden. *Ein Weg*, wie aus Feinden Freunde werden können, ist offenbar die Entwicklung von wirtschaftlichen Beziehungen.

Der wesentliche Punkt bei der „Durkheim-These“ ist der angenommene Übergang von „instrumenteller Reziprozität“ zu „expressiver Sympathie“: das heißt, von einer Beziehung, die wechselseitig eine rein zweckrationale Handlungsweise auf der Basis materieller Eigeninteressen verkörpert, zu einer Beziehung, in der diese instrumentelle Reziprozität mit einer Komponente „expressiver“ Emotionalität in Form von wechselseitiger Sympathie und affektiver Verbundenheit „sozial aufgeladen“ wird – wobei die instrumentelle Reziprozität die *Ursache* für das Entstehen der expressiven Emotionalität ist. Die Beziehung „als solche“ erhält in der Folge einen intrinsischen Wert, der sich von ihrer extrinsischen Nützlichkeit sozusagen ablöst.

Es geht also nicht um die Annahme, dass bereits sozial eingebettete Austauschbeziehungen positive emotionale Konsequenzen haben (vgl. etwa Thibaut/Kelley 1959; Homans 1961; Blau 1964). Es geht vielmehr um die These, dass selbst Tauschakte, die unter reinen Nützlichkeitsabwägungen vollzogen und bei denen die Tauschpartner zunächst rein instrumentell als bloße Mittel zur Steigerung der eigenen Wohlfahrt angesehen werden, ungeplant und unintendiert die Konsequenz haben, dass sich positive Gefühle gegenüber der *Person* des Tauschpartners entwickeln.

Die Plausibilität der These, dass derjenige, der einem anderen nützt, in der Regel zum Objekt seiner positiven Zuwendung wird, lässt sich aber nicht nur durch den Commonsense stützen. In den letzten Jahren haben insbesondere eine Reihe von Laborexperimenten von Edward J. Lawler und seinen Mitarbeitern (Lawler/Yoon 1993; 1996; 1998; Lawler/Thye 1999; Lawler/Thye/Yoon 2000; vgl. auch Kollock 1994) systematisch gestützte Evidenz für diese These produziert. Diese Experimente zielen genau auf den hier interessierenden Zusammenhang: Mit ihnen soll untersucht werden, ob und unter welchen Bedingungen aus rein instrumentellen Beziehungen positive Emotionen zwischen den Beteiligten entstehen. Man kommt mit ihnen zu dem gleichen Ergebnis wie Durkheim: Beziehungen instrumenteller Reziprozität haben demnach als solche das Potential, sich zu einer „expressiven Reziprozität“ zu entwickeln, unabhängig von allen anderen Faktoren, die ebenfalls emotionale Bindungen zwischen Personen fördern können.

In den Laborexperimenten wurde durch ein geschicktes Design der Einfluss anderer Einflussfaktoren kontrolliert: Aussehen, Geschlecht, Alter, Kommunikation, Sozialverhalten, Gruppenzugehörigkeit etc. So wurden Experimente durchgeführt, in denen die Beziehungen zwischen den Versuchsteilnehmern künstlich auf eine rein instrumentelle Reziprozität reduziert wurden, indem nur anonyme, über Terminals vermittelte Tauschakte abgewickelt werden konnten. Es gab keinen persönlichen Kontakt, keine verbale

und non-verbale Kommunikation, kein Wissen über die Person des Partners oder über seine Verhaltensweisen außerhalb der abstrakten Tauschsituation – das einzige, worüber etwas zu erfahren war, war sein Tauschverhalten. Aber auch in solchen extrem unpersönlichen Kontexten führt allein die Tatsache eines erfolgreichen Austausches zur Entstehung positiver Gefühle gegenüber dem unbekannt bleibenden Partner.

Diese Laborexperimente sind besonders aufschlussreich. Häufig ist man Experimenten gegenüber skeptisch. Experimente stellen eine „künstliche“ Situation her, in der die Komplexität der realen Welt systematisch ausgeblendet wird und man deshalb Zweifel an der Übertragbarkeit und Generalisierbarkeit der Resultate haben kann. Im Labor bin ich vielleicht bereit, zehn Euro zu teilen, werde ich aber auch in der Realität bereit sein, tausend Euro zu teilen? Bei den Experimenten zur Entstehung von positiven Emotionen aus instrumentellen Austauschbeziehungen liegt die Sache etwas anders. In diesem Fall kann man sogar den umgekehrten Schluss ziehen: Wenn diese Resultate im Labor zustande kommen, dann ist es umso wahrscheinlicher, dass sie auch unter realen Bedingungen auftreten werden.

Das liegt daran, dass in den Experimenten vor allem diejenigen Faktoren ausgeblendet wurden, die in der Realität eine positive emotionale Beziehung eher noch wahrscheinlicher machen: In der Realität hat man persönlichen Kontakt mit den Tauschpartnern, man kommuniziert mit ihnen, steht möglicherweise über viele Jahre hinweg in einer Beziehung zu ihnen und erlebt sie mit Verhaltensweisen, die sich nicht nur auf den Tauschakt richten. Die Chance, dass sich aus einer erfolgreichen instrumentellen Beziehung eine persönliche Beziehung mit expressiv-emotionalen Aspekten entwickelt, ist daher grundsätzlich größer. Vor allem aber geht es in realen Tauschbeziehungen häufig um viel mehr als um die in der Regel mageren Einsätze, die im Labor auf dem Spiel stehen. Wenn Menschen im Labor nachweisbar die Disposition haben, bereits positive Gefühle einem Tauschpartner gegenüber zu entwickeln, mit dem sie zehn mal erfolgreich Schokoladenstücke getauscht und den sie niemals zu Gesicht bekommen haben, um wie viel mehr werden sie dazu neigen, positive Gefühle denjenigen gegenüber zu entwickeln, mit denen sie über viele Jahre hinweg in einem regelmäßigen persönlichen Kontakt in einer erfolgreichen und lukrativen Wirtschaftsbeziehung stehen?

Ein erstes Zwischenfazit: Ökonomische Netzwerke sind nach alledem dafür prädestiniert, brückenbildende Bindungen zu produzieren, auf diese Weise die Überwindung von Gruppengrenzen zu ermöglichen und soziale Inklusion zu fördern – soziale Inklusion aber zunächst nur durch exemplarisch schwache Bindungen in Form der instrumentellen Reziprozität wechselseitig nützlicher Austauschbeziehungen. Wenn die Durkheim-These zu-

treffend ist, dann haben aber auch solche rein instrumentellen Beziehungen das Potential zur „endogenen“ Vertiefung ihrer sozialen Qualitäten. Aus instrumenteller Reziprozität kann wechselseitige Sympathie und emotionale Zuwendung entstehen. Der Tauschpartner erscheint dann nicht mehr allein als „Mittel zum Zweck“, sondern als Objekt von emotionaler Bedeutung. Das können immer noch relativ schwache Bindungen sein, wie sie etwa für Geschäftspartner typisch sind, die sich mögen und die sich auch in einem gewissen Masse sozial austauschen, die aber eben keine Freunde sind. Aber auch diese Bindungen sind schon weniger „schwach“ als ausschließlich instrumentelle Beziehungen. Sie sind bereits „sozial aufgeladen“ und repräsentieren damit auch eine erste Form von Sozialem Kapital: So kann auch die moderate Sympathie, die ich bei anderen genieße, sich in bestimmten Situationen in die „bare Münze“ konkreter Hilfen oder eines verständnisvollen Entgegenkommens auszahlen – abgesehen von dem intrinsischen Wert, den Anerkennung und emotionale Zuwendung als solche verkörpern.

Entscheidend aber ist: Insofern ökonomische Netzwerke solche brückenbildenden Funktionen für unterschiedliche Gruppen und Gemeinschaften erfüllen und sich daraus tatsächlich Beziehungen mit positiven emotionalen Qualitäten zwischen den Beteiligten entwickeln, ermöglichen sie die Entstehung positiver Gefühle und emotionaler Bindungen auch *außerhalb* der eigenen Gruppe und Gemeinschaft. Und genau eine solche auch „emotionale Überschreitung“ von Gruppengrenzen erscheint als notwendige Voraussetzung dafür, dass das Soziale Kapital einer Gruppe oder Gemeinschaft nicht nur für ihre eigenen Mitglieder, sondern auch für Außenstehende und die Gesellschaft insgesamt ein öffentliches Gut und von allgemeinem Nutzen ist.

### 3. Von geschäftlichen Verträgen zu persönlichem Vertrauen

Beziehungen instrumenteller Reziprozität, wie sie exemplarisch für rein ökonomisch geprägte Austausch- und Vertragsbeziehungen sind, fördern die Entstehung gruppenübergreifenden Sozialen Kapitals aber nicht nur durch ihr Potential zur Generierung positiver Affekte und Gefühle. Ganz unabhängig von den möglichen emotionalen Dimensionen solcher Beziehungen produzieren und transferieren wirtschaftliche Tauschhandlungen – auch wenn sie für die Beteiligten einen rein instrumentellen und persönlich anonymen Charakter haben – *Informationen*: Informationen über Märkte, Produkte, Leistungen, Unternehmen und Personen. Darunter sind viele Informationen, die für die Bildung von *Vertrauen* wichtig sind: Informationen über die Qualität von Produkten und Leistungen, die Organisation und die Strategien von Unternehmen sowie über die Eigenschaften und Verhaltensweisen von Personen als Vertragspartnern. Diese Informationen werden direkt und indi-

rekt zur Verfügung gestellt: direkt durch persönliche Erfahrungen, indirekt durch das Zeugnis anderer Personen, die als „Vertrauensintermediäre“ (Coleman 1990) ihre eigenen Erfahrungen und Kenntnisse weitergeben.

Unter diesem Gesichtspunkt verkörpern auch ökonomische Netzwerke unmittelbar Soziales Kapital, denn Vertrauen ist ein Kernbestandteil Sozialen Kapitals. Wesentlich ist dabei, dass durch wirtschaftliche Transaktionen vermitteltes Vertrauen über die Brücken hinweg gebildet werden kann, die von den ökonomischen Netzwerken zur Verfügung gestellt werden. Die schwachen Beziehungen in ökonomischen Netzwerken sorgen für die Wirksamkeit eines Reputationsmechanismus, der Informationen über Vertrauenswürdigkeit über Gruppengrenzen hinweg transportiert und damit auch die Herausbildung eines „generalisierten“ Vertrauens jenseits der Mitglieder der eigenen Gruppe oder Gemeinschaft ermöglicht. Insofern können ökonomische Netzwerke wesentlich dazu beitragen, ein partikulares, rein gruppenbezogenes Vertrauen zu überwinden, das in Kombination mit einem generalisierten Misstrauen nach außen das Soziale Kapital einer Gruppe für die Gesellschaft insgesamt entwertet.

Solange allerdings die in den ökonomischen Netzwerken verkörperten Beziehungen rein instrumenteller Natur sind, solange wird sich Vertrauen im Rahmen dieser Netzwerke auch nur auf die speziellen Dimensionen von Vertrauenswürdigkeit beziehen können, die für die Erfüllung der Erwartungen in dieser Art von Beziehungen notwendig sind: Produktqualität, Leistungsstandards, Zuverlässigkeit, Rechts- und Vertragstreue, Ehrlichkeit. Von Sozialem Kapital erhofft man sich bekanntlich aber erheblich mehr, nicht zuletzt die Förderung von Bürgertugenden und zivilem Engagement für die Demokratie. Das Vertrauen, das hierbei zur Debatte steht, bezieht sich nicht auf die Qualitäten des Bürgers als Marktakteur. Es kann sich deshalb über rein instrumentelle Beziehungen auch kaum herausbilden.

Das Bild ändert sich jedoch, wenn man die Möglichkeit berücksichtigt, dass sich aus instrumentell-ökonomischen Beziehungen weitergehende, genuin soziale Beziehungen entwickeln können. Solche „sozialen Einbettungen“ (Granovetter 1985) ökonomischer Beziehungen können sehr vielgestaltig und von sehr unterschiedlicher Intensität sein. Sie beginnen bei einem freundlichen Small Talk unter Geschäftspartnern, gelegentlichen privaten Treffen nach getaner Arbeit und gemeinsamen Vereinsmitgliedschaften. Aus Geschäftsbeziehungen können sich aber auch lebenslange Freundschaften, gemeinsame Familien oder umfassende soziale Gemeinschaften entwickeln. Allen diesen Formen sozialer Einbettung ist gemeinsam, dass es um Beziehungsgeflechte und Netzwerke geht, die keinen rein instrumentellen Charakter mehr haben und in denen Charaktereigenschaften und Verhaltensweisen relevant werden, die in instrumentellen Beziehungen keine oder eine

untergeordnete Rolle spielen. Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit haben deshalb in solchen sozial „reicheren“ Beziehungen eine viel umfassendere Bedeutung. Sie sind multidimensional und das Wissen, dass eine Person vertrauenswürdig ist, enthält in diesem Rahmen viel mehr Informationen über die Eigenschaften und charakterlichen Qualitäten dieser Person als wenn sich ein solches Urteil nur auf ihr Verhalten bei wirtschaftlichen Transaktionen beschränkt.

An diesem Punkt schließt sich der Kreis mit den Überlegungen zu der Durkheim-These. Wenn es zutrifft, dass aus ökonomischen Beziehungen instrumenteller Reziprozität wechselseitige Sympathie und emotionale Bindungen erwachsen können, dann folgt daraus, dass solche Beziehungen ein endogenes Potential zur Herausbildung sozialer Beziehungen unterschiedlicher Art besitzen. Sie tendieren dann dazu, sich ihre eigene soziale Einbettung zu schaffen. Denn in dem Maße, in dem sich aus einer Beziehung bloßer wechselseitiger Nützlichkeit eine emotionale Verbindung zwischen den Beteiligten entwickelt, in dem Maße werden sie beginnen, ihre Beziehung „als solche“ zu schätzen. Sympathie und Zuneigung zwischen Menschen führen dazu, dass sie – auch ohne extrinsische Anreize – den regelmäßigen Kontakt miteinander suchen und motiviert sind, ihre Beziehungen in verschiedene Richtungen auszubauen und zeitlich zu verstetigen. Aus Netzwerken, die ursprünglich rein wirtschaftlichen Zwecken dienten, können sich auf diesem Wege Netzwerke mit vielfältigen und vielgestaltigen ökonomischen *und* sozialen Funktionen bilden. Dies ist ein Prozess, der sich selbst tragen und verstärken kann: Ökonomische Beziehungen können positive Emotionen und soziale Einbettungen fördern und erleichtern, emotionale Bindungen und soziale Einbettungen fördern und erleichtern aber auch ökonomische Transaktionen.

So entsteht im Idealfall ein stabiler Entwicklungspfad. Wichtig für eine Demokratie ist, wie zu Anfang festgestellt wurde, dass durch Soziales Kapital Gruppengrenzen überwunden, Exklusionsgefahren gebannt und eine Partikularisierung von emotionalen Bindungen und Vertrauen verhindert werden. Wirtschaftliche Märkte motivieren Menschen aus Eigeninteresse dazu, ökonomische Netzwerke zu schaffen, die Brücken zwischen ihren jeweiligen Gruppen und Gemeinschaften bilden. Sie stellen damit – um das Bild noch einmal aufzugreifen – das „knochenharte“ Skelett zur Verfügung, das die verschiedenen Körperteile miteinander verbindet und zusammenhält. An diesem Skelett kann sich dann das Gewebe „weicherer“ sozialer Beziehungen entwickeln, wobei entscheidend ist, dass sich dieses Gewebe tatsächlich über den ganzen „Gesellschaftskörper“ verbreitet. Das Schlüsselement Sozialen Kapitals, Vertrauen, kann auf diesem Weg über Gruppengrenzen hinweg generalisiert werden – und zwar nicht nur im Hinblick auf die öko-

nomische Vertrauenswürdigkeit der Akteure, sondern auch im Hinblick auf ihre persönliche und soziale Vertrauenswürdigkeit. Meinem langjährigen Geschäftspartner, mit dem ich befreundet bin und mit dem ich private, soziale und politische Aktivitäten teile, traue ich eben nicht nur als Geschäftspartner, sondern auch als Mensch und Bürger.

Anstatt den Versuch zu machen, diese Überlegungen hier weiter zu vertiefen, soll lieber an einem konkreten Beispiel abschließend dokumentiert werden, dass es sich bei einer solchen Vision nicht um eine irreal und wirklichkeitsfremde Utopie handelt. Es existiert vielmehr bereits ein sehr erfolgreiches historisches Vorbild, das beweist, wie erfolgreich der Markt als Instrument der sozialen Integration in der Praxis funktionieren kann, und zwar auch dann, wenn die Ausgangsbedingungen alles andere als günstig sind. Dieses Beispiel ist die *Europäische Gemeinschaft!* Der europäische Einigungsprozess begann bekanntlich außerordentlich „bescheiden“ mit dem Bestreben, in einem ersten Schritt ehemalige Todfeinde wenigstens auf einem gemeinsamen Markt einander näher zu bringen. Aber es ist erstaunlich und eindrucksvoll, wie klar die Gründungsväter der Europäischen *Wirtschaftsgemeinschaft* bereits von Beginn an die zur damaligen Zeit in der Tat ganz und gar utopische Vorstellung vor Augen hatten, dass eine rein ökonomisch motivierte Kooperation in Europa einen Prozess des umfassenden gesellschaftlichen Zusammenwachsens anstoßen könnte: Aus einem ganz profanen ökonomischen Interesse an Kohle und Stahl sollte Frieden und Freundschaft werden! Was immer man Skeptisches über den Prozess der europäischen Einigung sagen kann: Diese kühne Vision ist tatsächlich wahr geworden und diese Tatsache ist vielleicht mehr als jede theoretische Spekulation dazu geeignet, die „soziale Produktivkraft“ des Marktes zu belegen. Ich zitiere aus der Präambel zu dem Gründungsvertrag einer Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl aus dem Jahre 1951:

„IN DEM BEWUSSTSEIN, dass Europa nur durch konkrete Leistungen, die zunächst eine tatsächliche Verbundenheit schaffen, und durch die Errichtung gemeinsamer Grundlagen für die wirtschaftliche Entwicklung aufgebaut werden kann,

IN DEM BEMÜHEN, durch die Ausweitung ihrer Grundproduktionen zur Hebung des Lebensstandards und zum Fortschritt der Werke des Friedens beizutragen,

ENTSCHLOSSEN, an die Stelle der jahrhundertealten Rivalitäten einen Zusammenschluss ihrer wesentlichen Interessen zu setzen, durch die Errichtung einer wirtschaftlichen Gemeinschaft den ersten Grundstein für eine weitere und vertiefte Gemeinschaft unter Völkern zu legen, die lange Zeit durch blutige Auseinandersetzungen entzweit waren, und die institutionellen Grundlagen zu schaffen, die einem nunmehr allen gemeinsamen Schicksal die Richtung weisen können,

HABEN WIR BESCHLOSSEN, eine Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl zu gründen.“

Besser kann man die Hoffnung nicht ausdrücken, dass aus Feindschaft instrumentelle Beziehungen und aus instrumentellen Beziehungen schließlich emotionale Bindungen und Vertrauen erwachsen können.

### Literatur

- Adler, P. S./Kwon, S.-W.* (2000): Social Capital: The Good, the Bad, and the Ugly, in: E. E. Lesser (Hg.), Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications, Boston, S. 89–113.
- Baurmann, M.* (1996): Der Markt der Tugend. Recht und Moral in der liberalen Gesellschaft, Tübingen, 2. Aufl. 2000.
- (1997a): Liberal Society and Planned Morality?, *Associations* 1, S. 81–102; auch in: E. Morscher/O. Neumaier (Hg.), Applied Ethics in a Troubled World, Dordrecht 1998, S. 203–223.
  - (1997b): Universalisierung und Partikularisierung der Moral. Ein individualistisches Erklärungsmodell, in: R. Hegselmann/H. Kliemt (Hg.), Moral und Interesse. Zur interdisziplinären Erneuerung der Moralwissenschaften, München, S. 65–110.
  - (1999a): Durkheims individualistische Theorie der sozialen Arbeitsteilung in: J. Friedrichs/W. Jagodzinski (Hg.), Soziale Integration, Sonderheft der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 1999, S. 85–114.
  - (1999b): Solidarity as a Social Norm and as a Constitutional Norm, in: K. Bayertz (Hg.), Solidarity, Dordrecht, S. 243–272.
  - (2000): Legal Authority as a Social Fact, *Law & Philosophy* 19, S. 247–262.
  - (2002): Vertrauen und Anerkennung. Wie weiche Anreize ein Vertrauen in Institutionen fördern können, in: A. Maurer/M. Schmid (Hg.), Neuer Institutionalismus. Beiträge zur soziologischen Erklärung von Organisation, Moral und Vertrauen, Frankfurt, S. 107–132.
  - (2005a): Mehrheit ohne Moral? Warum demokratische Entscheidungen ethische Prinzipien erfordern, in: C. Lütge/G. Vollmer (Hg.), Fakten statt Normen? Zur Rolle einzelwissenschaftlicher Argumente in einer naturalistischen Ethik, Baden-Baden, S. 153–176.
  - (2005b): Korruption, Recht und Moral, in: U. v. Alemann (Hg.), Dimensionen politischer Korruption, Politische Vierteljahresschrift, Sonderheft 35/2005, S. 164–182.
- Baurmann, M./Lahno, B.* (2002): Vertrauen, Kooperation und große Zahlen, in: R. Schmalz-Bruns/R. Zintl (Hg.), Politisches Vertrauen, Baden Baden, S. 191–220.
- Blau, P. M.* (1964): Exchange and Power in Social Life, New York.
- Braithwaite, V./Levi, M.* (Hg.) (1998): Trust and Governance, New York.
- Brennan, G.* (1995): Economising on Virtue, *Constitutional Political Economy* 6, S. 35–56.

- Brennan, G./Hamlin, A.* (2000): Democratic Devices and Desires, Cambridge.
- Brennan, G./Lomasky, L.* (1993): Democracy and Decision, Cambridge.
- Brennan, G./Pettit, P.* (2004): The Economy of Esteem, Oxford.
- Coleman, J. S.* (1987): Norms as Social Capital, in: G. Radnitzky/P. Bernholz (Hg.), Economic Imperialism: The Economic Approach Applied Outside the Field of Economics, New York, S. 133–155.
- (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology* 94, Supplement, S. 95–120.
  - (1990): Foundations of Social Theory, Cambridge.
- Cook, K. S.* (Hg.) (2001): Trust in Society, New York.
- Curtis, J. E./Baer, D. E./Grabb, E. G.* (2001): Nations of Joiners: Explaining Voluntary Association. Membership in Democratic Societies, *American Sociological Review* 66, S. 783–805.
- Dasgupta, P.* (2000): Economic Progress and the Idea of Social Capital, in: P. Dasgupta/I. Serageldin (Hg.), Social Capital: A Multifaceted Perspective, Washington, S. 325–424.
- Dekker, P./Uslaner, E. M.* (Hg.) (2001): Social Capital and Participation in Everyday Life, London/New York.
- Durkheim, E.* (1893): Über soziale Arbeitsteilung. Studie über die Organisation höherer Gesellschaften, Frankfurt a.M. 1992.
- Etzioni, A.* (1993): The Spirit of Community. Rights, Responsibilities, and the Communitarian Agenda, New York.
- Fukuyama, F.* (1995): Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity, New York.
- Gambetta, D.* (1993): The Sicilian Mafia: the Business of Private Protection, Cambridge.
- Gambetta, D.* (Hg.) (1988): Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, Oxford/New York.
- Granovetter, M. S.* (1973): The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology* 78 (6), S. 1360–80.
- (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology* 91 (3), S. 481–510.
- Hardin, R.* (1995): One for All. The Logic of Group Conflict, Princeton.
- (1999): Do We Want Trust in Government?, in: M. Warren (Hg.), Democracy and Trust, Cambridge, S. 22–41.
- Hirschman, A. O.* (1977): The Passions and the Interests. Political Arguments for Capitalism before its Triumph, Princeton.
- Homans, G. C.* (1961): Social Behavior. Its Elementary Forms, New York.

- Kollock, P.* (1994): The Emergence of Exchange Structures: An Experimental Study of Uncertainty, Commitment, and Trust, *American Journal of Sociology* 100, S. 313–345.
- Lahno, B.* (2002): *Der Begriff des Vertrauens*, Paderborn.
- Lawler, E. J./Yoon, J.* (1993): Power and the Emergence of Commitment Behavior in Negotiated Exchange, *American Sociological Review* 58, S. 465–481.
- (1996): Commitment in Exchange Relations: Test of a Theory of Relational Cohesion, *American Sociological Review* 61, S. 89–108.
- (1998): Network Structure and Emotion in Exchange Relations, *American Sociological Review* 63, S. 871–894.
- Lawler, E. J./Thye, S. R.* (1999): Bringing Emotion Into Social Exchange Theory, *Annual Review of Sociology* 25, S. 217–44.
- Lawler, E. J./Thye, S. R./Yoon, J.* (2000): Emotion and Group Cohesion in Productive Exchange, *American Journal of Sociology* 106, S. 616–57.
- Levi, M.* (1996): Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's „Making Democracy Work“, *Politics & Society* 24, S. 45–55.
- MacIntyre, A.* (1981): *After Virtue, A Study in Moral Theory*, London.
- Misztal, B. A.* (1996): *Trust in Modern Societies*, Oxford.
- Ostrom, E.* (1990): *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge.
- Ostrom, E./Ahn, T. K.* (Hg.) (2003): *Foundations of Social Capital*, Cheltenham/Northampton.
- Paxton, P.* (2002): Social Capital and Democracy: An Interdependent Relationship, *American Sociological Review* 67, S. 254–277.
- Pettit, P.* (1997): *Republicanism: A Theory of Freedom and Government*, Oxford.
- Portes, A./Landolt, P.* (1996): The Downside of Social Capital, *The American Prospect* 26, S. 18–22.
- Putnam, R. D.* (1993): *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton 1993.
- (2000): *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, New York u. a.
- Putnam, R. D.* (Hg.) (2001): *Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich*, Gütersloh.
- Putnam, R. D./Goss, K. A.* (2001): Einleitung, in: Putnam 2001, S. 15–43.
- Saguaro Seminar (2005): *Better Together. The Report of the Saguaro Seminar: Civic Engagement in America*, <http://www.bettertogether.org/>
- Stolle, D.* (1998): Bowling Together, Bowling Alone: The Development of Generalized Trust in Voluntary Associations, *Political Psychology* 19, S. 497–525.

- Stolle, D./Rochon, T. R.* (1998): Are All Associations Alike? Member Diversity, Associational Type, and the Creation of Social Capital, *American Behavioral Scientist* 42, S. 47–65.
- Thibaut, J. W./Kelley, H. H.* (1959): *The Social Psychology of Groups*, New York.
- Uslaner, E. M.* (2002): *The Moral Foundations of Trust*, Cambridge.
- Warren, M. E.* (Hg.) (1999): *Democracy and Trust*, Cambridge.
- Warren, M. R.* (2001): *Dry Bones Rattling. Community Building to Revitalize American Democracy*, Princeton.
- Woolcock, M.* (1998): Social Capital and Economic Development, *Theory and Society* 27, S. 151–208.
- Woolcock, M./Narayan, D.* (2000): Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy, *The World Bank Research Observer* 15, No. 2, S. 225–49.