

Vertrauen

Die Bedeutung von Vertrauensformen
für das soziale Kapital unserer Gesellschaft

HEINZ BUDE

**KARSTEN FISCHER /
SEBASTIAN HUHNHOLZ**



Inhalt

- 6 **Zum Geleit**
„Worauf ist noch Verlass? Vertrauen – Autorität – Freiheit“
Karsten Essen
- 10 **Quellen und Funktionen des Vertrauens**
Heinz Bude
- 16 **Vertrauen und Sozialkapital. Konturen einer politischen Debatte**
Karsten Fischer / Sebastian Huhnholz
- 40 Literaturverzeichnis
- 42 Zu den Autoren
- 45 Herbert Quandt-Stiftung
Den Bürger stärken – die Gesellschaft fördern
- 46 Impressum

Vertrauen und Sozialkapital. Konturen einer politischen Debatte

KARSTEN FISCHER / SEBASTIAN HUHNHOLZ

theoretische
Fundierung

Die Bearbeitung des Vertrauensthemas und mit diesem des Sozialkapitalansatzes durch die *Herbert Quandt-Stiftung* steht vor der Herausforderung einer Balance zwischen der kreativen Offenheit für mögliche Vertrauenswirkungen und einem gesunden Maß an Skepsis gegenüber Allgemeinplätzen, die eine rundherum positive Wirkung unterschiedlichster Vertrauensleistungen annehmen, obwohl gerade deren vermeintliche Evidenz eine um so sorgfältigere theoretische Fundierung erfordert. Daher sollte man Peter Graf Kielmanseggs treffliche Rückschau am Ende der vierjährigen Erkundung und Förderung der gesellschaftlichen Mitte seitens der Herbert Quandt-Stiftung gleich zu Beginn auf das neue Schwerpunktthema „Worauf ist noch Verlass? – Vertrauen – Autorität – Freiheit“ übertragen: Die „bisherigen Denkanstrengungen konzentrier[t]en sich ziemlich durchgehend darauf, die gesellschaftliche Mitte zu bestimmen, definitorisch zu fassen, empirisch dingfest zu machen. [...] Dass ‚Mitte‘ etwas Positives sei, dass wir uns eine starke gesellschaftliche Mitte wünschen müssen; dass es richtig sei zu tun, was politisch möglich ist, um die Mitte zu kräftigen, das wurde durchgehend mehr oder minder stillschweigend vorausgesetzt“ (Kielmansegg 2009: 59). Ersetzt man hier einmal das Wort „Mitte“ durch „Vertrauen“, offenbart sich, warum vor einer empirischen Bestimmung und konkreten Intervention der Begriff und die Mechanismen des Vertrauens vorsorglich genauer bestimmt gehören.

Insbesondere die auch von Graf Kielmansegg beargwöhnte Spannung zwischen normativen Theoremen und empirisch zu prüfender Gültigkeit hält

hinsichtlich erwünschter Vertrauenswirkungen Herausforderungen parat. Schließlich ist nicht immer ausgemacht, dass tatsächlich ein empirisch beobachtetes Phänomen dem normativ dazu gesellten Begriff entspricht – und umgekehrt: Nicht alles, was wir mit Vertrauen bezeichnen, lässt sich empirisch darstellen. Schließlich werden nicht unbedingt immer und nicht zwangsläufig schon Vertrauensgrade gemessen, wenn eine Frage mit dem Wort Vertrauen operiert und Antworten erhält, die sich kategorial formalisieren lassen. Es ist also Umsicht geboten, so man nicht *jede* soziale Handlung mit dem Argument zum Vertrauensbeweis stilisieren will, dass gehandelt werde, zeige doch, dass in eine – und sei es: *irgendeine* – Wirkung vertrauensvoll investiert worden sei. Prüfungen, ob es sich nicht eher um wenig absichtsvolle Dinge wie Glauben, Routine, Gleichmut, Panik usw. handelt, dürfen daher nicht ausbleiben.

Vertrauens-
wirkungen

Ausgehend von diesen Vorüberlegungen wird nachfolgend zunächst der Begriff des Vertrauens konturiert (I) und sodann der auf ihn aufbauende Sozialkapitalansatz erörtert (II), woraus sich einige abschließende Konsequenzen ziehen lassen (III).

I.

Etymologisch stammt *Vertrauen* eher von *treu* ab, weniger von *sich trauen* im Sinne von wagemutig oder risikofreudig sein (Frevert 2003a). Fließendes Vertrauen dient als sozialer Kitt in riskanten sozialen Situationen. Es muss gewöhnlich eine Ungewissheit kompensieren, verdecken oder überbrücken, sei diese nun ein Mangel an Ressourcen wie Zeit und Geld, an Sicherheit oder an formalisierten Verbindlichkeiten. Während psychologisches „Ur-“ und „Selbstvertrauen“, also interpersonell zu entwickelnde Veranlagungen, sich anthropologisch darstellen lassen, beruhen alle Formen sozialen Vertrauens auf einem stetig zu bedienenden, rationalisierten Glauben. Was aber alles sinnvollerweise unter Vertrauen zu verstehen ist, welches Vertrauen in *wen* (Familie, Nachbarn, Mitbürger, Politiker usw.) oder *was* (Normen, Werte, Institutionen) wünschenswert ist, und unter welchen Bedingungen Vertrauen mit einer gewissen Dauerhaftigkeit und Nachhaltigkeit zustande kommt, darüber ist eine mannigfaltige, fruchtbare Großdebatte mit gewichtigen Nuancierungen entstanden.

sozialer Kitt

**Handlungs-
komplexität**

Angesichts der emotionalen, affektiven und unbewussten Qualitäten von Vertrauen spricht sicher einiges dafür, den Begriff des Vertrauens nicht allein (sozial-)wissenschaftlich zu definieren, in der Annahme, nur so sei Sicherheit im sprachlichen Umgang herzustellen, und nur damit sei eine Klarheit über das gesuchte Phänomen zu schaffen. Vertrauen ist nicht zuletzt auch eine Glaubenskompetenz, eine Bereitschaft zu der wenigstens temporär unhinterfragten Vermutung, dass ein bestimmtes Begehren gestillt, ein (eher „hoffnungsloser“) Wunsch erfüllt, ein (eher „unerreichbares“) Ziel erreicht werden könne. Hierüber kann man zwar noch nicht den Vertrauensbegriff, wohl aber die Funktion von Vertrauen begreifen. Vertrauen, verstanden „im weitesten Sinne eines Zutrauens zu eigenen Erwartungen“ (Luhmann 1968: 1), reduziert funktional eine Handlungskomplexität, also „die Zahl der Möglichkeiten, die [...] Wirklichkeit werden“ können (ebd.: 3). Die eigentlich unendliche Anzahl *zukünftiger* Möglichkeiten wird durch Vertrauen künstlich reduziert. Überforderungen und Selbstblockaden in der Gegenwart würden so unwahrscheinlicher, Möglichkeiten des Erlebens und Handelns wüchsen. Dies gelinge, so Luhmann, unter anderem, indem die Bestände der Gegenwart mit den möglichen Ereignissen der Zukunft gedanklich parallelisiert würden, wodurch die „Zukunft laufend auf das Maß seiner [des Menschen] Gegenwart“ zugeschnitten werde (ebd.: 10), um Ungewissheit zu reduzieren und mit bzw. *trotz* „größerer Komplexität [...] zu leben und zu handeln“ (ebd.: 13). Der Widerspruch von gewisser Gegenwart und ungewisser Zukunft werde im Vertrauen aufgehoben (das freilich die Summe aus Vergangenheit plus Gegenwart in die Zukunft extrapoliert). Vertrauen also „beruht auf Täuschung“ (ebd.: 30). Diese Täuschung beschreibt Luhmann als funktional, weil der Möglichkeitsrahmen von Handlungen scheinbar stabil bzw. verlässlich erweitert werde.

In diesem Sinne dürfte es sinnvoll sein, vorerst keine vorgeblich hieb- und stichfeste Definition von Vertrauen anzugeben, sondern über die Funktionalität von Vertrauen zunächst begründet auszuschließen, was Vertrauen nicht implizieren kann und sollte. Luhmann betonte in einer leider oft vernachlässigten Randbemerkung, von Vertrauen könne allenfalls in Situationen *hohen* Risikos ausgegangen werden, da im Falle geringen Risikos Rationalität die plausible Erklärung für ein scheinbar vertrauensvolles Agieren böte (Luhmann 2001: 148ff.). Diese Betrachtungsweise setzt zwar voraus, dass Vertrauensleistungen durchweg rational und planvoll getätigt

werden, was den emotionalen und affektiven Gehalt reichlich vernachlässigt (vgl. Hartmann 2002 und Lahno 2002). Die spezifizierende Bemerkung hat indes den Vorzug, dass sie die Vertrauenskomponente einhegt in einen Bereich zwischen der bloß kühl kalkulierenden Rationalität einerseits und einer Fatalismus provozierenden Ausweglosigkeit andererseits. Denn sich angesichts einer alternativ- und hoffnungslosen Situation dem Schicksal fügen zu müssen, mag vielleicht als Gottvertrauen interpretiert werden; derlei Situationen aber verlassen offenkundig den hier interessierenden Bereich sozialer Austauschprozesse. Nur *fließendes* Vertrauen lässt sich beobachten, bzw. es „finden die Anhaltspunkte des Vertrauens sich hauptsächlich in Chancen auf effektsichere Kommunikation“ (Luhmann 1968: 54).

Zudem hat Heinz Bude (vgl. S. 11) anhand des kleinen Fadens „am Jackett oder der Bluse des Partners“ und anderen Beispielen sehr schön verdeutlicht, Vertrauen sei „grundlos, aber nicht blind“, halte daher auch aktives Misstrauen als Option bereit. Misstrauen freilich ist ebenfalls rational begründbar und riskant (etwa übersteigerte Eifersucht). Daher ist es umso ratsamer, das mittels Vertrauen zu überbrückende Risiko weder einfach mit dem vermeintlich oder tatsächlich durch Misstrauen gemiedenen Risiko zu verrechnen und also ein Nullsummenspiel zu begründen, noch das Risiko von Vertrauen mit dem Risiko von Misstrauen aufzuwiegen, als wären Vertrauen und Misstrauen die beiden einzig relevanten Optionen. Luhmann hat sehr zu Recht darauf hingewiesen, dass, „wer sich Vertrauen erwerben“ wolle, „in der Lage sein [müsse], fremde Erwartungen in die eigene Selbstdarstellung einzubauen“ (1968: 59), weshalb unter anderem Misstrauen unspezifisch, also sehr viel komplexer und diffuser sei als positive, zumeist spezifisch ausgerichtete Erwartungen, denn Misstrauen schließe weniger Optionen aus (ebd.: 70). Zwischen der Überzeugung, etwas werde schon gut, und den zahlreichen Möglichkeiten, was alles wie schiefgehen könnte und wer alles warum gegen einen zu arbeiten fähig wäre, liegen Massen möglicher Ausprägungen und phantastische Abgründe. Folglich wäre es ungenügend, den Vertrauensbegriff vorrangig über eine Misstrauenoption bestimmen zu wollen. Da sozial relevantes Vertrauen niemals absolut ist, sondern graduelle Niveaus aufweisen kann, mag selbst noch unzureichend hohes Vertrauen das Unterlassen einer beabsichtigten Handlung oder immerhin deren Absicherung begründen, ohne aber deshalb schon Misstrauen bedeuten zu müssen.

**Rationalität
und Fatalismus****Misstrauen
als Option**

**Institutionen-
vertrauen**

Wichtig ist daher zunächst die funktionalistische Frage danach, ob überhaupt Vertrauen vorliegt oder nötig ist, und wenn ja, wozu bzw. zur Bewältigung welcher Herausforderung. Was nützt etwa ein gesamtgesellschaftlich hohes Institutionenvertrauen in die Institution „Gericht“ einem einzelnen Angeklagten? Nähme dieser ‚vertrauensvoll‘ die Wette an, es werde schon alles zu seinen Gunsten ausgehen, wäre dies bloß Naivität statt Sozialvertrauen. Es sei denn, der Angeklagte verfügte über verlässliche Informationen darüber, dass ein für ihn positiver Ausgang seines Prozesses weniger durch ein rechtlich formales, transparent geordnetes Verfahren als durch gezielte Korruption erreicht werden wird. Vertraute er dem Prinzip des geordneten, rechtstaatlichen Verfahrens, spiegelte sich darin das genannte gesamtgesellschaftliche Institutionenvertrauen. Im Einzelfall wird ein Angeklagter derlei Abwägungen nicht sonderlich sachlich vornehmen können, was allerdings wenig über seine generelle individuelle Vertrauensfähigkeit aussagt. Misstraut er aber dem konkret zuständigen Gericht, dem Gericht als Institution oder dem rechtstaatlichen Verfahrensprozess an sich, könnte dies kafkaeske Konsequenzen zeitigen, denkt man an Kafkas Parabel *Vor dem Gesetz*, in der sich die Tore des Gesetzes für jenen schließen, der sie nicht zu durchschreiten willig oder mutig genug ist. In Kafkas *Prozess* heißt es gar: „Das Urteil kommt nicht mit einem mal. Das Verfahren geht allmählich ins Urteil über.“ Ein Angeklagter muss aber die Kompetenz des Vertrauens bereits besitzen. Es ist in einer Vertrauen erfordernden Situation nicht möglich, das nötige Vertrauen aus sich selbst heraus zu generieren, zu erzwingen oder erfolgreich zu erwarten. *Vor dem Gesetz* unterliegt Kafkas Protagonist, weil er von vornherein zu wenig vertraut; im *Prozess* unterliegt Josef K., weil er von Beginn an zu viel darauf vertraut hat, das scheinbare Missverständnis ließe sich schon aufklären, es müsse sich schließlich um eine dumme Verwechslung handeln. Helmut Schmidt hat einmal sehr treffend pointiert, der Rechtsstaat habe nicht zu gewinnen und nicht zu verlieren, sondern zu existieren (ZEITmagazin, Nr. 26/2007). Der Fähigkeit zu vertrauen geht es nicht viel anders.

Vertrauen und Misstrauen sind demnach nicht vollends reziprok. Die Inklusion von Vertrauensleistungen in Handlungen muss nicht automatisch die Exklusion von Misstrauensvorbehalten beinhalten, ebenso wenig wie die Minderung von Misstrauen ein Mehr an Vertrauen impliziert. Die zwischen Misstrauen und Vertrauen einzuziehende Lücke dürfte die rationale Risikokalkulation

sein. Mithin ist auch die Annahme, Vertrauen könne Misstrauen reduzieren oder weniger Misstrauen müsse mehr Vertrauen bedeuten, keineswegs immer richtig. Diese Einsicht hat erhebliche Folgen für die Bewertung empirischer Untersuchungsmethoden und Statistiken. So hat sich hinsichtlich generalisierten sozialen Vertrauens in empirischen Studien mittlerweile folgende Frageformel durchgesetzt: „Würden Sie ganz allgemein sagen, dass man den meisten Menschen vertrauen kann, oder dass man da nicht vorsichtig genug sein kann?“ Die Antwortvorgaben lauten: „Man kann den meisten vertrauen“ oder „Man kann nicht vorsichtig genug sein.“ Nicht „vorsichtig genug sein“ zu können entspricht nämlich noch nicht aktivem Misstrauen.

Demnach lässt sich für den Begriff des Vertrauens festhalten, dass er nur in *optionalen* Situationen brauchbar ist, die sich zwischen reinem *rational choice* und reiner Ohnmacht bewegen, ohne diese Skala voll auszureizen oder aktives Misstrauen schon unmittelbar integrieren zu müssen.

Wie schon angedeutet wurde, schließt dies auch die Notwendigkeit ein, Vertrauensfragen daraufhin zu prüfen, ob sie eventuell diskret oder deutlich von Machtfragen überlagert werden. So kann beispielsweise die Option der so genannten Vertrauensfrage im Bundestag für die deutsche Bundeskanzlerin bzw. den deutschen Bundeskanzler Vertrauensfragmente beinhalten; primär übt sie indes Macht gegenüber dem Parlament bzw. den Koalitionsfraktionen aus, um etwa die Strittigkeit bestimmter Vorhaben mit einem realen Verlustwagnis zu überbieten. Loyalität, Kompromissbereitschaft oder Schweigen werden getauscht gegen fortgesetzte Regierungsfähigkeit, Gestaltungschancen, Posten- und Planungssicherheiten. Es wäre schlicht eine paradoxe Grundlage des Vertrauenskonzepts, nähme man an, es würde rational „vertraut“, wenn ein in Wahrheit bestehendes Misstrauen die schwerer wiegende und kaum kalkulierbare Gefahr mit sich brächte, nicht intendierte und kontraproduktive Folgen zu zeitigen. Insofern wäre im genannten Beispiel der Begriff Machtfrage dem der Vertrauensfrage vorzuziehen. Daran wird sehr deutlich, dass Vertrauen ein anderes soziales Medium ist als Macht (oder Geld, Liebe etc.). Gemessen an Max Webers Machtbegriff wäre Vertrauen daher gerade nicht die Chance, den eigenen Willen gegen das Widerstreben anderer durchzusetzen, sondern das Vermögen, unerzwingbaren und nicht unbedingt wahrscheinlichen Zuspruch Anderer *für* etwas zu gewinnen.

**rationale
Risikokalkulation****soziales
Medium**

**Politische
Rhetorik**

Vertrauen muss also *sozial* gedacht werden, da es eine verallgemeinerte Verhaltenserwartung abbildet: Vertraut wird darauf, dass die sozialen Rahmenbedingungen des eigenen Handelns sich morgen nicht wesentlich anders darstellen werden als heute, wodurch das Heute mit aktivierender Planungszuversicht versehen wird. Insofern ist Vertrauen die Bedingung sozialen Handelns schlechthin und erst recht die Voraussetzung von Investitionsbereitschaft, Zukunftsgewissung und Engagement. Je weniger Informationen zur Verfügung stehen, desto riskanter ist es, zu vertrauen – hierin liegt die soziale Kraft von Vertrauen. Denn je stärker *trots* offensichtlich riskanter Entscheidungssituationen vertraut wird, desto zügiger kann gehandelt werden. Dies erklärt die Attraktivität des Vertrauensthemas in der sozialen Kommunikation, vor allem in der politischen Rhetorik. Die Forderung nach oder der Anspruch auf mehr (soziales) Vertrauen markiert daher gewöhnlich auch ein Defizit formaler und institutioneller Mechanismen, das, rational betrachtet, durch die Vorleistung womöglich sogar *ungerechtfertigten* Vertrauens abgedeckt werden kann. Anders gesagt: Vertrauen zu müssen heißt, weniger misstrauen zu sollen, ohne dabei die Ursachen von Misstrauen zu thematisieren.

Damit wird aber auch klar, dass die Beschwörung von Vertrauen gleichsam die Münchhausen-Leistung anmahnt, sich am eigenen Schopfe aus einer Vertrauenskrise zu ziehen. So soll etwa mitten in einer Finanzkrise, deren Ausmaß maßgeblich auch aus der kumulierten Erosion des Vertrauens in die Finanzmärkte resultiert, ausgerechnet neues Vertrauen beispielsweise in staatliche Interventionen das Bewusstsein davon heilen, dass soeben noch zu viel oder zu leichtfertig vertraut worden war.

**Intentionen –
Institutionen**

Angesichts der vielstimmigen, öffentlichen Forderungen und Beschwörungen von Vertrauen gerät indes leicht in Vergessenheit, dass der liberal-demokratische Staat nicht auf sozial-moralische *Intentionen*, sondern auf formale *Institutionen* setzt, denen *Misstrauen* entgegenzubringen eine Tugend mündiger, kritischer Staatsbürger(innen) ist. Schließlich handelt es sich um Korruption, wenn an die Stelle des misstrauischen Rechtsgehorsams gegenüber formalen Organisationen das Vertrauen in persönliche Bekanntschaften und Netzwerke tritt. Seitdem allerdings Anfang der 1990er-Jahre eine florierende Sozialkapital-Forschung aufkam, finden sich der Vertrauensbegriff und Wirkungsannahmen über

Sozialkapital

Vertrauen in einem wissenschaftlich höchst dynamischen Kontext wieder. Allein der *Social Science Citation Index* verzeichnet zwischen 1991 und 2006 einen Anstieg der Begriffsverwendung „Sozialkapital“ um beinahe 450 Prozent (Franzen/Freitag 2007: 9). Durch die Verwendung in Reformdebatten moderner Wohlfahrtsstaaten ist Vertrauen zudem zum politischen Kampfbegriff avanciert, mit dem bürgergesellschaftlich orientierte Gemeinwohlsemantiken jonglieren. Diese Zunahme der Rede von *Sozialkapital* zeigt die Abkehr von hochformalisierten und institutionalisierten Sozialstaatskonzepten. Statt dessen wird auf Informalität und Eigenverantwortlichkeit gesetzt, und vormals an den Staat adressierte Ansprüche verlagern sich in die Sphäre privater oder zivil- bzw. bürgergesellschaftlicher Zuständigkeit. Mit solch einer Erosion alter Vertraut- und Gewissheiten verändern sich zwangsläufig auch individuelle und kollektive Sicherheitsbedürfnisse. Überspitzt kann man daher sagen, dass die dauernde Beschwörung von Vertrauen dazu angetan ist, Misstrauen zu erzeugen.

Eine ganze Reihe von Theoretikern, etwa Niklas Luhmann (1968) und Anthony Giddens (2004), haben der Moderne dennoch eine notwendige und folgerichtige Zunahme von Vertrauen attestiert. Der steigende Abstraktionsgrad moderner Institutionen und komplexer Kommunikationen sowie die mit zunehmender Vielfalt gleichzeitig anonymer werdende Vernetztheit sozialer Kontakte besorge einen Schwund der für traditionelle Gesellschaften selbstverständlich hohen Vertrautheit von direkten, auf Anwesenheit beruhenden Interaktionen und personalen, nicht allein repräsentierenden Interaktionspartnern. Gewissheiten nähmen ab, die Anzahl der möglichen, denkbaren und wahrscheinlichen Veränderungen stiegen. Als einfache Faustregel kann indes auch heute noch, umfassend empirisch bestätigt, als gesichert gelten, dass spezifische Vertrauensgrade desto höher sind, je näher, vertrauter bzw. präsenter und je weniger abstrakt Vertrauensziele sind (Huhnholz 2009).

**Abstraktionsgrad
moderner
Institutionen**

Es muss demnach zwingend vermutet werden, dass soziales Vertrauen eines der funktionalen Äquivalente dessen ist, was die Vormoderne *Ehre* und *Tugend* nannte (dazu u.a. Mauelshagen 2003). Darauf, dass Vertrauen entsprechend ein spezifisch moderner Begriff sein könnte, wies vor einigen Jahren ein historiographisch orientierter Tagungsband hin (Frevert 2003; siehe skeptisch auch Reemtsma 2008). Aufgrund der Abwesenheit des Begriffs in der Mehrzahl historischer Quellen ist Vertrauen bezeichnenderweise aber ein

Ehre und Tugend

potentielle
Handlungs-
dynamiken

historiographisch kaum beachteter und schwer fassbarer Gegenstand. Die im genannten Band vertretenen Beiträge erfassen Vertrauen ab dem Mittelalter daher eher *indirekt* über die Folgen fehlenden Vertrauens. Sie belegen, dass der strukturelle Informations- und Kontrollmangel vormoderner Gesellschaften deren mutmaßlich vorhandene Vertrauensbereitschaften kaltgestellt habe, sodass alternativ auf Sanktion, Tugend, Ritual oder Kooperationsverzicht gesetzt worden sei und dadurch potentielle Handlungsdynamiken unbeschleunigt blieben. Die Moderne demgegenüber dynamisiert sich nicht zuletzt durch die Zunahme von diversen Vertrauensleistungen.

trust
confidence
familiarity

In diesem Sinne kann auch Luhmanns (2001) für Vertrauenskonzeptionen mittlerweile unverzichtbare Differenzierung von Vertrauen (*trust*) und Zuversicht (*confidence*) verstanden werden, von denen wiederum Vertrautheit (*familiarity*) zu trennen ist. Diese Unterscheidung erfasst Vertrauen als eine aktiv gebundene, Zuversicht jedoch als eine passive, unvermeidliche Komponente. Vergebliche Zuversicht münde bloß in Enttäuschung, missbrauchtes Vertrauen hingegen in ein Bereuen der ursprünglichen Handlung des Vertrauenschenkens. Kurzum: Zuversicht berge Gefahr, Vertrauen jedoch sei sich seines Risikos bewusst. Diesem Problem begegnet auch die empirische Psychologie, sobald sie versucht, Vertrauen von Leichtgläubigkeit, Vertrauensseligkeit und Gleichgültigkeit zu differenzieren. Hinsichtlich sozialen Handelns in modernen Gesellschaften mag Zuversichtsmangel zu Entfremdung führen. Vertrauensmangel hingegen ist laut Luhmann eine aktive Verneinung, denn er „reduziert den Umfang der Möglichkeiten rationalen Handelns. Er verhindert zum Beispiel medizinische Behandlung. Er verhindert vor allem Kapitalinvestitionen unter den Bedingungen der Unsicherheit und des Risikos“ (ebd.: 158). Dergestalt steigen die Anforderungen an (abstrakte) Institutionen und die Bedürfnisse nach komplexitätsreduzierenden Vermittlungsmedien, die den Vertrautheitsschwund und ungewisse Zuversichtlichkeiten zugunsten von Handlungsfähigkeit kompensieren – Geld, Staat, Wahrheit, Macht, Liebe, Vertrauen usw.

Derlei offenbar zwangsläufige Zunahme von Vertrauen in der Moderne ist jedoch kein Trivialschema. Denn nicht alles, was als Vertrauen erscheint oder gewertet wird, ist auch Vertrauen. Vertrauen besitzt Optionen und kennt Alternativen. In unsicheren Situationen muss nicht vertraut werden; man

kann sich auch auf komplizierteren Wegen, zum Beispiel vertragsrechtlich oder durch Gewaltandrohung absichern, man kann auf eine Handlung verzichten, man kann Vertrauensebenen wechseln. Greifen wir zum Beispiel aus der Reihe weiterer Differenzierungen die Unterscheidung von Personenvertrauen, Institutionenvertrauen und Systemvertrauen auf, so kann ein Mangel an Personenvertrauen kompensiert werden durch das Vertrauen in die Zuverlässigkeit einer alternativen institutionellen Absicherung per Vertragsrecht, und ein nicht allzu großes Vertrauen in das Vertragsrecht wiederum kann aufgefangen werden durch Systemvertrauen, also das rekursive Vertrauen in die Verlässlichkeit eines im Falle des Zuwiderhandelns reagierenden Sanktionssystems, welches zu bemühen gewöhnlich weder im Interesse des Vertrauensgebers noch des Vertrauensnehmers liegt. In unsicheren Situationen also kann und soll Vertrauen Handlungsunsicherheiten überbrücken bzw. kaschieren, und dies letztlich sogar, indem nicht nur in Vertrauenswürdigkeit, sondern auf Vertrauen selbst vertraut wird.

Vertragsrecht

Offenbar ist zudem auch ein sich kollektiv selbstverstärkender Stabilisierungseffekt durch Vertrauensversprechen gegeben, so etwa, wenn angesichts einer Weltwirtschaftskrise die deutsche Bundesregierung eher spekulativ wirkende – oder eben: auf allerlei Wirkungen vertrauende – Sofortmaßnahmen in einer dermaßen öffentlichkeitsorientierten Weise ergreift, dass schon der *Eindruck* gemeinwohlorientierten Krisenmanagements mittels kompetenter und zielgerichteter Durchsetzungsfähigkeit zu einer Vermeidung von Krisenhysterie führt. Die Botschaft, man könne darauf vertrauen, dass etwas Passables zur Rettung aus oder gar vor der Krise getan werde, reduzierte jedenfalls im Jahr 2009 die Überreaktionsneigung hierzulande nicht nur spürbar, sondern gar in so kontraintuitiver Weise, dass bald eher Verwunderung über einen gewissermaßen krisenignoranten Stoizismus entstand.

Stabilisierungseffekt

Freilich zeigt dieses Beispiel, wie riskant Vertrauen selbst ist, denn schließlich ist keinesfalls ausgemacht, ob das geforderte und gewährte Generalvertrauen die Lage letztlich nicht doch ‚verschlimmbessert‘, indem die Produktivität einer Krise beschnitten wird, alte Zöpfe weiter wachsen bzw. anscheinend überkommene Wirtschaftszweige und Förderungswege als zukunftsweisende Optionen präsentiert und als politisch visionär verkauft werden. Hier entspräche Selbstberauschung am schieren Vertrauensausmaß wohl eher einem

**effektives
Misstrauen**

Kontrollverlust, denn Vertrauen muß politiktheoretisch verstanden werden als ein „Resultat erfolgreich negierten Misstrauens; und politisch-institutionell führt das zu einer Ordnung, deren Vertrauenswürdigkeit auf der Vervielfältigung der Chancen zu effektivem Misstrauen (also: Kontrolle) beruht“ (Schmalz-Bruns 2002: 11). Angesichts einer geradezu mehr „effektives Misstrauen“ verlangenden Wirtschaftskrise mehr Vertrauen einzufordern und zu gewähren, erhöht also in anderer Hinsicht das durch mehr Vertrauensspenden angeblich zu vermindernde Risiko.

Vertrauen erhöht *Risiko*, weil auf formalisierte Absicherungen verzichtet wird. Dadurch soll Handlungsfähigkeit erhöht, soziales Handeln beschleunigt, Komplexität reduziert, Effektivität vergrößert und Effizienz maximiert werden. Vertrauen schafft nämlich eine informelle Verbindlichkeit durch Verzicht auf formale Verpflichtung. Der notariell beglaubigte Rechtsvertrag zweier Geschäftspartner etwa wird ersetzt durch ein vertrauensvolles, billigeres und schnelleres *shake hands*. Dennoch hat der Vertrauenskredit einen Grenznutzen. Denn wo informelle Arrangements parallele, hybride oder überwölbende Normalität werden, können sie die formalen Rahmeninstitutionen auch gleichsam ‚hinwegvertrauen‘. Die Forderung nach mehr Vertrauen ist mithin der Aktionärs- und Anlegerinsicht in den Mechanismus ähnlich, dass ein zu realisierender Wunsch nach höheren Renditen einer größeren Risikobereitschaft bedarf, die wiederum mit relativ weniger Erfahrungswissen kalkulieren kann und unter anderem deshalb riskanter wird.

**‚Wett-
gemeinschaft‘**

Dies zeigt, dass Vertrauensäußerungen einer aktiv angenommenen „Wette über das zukünftige Handeln anderer“ entsprechen (Sztompka 1995: 256), und der Fokus liegt hierbei zunächst nur auf Handlung, nicht zwangsläufig auch schon auf Handlungserfolg. Im Fall von Vertrauen kann nämlich nicht ausgeschlossen werden, dass die Handlung der Vertrauensgabe zugleich bereits der Erfolg der Handlung ist. Denn Misserfolg kann sich immerhin auch einstellen, wenn alle Beteiligten den wechselseitigen Handlungserwartungen erfolgreich entsprochen haben. Der Vertrauenskreis wäre in Sztompkas Bild daher wohl eine ‚Wettgemeinschaft‘, deren Vertrauensbande nur kollektiv zerstört werden können. Ein eventuelles Misslingen des gemeinsamen Zwecks – der ausbleibende Gewinn selbst etwa – diskreditiert nicht automatisch schon die Zwecksetzung – das Gewinnen – und führt nicht zwangsläufig zum Vertrauensentzug.

Sozialvermögen

Hierin liegt auch ein erheblicher Teil der nicht sonderlich komplexen Begründung dafür, Vertrauen und Gemeinschaftlichkeit zu Stützpfeilern des so genannten Sozialkapitalansatzes zu erklären, ja diesem von Claus Offe bewusst nur „Sozialvermögen“ (1999: 118) genannten Konzept *Kapitalcharakter* zuzuschreiben. Diesbezüglich ist zunächst die Tragfähigkeit der Metapher von der Gewinngemeinschaft wichtig, deren Gruppenmitglieder nur gemeinsam soziales Vertrauen generieren bzw. durch die individuelle Vertrauensinvestition Vertrauenswürdigkeit „erwerben“ (so Luhmann im o.g. Zitat (1968: 59)); deren Gruppenmitglieder also tatsächlich erst, um es mit Pierre Bourdieu zu fassen, durch die gemeinsam anerkannte Tatsache der Gemeinschaftlichkeit ihrer (Vertrauens-)Investition Sicherheit gewinnen und „– im weitesten Sinne des Wortes – *Kreditwürdigkeit*“ erlangen (Bourdieu 1983: 190f.). Mag auch, je nachdem, zu welchem Zweck kooperiert wird, das individuelle Verlustrisiko unterschiedlich sein, das Enttäuschungsrisiko wird gleichverteilt und der Konformitätsdruck auf die individuellen Gruppenmitglieder zugunsten einer Lastenteilung für den Fall des Misslingens erhöht. Letztlich gilt: Man wird nicht enttäuscht, wenn das eigene Vertrauen sich im Endeffekt als unnötig herausstellt oder es nicht den gewünschten Gewinnzweck zeitigt, sondern nur, wenn das eigene Vertrauengeben durch Vertrauensnehmer mittels betrügerischer Vorspiegelung einer angeblich tragfähigen Vertrauensgrundlage missbraucht wird.

**Verantwortungs-
bewusstsein**

Eine entsprechend gewichtige Rolle darf daher dem Verantwortungsbewusstsein der am Vertrauensprozess aktiv Beteiligten zugeschrieben werden. Denn diese erbringen ihre Vorleistung nicht allein in der Annahme, nicht enttäuscht zu werden. Diese Annahme will im Akt der Vertrauensspende auch deutlich demonstriert sein, um die mit Vertrauen Versehnen oder in den Vertrauenszirkel Integrierten soziomoralisch zu verpflichten. Andernfalls könnte schließlich prohibitiv einfach ein Vertrag aufgesetzt werden, dessen Befolgung mit Hilfe Dritter erzwingungsfähig wäre – eine Option übrigens, auf die verzichtet zu können häufig als ein Beispiel für die komplexitätsreduzierende Produktivität, Flexibilität und Dynamik des Vertrauensmechanismus genannt wird. Daher wäre es auch – ähnlich wie im Beispiel der Macht – irreführend, Vertrauen als eine Art Dienstleistung oder allzu konkrete Zielvereinbarung zu interpretieren. Der psychologische und soziomoralische Gehalt der Verpflichtung besteht nämlich im Selbstzwang des Vertrauensnehmers, sich als vertrauenswürdig

zu erweisen, und in der Annahme, die weiteren Beteiligten würden solchen Selbstzwang auch empfinden und ihm Folge leisten.

Hiermit nun wird schon deutlicher, dass Vertrauen weniger auf Handlungsabsichten als auf Verhaltensweisen, genauer noch: auf als soziokulturell verallgemeinerungswürdig empfundene Verhaltenserwartungen gerichtet ist. Insofern lässt sich Vertrauen als eine Reziprozitätsnorm verstehen, also als die bewusste Zumutung wechselseitiger Verlässlichkeit. Dies unter anderem unterscheidet Vertrauen von bloßer Leichtgläubigkeit, Vertrauensseligkeit, Gleichgültigkeit oder Lethargie. Wenn nun Vertrauen als eine soziale Reziprozitäts- bzw. wechselseitige Fairnesserwartung zu begreifen ist, die erst im Falle des Zuwiderhandelns sanktioniert wird, versteht es sich von selbst, dass Vertrauensspender und Vertrauensempfänger ein freiheitliches Band gegenseitiger Verantwortung knüpfen, das bereits qua Bestehen sozial stabilisierend wirkt. Eine sehr konkrete Handlung oder gar ein Handlungserfolg ist hierfür nicht erforderlich, was wiederum besagt, dass sich Vertrauen im Rahmen von bestimmten Handlungen und Verhaltensweisen allenfalls äußern kann, keinesfalls aber mit ihnen identisch oder aus ihnen eindeutig herzuleiten ist – man denke etwa an die Begrifflichkeit „vertrauensbildende Maßnahmen“. Wenn man so will, besitzt Vertrauen daher einen zutiefst freiheitlichen und damit auch: verletzlichen Wesenskern. Es ist durch Medien wie Macht oder Geld nicht zu erzwingen bzw. durch sie nur um den Preis der Selbstaufhebung zu ersetzen. Folglich sollte sogar anzunehmen sein, dass Vertrauen irreduzible ethische und ästhetische Qualitäten besitzt.

II.

Diese notwendigerweise komplexen Überlegungen zur Konzeptualisierung von Vertrauen kontrastieren mit der durch zuweilen erstaunlich simple Messinstrumente charakterisierten, empirischen Sozialkapitalforschung.

Auch ist zu berücksichtigen, dass gerade eine zuweilen stark vereinfachende Demoskopie zügig und präsentabel klare und leicht vergleichbare Ergebnisse zu erzeugen versteht, die mit Vorsicht zu genießen sind, da in der theoretischen Grundlegung der mit kollektivistischen Aggregatdaten operierenden, quantitativen Sozialkapitalforschung empirisch messbare

Indikatoren mit normativ wünschbaren Wirkungsannahmen verschmelzen. Der methodologisch versierte Risikopsychologe Gerd Gigerenzer pflegt (in vergleichbaren Kontexten) gelegentlich hintersinnig zu fragen: „30% wovon?“ (z. B. 2008: 41): Wird denn wirklich zu 30 Prozent vertraut, wenn 30 Prozent vertrauen? Das Gros der Forschung legt jedenfalls nahe, Vertrauen als eine meist spezifische, sehr überwiegend nur langfristig generierbare und vor allem als eine auf individueller Erfahrung und kollektiver Verstärkung beruhende Fähigkeit bzw. Kompetenz zu begreifen. Mittel- und langfristig ist Vertrauensbereitschaft eher stabil, und entsprechend skeptisch sind Wirkungsannahmen und Problemszenarien generell zu beurteilen, zumal erhebliche regionale und internationalen Unterschiede bestehen (Beugelsdijk/van Schaik 2005; Delhey/Newton 2004; van Deth 2003; Fukuyama 1995; Healy 2003; Krishna 2003; Schneider et al. 2000). Namentlich Robert Putnams *Making Democracy Work* legte einen sozialwissenschaftlich plausiblen Grundstein für die Idee, dass unterschiedliche Kulturen auch unterschiedliche Vertrauenskulturen und -wirkungen besitzen. Dies beeinflusst die Aussagekraft kulturkreisübergreifender, quantitativ-statistischer Vergleiche. Putnams Studie führte das unterschiedliche regionale Leistungsprofil Italiens auf ein vorrangig an Coleman (1991) orientiertes, zivilkulturelles Surrogat zurück, das Putnam fortan als Sozialkapital im Sinne einer spezifischen Kombination aus Aspekten des Vertrauens, reziproker Normen und insbesondere sozialer Netzwerke definierte.

Hatte der die diesbezüglich lange dominierende US-amerikanische Forschungslandschaft prägende Putnam vor seinem Aufsehen erregenden Buch *Bowling Alone* Sozialkapital noch vorsichtig definiert als „features of social life, networks, norms, and trust, that enable participants to act together more effectively to pursue shared objectives“ (1995: 644f.), worin ihm das Gros der Forschungslandschaft gefolgt ist, hieß es wenig später schon selbstbewusster: „The only real debate is over how big a role social capital plays relative to human or physical capital“ (2000: 322).

Entsprechend war recht bald die Vermutung oder die Hoffnung entstanden, Sozialkapital könnte der „missing link“ (Grootaert 1998) zwischen Humankapital und rein ökonomischem Kapital sein. Soziales Kapital wird dabei als ein komplexes Geflecht begriffen, das die Vertrauensvariable als einen

**Vertrauen als
Reziprozitätsnorm**

**vertrauens-
bildende
Maßnahmen**

**Vertrauens-
bereitschaft
eher stabil**

**Vertrauens-
kulturen**

networks

Humankapital

Faktor beinhaltet, der weitere variable Größen (wie die Intensität sozialen Engagements) begünstigt, strecke (etwa die Reichweite von Netzwerken) und stabilisiert (Bindungsbereitschaft), wodurch wiederum Vertrauen regeneriert werde. Insofern stellt die Sozialkapitalforschung auch für Konzepte des Vertrauens eine plausible Erweiterung und nützliche Fortentwicklung dar. Sie reflektiert die gesellschaftliche Einbettung von Vertrauensbeziehungen und lebt genuin von offenen Kausalitätsfragen – etwa von der einseitig nicht auflösbaren Wechselspannung zwischen Vertrauen schaffenden Institutionen und durch Vertrauen geschaffenen Institutionen (dazu an einem Beispiel u.a. Schaal 2004).

Wechselspannung

Folgerichtig findet sich ein breites Spektrum an Definitionsvorschlägen. Beispielsweise stellt Bourdieu (1983: 190f.) fest, soziales Kapital sei „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. Das Sozialkapital, das die einzelnen Gruppenmitglieder besitzen, dient ihnen allen gemeinsam als Sicherheit und verleiht ihnen – im weitesten Sinne des Wortes – *Kreditwürdigkeit*.“

Zugehörigkeit zu einer Gruppe

Für Ronald Burt (1992: 9) verbindet soziales Kapital „friends, colleagues, and more general contacts through whom you receive opportunities to use your financial and human capital.“

co-operation

Francis Fukuyama (2000: 16) definiert Sozialkapital als „set of informal values or norms shared among members of a group that permits co-operation among them“, während Alejandro Portes (1998: 6) unterstreicht, es stehe „for the ability of actors to secure benefits by virtue of membership in social networks or other social structures.“

James Coleman (1991: 392) wiederum betont, soziales Kapital werde „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. Wie andere Kapitalformen ist soziales Kapital produktiv, denn es ermöglicht die Verwirklichung bestimmter Ziele, die ohne es nicht zu verwirklichen wären. Wie auch physisches Kapital und Humankapital ist soziales Kapital nicht völlig uneingeschränkt wirksam und wandelbar, sondern nur im Hinblick auf bestimmte Tätigkeiten. Eine bestimmte Form von sozialem Kapital, die bestimmte Handlungen begünstigt, kann für andere Handlungen nutzlos oder sogar schädlich sein. Anders als andere Kapitalformen wohnt soziales Kapital den Beziehungsstrukturen zwischen zwei oder mehr Personen inne. Es ist weder Individuen noch materiellen Produktionsgeräten eigen.“

Beziehungsstrukturen zwischen Personen

Diese Definitionen eröffnen ein Spannungsfeld, das zwischen sozialem Kapital als individueller und kollektiver Ressource rangiert, zwischen konkreter Definition der Bestandteile und abstrakter Funktionsweise des Mechanismus, zwischen freien und systematischen Strukturen, zwischen inklusiven und exklusiven Gehalten, zwischen formellen und informellen Gefügen. Zwar heben alle Autoren direkt oder indirekt auf die Funktion sozialen Kapitals als *produktiver Ressource* ab und betonen so die investive Funktion – die möglichen Antworten auf Fragen aber, durch und für was, durch und für wen diese Produktivität inwiefern profitabel sei, divergieren zum Teil erheblich. Bleiben die soziologisch beschreibenden Definitionen Bourdieus und Colemans bewusst abstrakt, indem sie die (sozial-)strukturelle Bedingtheit der Ressourcenverteilung und ihrer Verwendungschancen betonen, akzentuieren Fukuyama und Portes stärker die rationale Umsetzungseffizienz von als überindividuell identifizierten Zielen, welche aus der individuellen Einbindung in soziale Netzwerke sowie der Anerkennung und Forcierung ihrer Normen und Werte resultieren kann.

produktive Ressource

Einen gelungenen Versuch, die Vielfalt der Ansätze mit Blick auf soziales Engagement zu bündeln, präsentierten Gabriel et al. (2002: 29). So entwickelten Bürger „[m]ithilfe eines lebendigen Vereinslebens [...] ein stärkeres Gefühl der Verbundenheit und Solidarität [...]. Sie lernen, einander zu vertrauen, und bringen auf diese Weise eine öffentliche Kultur des Vertrauens hervor. Ehrenamtliche Tätigkeiten verringern die Distanz zwischen Bürgern und abstrakten staatlichen Institutionen, womit zugleich flexibler auf konkrete Ansprüche reagiert werden kann. Das Gefühl der Eigenverantwortlichkeit steigt, woraus sich weitreichende positive Folgen für die Politik ergeben: Die

Solidarität

Zivilgesellschaft

Forderungen nach staatlichen Leistungen nehmen ab, zugleich nimmt die Effizienz und Effektivität der staatlichen Aufgabenerfüllung zu. Resultat ist die ‚Zivilgesellschaft‘ (2002: 20). Letztlich ergebe sich auch hierüber ein „doppelter Doppelcharakter des Sozialkapitals“:

| | Sozialkapital als individuelle Ressource: Beziehungskapital | Sozialkapital als Kollektivgut: Systemkapital |
|--------------------|---|--|
| strukturelle Ebene | Beziehungen | Verteilung von Netzwerkstrukturen |
| kulturelle Ebene | soziales Vertrauen | generalisiertes soziales Vertrauen |
| | gemeinschaftsbezogene Normen und Werte | kollektive Geltung gemeinschaftsbezogener Normen und Werte (Symbole) |

(Gabriel et al. 2002: 29)

Individuum und Kollektiv

Hiermit wird der auf den Vertrauensbegriff abstellenden Begriffsbestimmung Putnams (2000: 19), „social capital refers to connections among individuals, social networks and the norms of reciprocity and trustworthiness that arise from them“, eine konkrete Dimension und Differenzierung gegeben. Zwar werden konkrete Funktionen sozialen Kapitals damit zunächst ausgeklammert, gleichwohl erfasst und differenziert dieses Schema integrale Bestandteile des Konstrukts, unterscheidet zwischen Individuum und Kollektiv, zwischen subjektivem Charakter und objektiver Struktur, und bleibt offen für die Integration politischer Aspekte. Hierzu zählt auch, dass rhetorische Formelbegriffe wie Gemeinwohl, Gemeinsinn, sozialer Zusammenhalt, Vertrauen, Sozialkapital, Solidarität, Gerechtigkeit u.a.m. regelmäßig zur Handlungslegitimation eingesetzt werden, zumal von staatlicher Seite, und dies nicht nur im Fall von Interventionen in den Wirtschaftsprozess, sondern ebenso im Fall von Deregulierung (Fischer 2006).

Fragt man von hier aus weiter nach den (möglichen) Funktionsweisen und Wirkungsmechanismen sozialen Kapitals, so stößt man zunächst auf die Annahme, wo Vertrauen und Zuversicht fehlten, entfielen auch die Anreize, kooperativ zu handeln, komplexe Tauschprozesse zu riskieren und gemeinsame Profite zu erzielen. Hiervon zu unterscheiden ist der stärker soziologisch inspirierte Ansatz kollektiver Handlungsdilemmata und der in den Wirtschaftswissenschaften beheimatete Such- und Transaktionskostenansatz.

So genannte Dilemmata kollektiven Handelns basieren auf Problemen, die aus Streben nach individueller Nutzenmaximierung entstehen. Dieses Streben setzt rationales Handeln homogener Akteure voraus, die nach den gängigen Modellannahmen über näherungsweise vollständige und transparente Informationen verfügen sollen. Da die Gesamtheit aller Akteure jedoch nicht auf Homogenität geeicht ist, kann die Effizienz individueller Entscheidungen trotz objektiv rationalen Handelns kollektive Nachteile zeitigen. Bekanntestes Phänomen negativer Auswirkungen rationalen Handelns und mangelnder Information ist das Gefangenendilemma, in welchem individuell rationale Akteure ein für alle und sich selbst bestenfalls suboptimales Ergebnis produzieren. Ähnlich destruktiv wirkt das Phänomen des Trittbrettfahrertums (*Tragödie der Allmende*): Der individuelle Nutzen kollektiv produzierter und öffentlich zur Verfügung gestellter Güter ist zunächst dann am rationalsten, wenn man sich der Produktion entzieht und dennoch an der Verteilung partizipiert (Krishna 2003: 12; Putnam 1993: 163). Dies kann in eine Abwärtsspirale abnehmender Effizienz und sich durch wachsendes Misstrauen reduzierender Solidarität führen.

Tragödie der Allmende

In dieser Situation könnte ein hohes Maß an sozialem Kapital dazu beitragen, kollektive Handlungsdilemmata zu lösen, indem u.a. Effizienz und kooperatives Miteinander durch erhöhten Konformitätsdruck und respektierte Normen erleichtert und Solidarität durch reziprokes Vertrauen stimuliert wird. Dies ergänzend, betont Putnam (1995: 666) im Einklang mit vielen anderen und später vielfach empirisch bestätigten Forschungsergebnissen, dass soziales Vertrauen progressiven Einfluss auf den Grad zivilgesellschaftlichen Engagements ausübe. So ermögliche es eine als vertrauenswürdig antizipierte Atmosphäre allgemeiner Sicherheit und regulierter Individualität, normenadäquate Interessen flexibler, effizienter und sicherer zu verfolgen.

regulierte Individualität

Weiterhin vermöge soziales Kapital in vielfachgestaltiger Weise, einige der allen sozialen (Aus-)Tauschprozessen innewohnenden Risiken, eben ihre Komplexität, zu reduzieren. Bezüglich netzwerklich institutionalisierter Kooperationen lassen sich zwei vordringliche Elemente identifizieren: der Tausch von Informationen selbst und die Regulierung individualistischen Verhaltens. Durch ein höheres Maß sozialer Netzwerkeinbindung könnten Informationsdefizite reduziert werden, zumal relevante Informationen über

**Institutionen-
effektivität**

soziale Netzwerke effizienter und bei Bedarf gezielt und relativ anonym adressiert werden können. Zudem könne der Druck, besonders wertvolle Informationen preiszugeben, durch das Verpflichtungs- und Konformitätspotential sozialer Netzwerke verstärkt werden, wollen Informanten mögliche Sanktionen vermeiden. Auf einer weiteren konkreten Ebene erlaube Vertrauen etwa die Verminderung von Transaktionskosten in Form von Kosten der Durchsetzung und Überwachung getroffener oder sich anbahnender Vereinbarungen. Macht- und Informationsasymmetrien könnten durch stärker informell angelegte Verbindlichkeiten und geringere Notwendigkeiten der Inanspruchnahme dritter Akteure, etwa hierarchischer Kontrollinstanzen, überbrückt werden. Für eine noch höhere, nunmehr schon institutionelle Stufe findet sich zudem der Hinweis, dass insbesondere Demokratien Transaktionskosten am stärksten minimierten (North 1992: 129), da in ihnen soziale Netzwerke und Vertrauen größeren Entfaltungsspielraum nutzen könnten, mittels dessen die Institutioneneffektivität von Demokratien weiter erhöht werde (Gabriel et. al 2002; Newton 1997; Sztompka 1997).

Im Einklang mit neoklassischen Wachstums- und den Humankapitaltheorien vertreten einige Autoren ferner die These, dass soziales Kapital kurz- wie langfristig auf das Investitionspotential von Gesellschaften wirke. Da dem Vertrauen eine Risikobereitschaft immanent ist, sei ein hoher Vertrauensgrad direkt an eine größere Bereitschaft gebunden, riskante Investitionen zu tätigen und so letztlich auch ökonomisches Wachstum zu fördern (u.a. Knack/Keefer 1997: 1253; North 1992: 5; Whiteley 2000: 450ff.). Sztompka (1995: 260, 1997: 10) akzentuiert zudem, dass die durch Anwendung sozialen Kapitals ermöglichten Vereinfachungen von Marktprozessen, Freiheiten zu originellen, unkonventionellen und *innovativen* Investitionen forcierten.

**Innovations- und
Investitions-
anreize**

Doch nicht allein derlei direkter Einfluss sozialen Kapitals wird vermutet. Vielmehr wirkten Innovations- und Investitionsanreize über längere Zeiträume positiv auf die Interaktion der Kapitalarten selbst. Da Sozialkapital ein höheres Maß an Gleichheit und die Reduzierung ungleicher Gewinnverteilungsstrukturen fördere, lasse sich dauerhaft auch die humankapitalistische Investitionsbereitschaft steigern, insofern für Humankapitalinvestoren eine relative Sicherheit einhergehe, leistungs- und qualifikationsgerechte Investitionsrenditen erzielen zu können (u.a. Delhey/Newton 2004: 28;

Knack und Keefer 1997: 1253). So schließt sich hier ein Kreis zu den oben genannten, insbesondere von Pierre Bourdieu (1983) theoretisch dargelegten Strukturäquivalenzen und wechselseitigen Transformierungspotentialen unterschiedlicher Kapitalsorten.

An dieser Stelle taucht häufig die grundlegende Frage auf: „It may be social, but why is it capital?“ (Smith und Kulynych 2002). Die entsprechende Debatte kann dergestalt zusammengefasst werden, dass man auf Sozialkapital nicht verzichten müsse, um es transferieren zu können; auch ließen sich Umfang und Wert, geradezu im Sinne einer Heisenberg'schen Unschärferelation, nicht gleichzeitig konkret und vollständig benennen. Die sozialkapitale Ressource sei nicht immer, und – wenn überhaupt – nur immateriell, nicht aber physisch übertragbar. Sie inflationiere nicht automatisch mit der Zeit und erzeuge *eo ipso* keinen Mehrwert durch ihre bloße Existenz. Überhaupt könne ein *Zuwiel* an sozialem Kapital, etwa trittbrettfahrende Netzwerkmitglieder, das soziale Kapital einer Vereinigung stärker bedrohen, als dies in der Regel für Finanzkapital auf monetären Märkten möglich ist. Offe (1999) fügt für soziales Kapital – bei ihm wie gehabt: „Sozialvermögen“ – hinzu, dass es aufgrund fehlender Eigentumsrechte nicht juristisch durchsetzbar sei. Sozialvermögen verfüge daher nicht über wesentlichste Kapitaleigenschaften, sondern sei „mehr oder weniger unintendierte Begleiterscheinung [...] der kooperativen Dispositionen der Beteiligten“ (ebd.: 117); es basiere auch nicht auf einer Investitionsentscheidung, sondern auf Pflege und Förderung.

**Kapitaleigen-
schaften**

So ist als zusammenfassende Hypothese festzuhalten, dass soziales Kapital als vielgestaltiger Transmissionsriemen wirken kann. Es ist anzunehmen, dass mit einem steigenden individuellen, kollektiven und institutionellen Ausstattungsgrad an Sozialkapital auch effektivere, effizientere und sich eigendynamisch dynamisierende, kontrollierende und stabilisierende Handlungsoptionen einhergehen. Der dergestalt vermutete positive Zusammenhang liegt maßgeblich begründet in der Funktion sozialen Kapitals, die beschränkte Rationalität von Akteuren sowie deren Informationsdefizite, ihre Such- und Transaktionskosten, ihr abweichendes Verhalten, institutionelle Ineffizienz und das Risiko von Investitionsverlusten effektiv zu minimieren, wodurch ermöglicht werde, in einer vertrauensvollen, integrativen und stabilen Atmosphäre zu wirken, die, von reziproker Kooperationsbereitschaft, Sicherheit

**Transmissions-
riemen**

und Verlässlichkeit geprägt, in der Lage sei, kollektive Handlungsdilemmata zu überwinden, teilweise auf dritte, prohibitiv formelle Absicherungsinstitutionen zu verzichten und Innovationen vorzubereiten und zu tätigen. Insgesamt lasse dies die Wahrscheinlichkeit steigen, dass produktive und lukrative Tauschhandlungen jedweder sozial relevanten Art stattfinden.

Im Lichte dieser Darstellungen also ließe sich soziales Kapital für den hier verhandelten Kontext als eine nur durch vertrauensvolles, reziprok orientiertes, kooperatives Verhalten Funktionalität erreichende, immaterielle Kollektivressource verstehen, die direkt vom Grad der Einbindung in formelle und informelle soziale Beziehungsstrukturen abhängt und indirekt auf diese zurückstrahlt. Der Kapitalcharakter des sozialen Kapitals begründet sich dabei erst durch spezifische Chancenungleichheiten, die mit divergierenden sozialkapitalistischen Ausstattungsniveaus einhergehen.

Die *Anwendung sozialen Kapitals in und durch als vertrauenswürdig reflektierte(n) Umwelten sowie in und durch soziale(n) Netzwerke(n)* ermöglicht, normiert und reguliert koordiniertes, effizientes, effektives, individuell und kollektiv interessengeleitetes Handeln durch die Sanktionierung abweichender Verhaltensweisen, durch die Verbreitung individuell und kollektiv relevanter Informationen und durch die Förderung wechselseitiger Verlässlichkeit. Denn während Vertrauen soziale Komplexität reduziert und so erst soziale Planungsfähigkeit schafft, fungieren soziale Netzwerke als konzentrierte Schnittstellen, Katalysatoren und Multiplikatoren gemeinsamer Interessen, Kompetenzen und Verpflichtungen.

Die spannendste und zunächst kontraintuitive Erweiterung dieser etablierten Sozialkapitaldeutungen ist eine, die hinsichtlich Robert Putnam und Kristin Goss (2001) unter den Bezeichnungen „brückenbildendes“ vs. „bindendes“ Sozialkapital eingeführt wurde (wobei die Originalbegriffe etwas treffender „*bridging*“ vs. „*bonding*“ lauten). Diese wenn auch nicht unbedingt in dieser Terminologie begrifflich notwendige, so doch gedanklich unverzichtbare Unterscheidung erweist sich als bestechend plausibel: Ging die herkömmliche Forschung lange Zeit davon aus, dass Vertrauen *per se* eine produktive Kraft besitze, die ausbleibe, wenn nicht vertraut, und die konterkariert werde, wenn misstraut werde, so zeigt die Differenz zwischen *bridging* und *bonding social*

capital, dass die Skepsis nicht derart einfach funktionalistisch im traditionellen Sprachhaushalt aufzulösen ist. Die mögliche negative soziale Wirkungsmacht sozialkapitaler Effekte muss nämlich logisch bereits im Sozialkapital selbst verankert werden, will man nicht andernfalls behaupten, Misstrauen sei immerzu unangebracht oder weniger effektiv. Die Schattenseite sozialen Kapitals ist daher weniger im Misstrauen zu finden als beispielsweise in Formen selektiven, geheimen oder zu routinisierten Vertrauens. Für derlei beobachtbare inverse Sozialkapitalfunktionen gibt es allerlei etablierte Bewertungsbegriffe wie Klientelismus, Korruption (von Alemann 1993; Fischer 2009), Klassenantagonismus, Bürokratismus, etc. (vgl. zu solchen und weiteren Schattenseiten von Vertrauen schon früh Gambetta 1988).

Brückenbildendes Sozialkapital hingegen beschreibt naheliegenderweise eher soziale Investitionsprozesse, die die Möglichkeit eröffnen und die Wahrscheinlichkeit erhöhen, eigentlich unwahrscheinliche soziale Interaktionen zu wagen. Brückenbildendes Sozialkapital ist darum zwar nicht schon zwangsläufig das „bessere“ oder das „gute“ Sozialkapital. Es entspricht aber dem von Luhmann bestimmten, notwendigerweise hohen Risiko von Vertrauen: Es präzisiert die mögliche, aber nicht gesicherte Produktivität der Anwendung, die Chancenhaftigkeit unter Bedingungen der Unsicherheit und eben des Risikos.

Entsprechend sollte soziales Kapital als Konzept nicht dauerhaft ungeprüft auf bestimmte Bestandteile fixiert werden wie etwa die Netzwerkgröße, -dichte, -reichweite oder die Intensität sozialen Engagements, gerade weil die Zugangsmöglichkeiten zu und Nutzungschancen von sozialem Kapital sozial ungleich und ohnehin zeitlich schwankend unterschiedlich verteilt sind. Hinzu kommt, dass mit der Wende zu hochkonkurrenzialen, postindustriellen Gesellschaften ein Gestaltwandel sozialer Kapitalnutzung einhergehen könnte (Offe/Fuchs 2001), der darin besteht, dass abgeschottete, z.B. karrieristische Netzwerke und hedonistische Freizeitassoziationen individualistisch oder sozialschicht ungspezifisch, jedenfalls aber distinktiv genutzt werden, woraus kaum eine gemeinnützige Vertrauenszunahme resultieren kann.

Kollektivressource

soziale
Planungsfähigkeitbridging vs.
bonding

Korruption

soziale
InteraktionenZugangs-
möglichkeiten

III.

Als Fazit lässt sich festhalten, dass (soziales) Vertrauen ein Mechanismus ist, dessen vielgestaltige Bedingungen, Aus- und Wechselwirkungen den Ausprägungsgrad einer Gesellschaft mit Sozialkapital grundlegend bestimmen. Die abschließenden Thesen sollen diese Feststellung verdeutlichen und verdichten.

1. Aufgrund seiner überwiegend allgemein gehaltenen alltagsprachlichen Verwendung als *Wort* bedarf der *Begriff* des (sozialen) Vertrauens einer präzisierenden Bestimmung. Wir fassen Vertrauen zunächst theoretisch als die bewusst eingesetzte Kompetenz, hinsichtlich ihres Ausgangs ungewisse Entscheidungssituationen dadurch zu meistern, dass einem Vertrauensnehmer gegenüber vorleistende (und dadurch riskante) Handlungsbereitschaften verstehbar kommuniziert werden. Reagiert ein Vertrauensnehmer in der durch den Vertrauensspender beabsichtigten Weise auf diese Investition, erweist sich der Vertrauensnehmer als vertrauenswürdig. Die riskante Vorleistung des Vertrauensspenders besteht in seiner im Ausgang ungesicherten Wette darauf, nicht absichtlich vom Betrauten in gleich welcher Weise enttäuscht zu werden. Vertrauen also beruht auf der verantwortungsbewussten Zumutung wechselseitiger Verlässlichkeit.
2. Praktisch folgt aus solcher Vertrauensbestimmung, dass Vertrauen nur in sozialen und optionalen Handlungssituationen beobachtet, bestimmt und geprüft werden kann. Ein Vertrauender muss nämlich die Wahl haben, Vertrauen aktiv zu verweigern. Gottvertrauen, Ur- und Selbstvertrauen, Routine, Naivität, Lethargie oder Resignation sind also nicht als soziales Vertrauen zu begreifen und nicht mit ihm zu verwechseln; sie müssten anderweitig bestimmt werden.
3. Nicht anderweitig zu bestimmen, sondern geradewegs zum Vertrauensthema gehörig ist dagegen das Phänomen der Korruption. Es lässt sich als eine Form zu spezifischen und übersteigerten Vertrauens begreifen.
4. Aus dem bisher Festgestellten sollte eine maßvolle Skepsis gegenüber einigen allein empirisch bestimmten Vertrauenskonzeptionen folgen, die es dem Einzelnen überlassen, anzugeben, wie vertrauend er ist bzw. als wie vertrauend und vertrauenswürdig er wahrgenommen zu werden wünscht.
5. Die produktive Kraft von Vertrauen zeigt sich in dem Effekt, riskante Situationen trotz ungewisser Ausgänge schnell und effizient bearbeiten zu können. Man täuscht sich – bewusst – über die (unendlich vielen) realen Unsicherheiten einer Herausforderung hinweg, kann mithin das Bewusstsein von der eigentlichen Komplexität einer Entscheidungssituation reduzieren. Zum Beispiel, indem auf eine rechtswirksam formalisierte oder anderweitig mächtige Absicherung eines wechselseitigen Versprechens verzichtet wird.
6. Derlei begründet die Attraktivität des Vertrauensthemas vor allem in der politischen Rhetorik. Die Forderung nach oder der Anspruch auf mehr Vertrauen reagiert nämlich nicht selten auf ein bereits thematisiertes Defizit formaler und institutioneller Mechanismen. Zuweilen also soll durch die politisch reklamierte Forderung nach Vertrauen ein bereits festgestelltes (nicht zwangsläufig auch ungerechtfertigtes) Misstrauen vermindert werden. Effektives, kompetentes und kritisches Misstrauen indes ist eine Tugend mündiger Staatsbürger(innen).
7. In den Konzeptionen sozialen Kapitals finden sich diese Vertrauenseigenschaften verdichtet. Sozialkapital ist zu verstehen als enges Geflecht aus prinzipiellen und spezifischen Vertrauensleistungen, Netzwerkeinbindungen und Gemeinschaftsnormen einer sozialen Gruppe (beispielsweise einer kleinen Gemeinschaft, einer Nation, einer Bevölkerung) und dem dadurch begünstigten sowie auf Vertrauensbereitschaften rückwirkenden, bestenfalls gemeinwohlorientierten Engagement. Allgemeines soziales Vertrauen, Gemeinwohlorientierung, Zivil- bzw. Bürgergesellschaftlichkeit und wechselseitige Solidarität lassen sich demnach als Indikatoren kollektiven sozialen Kapitals verstehen.

Literaturverzeichnis

- von Alemann, Ulrich 1993: Korruption ist Vertrauenssache, in: Capital, No. 4/93, S. 113 f.
- Beugelsdijk, Sjoerd; van Schaik, Ton 2005: Social Capital and Growth in European Regions: an Empirical Test, in: European Journal of Political Economy 21, pp 201-324.
- Bourdieu, Pierre 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckel, Rainer (Hg.): Soziale Ungleichheit. Soziale Welt: Sonderband 2, Göttingen: Schwartz, S. 183-198.
- Burt, Ronald 1992: Structural Holes: The Social Structure of Competition, Cambridge: Harvard University Press.
- Coleman, James S. 1991: Grundlagen der Sozialtheorie. Band 1, Handlungen und Handlungssystem, München: Oldenbourg.
- Delhey, Jan; Newton, Kenneth 2002: Who trusts? The Origins of Social Trust in Seven Nation, Berlin: WZB (aus: <http://skylla.wz-berlin.de/pdf/2002/iii02-402.pdf> (05.05.2005)).
- van Deth, Jan W. 2003: Measuring Social Capital: Orthodoxies and Continuing Controversies, in: International Journal of Social Research, Methodology, Theory and Practice 6, pp 79-92.
- Fischer, Karsten 2006: Moralkommunikation der Macht. Politische Konstruktion sozialer Kohäsion im Wohlfahrtsstaat, Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.
- Fischer, Karsten 2009: Korruption als Problem und Element politischer Ordnung. Zur Geschichtlichkeit eines Skandalons und methodologischen Aspekten historischer Komparatistik, in: Historische Zeitschrift, Beiheft 48: Geld – Geschenke – Politik. Korruption im neuzeitlichen Europa, hrsg. v. Engels, Jens Ivo; Fahrmeir, Andreas; Nützenadel, Alexander, München: Oldenbourg Verlag, S. 49-65.
- Franzen, Axel; Freitag, Markus (Hg.) 2007: Sozialkapital. Grundlagen und Anwendung, Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Frevert, Ute (Hg.) 2003: Vertrauen: historische Annäherungen, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Frevert, Ute 2003a: Vertrauen – eine historische Spurensuche, in: dies. (Hg.): a.a.O., S. 7-66.
- Fukuyama, Francis 1995: Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. London: Hamish Hamilton.
- Fukuyama, Francis 2000: The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order. New York: The Free Press.
- Gabriel, Oscar W.; Kunz, Volker; Rossdeutscher, Sabine; van Deth, Jan 2002: Sozialkapital und Demokratie. Zivilgesellschaftliche Ressourcen im Vergleich, Wien.
- Gambetta, Diego (ed.) 1988: Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, Oxford: Basil Blackwell.
- Giddens, Anthony 2004: Konsequenzen der Moderne, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Gigerenzer, Gerd 2008: Ursachen gefühlter Risiken, in: Rechtfertigen „gefühlte“ Risiken staatliches Handeln? Tagungsband der Festveranstaltung zum fünfjährigen Bestehen des Bundesinstituts für Risikobewertung (BfR) vom 7. November 2007, Berlin: BfR, S. 41-49.
- Grootaert, Christiaan 1998: Social Capital: the Missing Link?, in: Social Capital Working Paper No. 3, Washington: The World Bank (aus: <http://poverty2.forumone.com/library/subtopic/5050/?offset=10> (05.05.2005)).
- Hartmann, Michael 2002: Vertrauen als demokratische Erfahrung, in: Schmalz-Bruns, Rainer; Zintl, Reinhard (Hg.): Politisches Vertrauen. Soziale Grundlagen reflexiver Kooperation, Baden-Baden: Nomos, S. 77-98.
- Hartmann, Martin; Offe, Claus (Hg.) 2001: Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts, Frankfurt am Main/New York: Campus.
- Healy, Tom 2003: The Measurement of Social Capital at International Level. Social Capital: The Challenge of International Measurement, OECD Working Paper (aus: <http://www.oecd.org/dataoecd/1/60/2380281.pdf> (05.05.2005)).
- Hellmann, Kai-Uwe 2003: Alles Marke, oder was? Markenpolitik in der politischen Kommunikation, in: Forschungsjournal Neue Soziale Bewegungen, Jg. 16, Heft 3, S. 17-23.
- Huhnholz, Sebastian 2009: Vertrauen. Ein Überblick zu jüngeren, demoskopisch ermittelten Vertrauensgraden in Deutschland, unveröffentlichtes Manuskript für die Herbert Quandt-Stiftung (Einsicht auf Anfrage).
- Kielmansegg, Peter Graf 2009: Wozu braucht die Demokratie die Mitte?, in: Herbert Quandt-Stiftung (Hg.): Sinclair-Haus-Gespräche 29: Aspekte gesellschaftlicher Mitte in Europa – Annäherungen und Potentiale, Bad Homburg v.d. Höhe: Herbert Quandt-Stiftung, 59-65.
- Krishna, Anirudh 2003: One Thing or Many: is Social Capital Fungible Across Divers Arenas?, Paper prepared for 2003 Annual Meeting of the Political Science Association, Philadelphia, August 27-31, 2003.
- Lahno, Bernd 2002: Der Begriff des Vertrauens, Paderborn: Mentis.
- Luhmann, Niklas 1968: Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität, Stuttgart: Enke.
- Luhmann, Niklas 2001 [1988]: Vertrautheit, Zuversicht, Vertrauen. Probleme und Alternativen, in: Hartmann, Martin; Offe, Claus (Hg.) 2001: a.a.O., S. 142-160.
- Mauelshagen, Franz 2003: Netzwerke des Vertrauens. Gelehrtenkorrespondenzen und wissenschaftlicher Austausch in der Frühen Neuzeit, in: Frevert, Ute (Hg.): a.a.O., S. 119-151.
- Newton, Kenneth 1997: Social Capital and Democracy, in: American Behavioral Scientist 40, pp 575-586.
- Offe, Claus 1999: Sozialkapital. Begriffliche Probleme und Wirkungsweise, in: Kistler, Ernst et al. (Hg.): Perspektiven gesellschaftlichen Zusammenhalts: empirische Befunde, Praxiserfahrungen, Maßkonzepte, Berlin: Edition Sigma, S. 113-120.
- Offe, Claus; Fuchs, Susanne 2001: Schwund des Sozialkapitals? Der Fall Deutschland, in: Putnam, Robert D. (Hg.) 2001: a.a.O., S. 417-511.
- Portes, Alejandro 1998: Social Capital: It's Origin and Application in Modern Sociology, in: Annual Review of Sociology 24, pp 1-24.
- Putnam, Robert D. (with Robert Leonardi and Raffaella Y. Nanetti) 1993: Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Putnam, Robert D. 1995: Tuning in, Tuning out: The Strange Disappearance of Social Capital in America, in: Political Science and Politics 28, pp 664-683.
- Putnam, Robert D. 2000: Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community, New York: Simon and Schuster.
- Putnam, Robert D. (Hg.) 2001: Gesellschaft und Gemeinwohl. Sozialkapital im internationalen Vergleich, Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Putnam, Robert D.; Goss, Kristin A. 2001: Einleitung, in: Putnam, Robert D. (Hg.) 2001: a.a.O., S. 15-43.
- Reemtsma, Jan Philipp 2008: Vertrauen und Gewalt: Versuch über eine besondere Konstellation der Moderne, Hamburg: Hamburger Edition.
- Schaal, Gary 2004: Vertrauen, Verfassung und Demokratie. Über den Einfluss konstitutioneller Prozesse und Prozeduren auf die Genese von Vertrauensbeziehungen in modernen Demokratien, Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.
- Schmalz-Bruns, Rainer 2002: Vertrauen in Vertrauen? Ein konzeptueller Aufriß des Verhältnisses von Politik in Vertrauen, in: ders.; Zintl, Reinhard (Hg.): Politisches Vertrauen. Soziale Grundlagen reflexiver Kooperation, Baden-Baden: Nomos, S. 9-35.
- Schneider, Gerald; Plümper, Thomas; Baumann, Steffen 2000: Bringing Putnam to the European Regions. On the Relevance of Social Capital for Economic Growth, in: European Urban and Regional Studies 7, pp 307-317.
- Smith, Stephen Samuel; Kulynych, Jessica 2002: It May be Social, But Why is it Capital? The Social Construction of Social Capital and the Politics of Language, in: Politics and Society 30, pp 149-186.
- Sztompka, Piotr 1995: Vertrauen: Die fehlende Ressource in der postkommunistischen Gesellschaft, in: Niedelmann, Birgitta (Hg.): Politische Institutionen im Wandel. Sonderheft der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Opladen: Westdeutscher Verlag 1995, S. 254-276.
- Sztompka, Piotr 1997: Trust, Distrust and the Paradox of Democracy, Berlin: WZB (aus: <http://skylla.wz-berlin.de/pdf/1997/p97-003.pdf> (05.05.2005)).
- Whiteley, Paul 2000: Economic Growth and Social Capital, in: Political Studies 48, pp 443-466.

Zu den Autoren



Heinz Bude

Geboren 1954 in Wuppertal. Studium der Soziologie, Philosophie und Psychologie an der Universität Tübingen und an der Freien Universität Berlin. 1986 Promotion zum Dr. phil. mit einer Dissertation zur Wirkungsgeschichte der Flakhelfer-Generation. 1994 Habilitation mit einer Schrift zur Herkunftsgeschichte der 68er-Generation. Seit 1992 Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Hamburger Institut für Sozialforschung, seit 1997 dort Leiter des Bereichs „Die Gesellschaft der Bundesrepublik“. Lehrstuhlvertretungen an der Freien Universität Berlin und an der Viadrina in Frankfurt/Oder sowie 1996 Visiting Scholar am Center for European Studies der Cornell University. Seit 2000 Inhaber des Lehrstuhls für Makrosoziologie an der Universität Kassel.



Karsten Fischer

Geboren 1967 in Kleve. 1988–1994 Studium von Politikwissenschaft, Philosophie und Völkerrecht in Bonn und Frankfurt am Main. 1998 Dr. rer. soc., Humboldt-Universität zu Berlin. 2003–2009 Wissenschaftlicher Assistent am Lehrstuhl Theorie der Politik der Humboldt-Universität, dort 2006 Habilitation und 2009/10 Gastprofessor als Teilprojektleiter im DFG-Sonderforschungsbereich 644 „Transformationen der Antike“. Seit Sommersemester 2010 Inhaber des Lehrstuhls für Politische Theorie am Geschwister-Scholl-Institut für Politikwissenschaft der Ludwig-Maximilians-Universität München. Lehr- und Forschungsschwerpunkt: Politische Theorie und Ideengeschichte.



Sebastian Huhnholz

2002–2005 Bachelorstudium, 2005–2008 Masterstudium der Sozialwissenschaften an der Humboldt-Universität zu Berlin. Kooptiertes Mitglied des SFB 644 „Transformationen der Antike“ an der Humboldt-Universität zu Berlin. 2009 Humboldt-Preisträger. Seit 2010 Wissenschaftlicher Assistent am Lehrstuhl für Politische Theorie (Prof. Dr. K. Fischer) des Geschwister-Scholl-Instituts für Politikwissenschaft der Ludwig-Maximilians-Universität München. Arbeitsschwerpunkte: Politische Theorie und Ideengeschichte; Dschihadismus; Krieg und Terrorismus; Raumtheorie.