

Zwischen Kultur und Kalkül? Vertrauen und Sozialkapital im Kontext der neoinstitutionalistischen Wende

Jörg FAUST und Johannes MARX
Johannes Gutenberg-Universität Mainz

Zusammenfassung

Vertrauen und Sozialkapital, so ein breiter Konsens in der Forschung, wirken in sozialen Netzwerken als informelle Institutionen und begünstigen die Kooperation zwischen den beteiligten Akteuren. Gleichwohl ist der Bedeutungszuwachs beider Konzepte mit abnehmender begrifflicher und theoretischer Präzision einhergegangen. Vor diesem Hintergrund ordnen wir die Konzepte Personenvertrauen und Sozialkapital zunächst in den Kontext neoinstitutionalistischer Forschungsansätze ein, um daraufhin zu zeigen, dass sich hinter diesen Ansätzen zwei nur schwer miteinander vereinbare Forschungsprogramme verbergen, nämlich der soziologische Institutionalismus und der institutionenökonomische Ansatz. Eine Vermischung beider Ansätze führt dabei zu theoretisch inkonsistenten Ergebnissen. Weiterhin legen sowohl theoretische Argumente wie auch empirische Studien nahe, dass lediglich die institutionenökonomische Variante Erklärungen für die Entstehung und Vernichtung von Vertrauen und Sozialkapital ermöglicht.

Keywords: social capital, trust, neo-institutionalism, institution theory

Einleitung

Politische Gemeinschaften sind immer wieder mit Koordinations- und Kooperationsproblemen konfrontiert, welche die Erstellung und Pflege kollektiver Güter erschweren. Doch Gemeinschaftsgüter bedrohende Phänomene wie Rentenstreben, Trittbrettfahren und exklusive Verteilungskonkurrenzen treten nicht in allen Gesellschaften in gleichem Maße auf. Um diese Varianz der gesellschaftlichen Fähigkeiten zur Erstellung kollektiver Güter zu erklären, wird in der Politikwissenschaft zunehmend auf die Bedeutung sozialer und politischer Institutionen verwiesen. Zwischen Mikro- und Makroebene angesiedelt, wirken Institutionen

auf das Handeln von Akteuren und beeinflussen somit bestehende Kooperationsprobleme zwischen diesen.¹

Im Zuge der Renaissance kultureller Einflussfaktoren richtete sich das Augenmerk besonders auf die informalen Institutionen, welche gesellschaftliche Kooperation begünstigen oder hemmen. Vor allem im Rahmen des maßgeblich von den Ideen Tocquevilles beeinflussten Konzeptes der Zivilgesellschaft nehmen die Begriffe *Vertrauen* und *Sozialkapital* einen zentralen Stellenwert ein.² Vertrauen und Sozialkapital, so ein breiter Konsens in der Forschung, wirken zwischen Personen und in sozialen Netzwerken als informelle Institutionen und begünstigen kooperatives Verhalten zwischen den beteiligten Akteuren. Umgekehrt wird das Fehlen von Vertrauen und Sozialkapital in sozialen Gruppen für die Persistenz struktureller Entwicklungsdefizite verantwortlich gemacht.³

Vor diesem Hintergrund setzt sich der folgende Beitrag mit der Diskussion um die Ursachen und Wirkungen von Vertrauen und Sozialkapital auseinander. Drei Zielsetzungen stehen dabei im Mittelpunkt der Argumentation. *Erstens* möchten wir zeigen, dass die aktuelle Diskussion über Vertrauen und Sozialkapital ihren Ursprung in der neoinstitutionalistischen Wende der Politikwissenschaft hat. *Zweitens* soll deutlich gemacht werden, dass sich hinter dieser neoinstitutionalistischen Wende zumindest zwei, nur schwer miteinander zu vereinbarende, handlungstheoretische Forschungsprogramme verbergen. Im Rahmen eines soziologischen Institutionalismus werden soziokulturelle Phänomene wie Vertrauen und Sozialkapital als Resultat gesellschaftlicher Prägung herangezogen. Hingegen interpretiert eine institutionenökonomische Sichtweise soziokulturelle Einflüsse als externe strukturelle Anreize. Die mit der Zunahme der Verwendung beider Begriffe vielfach zu beobachtende abnehmende Klarheit der Konzepte Vertrauen und Sozialkapital lässt sich dabei auf die handlungstheoretischen Differenzen zwischen diesen unterschiedlichen Forschungsansätzen zurückführen, deren unreflektierte Kopplung zu inkonsistenter Theoriebildung führt. *Drittens* wollen wir unter Bezugnahme auf existierende empirische Untersuchungen verdeutlichen, warum der institutionenökonomische Ansatz besser geeignet ist, Ursachen und Wirkungen von Vertrauen und Sozialkapital theoretisch zu fassen und empirisch zu untersuchen. Die Beschäftigung mit den oben genannten Problemstellungen erscheint uns dabei trotz der Flut an Artikeln zu neoinstitutionalistischen Verfahren und der Bedeutung von Sozialkapital aus mehreren Gründen als gerechtfertigt. Zwar verwies Kurt Samuelson (1961:

¹ Vgl. hierzu unter anderem grundlegende Arbeiten von Olson (1982); North (1988); Ostrom (1991); Weede (1991); Clague (1997).

² Zu unterschiedlichen Konzepten von Zivilgesellschaft vgl. u.a. Merkel/Lauth (1998); zur Verbindung von Zivilgesellschaft, Vertrauen und Sozialkapital vgl. Levi (1996); Newton (1997); Gabriel et al.(2002).

³ Vgl. zur Einführung u.a. Skidmore (2001); Panther (2002); Haug (1997).

25) bereits vor Jahrzehnten auf die Problematik einer undifferenzierten Vermischung von Bestandteilen unterschiedlicher theoretischer Forschungsansätze bei der Behandlung kultureller Einflussfaktoren, eine Kritik, die auch in jüngeren Publikationen des öfteren anzutreffen ist (vgl. Jackmann/Miller 1996a). Doch gleichzeitig ist zu beobachten, dass die kaum mehr überschaubare Anzahl an Titulierungen neoinstitutionalistischer Verfahren mit einer Verringerung der analytischen Trennschärfe einhergeht. Insofern erscheint uns die Reduktion von "Neoinstitutionalismen" auf zwei klar unterscheidbare handlungstheoretische Forschungsansätze als ein lohnendes Unterfangen, um die Problematik eines "neoinstitutionalistischen Eklektizismus" bei der Analyse kultureller Einflussfaktoren auf gesellschaftliche Entwicklungen zu verdeutlichen.

Gemäß den skizzierten Zielsetzungen ist der Beitrag in fünf Kapitel gegliedert. Nach der Einleitung erfolgt in Kapitel zwei zunächst ein Überblick über die Renaissance von sozialen Institutionen als Gegenstand der politik- bzw. sozialwissenschaftlichen Forschung. In Kapitel drei werden die zwei wichtigsten, sich hinter dieser neoinstitutionalistischen Wende verbergenden Forschungsansätze vorgestellt und die Konzepte Vertrauen und Sozialkapital aus den jeweiligen Perspektiven modelliert. Daraufhin wird gezeigt, warum eine Mischung beider Ansätze zu unbefriedigenden Ergebnissen führt und warum uns die institutionenökonomische Interpretation von Vertrauen und Sozialkapital als die geeignetere Variante erscheint. Im vierten Kapitel werden wir versuchen, vorliegende Studien über den Zusammenhang von Sozialkapital, Rechtsstaatlichkeit und wirtschaftlichem Wachstum miteinander in Beziehung zu setzen, um die Vorteile einer institutionenökonomischen Herangehensweise zu verdeutlichen. Im Schlussteil fassen wir unsere Ergebnisse zusammen und diskutieren im Ausblick gängige Empfehlungen zur Förderung von Sozialkapital.

Die Bedeutung von Institutionen

In den frühen 80er Jahren begann in der Politikwissenschaft eine Renaissance der Beschäftigung mit gesellschaftlichen und politischen Institutionen.⁴ Wie viele andere Entwicklungen in den Sozialwissenschaften wurde auch die "institutionalistische Wende" in der Politikwissenschaft aus der Kritik an einer dominanten Forschungsstrategie geboren: der Kombination aus Behaviouralismus und systemtheoretischem Strukturfunktionalismus (vgl. Immergut 1998; Lehner/Widmayer 2002: 40ff.). Zum einen wird deren Vertretern vorgeworfen, nicht ausreichend zwischen geäußerten Einstellungen und tatsächlichen Präferenzen zu unterscheiden. Damit blendet man die Frage aus, warum politisch

⁴ Vgl. zum soziologischen Institutionalismus March/Olsen (1989); zur Institutionenökonomik North (1992); Weingast (1996).

handelnde Akteure unter einer Vielzahl von Möglichkeiten, ihre Präferenzen in einem Entscheidungskontext zu äußern, eine bestimmte auswählen. Zum anderen sieht sich der klassische Behaviouralismus mit dem Vorwurf konfrontiert, dass die einfache Aggregation individuellen Handelns zu kollektiven sozialen Phänomenen äußerst problematisch ist. Denn die Erklärung politischer Entscheidungen von Parteien, Regierungen etc. ist nicht durch eine bloße Aggregation individueller Präferenzen möglich (vgl. Di Maggio 1998: 697; Norgaard 2001: 9). Vielmehr üben die Mechanismen auf der Mesoebene, die individuelle Präferenzen in kollektive Entscheidungen umsetzen, selbst einen nachhaltigen Einfluss auf diese Entscheidungen aus. Der strukturfunktionalistischen Systemtheorie hält man vor, dass sie keine empirisch-analytische Theorie darstellt und damit für eine empirisch-analytische Wissenschaft lediglich als heuristischer Bezugsrahmen nützlich ist (vgl. Lehner/Widmayer 2002: 40ff.). Auch diese Kritik beruht darauf, dass der Fokus systemtheoretisch geleiteter Untersuchungen auf den funktionalen Bezügen zwischen Elementen und Teilsystemen liegt, die Präferenzen kollektiver Akteure auf der Mesoebene und der Einfluss politischer Verfahren hingegen vernachlässigt werden. Folgt man dieser Kritik, so ist alleine das Aggregat empirisch ermittelter Einstellungen zur Erklärung kollektiver Entscheidungen und die daraus resultierende Interpretation von politischen Systemen über ihre Funktionalität unangemessen für eine empirisch-analytische Wissenschaft.

Als besonders fruchtbar für die Verständigung zwischen Politik- und Wirtschaftswissenschaften erwies sich die in etwa zeitgleiche Auseinandersetzung in der Ökonomie mit den makroökonomischen Modellierungen des Postkeynesianismus und dem neoklassischen "Nirwana-Trugschluss" (Demsetz 1969). Der postkeynesianische mainstream postulierte eine unmittelbare Abhängigkeit des Konsums der Haushalte von ihrem Einkommen. Diese Generalformel wurde sodann mit immer neuen Mikrodaten und ökonometrischer Raffinesse zu stützen versucht, ohne sie jedoch zum Gegenstand weiterer theoretischer Argumentation zu machen. Auch in der Ökonomie begrenzte somit der Verzicht auf die Wirkung von politischen und sozialen Verfahren auf der Mesoebene die prognostische Leistungsfähigkeit postkeynesianischer Theorien (vgl. Siegenthaler 1999: 280f). Umgekehrt wurden die neoklassischen Annahmen von vollkommener Informiertheit und unendlich hoher Anpassungsgeschwindigkeit kritisiert. Die aus diesen Kritikpunkten resultierende Beschäftigung mit Transaktionskosten wirtschaftlichen Handelns und der Organisation von Firmen und Märkten stärkte somit auch in den Wirtschaftswissenschaften die Bedeutung von Institutionen als Gegenstand wissenschaftlicher Forschung.⁵

Auch wenn die aus dieser Kritik erwachsene und sprunghaft angestiegene

⁵ Vgl. hierzu Olson (1965, 1982); Williamson (1985) und North (1988).

Beschäftigung mit der Wirkung und dem Wandel sozialer und politischer Institutionen bei genauerer Betrachtung eine enorme theoretische Vielfältigkeit aufweist, so lassen sich doch zunächst zwei Gemeinsamkeiten der neoinstitutionalistischen Forschung in der Politikwissenschaft herausstellen.

Erstens werden Institutionen nicht mehr als die maßgeblichen Staatsorgane begriffen (vgl. Friedrich 1953). Daneben erfolgte eine analytische Trennung zwischen den Institutionen als den Spielregeln gesellschaftlicher Interaktion und den Individuen und Organisationen als den Spielern. Dabei stellt die Beschäftigung mit Institutionen den Versuch dar, einen Brückenschlag zwischen gesellschaftlicher Makro- und individueller Mikroebene herzustellen. Dies trägt der Erkenntnis Rechnung, dass individuelles Handeln immer in soziale, historische und kulturelle Strukturen eingebettet ist. Die zweite Gemeinsamkeit der neoinstitutionellen Ansätze ist die Unterteilung in formale und informale Institutionen. Unter formalen Institutionen ist dabei staatlich kodifiziertes Recht zu verstehen, das durch Staatsgewalt durchgesetzt bzw. eingefordert wird. Informale Institutionen dagegen sind Ergebnis eines gesellschaftlichen Selbstorganisationsprozesses und beziehen ihre Stabilität und Gültigkeit keineswegs aus einem staatlichen Gewaltmonopol, sondern aus den individuellen Beiträgen gesellschaftlicher Akteure. Dabei können formale und informale Institutionen sowohl konform als auch konfliktär zueinander stehen. Kollidieren informale Institutionen etwa in Form von klientelistischen oder neopatrimonialen Strukturen mit den formalen Prinzipien von Rechtssicherheit und Rechtsstaatlichkeit, so sind gerade während Phasen politischer Transformation erneut erhebliche Kooperationsprobleme hinsichtlich der Reform von Staat und wirtschaftlicher Ordnung zu erwarten.⁶

Aus den beiden skizzierten Gemeinsamkeiten lässt sich denn auch die zunehmende Beschäftigung mit Vertrauen und Sozialkapital bei der Analyse der Ursachen von ökonomischer und politischer Entwicklung erklären. Üblicherweise wird Sozialkapital dabei als Vertrauen in die kooperative Interaktion zwischen Akteuren in horizontal angelegten Netzwerken verstanden, die als wesentlicher Schlüssel für die Lösung gesellschaftlicher und politischer Kooperationsprobleme fungieren (vgl. Coleman 1995; Putnam 1993, 2000). Die Bezeichnung Sozialkapital rührt aus der Tatsache, dass es wie ökonomisches Kapital auch einen bestimmten Wert darstellt. Während ökonomisches Kapital jedoch eine individuelle Ressource ist und einem Akteur zugeschrieben werden kann, drückt sich Sozialkapital sowohl auf der Ebene der sozialen Beziehungen zwischen Individuen wie auch auf systemischer Ebene aus. Dabei geht man davon aus, dass sich jenes in engen sozialen Beziehungen aufgebaute Perso-

⁶ Vgl. hierzu u.a. O'Donnell (1994); Clague et al. (1996); Merkel/Croissant (2000); Lauth/Liebert (1999); Faust (2001).

nenvertrauen, auch Beziehungskapital genannt, in ein abstraktes Systemkapital wandelt, welches auch außerhalb der engen sozialen Beziehungen wirksam ist. Hierbei kommt Personenvertrauen der Charakter eines Privatgutes zu, über das Akteure eigenständig verfügen. Systemkapital dagegen ist eine Eigenschaft des gesamtgesellschaftlichen Gefüges, welche jedoch zunächst ursächlich auf das Privatgut Personenvertrauen zurückzuführen ist. Allerdings kann Personenvertrauen sowohl in vertikalen als auch in horizontalen Netzwerken vorhanden sein, und nur für letztere ist eine Transformation des gebundenen Personenvertrauens in abstraktes Systemvertrauen zu erwarten.⁷ Entsprechend finden in der neueren Forschung dabei gesellschaftliche Organisationsstrukturen eine zunehmende Beachtung, welche Personenvertrauen, aber auch Vertrauen in die Effektivität und Legitimität formaler Institutionen fördern bzw. behindern (vgl. Skidmore 2001). Politik-Netzwerke, Vereine, zivilgesellschaftliches Engagement, aber auch klientelistische, neopatrimoniale oder mafiöse Beziehungen werden insofern als Voraussetzungen oder Hindernisse von gesamtgesellschaftlicher Kooperation interpretiert.

Zwei neoinstitutionalistische Forschungsansätze

Erkenntnis- und handlungstheoretische Grundlagen

Wenngleich die oben erläuterte Renaissance der institutionenorientierten Analyse einige Gemeinsamkeiten aufweist, so verbergen sich hinter diesen Gemeinsamkeiten zumindest zwei unterschiedliche Forschungsansätze. Deren unreflektierte Vermischung kann zu erheblichen Schwierigkeiten hinsichtlich der Kohärenz und Präzision theoretischer Aussagen führen. Exemplarisch hierfür steht das Vorgehen von Douglass North, dessen Ausführungen grundsätzlich auf dem Menschenbild des homo oeconomicus basieren, der aber dennoch mit Versatzstücken des homo sociologicus hantiert (vgl. North 1988: 46-60). Deutlich wird dies bei der von North angebotenen Erklärung der Lösung des Trittbrettfahrerproblems bei der Erstellung von Kollektivgütern. In diesem Zusammenhang sei es die Funktion von Ideologien, "Gruppen dazu anzu-spornen, sich entgegen einem einfachen, hedonistischen, individuellen Kosten-Nutzen-Kalkül zu verhalten" (North 1988: 54). Ideologie wird dabei als Menge von Überzeugungen und Urteilen eines Individuums verstanden, die während des Sozialisationsprozesses erworben werden. In diesen internalisierten morali-

⁷ Zur Vereinfachung der Argumentation soll im Folgenden mit Sozialkapital die systemische Komponente des Ansatzes bezeichnet werden.

schen Einstellungen sieht North die Lösung für die angesprochenen Trittbrettfahrerprobleme. Hierdurch ergibt sich jedoch ein Widerspruch in seiner Theorie aufgrund der Unvereinbarkeit der zwei verwendeten Forschungsansätze. So heißt es denn bei North (1988: 46):

“Trotzdem bietet die alltägliche Beobachtung reichlich Belege dafür, dass der einzelne Regeln gehorcht, obwohl sein individuelles Kalkül ihn anders handeln lassen sollte.”

North vollzieht somit eine theoretisch nicht weiter begründete Erweiterung seines ursprünglich verwendeten Erklärungsmusters, das hierdurch an Widerspruchsfreiheit und Präzision verliert. Denn indem er sich zunächst auf das Menschenbild des homo oeconomicus festlegt, setzt er voraus, dass Akteure Nutzenmaximierer sind. Die Feststellung, dass sich im Alltag zahlreiche Gegenbeispiele finden lassen, und die Reaktion darauf mit einer undifferenzierten ad hoc-Einführung einer zusätzlichen Variable (Ideologie), muss daher als unangemessener Immunisierungsversuch gewertet werden.⁸

Das am Beispiel der Vorgehensweise von North skizzierte Problem besteht darin, dass zwei zentrale Forschungsprogramme der Sozialwissenschaften in unbefriedigender Weise miteinander kombiniert werden, deren jeweilige ontologische Verpflichtungen bzw. handlungstheoretische Grundlagen sich substantiell voneinander unterscheiden.⁹ Auf der einen Seite das homo sociologicus-Paradigma, das von einem normbefolgenden Akteur ausgeht, und auf der anderen Seite das homo oeconomicus-Paradigma, das den Menschen als nutzenmaximierenden und interessensgeleiteten Akteur betrachtet.

Ad 1) Vertreter des homo-soziologischen Paradigmas behaupten folglich,

⁸ Verschiedene Autoren haben in diesem Zusammenhang bereits versucht, eine Erweiterung des klassischen homo oeconomicus im Hinblick auf kulturelle Einflussfaktoren vorzunehmen, wobei sich eine konsistente und allgemein akzeptierte Theorieerweiterung bislang nicht ergeben hat (vgl. Akerlof/Dickens 1982; Weingast 1995; Busch 2000).

⁹ Erst aus dem Eingehen unterschiedlicher ontologischer Verpflichtungen ergibt sich das Problem der Unvereinbarkeit konkurrierender Ansätze. Die wissenschaftlich betrachtete Welt sieht in dem Licht des einen Ansatzes anders aus und ihr werden andere Eigenschaften zugeschrieben als aus Sicht eines konkurrierenden Ansatzes (vgl.: Stegmüller 1988: 487f.; Quine 1980). Eine simple Zusammenführung konkurrierender Forschungsansätze mit unterschiedlichen ontologischen Verpflichtungen geht deshalb mit einem Verlust an Eindeutigkeit und Erklärungskraft einher. Im Folgenden kann es daher auch nicht darum gehen, die konkurrierenden Forschungsprogramme zusammenzufassen, sondern beide Programme hinsichtlich ihrer Leistungsfähigkeit zu vergleichen und, falls möglich, Erkenntnisse des homo-soziologischen Programms in der Sprache von Rational Choice zu reformulieren (vgl. zur Diskussion der wissenschaftstheoretischen Grundlagen Eberlein/Kondratowitz 1977 und Schaffer 2001).

dass die normativen Strukturen auf der Makroebene mittels eines Sozialisierungsprozesses von den Akteuren als Einstellungen internalisiert werden. Dabei wird der Sozialisierungsprozess mittels Bestrafung von unerwünschten und Belohnung gesellschaftlich erwünschter Handlungen gesteuert. Die so erlernten Normen und Einstellungen sind für die Aktivierung der gesellschaftlich angemessenen Handlungen verantwortlich. Dahrendorf fasst diesen Zusammenhang folgendermaßen zusammen: "Der Mensch verhält sich rollengemäß" (Dahrendorf 1977: 100). Über die Aggregation der individuellen Handlungen werden wiederum die normativen Strukturen gestützt, aus denen sie hervorgegangen sind.

Ad 2) Auch die sozialwissenschaftliche Vorgehensweise im Rahmen des homo oeconomicus-Paradigmas berücksichtigt sowohl Makro- als auch Mikroebene. In einem ersten Schritt gilt es, die auf der Makroebene liegende Struktur der Situation zu analysieren. Aus der speziellen sozialen Situation, in welche die Akteure eingebettet sind, lassen sich die Bedingungen ableiten, die ihrerseits die Handlungsmöglichkeiten der Akteure strukturieren (vgl. Esser 1999: 94). In einem zweiten Schritt wird dann auf der Mikroebene ein Auswahlmechanismus in Form einer Handlungstheorie entwickelt, dessen Funktion darin besteht, aus der Vielzahl der vom Akteur in der Struktur der Situation wahrgenommenen Handlungsalternativen eine auszuwählen. Dies geschieht, indem der Akteur diejenige Handlungsalternative ausübt, die ihm den größten Nutzen verspricht (vgl. Coleman 1995: 17). In einem dritten Schritt stellt man mittels der Aggregation der individuellen Handlungen die Verbindung von der Individualebene zur Ebene der sozialen Struktur wieder her.

Soziologischer und ökonomischer Neoinstitutionalismus

Die in 3.1 skizzierten akteurstheoretischen Basismodelle finden sich in weiterentwickelter Form auch in neoinstitutionalistischen Ansätzen wieder. So werden einmal Institutionen als gesellschaftliche Bezugsgruppen betrachtet, die den Interaktionsrahmen von Individuen strukturieren. Dabei geht man davon aus, dass die normative Erwartungshaltung der Bezugsgruppe durch den Akteur erlernt und als handlungsleitende Einstellung internalisiert wird (vgl. Scott 1994: 66; Granato et al. 1996). Das Verhalten der Akteure resultiert dabei aus einem Abrufen der internalisierten Einstellungen, was wiederum die normative Struktur auf der Makroebene stärkt. Eine neo-institutionalistische Variante davon erklärt die Entstehung von Institutionen aus dem unreflektierten Gebrauch von Routinen, Sitten und Gebräuchen. "So verstanden, spielen sich Institutionen von selbst ein. Bestimmte Verhaltensweisen und aufeinander bezogene Handlungsketten wiederholen und verselbständigen sich im Laufe ihrer Anwendung" (Hasse/Krücken 1999: 54; vgl. auch Berger/Luckmann 1980:

56-72). James March und Johan Olsen übertragen diese Überlegungen auf den politikwissenschaftlichen Kontext und grenzen den soziologischen Neo-Institutionalismus gegenüber einem auf nutzenmaximierenden Akteuren basierenden Institutionenverständnis deutlich ab (vgl. March/Olsen 1984, 1989; Kaiser 1999). An die Stelle einer zweck- und zielorientierten, ökonomischen Handlungslogik setzen sie auf eine Handlungslogik, welche auf normativen Vorstellungen über angemessenes Verhalten basiert.

Die ökonomische Variante des Neoinstitutionalismus dagegen bezieht sich explizit auf interessengeleitete Wahlentscheidungen von Akteuren. Jedoch wird im Unterschied zu den Modellannahmen der neoklassischen Ökonomie die Annahme der vollkommenen Rationalität zugunsten einer eingeschränkten individuellen Rationalität aufgegeben (vgl. Simon 1957; Coase 1960; Williamson 1985). Akteure handeln im Rahmen dieser Theorie nur beschränkt rational, da sie einer für sie unübersichtlichen Umwelt begegnen. Um die daraus resultierende Unsicherheit zu reduzieren, ist es für Akteure rational, sich zu organisieren und Regeln und Handlungsnormen – Institutionen – einzuführen. Zu beachten ist, dass historische und kulturelle Variablen auch im institutionenökonomischen Ansatz eine große Rolle spielen. Doch Pfadabhängigkeit – als Einfluss von Kultur und Geschichte auf den Wandel sozialer Institutionen – wird eben nicht über die Ausübung internalisierter Normen modelliert. Kulturelle und historische Einflüsse werden vielmehr als Menge externer informeller Institutionen aufgefasst, die spezifische Erwartungshaltungen generieren, hierüber den strategischen Kontext einer Interaktion beeinflussen und somit eine handlungsbeeinflussende Wirkung ausüben (vgl. Knight 1992; Ackermann 2001).¹⁰

Institutionen verdanken ihre Entstehung dem Streben von Akteuren, die Unsicherheit riskanter Transaktionen zu minimieren. Das entscheidende Moment bei riskanten Transaktionen ist die Abschätzung der Vertrauenswürdigkeit anderer Akteure (vgl. Gambetta 1988: 51; Knight 1998). Durch die Einführung wirksamer Normen wird die Unsicherheit riskanter Transaktionen gemindert und die Wahrscheinlichkeit kooperativer Handlungen erhöht. In diesem Zusammenhang spielt Vertrauen in Personen sowie in die kooperative Interaktion mit unbekanntem Akteuren auf gesellschaftlicher Ebene eine wichtige Rolle bei der Verringerung von Unsicherheit. Doch obwohl fast alle Studien zu Vertrauen und Sozialkapital diesen zentralen Aspekt hervorheben, lässt sich zeigen, dass auch hier die handlungsthe-

¹⁰ Dieser informale Erwartungsrahmen kann sich durch eine Verschiebung der Ressourcenausstattung, aber auch durch eine Veränderung der Informationsausstattung wandeln. Damit wird Kultur eben nicht mehr zur Residualkategorie, die alles erklären soll, was mit anderen Variablen nicht mehr erklärt werden kann. Kultur wird vielmehr in das Erklärungsmodell integriert und als Summe von spezifisch kontextgebundenen informellen Institutionen verstanden.

oretische Grundlage im Hinblick auf die beiden neoinstitutionalistischen Forschungsansätze variiert.

Sozialkapital und Vertrauen aus zwei Perspektiven

Im Folgenden sollen die unterschiedlichen Forschungsprogramme innerhalb der Sozialkapitaldebatte anhand der Überlegungen von Francis Fukuyama für das soziologische Programm sowie der Argumentation James Colemans für den institutionenökonomischen Ansatz vorgestellt werden.¹¹ Fukuyama betrachtet Sozialkapital in erster Hinsicht als ein kulturell sozialisiertes Phänomen. Eine Gesellschaft verfügt über Sozialkapital, wenn dort eine Kultur des gegenseitigen Vertrauens herrscht.

“Die Fähigkeit des einzelnen, mit anderen zusammenzuarbeiten, hängt wiederum davon ab, in welchem Grad eine Gemeinschaft Normen und Werte teilt und dazu in der Lage ist, individuelle Wünsche den Interessen größerer Gruppen unterzuordnen. Auf der Basis solcher gemeinsamer Werte erwächst Vertrauen, und Vertrauen besitzt (...) einen erheblichen, messbaren wirtschaftlichen Wert.” (Fukuyama 1997: 25)

Nach Fukuyama ist Vertrauen ein konstitutives Element entwickelter, liberaler Demokratien (vgl. Fukuyama 1992). Gleichzeitig hängt das gute Funktionieren der demokratischen und wirtschaftlichen Institutionen in großem Maße von vormodernen kulturellen Mustern und ererbten ethischen Gewohnheiten ab, die sich in Form von wechselseitiger Loyalität, einem Moralkodex, Pflichtgefühl gegenüber den Mitmenschen und sozialem Vertrauen äußern. “Eigenschaften also, die mehr auf Gewohnheiten als auf rationalem Kalkül basieren” (Fukuyama 1997: 27). Diese moralischen Verhaltensmuster werden im Freundeskreis, über die Familie, Nachbarn und das gesellschaftliche Umfeld erlernt, aber durch die traditionellen religiösen und ethischen Systeme werden die notwendigen Werte für das kulturell bedingte kooperative Verhalten transportiert (vgl. Fukuyama 1997: 55). Die Wertvorstellungen werden von den Akteuren als Einstellungen internalisiert und somit handlungsrelevant. Fukuyama stellt damit einen direkten Zusammenhang zwischen dem moralischen Verhalten auf individueller Ebene und kulturellen Normen und Werten auf der Systemebene her. Auch andere Vertreter einer solchen Sichtweise fassen Sozialkapital als die ererbte

¹¹ Einen Überblick über die Bedeutungsvielfalt des Sozialkapitalkonzeptes liefert Panther (2002); Gabriel et al. (2002); Haug (1997). Neben den Varianten, welche Sozialkapital im Rahmen des Homo Sociologicus bzw. Homo Oeconomicus modellieren, existieren noch weitere Ansätze, welche Sozialkapital als Dichte der Beziehungen in einer Netzwerkstruktur konzeptualisieren (vgl. als Ausgangspunkt dieser Richtung Granovetter (1973); Portes (1995)) oder die emotionale Komponenten im Rahmen des Sozialkapitalkonzeptes als Erklärungsvariable heranziehen (vgl. Folbre 2001; Schmid 2002).

bzw. internalisierte sozialmoralische Grundausrüstung einer Gesellschaft auf (Offe 1999: 117; Granato et al. 1996). Es ist demnach eine Kultur des Vertrauens, welche für die individuelle Internalisierung altruistischer Einstellungen verantwortlich ist, die wiederum ebensolches Verhalten hervorrufen und damit die Probleme gesamtgesellschaftlicher Kollektivguterstellung verringern.

Jedoch spricht ein schwerwiegendes Problem dagegen, diesen Forschungsansatz zur Erklärung der Phänomene Vertrauen und Sozialkapital heranzuziehen. Ungelöst bleibt bei den vorgestellten Überlegungen, wie es zu einer Kultur des Vertrauens kommt, da der soziologische Ansatz lediglich erklärt, dass bei einem bestehenden, normativen System moralische Überzeugungen von der Makro- auf die Mikroebene transportiert werden. Ableiten ließe sich hieraus allenfalls die Notwendigkeit der Förderung erwünschter Normsysteme auf der Systemebene zur Bildung von Sozialkapital. Doch wie dies im Einzelnen geschehen sollte, ist nicht Bestandteil der Überlegungen, da diese sich lediglich mit der Wirkung von Sozialkapital auf die individuelle Kooperationsbereitschaft und den ableitbaren Effekten auf der Makroebene beschäftigen. Mithin wird die Entstehung von Sozialkapital und Personenvertrauen als exogene Variable betrachtet, die nicht innerhalb der Handlungssituation angelegt ist, sondern als kultureller Faktor einer Handlung vorausgeht. Angesichts dieser Problematik sind empirische Arbeiten auf Grundlage dieses Ansatzes bislang kaum dazu in der Lage, konsistente Erklärungen der Entstehung bzw. Vernichtung von Sozialkapital zu geben.¹²

Der institutionenökonomische Ansatz wählt einen vollkommen anderen Zugang zur Analyse beider Phänomene und umgeht so die Defizite des homo sociologicus-Paradigmas. Hier gilt es, kooperatives Handeln gerade mit den nutzenmaximierenden Eigenschaften der Akteure zu erklären, um nicht dem tautologischen Argument zu verfallen, kooperatives Verhalten aus kooperativen Einstellungen herzuleiten. Denn unterstellt man dem Menschen a priori ein hohes Maß an Kooperationswilligkeit, so wird das, was eigentlich erklärt werden soll, bereits als grundlegendes Motiv menschlichen Handelns vorausgesetzt.

Im Rahmen der ökonomischen Erklärung von institutionalisierter Kooperation werden Akteure den Nutzen der Kooperation mit den hierdurch entstehenden Opportunitätskosten abwägen. Die Investition in eine Form von Kapital verschließt die Möglichkeit, die hierfür eingesetzten Ressourcen anderweitig zu verwenden (vgl. Ostrom 1997: 156 f.). Coleman (1995) unterscheidet nun Sozi-

¹² Zudem zeigt Schaffer (2001), dass im Rahmen des ökonomischen Ansatzes jedwede soziale Handlung erklärbar ist, die auch Gegenstand des soziologischen Ansatzes ist. Darüber hinaus sind auch solche Handlungen erklärbar, welche nicht durch den soziologischen Ansatz abgedeckt sind, woraus eine größere Erklärungskraft des ökonomischen Ansatzes resultiert.

alkapital von anderen Kapitalformen, indem er Sozialkapital als ein Kapitalvermögen des Individuums begreift, das aus sozialen Beziehungen resultiert.

“Soziales Kapital wird über seine Funktion definiert. Es ist kein Einzelgebilde, sondern ist aus einer Vielzahl verschiedener Gebilde zusammengesetzt, die zwei Merkmale gemeinsam haben. Sie alle bestehen nämlich aus irgendeinem Aspekt einer Sozialstruktur, und sie begünstigen bestimmte Handlungen von Individuen, die sich innerhalb der Struktur befinden. (...) Anders als andere Kapitalformen wohnt soziales Kapital den Beziehungsstrukturen zwischen zwei oder mehr Personen inne“ (Coleman 1995: 392).

Durch die Einbettung der Interaktionen in ein soziales Netzwerk und der dadurch entstehenden hohen Erwartungswahrscheinlichkeit weiterer Interaktionen verändert sich die Anreizstruktur der Handlungssituation für die einzelnen Akteure, da sich bei einer erwarteten Vielzahl von Wiederholungen der Spielsituation die Kooperationswahrscheinlichkeit erhöht (vgl. Axelrod 1984). So meint Vertrauen in diesem Zusammenhang auch nicht ein kulturell erworbenes Grundvertrauen gegenüber anderen Personen, sondern die rationale Wahl einer Handlungsalternative unter Risiko. Von Vertrauen spricht man also, wenn die Erwartung, dass eine einseitige Vorleistung nicht hintergangen wird und somit dem Vertrauensegeber ein Nutzen entsteht, höher ist als die Erwartung, dass der Vertrauensnehmer das Vertrauen enttäuscht und die einseitig getätigte Vorleistung von ihm ausgenutzt wird (vgl. Coleman 1995: 132; Knight 1998).¹³ Eine Handlung wird demnach ausgeführt, wenn der erwartete Gewinn größer ist als der erwartete Verlust. Kooperation bedeutet daher nicht die unreflektierte Ausübung einer Kooperationseinstellung, sondern Handeln mit wohlkalkuliertem Risiko.

Vertrauen in die Effektivität von Kollektivgüter schaffenden Netzwerken und Institutionen wie etwa Demokratie und Rechtsstaatlichkeit verlängert bei diesem Kalkül den Schatten der Zukunft. Hierdurch reduziert sich die Spannung aus individueller und kollektiver Rationalität. Defektion als ursprünglich dominierende Strategie in Dilemma ähnlichen Spielsituationen wird mit steigendem Sozialkapital unrentabel für die individuelle Nutzenmaximierung. Ist der Zweifel an der Effektivität solcher institutioneller Arrangements hoch, so

¹³ Vertrauen kann hierbei als eine Art der Risikobestimmung innerhalb sozialer Beziehungen aufgefasst werden. Existiert Vertrauen in einer sozialen Beziehung, so wird ein Akteur A zum Zeitpunkt t1 eine Handlung vornehmen in der Erwartung, dass Akteur B zum Zeitpunkt t2 diejenige kooperative Handlung vornehmen wird, die für beide nutzenmaximierend ist (vgl. Knight 1998; Preisendörfer 1995). Das Risiko für Akteur A besteht dabei in der zeitlichen Asymmetrie zwischen beiden Handlungszügen. Der institutionelle Charakter von Vertrauen liegt darin begründet, dass der Grad an Vertrauen die Erwartungshaltung der Akteure prägt und damit einen direkten Einfluss auf die Bewertung von Handlungsoptionen ausübt.

zählen kurzfristige Gewinne mehr, und die Anreize für Trittbrettfahren und Defektion steigen wieder an. Allseitig anerkannte Normen beeinflussen dabei die Anreizstruktur einer Handlungssituation und lösen dadurch bestehende Dilemmasituationen auf oder verstärken sie (vgl. Bates 1988). Jedoch werden diese Normen nach dem homo oeconomicus-Paradigma nicht internalisiert und in Form von Einstellungen handlungswirksam. Sie wirken vielmehr als externe Erwartungshaltungen auf die Auswahl einer bestimmten Handlung durch einen Akteur ein.¹⁴ Personenvertrauen kann somit zur Produktion von Systemkapital beitragen, wenn rechtsstaatliche und demokratische Institutionen verlässlich arbeiten, wirksame Sanktionsmechanismen bereitstellen und dadurch die Wahrscheinlichkeit kooperativer Interaktionsergebnisse auf gesellschaftlicher Ebene erhöhen. Somit kann dem Faktor Personenvertrauen ein weiterer Produktionsfaktor für die Erstellung von Sozialkapital im Sinne von abstraktem Systemkapital zugefügt werden: Es ist das Vertrauen in die demokratischen und rechtsstaatlichen Institutionen und deren Sanktionsmechanismen, welche zur Erzeugung von Sozialkapital beitragen. Sozialkapital ist im Rahmen dieses Forschungsprogramms demnach nicht exogen vorgegeben, sondern innerhalb der den Akteur umgebenden sozialen Struktur angelegt.

Angesichts der gezeigten ontologischen Differenzen zwischen beiden Forschungsprogrammen sind Argumentationen, die diese Unterschiede nicht berücksichtigen, problematisch (vgl. Jackman/Miller 1996a). Beispielhaft lässt sich dies anhand der Werke Robert Putnams *Making Democracy Work* bzw. *Bowling Alone* verdeutlichen. Zwar ordnet Putnam sich selbst dem ökonomischen Forschungsprogramm zu und verweist auf den Ausgangspunkt der Sozialkapitaldiskussion bei Coleman. Zugleich sieht er jedoch in dem Mechanismus des Vertrauens den entscheidenden Faktor, der nicht nur innerhalb der Gruppe zur Entstehung von Kooperation beiträgt, sondern mittels kultureller Internalisierung auch auf gesamtgesellschaftlicher Ebene Wirkung entfaltet. Dieses Argumentationsmuster kann man deutlich anhand seines Werkes *Making Democracy Work* zeigen. Putnam leitet die schwächere Entwicklung des Südens Italiens aus unterschiedlichen historischen Voraussetzungen ab, die weit im Mittelalter zurückliegen.¹⁵ Darauf aufbauend postuliert Putnam eine Pfadabhängigkeit, die bewirkt, dass die Regel ‚nicht kooperieren‘ als kulturelles Merkmal im Süden

¹⁴ Neuere Tendenzen in der Rational Choice-Debatte erlauben durchaus den Schluss, dass es möglich ist, Internalisierungseffekte auch im Rahmen einer auf dem Nutzenprinzip basierenden Handlungstheorie zu integrieren (vgl. Esser 2001; Kunz 1997). Allerdings sind diese bislang kaum in der Sozialkapitaldebatte berücksichtigt worden.

¹⁵ Schon im 12. Jahrhundert sollen sich Unterschiede zwischen Nord- und Süditalien im Hinblick auf bürgerliche Tugenden und politische Strukturen feststellen lassen. Während der Norden durch horizontale Beziehungen gekennzeichnet sei, zeichne sich der Süden durch vertikale und hierarchische Strukturen aus (vgl. Putnam 1993: 126-130).

Italiens internalisiert wurde und entsprechend auch im 20. Jahrhundert fortbesteht (vgl. Putnam 1993: 183). Die internalisierte Nichtkooperationsnorm, die in informellen Institutionen weitergegeben wird, bewirkt demnach ein schlechteres Abschneiden des Südens in Bezug auf die ökonomische Leistungsfähigkeit und die demokratische Performanz. Den Grad des Vertrauens, den er im Fall des Mittelalters endogen, also aus den politischen Strukturen jener Zeit heraus erklärt, zieht Putnam für das heutige Italien als strukturunabhängigen Faktor zur Erklärung der regionalen Unterschiede heran (vgl. Kunz 2002).

In seinem Aufsatz *Bowling Alone* (1995) sowie in der Monographie gleichen Namens (2000) dreht Putnam die Argumentation in Bezug auf die USA um, ohne die Wahl des nunmehr veränderten Argumentationsmusters näher zu begründen. So belegt Putnam etwa einen Rückgang der Beteiligung in traditionellen Vereinen, Organisationen und Netzwerken in den letzten Jahrzehnten und macht hierfür insbesondere die steigende Intensität des Fernsehkonsums sowie den Anstieg der Frauenerwerbsquote, die Veränderungen in den Arbeitsbeziehungen und die steigende Mobilität der Menschen für den Rückgang an Sozialkapital verantwortlich (vgl. Putnam 1999; 2000: 245). Hier werden also gerade nicht die kulturell geprägten dauerhaften Dispositionen der Bürger, sondern eine drastische Veränderung der informellen institutionellen Strukturen für den Rückgang von Sozialkapital verantwortlich gemacht. Dieser wird als notwendige Konsequenz der abnehmenden sozialen Kontakte der Bürger gesehen. An diesen Stellen spricht Putnam offensichtlich im Rahmen eines Erklärungszusammenhangs, der auf dem Prinzip der Nutzenmaximierung als Handlungsgrundlage beruht. Im Gegensatz dazu erklärt er in *Making Democracy Work* das heutige Niveau des Sozialkapitals aus der historischen Entwicklung der politischen Kultur und argumentiert im Rahmen des homo-soziologischen Erklärungsansatzes. Anhand der beiden zentralen Arbeiten des prominentesten Vertreters der "Sozialkapitalforschung" lässt sich somit aufzeigen, wie widersprüchlich Erklärungsversuche verlaufen, wenn ad hoc auf schwer zu vereinbarende Forschungsansätze rekurriert wird.

Empirische Evidenz: Sozialkapital, Vertrauen und wirtschaftliche Entwicklung

Vor dem Hintergrund der geführten theoretischen Diskussion sollen im Folgenden auf Grundlage empirischer Studien der Zusammenhang zwischen Sozialkapital, Rechtsstaatlichkeit und wirtschaftlicher Entwicklung aus einer institutionenökonomischen Perspektive interpretiert werden. Hierüber soll gezeigt werden, dass empirische Studien es nahe legen, Sozialkapital nicht als kulturell internalisiertes Phänomen zu behandeln, sondern als eine Form von

Kapital zu betrachten, das vergleichsweise schnell gebildet, aber auch zerstört werden kann (vgl. Whiteley 2000).

Zum einen zeigen neuere quantitative Studien mit OECD-Ländern, dass vertrauensbejahende Einstellungsmuster gegenüber institutionellen Arrangements innerhalb einer Gesellschaft keinen konsistenten oder starken Effekt auf Politikfeldgestaltung (vgl. Deth 2000) und Wirtschaftswachstum aufweisen (vgl. Kunz 2000: 216; Schneider et al. 2000). Gerald Schneider, Thomas Plümper und Steffen Baumann (2000: 315) vermuten dabei, dass in ihrem Vergleich europäischer Regionen der geringe Einfluss kultureller Variablen auf das Wirtschaftswachstum auf die mangelnde Berücksichtigung politisch-institutioneller Faktoren der jeweiligen Region geschuldet sein könnte. Quantitative Studien, die sowohl Entwicklungs- als auch OECD-Länder einbeziehen, bestätigen hingegen den vermuteten Zusammenhang zwischen Sozialkapital einerseits sowie wirtschaftlichem Wachstum andererseits (vgl. Granato et al. 1996; Knack/Keefer 1997; Whiteley 2000). Die auf dem soziologischen Institutionalismus beruhende Analyse von Jim Granato, Ronald Inglehart und David Leblang (1996), die auf den Einbezug politisch-institutioneller Kontrollvariablen verzichtet, ist jedoch sowohl analytisch wie methodisch mit erheblichen Mängeln versehen. So kritisieren Robert Jackman und Ross Miller (1996a,b) den handlungstheoretischen Zugriff und zeigen anhand einer methodischen Reformulierung des Modells von Granato et al. den geringen Einfluss kultureller Variablen auf das wirtschaftliche Wachstum, wenn keine politisch-institutionellen Einflussfaktoren berücksichtigt werden. Untersuchungen aus einer institutionenökonomischen Perspektive kommen hingegen zu wesentlich differenzierteren Ergebnissen. In Übereinstimmung mit einer institutionenökonomischen Modellierung bestätigen quantitative Studien den negativen Einfluss einer hohen Anzahl wirtschaftsnaher Freiwilligenorganisationen auf das gesamtwirtschaftliche Wachstum (vgl. Weede 1996; Kunz 2000). Der bereits von Mancur Olson (vgl. 1965; 1982) formulierte Befund über den gesamtwirtschaftlich schädlichen Einfluss von organisierten Sonderinteressen wird hierdurch gestützt. Die Existenz sektoral oder lokal funktionsfähiger Netzwerke impliziert somit noch keine Überwindung gesamtgesellschaftlicher Entwicklungsbarrieren. Vielmehr kann gerade die unterschiedliche Organisationsfähigkeit von Interessengruppen innerhalb einer Gesellschaft zur asymmetrischen Verteilung von Sozialkapital mit entsprechenden innergesellschaftlichen Verteilungsproblemen führen. Dies bedeutet wiederum, dass die erfolgreiche Lösung eines Kooperationsproblems auf einer gesellschaftlichen Ebene auf einer höheren Ebene Kooperationsprobleme nach sich ziehen kann. Zudem zeigt eine Analyse der Daten des World Value Survey, dass zwischen der Mitgliedschaft in zivilgesellschaftlichen Organisationen und der gesamtwirtschaftlichen Performanz, gemessen an der Investitionstätigkeit und dem Wirtschaftswachstum, kein eindeutiger Zusammenhang besteht (vgl.

Knack/Keefer 1997). Auch eine Unterscheidung zwischen eher wirtschaftsnahen Organisationen einerseits sowie wirtschaftsfernen gesellschaftlichen Organisationen andererseits führt zu keinen eindeutigen Zusammenhängen hinsichtlich der gesamtwirtschaftlichen Performanz (vgl. Knack/Keefer 1997: 21). Somit wird deutlich, dass diese Ergebnisse mit der Hypothese Putnams (1995) kontrastieren, der einen positiven Zusammenhang zwischen dem Engagement in Freiwilligenorganisationen, dem Grad an Sozialkapital und wirtschaftlicher Entwicklung postuliert (vgl. Knack/Keefer 1997: 30). Schließlich zeigen quantitative Studien den positiven Zusammenhang zwischen Rechtssicherheit, Institutionenvertrauen und wirtschaftlichem Wachstum (Whiteley 2000; Knack/Zak 2001). Rechtsstaatlichkeit korreliert demnach stark mit dem Grad an gesamtgesellschaftlichem Sozialkapital. Hieraus lässt sich folgern, dass in politischen Systemen, deren Regierungen Rechtssicherheit zwischen den Bürgern durchsetzen und zudem mittels institutioneller Beschränkungen an diskretionären Eingriffen gehindert werden, ein höherer Grad an Systemkapital und damit an Kooperationsbereitschaft vorhanden ist (vgl. Knack/Keefer 1997; Knack/Zak 2001). Dort, wo also kein oder nur ein geringes Systemkapital vorhanden ist, sind mithin die Transaktionskosten wirtschaftlichen Handelns höher, die effiziente Allokation wirtschaftlicher Ressourcen nimmt entsprechend ab. Jedoch scheint ein Vergleich von Entwicklungs- und Industrieländern einen abnehmenden Grenznutzen bei der Ausstattung einer Gesellschaft mit Systemkapital nahe zu legen. Je höher die Ausstattung mit Systemkapital auf gesamtgesellschaftlicher Ebene ist (OECD-Länder), desto geringer wird dessen Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung, während ein mehr an Sozialkapital in Entwicklungsländern einen überproportional starken Effekt auf wirtschaftliches Wachstum bewirkt. Zusammenfassend lässt sich daher erstens festhalten, dass ein geringer Grad an gesamtgesellschaftlichem Sozialkapital - etwa in vielen Entwicklungsländern - eine wachstumshemmende Wirkung hat. Zweitens sind horizontal angelegte Netzwerke besonders dann in der Lage, Sozialkapital zu produzieren, wenn effektive Sanktionsnormen bestehen, die Defektion für die beteiligten Akteure zur kostspieligen Option werden lassen. Demnach wäre es eben nicht allein Personenvertrauen, was den Aufbau von effizienten Ordnungen erleichtert, sondern vielmehr das Vorhandensein eines Sanktionsmechanismus in Netzwerken gegenüber Defektion, der dann Vertrauen in die Funktionsfähigkeit des dezentralen Steuerungsmechanismus nach sich zieht und somit Sozialkapital produziert (vgl. Ostrom 1997: 161). In einem solchen Fall wird Kooperation in sozialen Netzwerken von Bestand sein, da die Erwartung hinsichtlich der Wiederholbarkeit kooperativer Handlungsmuster durch das Vorhandensein eines (politisch-institutionellen) Sanktionsmechanismus gestärkt wird. Überträgt man diese Überlegung auf große Gesellschaften mit einer hohen Anzahl an anonymisierten Tauschakten, dann scheint der demokratisch programmierte Rechtsstaat

eine geeignete Ordnung zur Vermeidung gesellschaftlicher Fragmentierung darzustellen. Doch ist es eben nicht allein das Vertrauen zwischen den Bürgern, das eine funktionsfähige Ordnung und ein hohes Niveau an Sozialkapital nach sich zieht, vielmehr ist die Produktion von Sozialkapital auf die Steigerung der "Verlässlichkeit einer Ordnung" auf gesamtgesellschaftlicher Ebene zurückzuführen.

Somit kommt dem Zwangsmonopol des Staates bei der Eindämmung kollektiver Dilemmata eine herausragende Rolle zu, da in großen und heterogenen Gesellschaften offensichtlich die Voraussetzungen fehlen, um die erwünschten Kollektivgüter in ausreichendem Maße über gesellschaftliche Selbstorganisation zu produzieren (vgl. Olson 1993: 572). Auch dort, wo einzelne Akteure gesamtgesellschaftliche Kollektivgüter produzieren, erfolgt dies meist im Schatten staatlichen Sanktionspotentials (vgl. Ostrom 1990; Kirchgässner 2002). Der Rechtsstaat erfüllt somit die Funktion, als neutrale Instanz über die Einhaltung kooperativ ausgerichteter Verträge zwischen gesellschaftlichen Akteuren zu wachen. Erst durch seine Existenz steigt das Vertrauen auf gesamtgesellschaftlich kooperative Lösungen an, denn durch die Einführung wirksamer Spielregeln wird die Unsicherheit riskanter Transaktionen gemindert und das Vertrauen in kooperative, kollektivgutorientierte Strategien gesellschaftlicher Akteure erhöht. Wenn also soziale Ordnungen eine Wiederholbarkeit kooperativ ausgerichteter Spielstrategien gewährleisten, wenn sie Macht- oder Ressourcenakkumulation (Renten) beschränken und damit asymmetrische Interdependenzen zwischen den Akteuren verringern, dann führt dies zu einer Mehrung von Sozialkapital und wirtschaftlichem Wachstum.¹⁶

Umgekehrt lässt sich hingegen aus der Existenz von bloßem Personenvertrauen nicht auf eine höhere Wahrscheinlichkeit rechtsstaatlicher Ordnung schließen. Aus den zitierten empirischen Studien ließe sich daher ableiten, dass es mithin in vielen Ländern des Südens nicht ein Mangel an Personenvertrauen ist, das zu geringer Ausstattung mit Sozialkapital und damit zu einer unvollkommenen Nutzung von Wachstumspotentialen führt. Denn gerade klientelistische und neopatrimoniale Strukturen mit ihren Patron-Klientel-Verhältnissen bauen auch auf persönliche Reziprozitätsverhältnisse. Vielmehr ist es der Mangel an

¹⁶ So weisen Staaten mit strukturellen Anreizsystemen, die Vertrauen begünstigen, höhere Investitionsquoten auf als Staaten, in welchen Anreize wie geringe sozioökonomische Fragmentierung existieren sowie Institutionen zur Beschränkung von Machtakkumulation staatlicher oder gesellschaftlicher Akteure fehlen (vgl. Knack/Zak 2001). In eine ähnliche Richtung geht die Essenz der politökonomischen Literatur zu "glaubwürdigen Versprechungen", dass institutionelle Arrangements, die den diskretionären Entscheidungsspielraum von Regierungen beschränken, das Vertrauen in von der Regierung gegebene Versprechungen erhöhen und damit Kapitalakkumulation und Wirtschaftswachstum begünstigen (vgl. u.a. Bates 1998; Freitag 2001).

einem die Akteure auf Kooperation verpflichtenden bzw. einseitige Defektion sanktionierenden "Schiedsrichter", der ein geringes Institutionenvertrauen und damit auch niedriges Systemkapital nach sich zieht. Eher ist die klientelistischen und neopatrimonialen Strukturen innewohnende Asymmetrie verantwortlich für den Mangel an meritokratischer Staatlichkeit. Die extrem asymmetrische Ressourcenausstattung führt dazu, dass die organisationsfähigeren Interessen nur geringe Anreize an einem politische und wirtschaftliche Eigentums- und Vertragsrechte garantierenden Verwaltungsstaat haben. Dies hat zur Folge, dass etwa Marktreformen in Entwicklungsländern nur dann zu nachhaltigen Wachstumsimpulsen führen, wenn sie die asymmetrischen Strukturen informeller Ordnung zerschlagen. Erst ein hieraus resultierendes Machtgleichgewicht zwischen den gesellschaftlichen Interessengruppen dürfte dann die Anreize aller Akteure erhöhen, einen liberal programmierten Staat zur Überwachung und Regulierung ihrer Vertragsverhältnisse einzusetzen (vgl. North/Weingast 1989). Angesichts der oftmals dürftigen wirtschaftlichen Fortschritte und dem geringen Institutionenvertrauen in vielen Entwicklungsländern ist es daher fraglich, ob in politisch und ökonomisch fragmentierten Entwicklungsländern alleine die Betonung gesellschaftlicher Selbstorganisation im Rahmen von Marktreformen ausreicht, um die erwünschten Produktivitäts- und Umverteilungseffekte zu erzielen (vgl. Faust 2001). Denn dort, wo Vertrauen in den dezentralen Allokationsmechanismus des Marktes existiert, muss gleichzeitig eine wirtschaftliche Rahmenordnung existieren, die vor Marktversagen schützt und Versuche der Monopolisierung und Kartellierung von Märkten sanktioniert (vgl. Olson 2000). Insofern liegt die Vermutung nahe, dass lediglich die Parallelität von dezentraler gesellschaftlicher Selbstorganisation und gleichzeitiger Sicherung von Eigentums- und Vertragsrechten einen Anstieg von Sozialkapital und den damit verbundenen ökonomischen Fortschritten bewirkt.

Zusammenfassung und Ausblick

In diesem Beitrag haben wir zu zeigen versucht, wie das in der Politikwissenschaft bedeutende Konzept des Sozialkapitals a) in den Kontext neoinstitutionalistischer Forschung eingebettet werden kann, b) welche unterschiedlichen Forschungsprogramme sich dahinter verbergen und c) warum der institutionenökonomische Forschungsansatz zu theoretisch wie empirisch fruchtbareren Ergebnissen führt.

Personenvertrauen und Sozialkapital lassen sich als Desiderate neoinstitutionalistischer Forschung in der Politikwissenschaft begreifen. Sie werden als informelle Institutionen und Strukturen aufgefasst, die eine handlungsleitende Wirkung entfalten. Insbesondere Sozialkapital als Resultat horizontal angelegter

Ordnungen entfaltet die Wirkung eines kollektiven Gutes (vgl. Gabriel et al. 2002: 27). Ähnlich wie andere Formen von Kapital stiftet es Nutzen, doch im Unterschied zu privaten Gütern kann von seiner Nutzung kein Akteur ausgeschlossen werden. Sozialkapital erleichtert die Einschätzung des Verhaltens anderer, es fördert die Weitergabe von Informationen, und es reduziert Anreize für soziale Defektionsstrategien. Damit trägt eine hohe Ausstattung mit Sozialkapital zur Prosperität und Stabilität der ihm zu Grunde liegenden sozialen Ordnung bei.

Doch trotz dieses Konsenses über die Eigenschaften von Sozialkapital liegen Erklärungsversuchen zur Entstehung und Vernichtung von Sozialkapital zwei nur schwerlich vereinbare Forschungsansätze zu Grunde. Auf Grundlage eines soziologischen Institutionalismus ist gesellschaftliches Sozialkapital historisch tief verwurzelt und Bestandteil internalisierter Normen. Sozialkapital ist gleichsam ein kulturell ererbtes Grundvertrauen in die Institutionen einer Gesellschaft. Jene Perspektive auf das Phänomen Sozialkapital verhindert es jedoch, Entstehung und Vernichtung von Sozialkapital zu erklären. Denn indem Sozialkapital bzw. Personenvertrauen als exogene, nicht innerhalb einer Handlungssituation angelegte Variable betrachtet wird, kann der soziologische Ansatz lediglich zeigen, wie im status quo aus bestehendem normativen System moralische Überzeugungen von der Makro- auf die Mikroebene transportiert werden. Als theoretisch fruchtbarer erweist sich hingegen der institutionenökonomische Ansatz. Auch hier handeln Individuen und kollektive Akteure kulturell informiert. Informelle Spielregeln werden jedoch nicht internalisiert, sondern im Sinne des Konzeptes der eingeschränkten Rationalität als Bestandteil des extern angelegten institutionellen Kontextes modelliert. Dieser reduziert die Komplexität des gesellschaftlichen Umfeldes und nimmt dadurch indirekt Einfluss auf das Entscheidungskalkül der Akteure. Vertrauen und Sozialkapital sind somit Ergebnis der erfolgreichen Bewältigung von Kooperations- und Koordinationsproblemen. Modelliert man Vertrauen und Sozialkapital auf Grundlage einer solchen Handlungstheorie, so ist es zum einen möglich, die Spannung zwischen Kultur und Kalkül aufzuheben. Akteure handeln auf Grundlage von Wahlentscheidungen, sind jedoch auch in einen externen Kontext aus kulturellen Spielregeln eingebettet. Zum zweiten ermöglicht ein solcher Zugang die Erklärung von Veränderungen der Sozialkapitalausstattung eines Netzwerkes oder einer Gesellschaft. Denn verändert sich die Perzeption einer Interaktionssituation aufgrund modifizierter Rahmenbedingungen etwa in Form einer Variation des Schattens der Zukunft oder der Ressourcenausstattung, so können sich auch die Anreize für kooperative Strategien verändern, was entsprechende Auswirkungen auf den Bestand an Vertrauen und Sozialkapital hat.

Gerade die unterschiedliche Ausstattung mit Sozialkapital im Sinne von Systemkapital in OECD-Staaten und Entwicklungsländern belegt die theoretische Fruchtbarkeit einer institutionenökonomischen Modellierung dieser

Phänomene. Die Dominanz von Patron-Klient-Beziehungen in vielen Ländern des Südens verweist auf das geringe Maß an symmetrischer Interdependenz zwischen den beteiligten Akteuren. Diese vertikale Organisation sozialer Strukturen begünstigt gesellschaftliche Fragmentierung, die ineffiziente Verteilung produktiver Ressourcen und die Unterversorgung mit öffentlichen Gütern. Sind diese interpersonalen Beziehungen stabil, so führt dies auch zu Personenvertrauen zwischen Patron und Klient. Doch spiegeln sich in der Staatstätigkeit jene vertikalen Beziehungsmuster etwa in Form von neopatrimonialen oder oligarchischen Staatsstrukturen wider, so wird das gesamtgesellschaftliche Sozialkapital gering sein. Dies deswegen, weil zum einen der Informationsfluss durch die gesellschaftliche Fragmentierung gehemmt und somit ein höheres Maß an Erwartungssicherheit verhindert wird. Zum zweiten beeinträchtigt die asymmetrische Struktur zwischen gesellschaftlichen Akteuren die Entstehung einer "neutralen" Schiedsinstanz, der die Akteure auf eine kollektivgutverträgliche Lösung von Koordinations- und Kooperationsproblemen verpflichtet und damit die Transformation von Personenvertrauen in abstraktes Systemkapital ermöglicht. Offensichtlich sind es daher die asymmetrischen Machtbeziehungen bzw. die gesellschaftliche Fragmentierung, welche die Entstehung und den Schutz dauerhaft wettbewerbsintensiver Märkte und damit das Vertrauen in eine Ordnung verhindern, welche die effiziente Verteilung von Gütern und Dienstleistungen garantiert. Entsprechend wird sich eine Veränderung nur dann ergeben, wenn sich die asymmetrischen Machtverhältnisse ändern (vgl. Oakerson 1993:154).

Aus diesen Erkenntnissen lässt sich ableiten, dass die Förderung von Sozialkapital eine Abnahme asymmetrischer Beziehungsstrukturen voraussetzt. Hierdurch ändert sich der strategische Kontext, der die Erwartungen der Akteure beeinflusst und vor allem bei den ehemals "Mächtigen" neue Handlungsanreize für die Veränderung des institutionellen Rahmens nach sich zieht. Erwächst hieraus eine rechtsstaatliche Ordnung, die Trittbrettfahren und Defektion effektiv eindämmt, so hat dies wiederum ein Ansteigen des Institutionenvertrauens zur Folge. Aus institutionenökonomischer Perspektive sind daher sozialisierende und aufklärende Maßnahmen nur bedingt förderlich für eine Steigerung gesamtgesellschaftlichen Sozialkapitals. Vielmehr gilt es, den strategischen Kontext zu verändern, der dann eine Anpassung des Erwartungsrahmens und der Handlungsstrategien zur Folge hat, was sich wiederum auf die Höhe des Systemkapitals auswirkt. Insofern sind etwa Maßnahmen der Entwicklungszusammenarbeit besonders sinnvoll, welche die Organisationsfähigkeit von marginalisierten Gruppen verbessern und damit die typischen asymmetrischen Strukturen in Entwicklungsländern verringern. Über eine solche Förderung der Verhandlungskapazität von sozial Schwächeren werden zivilgesellschaftliche Strukturen gestärkt, die wiederum die Etablierung von Rechtsstaat und Demo-

kratie begünstigen (vgl. Skidmore 2001). Ohne die Änderung gesellschaftlicher Asymmetrien verpuffen auch Maßnahmen vergleichsweise wirkungslos, die sich lediglich auf Staats- und Verwaltungsreformen konzentrieren. Ebenso dürfen aus einer institutionenökonomischen Perspektive Versuche zur Erziehung zum guten Menschen, die auf die Hoffnung der Norminternalisierung setzen, zum Scheitern verurteilt sein. Denn Sozialkapital resultiert eben nicht aus dem automatischen Abrufen internalisierter Handlungsnormen, sondern aus einem das Handlungskalkül beeinflussenden Kontext aus formalen und informalen Institutionen.

Bibliographie

- ACKERMANN, Rolf (2001). *Pfadabhängigkeit, Institutionen und Regelreform*. Tübingen.
- AKERLOF, George A. und William T. DICKENS (1982). "The Economic Consequences of Cognitive Dissonance", *American Economic Review* 72(3): 307-319.
- AXELROD, Robert (1984). *Die Evolution der Kooperation*. München: R. Oldenbourg.
- BATES, Robert H. (1988). *Toward a Political Economy of Development*. New York: University of California Press.
- BATES, Robert H. (1998). "Institutions as Investments", in Silvio BORNER und Martin PALDAM (Hrsg.), *The Political Dimension of Economic Growth*, New York: St. Martin's Press, S. 3-19.
- BERGER, L. Peter und Thomas LUCKMAN (1980). *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Theorie der Wissenssoziologie*. Frankfurt: Fischer.
- BUSCH, Andreas (2000). "Durch Wandel zur Annäherung? Politische Ideen und rational choice", *Zeitschrift für Politikwissenschaft* 10(3): 999-1014.
- CLAGUE, Christopher (ed.) (1997). *Institutions and Economic Development. Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries*. Baltimore: The Johns Hopkins Univ. Press.
- CLAGUE, Christopher, Philip KEEFER, Stephen KNACK und Mancur OLSON (1996). "Property and Contract Rights under Democracy and Dictatorship", *Journal of Economic Growth* 1: 243-76.
- COASE, Ronald H. (1960). "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics* 3(1): 1-44.
- COLEMAN, James S. (1995). *Grundlagen der Sozialtheorie*. Bd.1-3. München: Oldenbourg.
- DAHRENDORF, Ralf (1977). *Homo Sociologicus. Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- DEMSETZ, Harold (1969). "Information and Efficiency - Another Viewpoint", *Journal of Law and Economics* 12(1): 1-22.
- DETH VAN, Jan W. (2000). "Interesting but irrelevant: Social Capital and the Saliency of Politics in Western Europe", *European Journal of Political Research* 37: 115-147.
- DIMAGGIO, Paul (1998). "The New Institutionalisms: Avenues of Collaboration", *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 154(4): 696-704.

- EBERLEIN, Gerald und Hans-Joachim von KONDRATOWITZ (Hrsg.) (1977). *Psychologie statt Soziologie? Zur Reduzierbarkeit sozialer Strukturen auf Verhalten*. Frankfurt: Campus Verlag.
- ESSER, Hartmut (1999). *Soziologie. Allgemeine Grundlagen*. Frankfurt: Campus Verlag.
- ESSER, Hartmut (2001). "Sinn und Kultur", in *Soziologie. Spezielle Grundlagen*. Bd. 6. Frankfurt: Campus Verlag.
- FAUST, Jörg (2001). "Rechtsstaat, Demokratie und Wirtschaftsordnung", in Michael BECKER und Hans-Joachim LAUTH (Hrsg.). *Demokratie und Rechtsstaat*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- FOLBRE, Nancy (2001). *The Invisible Heart. Economics and Family Values*. New York: New Press.
- FREITAG, Markus (2001). "Politische Grundlagen glaubwürdiger Wirtschaftspolitik. Österreich und die Schweiz im internationalen Vergleich", *Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft* 30(3): 275-290.
- FRIEDRICH, Carl J. (1953). *Der Verfassungsstaat der Neuzeit*. Berlin: Springer.
- FUKUYAMA, Francis (1992). *Das Ende der Geschichte. Wo stehen wir?* München: Kindler.
- FUKUYAMA, Francis (1997). *Konfuzius und die Marktwirtschaft. Der Konflikt der Kulturen*. München: Kindler.
- GABRIEL, Oskar W., Volker KUNZ, Sigrid ROßTEUTSCHER und Jan W. van DETH (2002). *Sozialkapital und Demokratie. Zivilgesellschaftliche Ressourcen im Vergleich*. Wien: WUV Universitätsverl.
- GAMBETTA, Diego (Hrsg.) (1988). *Trust. Making and Breaking Cooperation Relations*. Oxford: B. Blackwell.
- GRANATO, J., R. INGLEHART und D. LEBLANG (1996). "The effect of cultural values on economic development: Theory, hypotheses, and some empirical tests", *American Journal of Political Science* 40 special issue: 607-716.
- GRANOVETTER, Mark (1973). "The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited", *American Journal of Sociology* 78: 1360-1380.
- HASSE, Raimund und Georg KRÜCKEN (1999). *Neo-Institutionalismus*. Bielefeld: Transcript.
- HAUG, Sonja (1997). "Soziales Kapital: Ein kritischer Überblick über den aktuellen Forschungsstand". Arbeitspapier 15 des Mannheimer Zentrums für Europäische Sozialforschung, Mannheim.
- IMMERGUT, Ellen M. (1998). "The Theoretical Core of the New Institutionalism", *Politics and Society* 26(1): 5-34.
- JACKMAN, Robert und Ross MILLER (1996a). "The Poverty of Political Culture", *American Journal of Political Science* 40(3): 697-716.
- JACKMAN, Robert und Ross MILLER (1996b). "A Renaissance of Political Culture?", *American Journal of Political Science* 40(3): 607-731.
- KAISER, André (1999). "Die politische Theorie des Neo-Institutionalismus: James March und Johan Olsen", in André BRODOZC und Gary S. SCHAAL (Hrsg.). *Politische Theorien der Gegenwart*. Opladen: Leske und Budrich, S. 189-211.
- KIRCHGÄSSNER, Gebhard (2002). "Elinor Ostrom 1999: Die Verfassung der Allmende: Jenseits von Staat und Markt, Tübingen", *Politische Vierteljahresschrift* 43(2): 372-374.
- KNACK, Stephen und Philip KEEFER (1997). "Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", *The Quarterly Journal of Economics* 112: 1251-1288.

- KNACK, Stephen und Paul J. Zak (2001). "Trust and Growth." *Economic Journal* 111: 295-321.
- KNIGHT, Jack (1992). *Institutions and Social Conflict*. Cambridge: Cambridge University Press.
- KNIGHT, Jack (1998). "The Bases of Cooperation: Social Norms and the Rule of Law", *Journal of Institutional and Theoretical Economy* 154(4): 754-763.
- KUNZ, Volker (1997). *Theorie rationalen Handelns: Konzepte und Anwendungsprobleme*. Opladen: Leske und Budrich.
- KUNZ, Volker (2000). "Kulturelle Variablen, organisatorische Netzwerke und demokratische Staatsstrukturen als Determinanten der wirtschaftlichen Entwicklung im internationalen Vergleich", *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 52(2): 195-225.
- KUNZ, Volker (2002). "Vergleichende Sozialkapitalforschung", in Hans-Joachim LAUTH (Hrsg.). *Vergleichende Regierungslehre*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, S. 393-418.
- LEHNER, Fritz und Ulrich WIDMAIER (2002). *Vergleichende Regierungslehre*. Opladen: Leske und Budrich.
- LEVI, Margaret (1996). "Social and Unsocial Capital. A Review Essay of Robert Putnam's Making Democracy Work", *Politics & Society* 24(1): 45-55.
- LIEBERT, Ulrike und Hans-Joachim LAUTH (Hrsg.) (1999). *Im Schatten demokratischer Legitimität. Informelle Institutionen und politische Partizipation im interkulturellen Demokratievergleich*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- MARCH, James und Johan P. OLSEN (1984). "The New Institutionalism. Organizational Factors in Political Life", *American Political Science Review* 78: 734-749.
- MARCH, James und Johan P. OLSEN (1989). *Rediscovering Institutions. The Organizational Basis of Politics*. New York: Free Press Macmillan.
- MERKEL, Wolfgang und Aurel CROISSANT (2000). "Formale Institutionen und informale Regeln in illiberalen Demokratien", *Politische Vierteljahresschrift* 41(1): 3-30.
- MERKEL, Wolfgang und Hans-Joachim LAUTH (1998). "Systemwechsel und Zivilgesellschaft. Welche Zivilgesellschaft braucht die Demokratie", *Aus Politik und Zeitgeschichte*. B 6-7/98: 3-12.
- NEWTON, Kenneth (1997). "Social Capital and Democracy", *American Behavioral Scientist* 40(5): 575-586.
- NORGAARD, Ole (2001). "Democracy, Democratization and Institutional Theory." *DEMSTAR Report no. 4*. Department of Political Science: University of Aarhus.
- NORTH, Douglas C. (1988). *Theorie des institutionellen Wandels*. Tübingen: Mohr.
- NORTH, Douglas C. (1992). *Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung*. Tübingen: Mohr.
- NORTH, Douglas und Barry R. WEINGAST (1989). "Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England", *The Journal of Economic History* 39(4): 802-832.
- O'DONNELL, Guillermo (1994). "Delegative Democracy", *Journal of Democracy* 5(1): 55-69.
- OAKERSON, R.J. (1993). "Reciprocity: A Bottom-Up View of Political Development", in Vincent OSTROM, David FEENY und Hartmut PICHT (Hrsg.). *Rethinking Institutional Analysis and Development: Some Issues, Choices and Alternatives*. San Francisco.
- OFFE, Claus (1999). "Sozialkapital. Begriffliche Probleme und Wirkungsweise", in Ernst KISTLER, Heinz-Herbert NOLL und Eckhard PILLER (Hrsg.). *Perspektiven gesellschaftlichen Zusammenhalts*. Berlin: Edition Sigma.

- OLSON, Mancur (1965). *The Logic of Collective Action*. New York: Harvard University Press.
- OLSON, Mancur (1982). *The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*. London: Yale University Press.
- OLSON, Mancur (1993). "Dictatorship, Democracy and Development". *American Political Science Review* 87(3): 567-576.
- OLSON, Mancur (2000). *Power and Prosperity –Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorship*. New York: Basic Books.
- OSTROM, Elinor (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. New York: Cambridge University Press.
- OSTROM, Elinor (1997). "Investing in Capital, Institutions, and Incentives", in Christopher CLAGUE (Hrsg.). *Institutions and Economic Government: Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries*, Washington: John Hopkins University Press, S. 67-90.
- PANTHER, Stephan (2002). "Sozialkapital. Entwicklung und Anatomie eines interdisziplinären Konzepts", in Walter ÖTSCH und Stephan PANTHER (Hrsg.). *Ökonomie und sozialwissenschaftliche Ansichten eines in Bewegung geratenen Verhältnisses*. Marburg: Metropolis.
- PORTES, Alejandro (1995). "Economic Sociology and the Sociology of Immigration. A Conceptual Overview", in Alejandro PORTES (Hrsg.). *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*. New York: Sage Publications, S. 1-41.
- PREISENDÖRFER, Peter (1995). "Vertrauen als soziologische Kategorie. Möglichkeiten und Grenzen einer entscheidungstheoretischen Fundierung des Vertrauenskonzeptes", *Zeitschrift für Soziologie* 24(4): 263-272.
- PUTNAM, Robert D. (1993). *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- PUTNAM, Robert D. (1995). "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy* 6(1): 65-78.
- PUTNAM, Robert D. (1999). "Demokratie in Amerika am Ende des 20. Jahrhunderts", in Wilhelm Fr. GRAF, Andreas PLATTHAUS und Stephan SCHLEISSING (Hrsg.). *Soziales Kapital in der Bürgergesellschaft*, Stuttgart: Kohlhammer, S. 21-70.
- PUTNAM, Robert D. (2000). *Bowling alone. The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.
- QUINE, Williard van Orman (1980). *Wort und Gegenstand*. Stuttgart: Reclam, Ditzingen.
- SAMUELSON, Kurt (1961). *Religion and Economic Action*. London: Heinemann.
- SCHAFFER, Thomas (2001). *Institutionen und Erkenntnis : eine Analyse im Lichte der Popperschen Erkenntnis- und Wissenschaftstheorie*. Berlin: Duncker & Humblot.
- SCHMID, Allan (2002). "Using Motive to Distinguish Social Capital from its Outputs", *Journal of Economic Issues* 36(3): 747-768.
- SCHNEIDER, Gerald, Thomas PLÜMPER und Steffen BAUMANN (2000). "Bringing Putnam to the European Regions: On the Relevance of Social Capital for Economic Growth", *European Urban and Regional Studies* 7/4: 307-17

- SCOTT, W. Richard (1994). "The Rise of Training Programs in Firms and Agencies: An Institutional Perspective", in W. Richard SCOTT und John W. MEYER (Hrsg.). *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks: Sage Publications, S. 228-254.
- SIEGENTHALER, Hansjörg (1999). "Geschichte und Ökonomie nach der kulturalistischen Wende" *Geschichte und Gesellschaft* 25: 276-301.
- SIMON, Herbert A. (1957). *Models of Man – Social and Rational*. New York: Taylor and Francis.
- SKIDMORE, David (2001). "Civil Society, Social Capital and Economic Development", *Global Society* 15(1): 53-72.
- STEGMÜLLER, Wolfgang (1988). *Hauptströmungen der Gegenwartsphilosophie: eine kritische Einführung*. Bd.2, Stuttgart: Kröner.
- WEEDE, Erich (1991). *Wirtschaft, Staat und Gesellschaft*. Tübingen: Mohr.
- WEEDE, Erich (1996). "The Impact of Distributional Coalitions and State Power on Economic Performance", in Erwin K. SCHEICH und Chikio HAYASHI (Hrsg.). *Quantitative Social Research in Germany and Japan*. Opladen: Leske und Budrich, S. 414-426.
- WEINGAST, Barry R. (1995). "A Rational Choice Perspective on the Role of Ideas. Shared Belief-Systems and State Sovereignty in International Cooperation", *Politics and Society* 23: 449-464.
- WEINGAST, Barry R. (1996). "Political Institutions: Rational Choice Perspectives", in Robert E. GOODIN und Hans-Dieter KLINGEMANN (Hrsg.). *A Handbook of Political Science*. Oxford: Oxford University Press, S. 167-190.
- WHITELEY, Paul (2000). "Economic Growth and Social Capital" *Political Studies* 48: 443-466.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

Entre culture et calcul? La confiance et le capital social dans le contexte du tournant néo-institutionnaliste

La confiance et le capital social agissent dans les réseaux sociaux comme des institutions informelles, favorisant la coopération entre les participants à ces interactions. Néanmoins, l'utilisation grandissante de ces deux termes s'accompagne d'une perte de précision conceptuelle et théorique. Afin de contrebalancer ce développement cet article se propose de clarifier les imprécisions liées à ces deux termes. En premier lieu les auteurs situent la confiance et le capital social dans le contexte du tournant institutionnaliste. Puis ils mettent en évidence le fait que la confiance et le capital social ont

été formé à partir de deux perspectives: l'institutionnalisme sociologique et l'institutionnalisme économique. De plus, les tentatives de combiner ces deux approches ont conduit à une cohérence théorique réduite. Pour finir, les auteurs avancent que l'institutionnalisme économique est plus à même, théoriquement et empiriquement, d'expliquer la création et la destruction de capital social.

Between calculus and culture? Trust and social capital in the neo-institutionalist turn

Trust and social capital work in social networks as informal institutions, favouring cooperation between the participants of such social interaction. However, the increasing use of both terms has been accompanied by vanishing conceptual and theoretical precision. In order to counterbalance this development this article tries to clarify some of the major puzzles connected with both terms. First, we embed trust and social capital within the institutionalist turn in political science. Second however, we demonstrate that trust and social capital have been modelled from at least two perspectives: sociological institutionalism and economic institutionalism. Furthermore, attempts of combining those approaches have lead to decreasing theoretical consistency. Finally, we propose that economic institutionalism is theoretically and empirically more fruitful to explain the creation and destruction of social capital.

Jörg Faust Dr. phil., Dipl.Kfm., geb. 1967; wiss. Mitarbeiter am Deutschen Institut für Entwicklungspolitik Bonn. Arbeitsschwerpunkte: Institutionentheorie; Politische Herrschaft und wirtschaftliche Entwicklung, Internationale Politische Ökonomie, Nord-Süd Beziehungen, Regionalschwerpunkt Lateinamerika.

Address for correspondence: Institut für Politikwissenschaft, Johannes Gutenberg-Universität Mainz, Colonel Kleinmann-Weg 2, 55099 Mainz; E-Mail: joerg.faust@die-gdi.de

Johannes Marx M.A., geb. 1976; wiss. Mitarbeiter am Institut für Politikwissenschaft der Johannes Gutenberg-Universität Mainz. Arbeitsschwerpunkte: Wissenschaftstheorie, Moderne Politische Theorie und Politische Philosophie, Vergleichende Sozialkapitalforschung, Nord- Süd Beziehungen.

Address for correspondence: Institut für Politikwissenschaft, Johannes Gutenberg-Universität Mainz, Colonel Kleinmann-Weg 2, 55099 Mainz; E-Mail: marx@politik.uni-mainz.de

Paper submitted on 8 July 2003; accepted for publication on 29 September 2003.