

Legitime Universalität durch Partikularisierung? Die gesellschaftlichen Grundlagen interpersonalen Vertrauens

Lüdicke, Jörg; Diewald, Martin

Veröffentlichungsversion / Published Version

Sammelwerksbeitrag / collection article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Lüdicke, J., & Diewald, M. (2008). Legitime Universalität durch Partikularisierung? Die gesellschaftlichen Grundlagen interpersonalen Vertrauens. In K.-S. Rehberg (Hrsg.), *Die Natur der Gesellschaft: Verhandlungen des 33. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Kassel 2006. Teilbd. 1 u. 2* (S. 2575-2589). Frankfurt am Main: Campus Verl. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-151782>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Legitime Universalität durch Partikularisierung? Die gesellschaftlichen Grundlagen interpersonalen Vertrauens

Jörg Lüdicke und Martin Dienwald

Einleitung

Unterschiede in Lebensqualität und Wohlfahrt zwischen verschiedenen Nationen werden in der Regel auf der Ebene von ökonomischen Indikatoren wie Einkommen oder dem Bruttoinlandsprodukt betrachtet. Auch der Bildung als wichtigem »Rohstoff« der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung wird zunehmend Aufmerksamkeit gezollt, wie nicht zuletzt die Pisa-Untersuchungen deutlich machen. Unter dem Begriff des »Sozialkapitals« ist in den letzten Jahren nun zunehmend auch die Qualität der *informellen* sozialen Beziehungen als wichtiger weiterer Faktor in den Blickpunkt gerückt. Zum einen soll Sozialkapital für die *gesellschaftliche* Entwicklung bedeutsam sein, also das ökonomische Wachstum oder die demokratische Entwicklung befördern, zum anderen für die *individuelle* Wohlfahrt, indem es alternativ oder komplementär zu anderen individuellen (Geld, Bildung, Position) und gesellschaftlichen – etwa infrastrukturellen – Ressourcen die Verfolgung verschiedener Lebensziele erleichtert. Damit wird Sozialkapital ebenso wie Einkommen und Bildung auch zu einer wichtigen Komponente der Ungleichheitsstruktur einer Gesellschaft.

Nach James Coleman (1991) handelt es sich bei sozialem Kapital um eine Ressource, die durch effiziente soziale Organisation entsteht. Der Begriff der effizienten sozialen Organisation umfasst zum einen kollektiv gebildete soziale Strukturen, deren einzelne Teile »gut« aufeinander abgestimmt sind und zweitens die von dieser effizienten Organisation profitierenden individuellen Akteure. Der Fokus unseres Ansatzes wird vor allem auf der individuellen Seite des sozialen Kapitals liegen. Dabei gehen wir von bestimmten Bedürfnissen, Motiven und Handlungszielen eines Individuums aus, zu deren Erreichen das soziale Kapital einer jeweiligen Person hilfreich sein kann. Insofern lässt sich auch erst von sozialen Beziehungen als soziales Kapital sprechen, wenn diese Beziehungen eine Ressource in einer bestimmten Hinsicht darstellen müssen, um überhaupt erst als Kapital beschrieben werden zu können. Eine Beziehung, die nicht eine bestimmte Ressource bereitstellt – entweder durch Eigenschaften der Beziehung selbst oder aber vermittelt über die Person, zu

der die Beziehung unterhalten wird – ist eben »nur« eine Beziehung und stellt noch kein Kapital dar.

Eine bedeutsame Form von Sozialkapital bildet Vertrauen (vgl. Coleman 1991; Endress 2002). Dabei geht es einerseits um personenbezogenes Vertrauen, andererseits um das Vertrauen in staatliche und gesellschaftliche Institutionen. Wir beschränken uns in unserem Beitrag auf das interpersonale Vertrauen, genauer auf generalisiertes interpersonales Vertrauen, also auf eine, die engen Beziehungen von Personen transzendierende Form des Vertrauens. Es handelt sich damit um das Vertrauen, welches in Beziehungen eingelagert ist, deren Ursprung nicht Kontexte des Altruismus oder generalisierter Reziprozität sind, sondern eher in Kontexten aufgeschobener oder direkter Reziprozität von Bedeutung sind. Es existiert insofern, als Beziehungs- und Umwelterfahrungen Kooperationsverhalten auch außerhalb des vergleichsweise kontrollierten Bereichs direkter Beziehungen ermöglichen. Diese Form des Vertrauens ist in zweifacher Weise von Bedeutung. Erstens in individueller Hinsicht: Generalisiertes Vertrauen steigert das persönliche Wohlbefinden (Diewald/Lüdicke 2007) und erleichtert das allgemeine Kooperationsverhalten. Zweitens in gesellschaftlicher Hinsicht: Interpersonales Vertrauen stellt eine Komponente der sozialen Ordnung dar (Luhmann 1989; Putnam 2000).

Welches sind aber nun die Determinanten generalisierten Vertrauens? Wie andere Formen des sozialen Kapitals auch, so ist auch Vertrauen in die gesellschaftliche Struktur sozialer Ungleichheit eingebettet. Im Allgemeinen nimmt das (individuell gemessene) Vertrauen mit höherem Bildungsgrad und höherem Einkommen zu (vgl. Diewald/Lüdicke 2007). Diese Ergebnisse basieren allerdings meist auf Einzeluntersuchungen im Kontext westlicher Gesellschaften und sie lassen keine Rückschlüsse zu hinsichtlich der *makrosozialen Bedingungen* von Vertrauen. Der vorliegende Beitrag dient der Klärung von Bedingungen interpersonales Vertrauens auf der gesellschaftlichen Makroebene. Dabei sollen im Einzelnen zwei Fragen geklärt werden. Erstens: Welche gesellschaftlichen Kontextbedingungen beeinflussen das Ausmaß an interpersonalem Vertrauen? Und zweitens: Inwiefern kann der Zusammenhang zwischen der sozialen Ungleichheit und dem individuellen Vertrauen als abhängig von den gesellschaftlichen Kontextbedingungen erachtet werden? Um diesen Fragen nachzugehen haben wir einen internationalen Vergleich von 25 Ländern durchgeführt. Dabei haben wir die Ebene des Individuums und die Ebene der Gesellschaft in Form von Mehrebenenregressionen systematisch miteinander verknüpft. Als gesellschaftliche Determinanten des Vertrauens betrachten wir den allgemeinen Wohlstand eines Landes, das Ausmaß an sozialer Ungleichheit sowie das Ausmaß an sozialstaatlichen Ausgaben. Damit sind wichtige Dimensionen der gesellschaftlichen Modernisierung sowie der Differenzierung abgedeckt.

Daten, Operationalisierungen, Methoden

Die Datengrundlage für die folgenden empirischen Analysen stellt das Modul des *International Social Survey Programme* zu sozialen Netzwerken von 2001 dar. Zum Themenschwerpunkt »Social Relations and Support Systems« wurden in 29 Ländern repräsentative Befragungen durchgeführt. Aufgrund von Unstimmigkeiten in den Daten wurden für die vorliegenden Analysen fünf Länder ausgeschlossen (Nordirland, Philippinen, der arabische Teil Israels, Zypern und Südafrika). Da Ost- und Westdeutschland als getrennte Länder behandelt werden, stehen für die Analysen 25 Länder zur Verfügung. Neben den entsprechenden Angaben zum interpersonalen Vertrauen stehen Zusatzinformationen wie zum Beispiel Einkommen, Bildung, Religiosität sowie standarddemographische Angaben zur Verfügung.

Für die Messung *generalisierten Vertrauens* wurden zwei Items zu einer Skala zusammengefasst (Cronbach's Alpha = 0,53). Die Befragten hatten die Möglichkeit, ihre Zustimmung oder Ablehnung zu folgenden Aussagen auf einer fünfstufigen Skala (»Agree strongly« bis »Disagree strongly«) auszudrücken: (1) »There are only a few people I can trust completely«, und (2) »If you are not careful, other people will take advantage of you«. Die Ablehnung dieser Stellungnahmen wird als Ausdruck von Vertrauen gewertet. Die Skala reicht insofern von eins bis fünf und je höher der Wert, desto höher das Vertrauen. Zur Messung des *ökonomischen Kapitals* wurde das Haushaltsäquivalenzeinkommen herangezogen. Dazu wurde von der gesamten Einkommensverteilung am oberen Ende ein Prozent abgeschnitten (zur Vermeidung von Ausreißereffekten), dann durch die Quadratwurzel der Anzahl der Haushaltsmitglieder geteilt und schließlich innerhalb der einzelnen Länder z-standardisiert, um eine einheitliche Skala zu erhalten. Zur Erfassung des *kulturellen Kapitals* wurde als Indikator der Bildungsgrad herangezogen. Gemessen wurde die Verweildauer in Jahren im jeweiligen Bildungssystem. Als Kontrollvariablen berücksichtigen wir neben dem Alter und dem Geschlecht auch, ob sich Kinder unter 18 Jahren im Haushalt befinden, ob die Zielperson in einer Partnerschaft lebt sowie die Haushaltsgröße. Zudem kontrollieren wir für Erwerbstätigkeit (erwerbstätig vs. nicht erwerbstätig) die Dauer der Ansässigkeit am Wohnort (um durch räumliche Mobilität hervorgerufene Effekte zu kontrollieren) sowie für das Ausmaß an individueller Religiosität (gemessen über die Häufigkeit des Besuchs religiöser Veranstaltungen).

Für deskriptive Analysen unterscheiden wir zwischen skandinavischen Wohlfahrtsstaaten (Norwegen, Dänemark, Finnland), liberalen Wohlfahrtsstaaten (Großbritannien, Australien, USA, Neuseeland, Kanada), konservativen Wohlfahrtsstaaten (Westdeutschland, Österreich, Schweiz, Frankreich), europäischen Mittelmeerländern (Italien, Spanien), postsozialistischen Transformationsländern (Ostdeutschland, Ungarn, Tschechien, Slowenien, Polen, Russland, Lettland), Lateinamerika (Chile, Brasilien) sowie ohne Gruppierung Israel und Japan.

Für die multivariaten Modelle wurden nicht diese Ländergruppen einbezogen, sondern folgende drei Indikatoren als Einzelmerkmale: Der *gesellschaftliche Wohlstand* wurde gemessen über den Mittelwert des pro Kopf berechneten Bruttoinlandsprodukts in den letzten fünf Jahren vor der Befragung.¹ Die *soziale Ungleichheit* wurde erfasst durch einen landesspezifischen Gini-Index der Haushaltseinkommen.² Die *sozialstaatlichen Ausgaben* wurden relativ zum generellen Wohlstand berücksichtigt, das heißt als prozentualer Anteil am Bruttoinlandsprodukt pro Kopf.

In der folgenden Analyse sollen zwei Ebenen systematisch miteinander verknüpft werden: die Mikroebene von Personen sowie die Makroebene von auf Länderebene gemessenen überindividuellen Eigenschaften. Für die methodische Umsetzung bedeutet dies die Verwendung von Mehrebenenmodellen. Da unsere abhängigen Variablen kontinuierliches Skalenniveau aufweisen, haben wir lineare Zwei-Ebenen-Modelle berechnet. Zur Analyse von länderspezifischen Einflüssen auf den *Zusammenhang* zwischen ökonomischem/kulturellem Kapital und Vertrauen haben wir zudem Cross-Level-Interaktionseffekte berechnet.³

1 Die Angaben entstammen dem *International Monetary Fund*, siehe: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2001/01/data/index.htm> (12.07.07).

2 Angaben aus: United Nations (2006), *Human Development Report*, in: <http://hdr.undp.org/> (12.07.07).

3 Zur Theorie von Mehrebenenmodellen siehe Engel (1998) und Hox (2002).

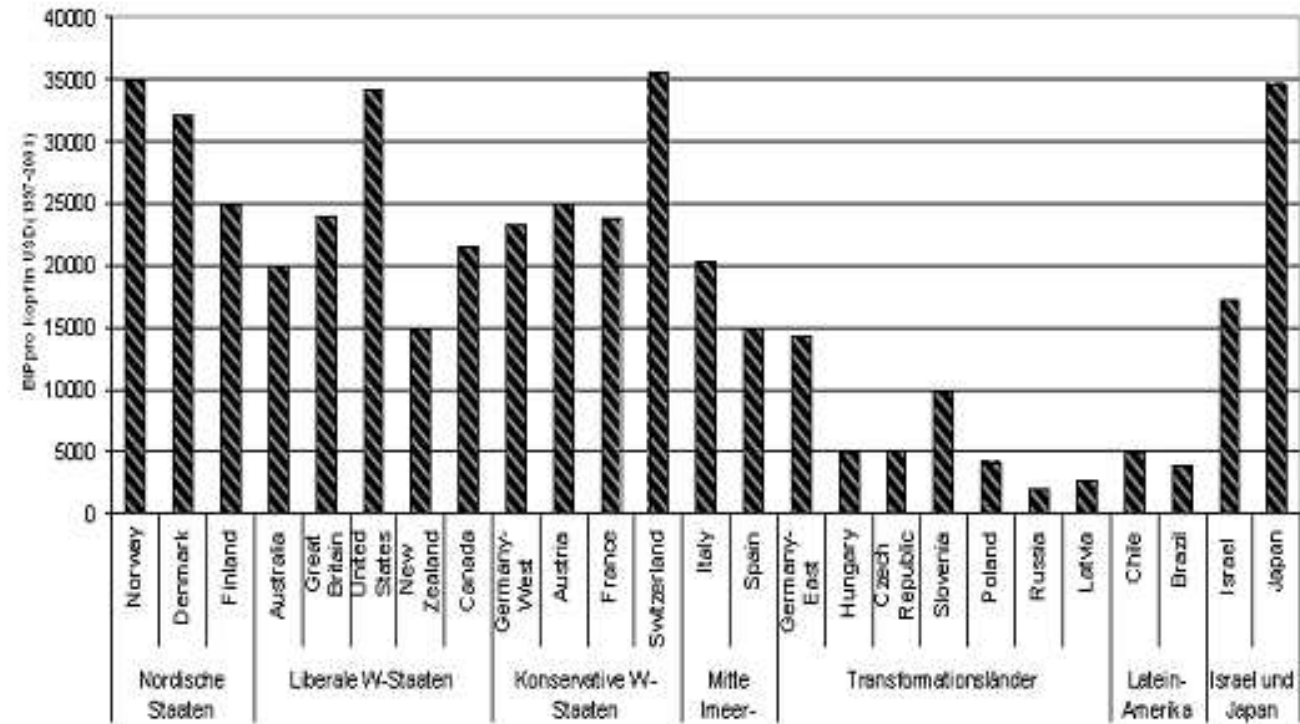


Abbildung 1: Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in US-Dollar (2001), Mittelwerte der Jahre 1997 bis 2001

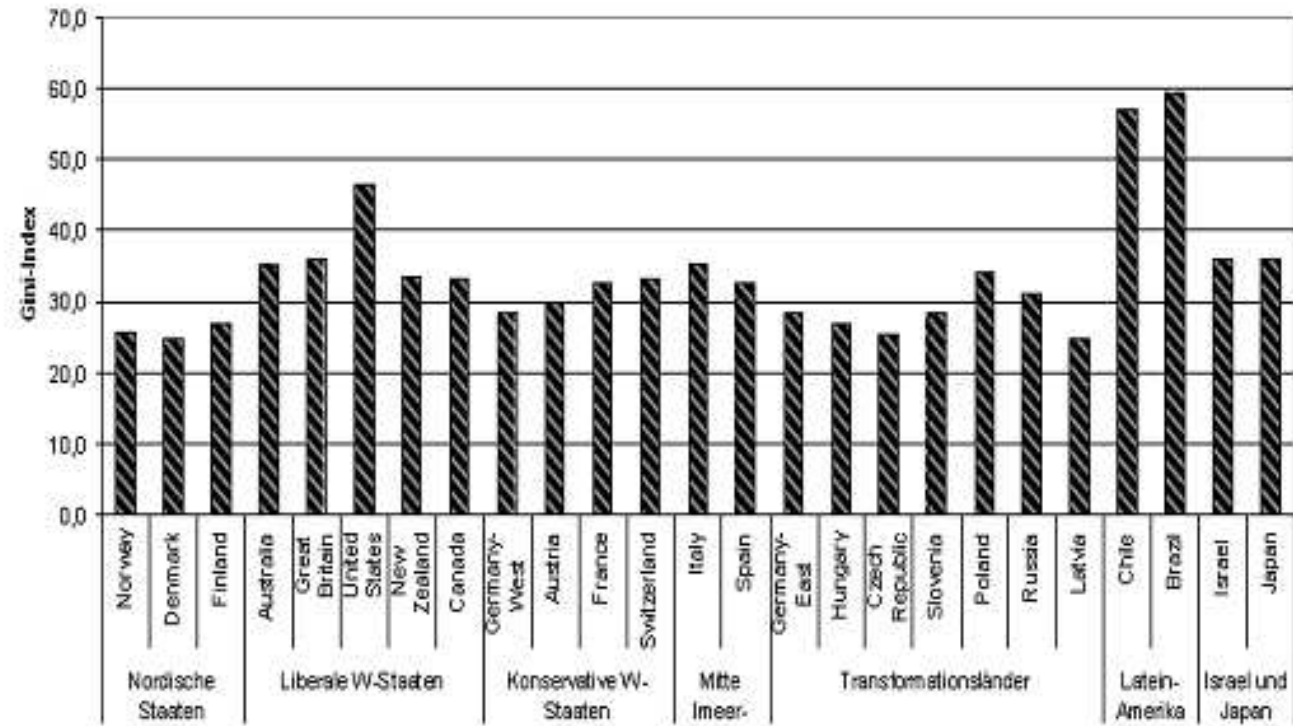


Abbildung 2: Soziale Ungleichheit, gemessen über den Gini-Index (Einkommen)

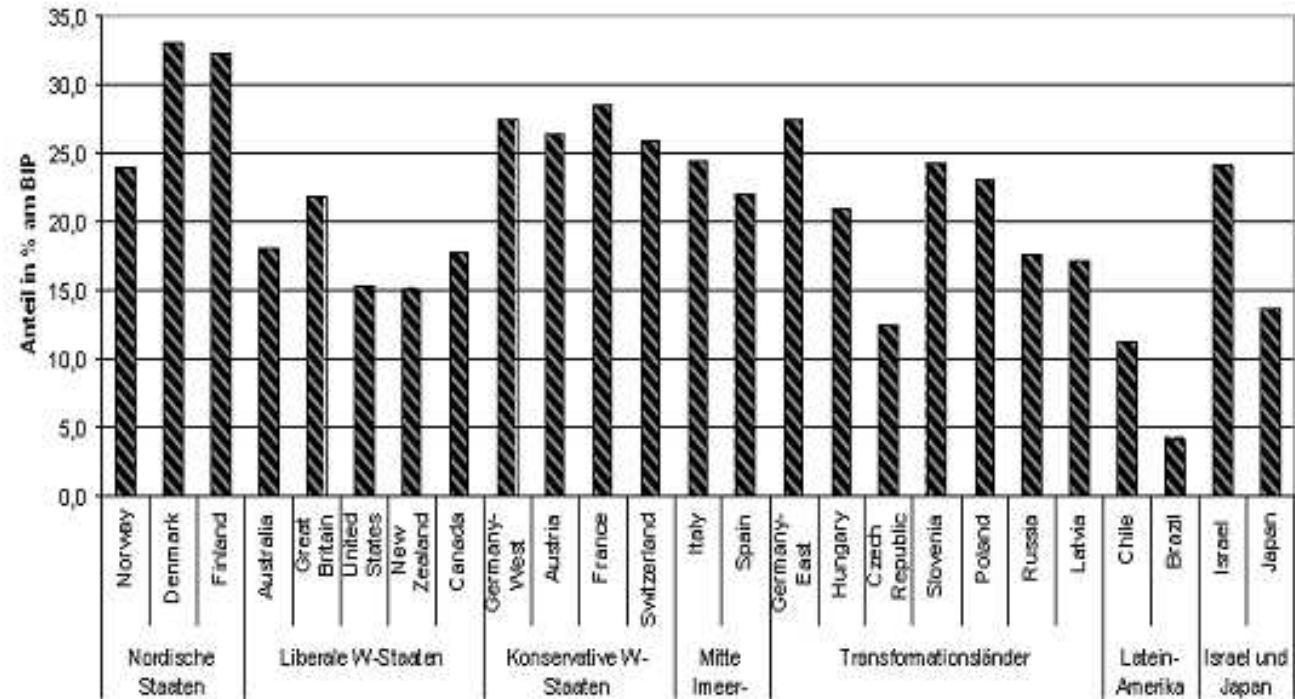
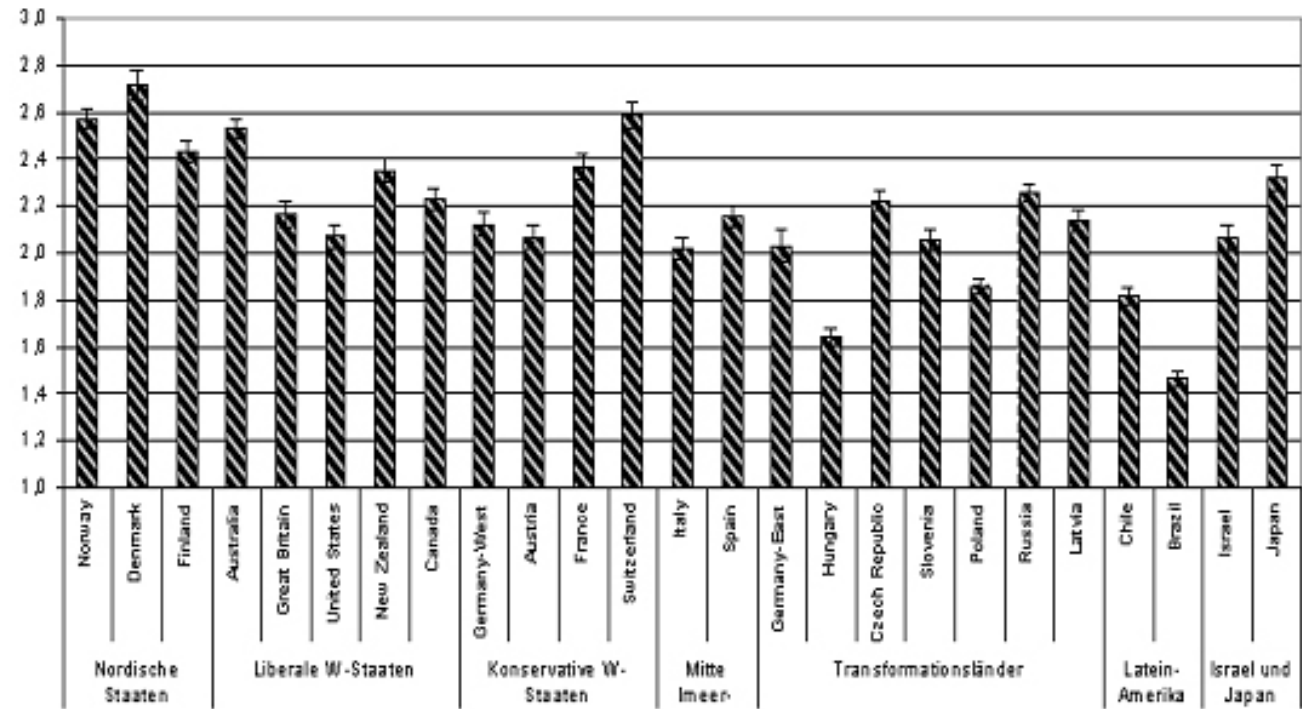


Abbildung 3: Sozialstaatsausgaben als Anteil des Bruttoinlandsproduktes



Anmerkung: Fehlerbalken indizieren Konfidenzintervall auf dem Niveau $\alpha < 0,05$.

Abbildung 4: Generalisiertes personales Vertrauen (Skala 1-5, Mittelwerte)

Ergebnisse

Die deutlichsten Länderunterschiede (vgl. Abb. 1–3) zeigen sich in Bezug auf den wirtschaftlichen Wohlstand (Coefficient of Relative Variation = 0,62),⁴ wobei die fünf reichsten Länder vier unterschiedlichen Wohlfahrtsstaatsregimes angehören. Länder mit einem Bruttoinlandsprodukt von über 30 Tausend US-Dollar jährlich pro Kopf sind Norwegen, Dänemark, die USA, die Schweiz und Japan. Die mit Abstand geringste Wirtschaftskraft besitzen die Transformationsländer (Ostdeutschland, Tschechien, Ungarn, Slowenien, Polen, Russland und Lettland) sowie die lateinamerikanischen Länder (Chile und Brasilien). Während Ostdeutschland mit knapp 15.000 US-Dollar und Slowenien mit rund 10.000 US-Dollar die Liste der Transformationsländer anführen, kommen die übrigen Länder nicht über einen Wert von 5.000 US-Dollar hinaus. Ähnlich verhält es sich in Chile (rund 5.000 \$) und Brasilien (unter 5.000 \$). Deutlich schwächer ausgeprägt sind die Länderunterschiede hinsichtlich der Einkommensungleichheit (Coefficient of Relative Variation = 0,26). Bis auf drei Ausnahmen befinden sich alle Länder innerhalb eines Ranges von rund 0,25 (Dänemark, Lettland) und 0,36 (Großbritannien, Japan). Sehr hohe Ungleichheit herrscht in so unterschiedlichen Ländern wie den beiden lateinamerikanischen Staaten Chile (0,57) und Brasilien (0,59) sowie den Vereinigten Staaten (0,47). Wiederum etwas stärker ausgeprägt sind die Länderunterschiede hinsichtlich der relativen Wohlfahrtsausgaben (Coefficient of Relative Variation = 0,32). Die beiden Länder mit den höchsten Sozialstaatsausgaben, gemessen am Bruttoinlandsprodukt, sind Dänemark (33%) und Finnland (32%). Norwegen hat mit 24 Prozent in dieser Hinsicht schon einen deutlich geringeren Wert aufzuweisen, der eher denjenigen der konservativen Wohlfahrtsstaaten ähnelt, gefolgt von den Mittelmeeranrainern Italien und Spanien und, auf vergleichbarem Niveau, den postsozialistischen Transformationsländern. Deutlich weniger geben die liberalen Wohlfahrtsstaaten aus. Allerdings weisen die Transformationsländer eine hohe interne Varianz auf. Das Land mit den geringsten Ausgaben innerhalb dieser Gruppe stellt Tschechien mit 12,5 Prozent dar. Dies ist nur unwesentlich mehr als die Ausgaben von Chile mit 11 Prozent. Eine extrem geringe Sozialstaatsquote hat Brasilien mit rund 4 Prozent.

Wir wenden uns nun der Frage nach den Determinanten von Vertrauen zu. Auf deskriptiver Ebene ist zu erkennen, dass das Vertrauen in den nordischen, liberalen sowie den konservativen Wohlfahrtsstaaten insgesamt leicht über dem der Mittelmeeranrainer sowie den Transformationsländern und Lateinamerika liegt (vgl.

4 Berechnung des relativen Variationskoeffizienten mit: Wessa, Patrick (2006), *Free Statistics Software*, Office for Research Development and Education, Version 1.1.18 (<http://www.wessa.net/>).

Abb. 4). Die mit dem »Intercept only«-Modell geschätzten Varianzkomponenten⁵, die den Anteil der durch die Ländergruppierung erklärten Varianz am Vertrauen anzeigen, weisen Werte von 89 (0,699) und 11 Prozent (0,084) auf. Das heißt, 11 Prozent der Varianz des generalisierten Vertrauens sind auf die Länderunterschiede zurückzuführen, 89 Prozent der Varianz hingegen sind auf Unterschiede innerhalb der einzelnen Länder zurückzuführen. Die daran anschließende Frage ist nun, wie viel dieser internationalen Varianz wir durch die Berücksichtigung unserer Makrovariablen aufklären können. In Tabelle 1, Modelle 1–3, ist zu sehen, dass sowohl der gesellschaftliche Wohlstand als auch die erbrachten wohlfahrtsstaatlichen Leistungen einen positiven Einfluss auf das Niveau des Vertrauens in den jeweiligen Ländern haben, während die soziale Ungleichheit innerhalb der Länder sich in Bezug auf das vorherrschende Vertrauen negativ bemerkbar macht. Die stärkste Varianzaufklärung erreicht das Bruttoinlandsprodukt. Allein diese Variable vermag 37 Prozent der internationalen Varianz im Vertrauen aufzuklären. 20 Prozent dieser Varianz können durch die soziale Ungleichheit erklärt werden, rund 17 Prozent durch die Sozialstaatsquote. Freilich lassen sich diese Werte nicht addieren, da die Trennschärfe dieser Makrovariablen nicht eindeutig ist und sie partiell auch Gleiches erfassen dürften.⁶

Wir wollen uns nun der Frage zuwenden, ob der kumulative Zusammenhang zwischen dem ökonomischen sowie dem kulturellen Kapital einerseits und dem Vertrauen andererseits⁷ generell zu finden ist oder durch Ländermerkmale moderiert, das heißt durch bestimmte Merkmale eher verstärkt oder abgeschwächt wird. Um diese Frage beantworten zu können, haben wir Cross-Level-Interaktionseffekte zwischen unseren Makrovariablen einerseits und den Variablen Bildung und Einkommen andererseits geschätzt. Ein solcher ebenenübergreifender Interaktionseffekt basiert auf einer Schätzung des Einflusses der jeweiligen Makrovariablen auf den *Zusammenhang* zwischen jeweils Bildung und Vertrauen sowie Einkommen und Vertrauen. Es wird also, wenn man so will, für jedes Land ein bestimmter Effekt geschätzt und dieser Effekt selbst wird als abhängige Variable mit den Makrovariablen als unabhängigen Variablen modelliert. Um dies zu veranschaulichen, haben wir einen solchen Interaktionseffekt einmal versucht »zu Fuß« zu modellieren, und zwar für das generalisierte Vertrauen hinsichtlich der Interaktion von Bildung und gesellschaftlichem Wohlstand. Die Frage ist also: Hängt der allgemeine Wohlstand mit

5 »intraclass correlation coefficients«, vgl. Hox (2002: 14ff.).

6 Schätzt man diese Level 2-Effekte simultan in einem Modell, erhält man eine Varianzaufklärung von rund 52 Prozent, allerdings ist der Effekt für Sozialstaatsausgaben nicht mehr signifikant. Aufgrund des zum Teil unklaren Zusammenhangs zwischen den Makrovariablen und der durch die in relativ wenigen Fällen (25) aggregierten Daten per se hohen Korrelationen, haben wir uns für eine Bewertung der Effekte aufgrund einzelner Modellschätzungen entschieden.

7 In Tabelle 1 ist zu sehen, dass sich dieser Zusammenhang über die Länder hinweg replizieren lässt.

dem positiven Effekt zusammen, den Bildung auf Vertrauen hat? Wir haben für jedes Land eine Regression berechnet mit Vertrauen als abhängige Variable und – neben allen anderen Individualebenenvariablen – Bildung als zentraler unabhängiger Variable. Wir haben dann den landesspezifischen Regressionskoeffizienten zum landesspezifischen Bruttoinlandsprodukt in Beziehung gesetzt. In Abbildung 5 sieht man, dass hier ein starker Zusammenhang besteht ($r = 0,62$). Je höher der allgemeine gesellschaftliche Wohlstand, desto enger ist der Zusammenhang zwischen kulturellem Kapital und Vertrauen. Diese Art von Zusammenhang haben wir nun systematisch in Bezug auf Bildung und Einkommen sowie den übrigen Makro-eigenschaften mit Hilfe unserer Mehrebenenmodelle geprüft. Die Ergebnisse finden sich in den Modellen 4–6 von Tabelle 1 wieder.

Anhand der Modelle 4 und 5 in Tabelle 1 ist zu erkennen, dass sich in Bezug auf das Ausmaß der sozialen Ungleichheit kein Interaktionseffekt zeigt. Hingegen besitzt der allgemeine Wohlstand einen ungleichheitsverstärkenden Effekt: Je höher das Bruttoinlandsprodukt, desto enger ist der Zusammenhang zwischen: erstens der Bildung einer Person und dem generalisierten Vertrauen, und zweitens zwischen dem Einkommen einer Person und ihrem Vertrauen. Die Interpretation der Effektstärke (vgl. Hox 2002: 17f.) sei kurz am Beispiel des Einkommenseffektes demonstriert: Pro Eintausend US-Dollar im Bruttoinlandsprodukt der Länder steigt der Effekt, den Einkommen auf das Vertrauen hat, um 0,002 Einheiten an. Da das Bruttoinlandsprodukt eine Spannweite von 33,616 besitzt, beträgt die vorhergesagte Differenz zwischen dem Land, in dem der Einkommenseffekt am schwächsten ist und dem Land, in dem der Einkommenseffekt am stärksten ist, $33,616 \times 0,002 = 0,067$, so dass der Einkommenseffekt insgesamt zwischen ungefähr 0,04 und 0,11 rangiert – in positiver Abhängigkeit vom Bruttoinlandsprodukt. Da die Einkommensvariable standardisiert ist, beträgt eine Einheit genau eine Standardabweichung. Das heißt, in dem Land mit dem stärksten Zusammenhang zwischen Einkommen und Vertrauen nimmt das Vertrauen pro Standardabweichung im Einkommen um 0,11 Einheiten zu, was ungefähr einem Achtel Standardabweichung beim Vertrauen entspricht. Die Vermutung, dass die Sozialstaatsausgaben den Zusammenhang von Bildung und Einkommen einerseits und generalisiertem Vertrauen andererseits eher dämpfen, lässt sich nicht bestätigen. Im Gegenteil, auch hier ist ein ungleichheitsverstärkender Effekt in Bezug auf Bildung festzustellen.⁸

⁸ Für weitergehende Analysen, insbesondere hinsichtlich weiterer Sozialkapitaldimensionen, vgl. Lüdicke/Diewald 2007.

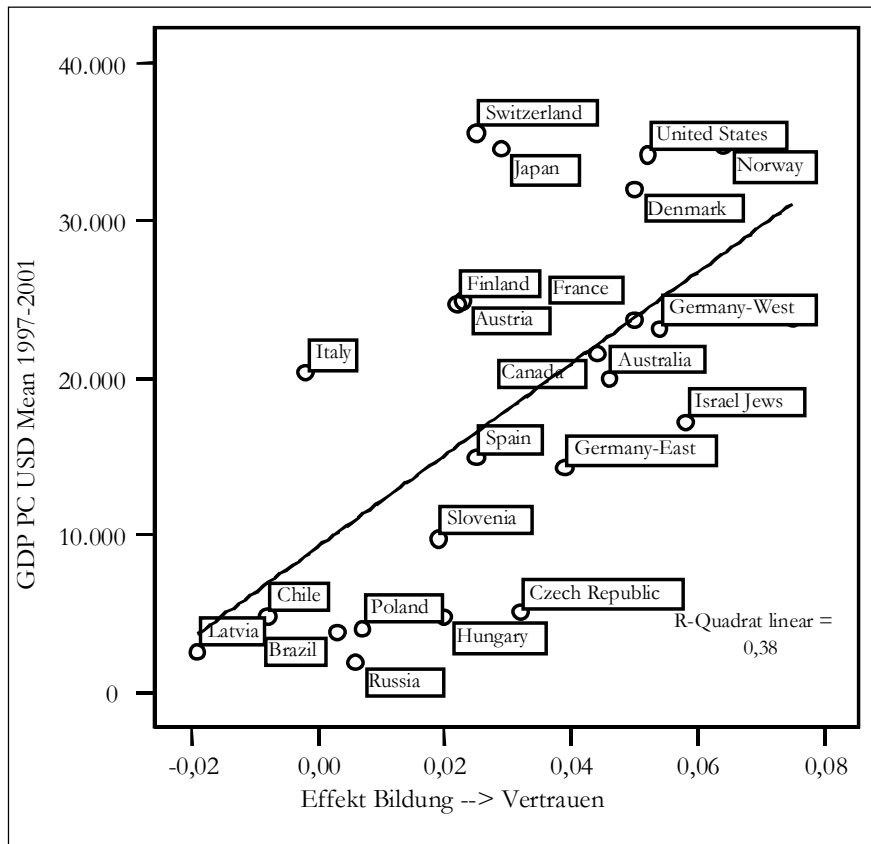


Abbildung 5: Landesspezifischer Bildungseffekt auf Vertrauen nach wirtschaftlichem Wohlstand

<i>M2: M1 + Level 1 Variablen</i>						
<i>Level 1 – Varianz</i>	0,676	0,676	0,676	0,676	0,676	0,676
<i>Level 2 – Varianz (Icpt.)</i>	0,087	0,087	0,087	0,087	0,087	0,087
<i>M3: M2 + Level 2 Variable(n)</i>						
<i>Level 1 – Varianz</i>	0,676	0,676	0,676	0,671	0,671	0,671
<i>Level 2 – Varianz (Icpt.)</i>	0,053	0,067	0,070	0,075	0,069	0,078
Einkommen (Slope)				0,0001	0,0007	0,0005
Bildung (Slope)				0,0001	0,0003	0,0003
N (Level 1): 22.655						
N (Level 2): 25						

Signifikanzniveaus: Level 1: alpha < 0.05; Level 2: alpha < 0.10

Tabelle 2: Zwei-Ebenen-Modelle und Cross-Level-Interaktionseffekte mit generalisiertem Vertrauen als abhängiger Variable

Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Die Ergebnisse lassen sich folgendermaßen zusammenfassen. Erstens: Die Unterschiede hinsichtlich des Ausmaßes an generalisiertem interpersonalem Vertrauen sind im internationalen Vergleich nicht besonders groß. Lediglich 11 Prozent der entsprechenden Varianz entfallen auf Unterschiede zwischen den hier betrachteten 25 Ländern. Zweitens: Die Unterschiede zwischen den Ländern lassen sich zu einem guten Teil durch die Kontextbedingungen des gesellschaftlichen Wohlstands, der sozialen Ungleichheit sowie der Sozialstaatsausgaben erklären, wobei das Bruttoinlandsprodukt den stärksten Prädiktor darstellt. Drittens: Der kumulative Zusammenhang zwischen kulturellem und ökonomischem Kapital auf der einen sowie Vertrauen auf der anderen Seite wird durch die Makrobedingungen moderiert. Insbesondere nimmt dieser Zusammenhang bei steigendem Wohlstand zu. Der Zusammenhang zwischen kulturellem Kapital und Vertrauen nimmt darüber hinaus auch bei steigenden Sozialstaatsausgaben zu. Wie lassen sich diese Zusammenhänge erklären? Hierzu wollen wir abschließend einige Gedanken in Form einer These zusammenfassen.

Vor dem Hintergrund konflikttheoretischer Ansätze (Coser 1965; Dahrendorf 1969) lassen sich Interessen an der Aufrechterhaltung bestehender sozialer Ungleichheiten seitens der »herrschenden« Klasse ausmachen. Modernisierte Gesellschaften stehen demgegenüber allerdings unter dem ideologischen Diktat der Meritokratie, welchem sie vor dem Hintergrund der Legitimierbarkeit der Klassenstruktur unterworfen sind. Die meritokratische Ideologie postuliert »universal« gültige Statuszuweisungsmechanismen, wie zum Beispiel Bildungsabschlüsse, welche die Leistungen (in Vergangenheit und Zukunft) einer Person zum Ausdruck bringen sollen, und nur diese Leistung soll entscheidend sein für die gesellschaftliche Positionierung. Dieser Sachverhalt ist mit der Formel »legitime Universalität« gemeint. Eine mögliche These wäre nun, dass diese Universalität bestehende Ungleichheiten nicht etwa auszudübeln imstande ist, sondern gerade als Vehikel benutzt wird, bestehende Strukturen zu reproduzieren. In Ländern mit zunehmendem Modernisierungsgrad steigt die Bedeutung – zumindest der herrschenden Ideologie zufolge – der institutionell formell geregelten Statuszuweisungsmechanismen. Warum ist gerade in diesen Ländern das Ausmaß an interpersonalem Vertrauen so stark mit dem erreichten Bildungsniveau verknüpft? Möglicherweise weil genau dieser Prozess mit einer zunehmenden sozialen Schließung auf der Ebene des Sozialkapitals einhergeht und dadurch gewissermaßen unterwandert wird. Die legitime Universalität auf der Ebene *formeller* sozialer Beziehungen wäre damit flankiert von einer zunehmenden Partikularisierung auf der Ebene *informeller* sozialer Beziehungen. Diese These bedarf freilich weiterer Evidenz.

Literatur

- Coleman, James (1991), *Grundlagen der Sozialtheorie, Bd. 1: Handlungen und Handlungssysteme*, München.
- Coser, Lewis (1965), *Theorie sozialer Konflikte*, Neuwied.
- Dahrendorf, Ralf (1969), *Class and Class Conflict in Industrial Society*, London.
- Diewald, Martin/Lüdicke, Jörg (2007), »Akzentuierung oder Kompensation? Zum Zusammenhang von sozialer Ungleichheit, Sozialkapital und subjektiver Lebensqualität«, in: dies. (Hg.), *Soziale Netzwerke und soziale Ungleichheit – Zur Bedeutung von Sozialkapital in modernen Gesellschaften*, Wiesbaden.
- Endress, Martin (2002), *Vertrauen*, Bielefeld.
- Engel, Uwe (1998), *Einführung in die Mehrebenenanalyse*, Opladen.
- Hox, Joop (2002), *Multilevel Analysis – Techniques and Applications*, Mahwah.
- Lüdicke, Jörg/Diewald, Martin (2007), »Modernisierung, Wohlfahrtsstaat und Ungleichheit als gesellschaftliche Bedingungen sozialer Integration – Eine vergleichende Analyse von 25 Ländern«, in: dies. (Hg.), *Soziale Netzwerke und soziale Ungleichheit – Zur Bedeutung von Sozialkapital in modernen Gesellschaften*, Wiesbaden.
- Luhmann, Niklas (1989), *Vertrauen: Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*, Stuttgart.
- Putnam, Robert (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York u.a.