SSOAR

Open Access Repository
www.ssoar.info

Entwicklung und Verfall von Sozialkapital: Ökonomische Perspektiven zu einem soziologischen Konzept

Lange, Thomas

Erstveröffentlichung / Primary Publication
Arbeitspapier / working paper

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:
Lange, T. (2018). *Entwicklung und Verfall von Sozialkapital: Ökonomische Perspektiven zu einem soziologischen Konzept.*. https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-58480-6

Nutzungsbedingungen:
Dieser Text wird unter einer CC BY Lizenz (Namensnennung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
https://creativecommons.org/licenses/by/1.0/deed.de

Terms of use:
This document is made available under a CC BY Licence (Attribution). For more Information see:
https://creativecommons.org/licenses/by/1.0

gesis
Leibniz-Institut
für Sozialwissenschaften

Mitglied der
Leibniz-Gemeinschaft

1. Einleitung

Das theoretische Konstrukt Sozialkapital gewinnt in zahlreichen Teilgebieten der sozialwissenschaftlichen Forschung zunehmend an Bedeutung und wird immer mehr integriert.

Neben den Sozialwissenschaften wird mittlerweile ebenso in den Wirtschaftswissenschaften diesem Phänomen ein bemerkenswerter Wert beigemessen. Dies mag auch daran liegen, dass dem Konzept Sozialkapital eine relativ offene Definition zugrunde liegt: Robert Putnam, ein Hauptvertreter dieses analytischen Konzeptes, verweist mit dem Begriff Sozialkapital auf die soziale Organisiertheit, welche sich aus Vertrauen, Normen und Netzwerken zusammensetzt und somit koordinierte Handlungen in einer Gruppe vereinfacht (Putnam 2000: 143). Diese allgemeine Definition ist einfach gehalten und findet sich in zahlreichen Formen sozialer Interaktion wieder.

Hinter dem Sozialkapital-Ansatz steckt somit ein relativ schlichter Gedanke, der in der akademischen Welt auf ein sehr geteiltes Echo stößt: Auf der einen Seite bestehen Fragen, auf welches Phänomen sich der Begriff Sozialkapital bezieht: Was ist Sozialkapital? Wo findet man es? Ist es einem Individuum oder einem Kollektiv zuzurechnen? Daneben deuten Fragen zur Theoriebildung, Konzeptualisierung und Messung des Phänomens darauf hin, dass auf dem Weg zur wissenschaftlichen Anwendung viele Hürden zu nehmen sind. Auf der anderen Seite sind trotz dieser schwerwiegenden Kritikpunkte zahlreiche Vertreter der Sozialwissenschaften bzw. Wirtschaftswissenschaften davon überzeugt, dass dieses Konzept eine zentrale Rolle in der Analyse sozialer, politischer und auch wirtschaftlicher Probleme einnimmt (Halpern 2005: 2). Denn Sozialkapital scheint auf viele Probleme zu wirken, wobei diese Wirkungen positiv wie negativ sein können.

Es ergibt sich somit ein sehr ambivalentes Bild des Phänomens Sozialkapital. Auf dieses zwiespältige Bild soll im Rahmen dieser Arbeit eingegangen werden.

Die Arbeit folgt einem theoretischen Erkenntnisinteresse, mit Hilfe dessen Ergebnisse zur Entstehung von Sozialkapital erzielt werden sollen.

Nach einem Überblick zur theoretischen Entwicklung (Kapitel 2) soll auf die Entstehung sowie Nutzung sozialen Kapitals eingegangen und ausführlich diskutiert werden, ob -und wenn ja- wie für das Phänomen Sozialkapital mit dem Instrumentarium der Wirtschaftswissenschaften ein theoretischer Zugang

geschaffen werden kann, um Sozialkapital aus ökonomischer Sicht begreifbar zu machen. Ziel der Arbeit ist somit, das Konzept Sozialkapital aus ökonomischer Sicht konzeptionell besser einzugrenzen und zu begreifen, von welchen Faktoren seine Entstehung und Nutzung abhängt. Für den theoretischen Zugang bieten sich zwei Ansätze an, zum einen die Prüfung von Sozialkapital auf seinen Öffentliche-Gut-Charakter, zum anderen eine kapitaltheoretische Perspektive. Beide theoretischen Perspektiven versuchen somit der folgenden Fragestellung nachzugehen:

(1) Wie kann die Existenz von Sozialkapital aus ökonomischer Sicht erfasst werden?

-Inwieweit ist es ein öffentliches Gut?

-Inwieweit ist es Kapital?

Die Fragestellung, die dem theoretischen Erkenntnisinteresse der vorliegenden Arbeit zugrunde liegt, ist deshalb sinnvoll, weil zahlreiche Studien die Wirkung von Sozialkapital auf ökonomische Variablen zum Ziel erklären, auf der anderen Seite die Entstehung von Sozialkapital bei dem Großteil dieser Studien vernachlässigt bleibt. Dies wirft die Frage auf, wie Sozialkapital als erklärende Variable angemessen konzeptualisiert und messbar gemacht werden soll, wenn ein grundlegendes Verständnis über seine Beschaffenheit und Anhaltspunkte über seine Entstehung und Nutzung unberücksichtigt bleiben. Folgt man den Grundsätzen der empirischen Forschung, so sollten theoretische Überlegung einer empirischen Analyse vorangestellt werden (vgl. Popper 1969). Das theoretische Erkenntnisinteresse der Arbeit folgt diesem Ziel.

Der Beantwortung der Frage, inwieweit Sozialkapital die Eigenschaften eines öffentlichen Gutes aufweist, werden die Hauptaussagen von Coleman und Putnam zugrunde gelegt. Beide Vertreter der Sozialkapitaldebatte identifizieren bei sozialem Kapital einen Kollektivgutcharakter. Den Kollektivgutdefinitionen beider Autoren mangelt es jedoch an genauer Trennschärfe, weshalb ein genauer Vergleich zwischen Sozialkapital und der Definition von öffentlichen Gütern die Hauptaussagen von Putnam und Coleman verfeinern soll (Kapitel 3.1).
Im Rahmen dieses Vergleichs, in dem bei der Bereitstellung und Nutzung von Sozialkapital Ähnlichkeiten und Unterschiede zu öffentlichen Gütern

veranschaulicht werden, sollen im Anschluss Sozialkapitalkonzepte mit der Klassifikation öffentlicher Güter zu einem „Analyseraster“ kombiniert werden, um zu bestimmen, welche Sozialkapitaltypen eher einem öffentlichen Gut oder eher einem Clubgut zugeordnet werden können. Die Erkenntnisse daraus sind nötig, um das Investitionsverhalten eines Individuums in soziale Beziehungen verstehen zu können, da der Kollektivgutcharakter, der Sozialkapital innewohnt, wechselseitige Abhängigkeiten bei der Nutzung und bei der Entstehung für jedes Individuum mit sich bringt und somit seine Investitionsentscheidungen in soziale Beziehungen von anderen Akteuren einer Gruppe beeinflusst werden (Kapitel 3.2). D.h. der Kollektivgutcharakter sozialer Beziehungen (Sozialkapital) ist eng mit dem individuellen Investitionsverhalten verbunden, weshalb das Öffentliche-Güter-Konzept und eine Kapitalsicht geeignete Konzepte darstellen, um die Entstehung und Nutzung sozialen Kapitals zu erfassen.
Auf der Basis zweier Investitionsmodelle soll skizziert werden, welche Parameter auf die Veränderung des Sozialkapitalbestandes wirken und inwieweit dadurch das individuelle Investitionsverhalten theoretisch beeinflusst wird. Im Zusammenhang mit diesen Modellen werden Kritikpunkte deutlich, die die Grundlage einer Diskussion bieten, inwieweit Sozialkapital im ökonomischen Verständnis überhaupt gebildet werden kann. Ein Zwischenfazit schließt die theoretische Diskussion um die Entstehung und Nutzung von Sozialkapital ab (Kapitel 3.3).

2. Überblick zum Konzept Sozialkapital

Dem Begriff Sozialkapital stehen eine breite theoretische Basis und eine Vielzahl unterschiedlicher Definitionen zur Verfügung. Zu den Hauptvertretern dieses Konzeptes zählen Putnam (1993, 2000), Coleman (1988, 1990) oder auch Bourdieu (1983). Die Autoren definieren das Konstrukt Sozialkapital auf Grundlage unterschiedlicher theoretischer Annahmen, wodurch letztlich die Konzepte unterschiedliche Schwerpunkte aufweisen. Trotz der unterschiedlichen theoretischen Ausrichtungen und zahlreicher Sozialkapitaltypen gibt es einen gemeinsamen Nenner, in dem sich alle Definitionen gleichen. Sozialkapital zeichnet sich in diesen Definitionen durch Eigenschaften wie Vertrauen, Reziprozität, Normen und Regeln aus.

Orientiert man sich an den Definitionen von Putnam, so bedeutet Vertrauen, dass ein gefälliges Handeln für ein Individuum nicht auf der Erwartung einer Gegenleistung beruht. Eher bezieht sich Putnam mit Vertrauen auf eine Weitergabe der Gefälligkeit an einen beliebigen Dritten, nicht auf die Erwiderung eines Gefallens an dieselbe Person (Putnam 2000: 134).

Reziprozität ist eine weitere wichtige Variable zur Definition von Sozialkapital und bedeutet, dass Gefälligkeiten zurückgezahlt werden und dennoch Handlungen für ein anderes Individuum im sozialen Netzwerk ohne eigennützige Motive erbracht werden.

Eine dritte wichtige Variable für Sozialkapital ist die Teilhabe und bezieht sich darauf, dass sich Individuen in einer Gruppe gegenseitig an ihren Privatgütern teilhaben lassen (vgl. Putnam 2000).

Ferner tragen Normen und Regeln dazu bei, dass opportunistisches Verhalten reduziert und dadurch das Verhalten von Akteuren verlässlicher wird.

Trotz der Gemeinsamkeiten wird deutlich, dass sich die Ansätze grundsätzlich danach unterteilen lassen, inwieweit Sozialkapitel als individuelle Größe oder als strukturelle Variable angenommen wird[1]. Auf der einen Seite betonen Putnam und Coleman die Strukturwirkung sozialer Bindungen, d.h. Putnam (2000) interpretiert Sozialkapital als strukturelles Phänomen, welches sich aus Vertrauen, Normen und Netzwerken zusammensetzt und somit koordinierte Handlungen in einer Gruppe vereinfacht (Putnam 2000: 143). Sozialkapital entspricht somit nicht einfach der Summe individuellen sozialen Kapitals (Hermann-Pillath/Lies 2001: 47). Auch Coleman begreift soziales Kapital als strukturelles Phänomen, was somit nicht in Individuen selbst zu finden ist, sondern in Beziehungen oder Netzwerken verankert ist (Grüb 2007: 76f.).

Im Vergleich zu Putnam und Coleman rückt Bourdieu (1983) das Sozialkapital jedes Individuums in den Mittelpunkt seiner Betrachtung. Im Gegensatz zu Putnam fasst er Sozialkapital als eine individuelle Fähigkeit auf, mit der man Zugang zu

[1] Einige Autoren erfassen Sozialkapital weniger als strukturelle bzw. individuelle Größe, sondern heben die kognitive Dimension sozialer Bindungen hervor (Hermann-Pillath 2009:31, Riemer 2005: 284). Eine ausführliche Berücksichtigung dieser kognitiven Sozialkapitaldimension würde den Rahmen dieser Arbeit sprengen. Der Fokus hier wird auf die individuelle bzw. strukturelle Dimension gerichtet.

Netzwerken erhält. Es ist nach dem Verständnis Bourdieus in jedem Individuum verankert und nicht ein strukturelles Merkmal (vgl. Bourdieu 1983).

Neben diesen abweichenden theoretischen Annahmen zur Beschaffenheit wird ferner zwischen unterschiedlichen Formen von Sozialkapital unterschieden. Dabei lassen sich mit brückenbildendem und bindendem Sozialkapital zwei Hauptformen hervorheben. *Bonding social capital* bezieht sich auf Netzwerke mit hohem Isolationscharakter und zeichnet sich durch eine homogene Beschaffenheit einer Gruppe aus. *Bridging social capital* hingegen wird als brückenbildendes Sozialkapital bezeichnet und tritt bei offenen Netzwerken bspw. in der Form auf, dass es zwischen Netzwerken Brückenbeziehungen gibt, wodurch außenstehende Personen trotz bestehender unterschiedlicher Schichtenzugehörigkeit bzw. Normenorientierung eingeschlossen werden. (Putnam 2000:22). Brückenbildendes Sozialkapital wird als inklusiv und somit positiv charakterisiert. Bonding social capital bezieht sich hingegen auf Ausgrenzung und soziale Schließung (Zimmer 2007: 201)[2].

Ebenso ist es wichtig, Sozialkapital neben seiner Inklusion oder Exklusion auch danach zu unterscheiden, inwieweit es auf lokaler oder nationaler Ebene auftritt, wobei Sozialkapital in diesem Zusammenhang als Phänomen auf der Mikro-, Meso- und Makroebene unterteilt werden kann. Sozialkapital auf der Mikroebene bezieht sich auf das Individuum als Untersuchungsgegenstand. Im Rahmen einer Netzwerkanalyse wird bspw. der Zusammenhalt zwischen Individuen auf familiärer oder auch auf der Vereinsebene oder auch Zusammenhänge zwischen dem Einkommen eines Individuums und der Anzahl dem ihm zur Verfügung stehenden Netzwerke untersucht (Halpern 2005: 13ff.). Die Meso- und Makroebene hingegen beziehen sich auf Sozialkapital als Bestandsgröße von Kommunen, Regionen oder Nationen, wobei das grundsätzliche Vertrauensniveau oder die kulturellen Normen einer Nation im Fokus stehen (Roth 2008: 114). Die konzeptionelle Unterteilung sozialen Kapitals in drei Größenformen ist wichtig, wenn es darum geht, seine Erklärungskraft für andere Mikro- oder Makrophänomene zu untersuchen.

Daneben betont Putnam, dass die Stärke von Sozialkapital innerhalb einer Gesellschaft durch die Intensität des sogenannten *civic engagement*, dem

[2] Auf eine ausführliche Darstellung beider Konzepte wird in Kapitel 3.1.2 eingegangen.

zivilgesellschaftlichen Engagement, geprägt ist. Das bedeutet, je zahlreicher und intensiver sich Bürger in Vereinen oder Verbänden engagieren, desto höher ist das Sozialkapital dieser Gesellschaft (Putnam 2000: 143).
Die Weltbank, die eine Sozialkapitalinitiative verfolgt, berücksichtigt in ihrer Definition neben informellen Netzwerken auch die Rolle formaler Institutionen (vgl. Halpern 2005).

3. Die Entstehung von Sozialkapital

Zahlreiche empirische Studien untersuchen die Wirkung von Sozialkapital, vernachlässigen jedoch die Erklärung für seine Entstehung (Sauerland 2003: 11). Die Autoren der Studien greifen bei der Definition häufig auf die sozialwissenschaftlichen Konzepte von Putnam, Coleman oder Bourdieu zurück, ohne dabei ein verfeinertes theoretisches Verständnis zu entwickeln.
Um ökonomische Outcomes mit sozialem Kapital zu erklären, ist es zunächst wichtig, Sozialkapital aus ökonomischer Perspektive zu verstehen. Da, wie veranschaulicht, Sozialkapital eine recht offene Kategorie ist, wird sie neuerdings als interdisziplinäre Kategorie verwendet (vgl. Grüb 2007). Legt man Putnams recht allgemeine Definition zugrunde, so findet sich Sozialkapital in sozialen Organisierungen, welche sich aus Vertrauen, Normen und Netzwerken zusammensetzen und somit koordinierte Handlungen in einer Gruppe vereinfachen (Putnam 2000: 143). Putnam bringt dabei das Konzept auf eine einfache Formel: „Social capital, in short, refers to social connections and the attendant norms and trust“ (Putnam 1995: 664f.). Diese schmale Definition bringt Vorteile, da sowohl in den Sozialwissenschaften als auch in den Wirtschaftswissenschaften mit Begriffen wie Netzwerken gearbeitet wird und dadurch interdisziplinäre Studien möglich sind. Hinzu kommt, dass sich ein einfach gehaltenes Konzept gut anbietet, um es im Rahmen eines Forschungsdesigns als erklärende Variable zu nutzen. Auf der anderen Seite ist dieses offene, einfach gehaltene Konzept tückisch, weil es durch die offene Begriffsbestimmung für zahlreiche Untersuchungen angewandt werden kann.
Diese genannten Kritikpunkte werden ebenso der Sozialkapitaldefinition der Weltbank, die eine Forschungsinitiative Sozialkapital in Entwicklungsländern verfolgt, vorgeworfen (Halpern 2005: 17).

Unter dieser Fülle von Definitionen bleibt auch die Frage nach der Sozialkapitalentstehung unberücksichtigt, was zu zahlreichen unbeantworteten Fragen führt. In der theoretischen Diskussion um Sozialkapital bleibt bspw. die strittige Frage, ob Sozialkapital einem Individuum zugeordnet werden kann, oder ob es lediglich von einer Gruppe genutzt werden kann. Ist Sozialkapital ein privates Gut, ein reines öffentliches Gut oder eine Zwischenform bzw. ist es vom jeweiligen Sozialkapitaltypus abhängig, inwieweit Sozialkapital die Eigenschaften eines öffentlichen Gutes annimmt? Andererseits ist danach zu fragen, welche Faktoren bei der Investition in soziale Beziehungen für jedes Individuum zu berücksichtigen sind.

Diese theoretischen Überlegungen sind deshalb wichtig, da sie zwangsläufig einer empirischen Analyse vorausgehen sollten. Empirische Untersuchungen auf Grundlage eines unklaren theoretischen Begriffes haben nur einen geringen Wert für die Praxis. Eine Operationalisierung theoretisch unklarer Begriffe kann deshalb einen falschen Ausgangpunkt darstellen, weil empirische Ergebnisse von Grund auf verzerrt werden können. Gemäß Popper sind empirische Ergebnisse dann umso wertvoller, je klarer die erklärende Variable konzeptualisiert ist (vgl. Popper 1969).

Im Folgenden werden zwei Perspektiven vorgestellt, die helfen sollen, aus ökonomischer Sicht das Konstrukt Sozialkapital zu definieren und einzugrenzen und Faktoren auszumachen, die seine Entstehung und Nutzung beeinflussen. Zunächst wird ein theoretischer Zugang aus der Öffentlichen-Gut-Sicht geliefert, womit soziales Kapital zu greifen versucht wird. Anschließend wird eine kapitaltheoretische Sichtweise vorgestellt und gezielt auf die bestimmten Sozialkapitaleigenschaften ausgerichtet.

3.1 Sozialkapital aus Sicht öffentlicher Güter

Die vorherrschende Auffassung in der theoretischen Debatte ist, dass dem Konstrukt Sozialkapital Eigenschaften eines öffentlichen Gutes innewohnen. Die Sozialkapital auszeichnenden Eigenschaften wie Vertrauen und gemeinsame Normen führen nach Putnam zum Vergleich mit einem öffentlichen Gut, weil Sozialkapital neben einem privaten bzw. internen Nutzen auch externe Effekte aufweist (Zimmer 2007: 199). Sozialkapital kann nicht von einem Individuum

genutzt werden, sondern vielmehr von einer Gruppe. Stiglitz (2000) und Grootaert und Bastelaer (2002) fokussieren auf die Bereitstellung von Sozialkapital und argumentieren, dass es nur von einer Gruppe von Individuen genutzt werden kann und mithin eine gemeinsame Bereitstellung durch die Gruppe erfolgen muss (Grootaert/ Bastelaer 2002: 8; Stiglitz 2000: 65f.).
Allerdings legen die genannten Autoren keine bzw. eine unterschiedliche Begriffsbestimmung eines öffentlichen Gutes zugrunde, so dass man bei einem Vergleich der theoretischen Auffassungen auf Probleme stößt. Deshalb soll die übliche Definition eines öffentlichen Gutes, die in den Wirtschaftswissenschaften Anwendung findet, verwendet werden, um Sozialkapital präzise greifen zu können.

3.1.1 Sozialkapital als öffentliches Gut

Spricht man in den Wirtschaftswissenschaften von einem öffentlichen Gut, so meint man in erster Linie die beiden Merkmale, die ein Gut zu einem öffentlichen Gut machen. Zum einen ist dies die vollständige *Nicht-Rivalität* beim Konsum dieses Gutes, zum anderen die *Nicht-Ausschließbarkeit* von einem öffentlichen Gut. *Vollständige Nicht-Rivalität* meint, dass sich beliebig viele Wirtschaftssubjekte beim Konsum des öffentlichen Gutes gegenseitig nicht beeinträchtigen können. Bei einem reinen öffentlichen Gut ist vollständige Nicht-Rivalität gegeben, d.h. der Konsum eines zusätzlichen Mitgliedes beeinträchtigt nicht den Nutzen der bisherigen Individuen.
Nicht-Ausschließbarkeit hingegen bedeutet, dass es technisch quasi unmöglich oder wenn überhaupt zu kostspielig ist, jemanden vom Konsum dieses Gutes auszuschließen[3].

Ausschließbarkeit / Konsum	*Ausschluss möglich*	*Ausschluss nicht möglich*
rivalisierend	Privates Gut	Allmendegut
nicht rivalisierend	Clubgut	Reines öffenliches Gut

Abbildung 1: Kriterien eines öffentlichen Gutes. Quelle: Hermann-Pillath/ Lies 2001: 55.

[3] Beispielsweise ist es kaum möglich, Bürger von der Landesverteidigung oder der Straßenbeleuchtung auszuschließen.

Anhand der beiden Kriterien lassen sich die in Abbildung 1 dargestellten vier Güterkategorien ableiten.

Lassen sich Parallelen zwischen öffentlichen Gütern und Sozialkapital herstellen? Im Hinblick auf die Bereitstellung öffentlicher Güter identifizieren Grootaert und Bastelaer (2002) eine Analogie und argumentieren, Sozialkapital kann, wie es bei öffentlichen Gütern häufig passiert, auf zu niedrigem Niveau produziert werden. Ähnlich wie bei öffentlichen Gütern kann bei der Erzeugung von Sozialkapital ein Trittbrettfahrerproblem entstehen, wodurch Sozialkapital schließlich auf zu geringem Niveau bereitgestellt wird (Grootaert/ Bastelaer 2002:5).

Modelltheoretisch entsteht ein Trittbrettfahrerproblem, wenn die Entscheidung über die Versorgung mit öffentlichem Gut dezentral bei jedem einzelnen Bürger liegt. Jedes Individuum kann einen Teil seiner Anfangsausstattung für die Produktion des öffentlichen Gutes aufwenden, wobei die Bereitstellung des öffentlichen Gutes von den individuellen Beiträgen abhängt.

Zum Tragen kommt dabei, dass jedes Individuum seine Entscheidung über einen grundsätzlichen Beitrag in Abhängigkeit von der erwarteten Entscheidung der anderen Individuen fällt. Geht das Individuum *i* beispielsweise von einem geringen bzw. keinen Beitrag der anderen aus, wird es vermutlich viel von seiner Anfangsausstattung aufwenden, wenn der Nutzenzuwachs durch den Konsum des öffentlichen Gutes höher ist als der Nutzenverlust aus der Verringerung seines Privatkonsums. Erwartet das Individuum dagegen, dass die restlichen Individuen einen großen Beitrag zur Erstellung des öffentlichen Gutes leisten, dann wird es wenig oder gar nichts beisteuern, weil der Konsum des öffentlichen Gutes bereits gesichert wäre. Dieses Individuum würde sich dann als Trittbrettfahrer verhalten (Corneo 2003: 35). Eine ineffiziente Fehlallokation bei der Bereitstellung ist dann gegeben, wenn eine Mehrzahl der Individuen als Trittbrettfahrer agiert und es somit auf dem Markt zu einer Unterversorgung mit dem öffentlichen Gut kommt.

Vor dem Hintergrund dieses Modells würde bei der Bereitstellung von Sozialkapital jedes Individuum seinen Beitrag nach dem Kalkül fällen, inwieweit die restlichen Individuen in die Entstehung sozialer Bindungen oder in Vertrauen investieren. Dieser Argumentationskette folgend würde ein Individuum viel Zeit und Energie in soziale Bindungen investieren, wenn sein Nutzenzuwachs durch den Aufbau von Sozialkapital höher ist als der Nutzenverlust der dabei

entstehenden Kosten. Kosten können bspw. in Form entgangener Freizeit oder Arbeitszeit entstehen (Opportunitätskosten). Als Trittbrettfahrer würde sich ein Individuum dann verhalten, wenn es die sozialen Beziehungen oder Netzwerke nutzen könnte, ohne zu ihrer Entstehung beizutragen. In der Folge kann Sozialkapital auf einem zu geringen Niveau bereitgestellt werden.

Das Problem der *Bereitstellung* unterstellt jedoch, dass ein Individuum unabhängig von seinem Beitrag in soziale Beziehungen uneingeschränkten Zugang zu diesem sozialen Netzwerk hätte und das *öffentliche Gut* Sozialkapital beliebig konsumieren könnte. Sozialkapital müsste somit das Kriterium der Nicht-Ausschließbarkeit erfüllen, um Trittbrettfahren zu ermöglichen.

Jedoch ist zu diskutieren, inwieweit Sozialkapital als reines öffentliches Gut verstanden werden kann.

Vergegenwärtigt man sich jedoch die Charakteristika von Sozialkapital, vorwiegend Vertrauen, Reziprozität, Normen und Regeln, so scheint eine Möglichkeit zu Trittbrettfahrerverhalten in einem sozialen Netzwerk zunächst zweifelhaft. In zahlreichen Netzwerken, so lässt sich argumentieren, kann kein Dritter das erzeugte Vertrauen zwischen zwei Individuen konsumieren, weil das zwischen beiden Individuen entstandene Vertrauen nur auf diese begrenzt ist und nicht das Vertrauen einer ganzen Gemeinschaft, vor allem zwischen Unbekannten, erhöht. Vor dem Hintergrund dieser Argumentation scheint den Eigenschaften von Sozialkapital ein Ausschlussmerkmal innezuwohnen, welches die Möglichkeit zum Trittbrettfahren unterbindet. Das ein reines öffentliches Gut auszeichnende Kriterium der *Nicht-Ausschließbarkeit* scheint vom Sozialkapital damit nicht erfüllt zu werden.

Auf der anderen Seite, so lässt sich argumentieren, kann das zwischen mehreren Individuen erzeugte Vertrauen auch auf weitere Akteure einer Gruppe ausstrahlen, ohne dass sie zur Bereitstellung des Vertrauens beigetragen haben[4]. Dies ist bspw. in offenen Netzwerken möglich oder auf gesellschaftlicher Ebene, auf der Sozialkapital in Form öffentlicher Moral oder gängiger Normen vorzufinden ist.

[4] Dass das zwischen zwei Individuen erzeugte Vertrauen auch auf Dritte, die zu der Erzeugung von Vertrauen nicht beigetragen haben, ausstrahlen kann, lässt sich in diesem Zusammenhang als positive Externalität bezeichnen, die vom öffentlichen Gut Sozialkapital ausgeht. Vgl. dazu Abbildung 3.

Diese Form von Sozialkapital ließe sich nutzen ohne für seine Bereitstellung aufzukommen.

Ferner kann bei zahlreichen Netzwerken der Vergleich zu einem Clubgut gezogen werden. Bei einem Clubgut ist im Gegensatz zu einem reinen öffentlichen Gut die Möglichkeit gegeben, Akteure von seiner Nutzung auszuschließen, da der Ausschluss bei Clubgütern im Gegensatz zu reinen öffentlichen Gütern technisch umsetzbar ist und dabei nicht zu kostspielig wird. Dem Clubgutcharakter entsprechend können Individuen von der Nutzung eines Gutes ausgeschlossen werden und etwa ein Recht bzw. einen Zugang auf die Nutzung eines Clubgutes erhalten, wenn sie einen Beitrag für die Bereitstellung des Clubgutes, bspw. in Form von Gebühren, entrichten. Manche Formen von Sozialkapital kommen somit dem Clubgutcharakter nahe, weil es möglich ist, Individuen von einer Gruppe und den dort vorhandenen sozialen Ressourcen auszuschließen. Zugangsbedingungen könnten gemeinsam geteilte Normen und Werte oder Vertrauen sein, die einer Person entgegengebracht werden müssen. Individuen können das in Gruppen entstandene Vertrauen nur dann konsumieren, wenn sie zu seiner Entstehung bzw. seinem Erhalt beitragen, bspw. durch die Internalisierung vorherrschender Werte oder den Aufbau von Vertrauen.

Ebenso ist danach zu fragen, inwieweit die Eigenschaften von Sozialkapital einen stichhaltigen Vergleich zu einem Allmendegut zulassen. Von der Tragik der Allmende wird gesprochen, wenn die Übernutzung öffentlicher Güter gemeint ist. Unter Übernutzung ist eine Abnutzung des öffentlichen Gutes zu verstehen (vgl. Ostrom 1999). Sie entsteht dadurch, dass ein Ausschluss technisch nicht umsetzbar ist oder wirtschaftlich unvernünftig wäre, wodurch Trittbrettfahren begünstigt wird. Jedoch liegt im Gegensatz zu einem reinen öffentlichen Gut bei der Nutzung des Allmendegutes das Rivalitätkriterium vor, mit der Folge, dass eine steigende Nutzungsintensität zur einer Abnutzung des Gutes und mithin zu einem Nutzenverlust aller Konsumenten führt[5]. Sozialkapital ist dann einem Allmendeproblem ausgesetzt, wenn es durch Akteure, die zu seiner Bereitstellung nicht beigetragen haben, abgenutzt bzw. geschädigt werden könnte, d.h. der Einritt

[5] Für die Veranschaulichung des Allmendeproblems führt Ostrom die Überweidung durch Viehherden an. Jeder weitere Landwirt, der die Weide für sein Vieh in Anspruch nimmt und sie dadurch zusätzlich abnutzt, senkt die Nutzungsmöglichkeit der anderen Viehhalter. Als weiteres Beispiel führt Ostrom Bewässerungssysteme als Allmendegüter an (vgl. Ostrom 1999).

einer neuen Person in einer Gruppe zu einem Nutzenverlust aller Gruppenmitglieder führt. Normen öffentlicher Ethik einer offenen Siedlungsgemeinschaft können bspw. durch Zuwanderung von Fremden, die als Trittbrettfahrer zunächst nicht zu identifizieren sind, geschädigt werden (Hermann-Pillath/ Lies 2001: 58).
Sozialkapital als privates Gut zu definieren, widerspricht den Eigenschaften sozialer Beziehungen – es ist vielmehr als gruppenspezifisches Kapital einzustufen (Sauerland 2003:18).

3.1.2 Bridging und Bonding Social Capital als öffentliche Güter

Die Diskussion in Kapitel 3.1.1 macht deutlich, dass Sozialkapital je nach Form sowohl einen Vergleich mit einem reinen öffentlichen Gut zulässt, aber ebenso Analogien zu einem Clubgut deutlich werden. Inwieweit Sozialkapital ein öffentliches Gut ist oder vielmehr Clubgut-Charakter aufweist, scheint daher von der Struktur der sozialen Netzwerke bzw. von unterschiedlichen Sozialkapitaltypen abhängig zu sein. Eine systematische Herangehensweise kann helfen, zu unterscheiden, unter welchen Bedingungen Sozialkapital Ähnlichkeiten mit reinen öffentlichen Gütern oder mit Clubgütern aufweist. Für eine systematische Darstellung sollen Putnams (2000) Konzept des bonding und bridging social capital sowie Granovetters (1973) Idee der strong und weak ties als Hilfe dienen.
Handelt es sich um ein Netzwerk, in dem vorwiegend interne und direkte soziale Kontakte und nur ein geringes Maß an Beziehungen oder Kontakten zu anderen Gruppen bestehen, dann ist die Gruppe vorwiegend nach außen geschlossen und isoliert. Grund dafür können abweichende Normen und Wertvorstellungen oder auch sozioökonomische Abweichungen wie Einkommen oder Milieuzugehörigkeit sein (vgl. Putnam 2000). Gruppen mit Akteuren, die soziale Beziehungen zu Akteuren anderer Gruppen aufweisen, sind weniger isoliert und weisen Beziehungen nach außen auf. Wie in Kapitel 2 erwähnt, bezieht sich *Bonding social capital* auf Netzwerke mit hohem Isolationscharakter und zeichnet sich durch eine homogene Beschaffenheit dieser Gruppe aus. *Bridging social capital* hingegen wird als brückenbildendes Sozialkapital bezeichnet und tritt bei offenen Netzwerken mit Außenorientierung in der Form auf, dass es zwischen

Netzwerken Brückenbeziehungen gibt, wodurch außenstehende Personen trotz bestehender unterschiedlicher Schichtenzugehörigkeit bzw. Normenorientierung eingeschlossen werden.

Dieses Konzept kann mit dem von Granovetter (1973) erstellten Beziehungskonzept der *strong* und *weak ties* in Zusammenhang gebracht werden, wobei starke Beziehungen in Gruppen mit gebundenem Sozialkapital vorkommen und man in Gruppen mit brückenbildendem Sozialkapital weak ties vorfindet. Das bedeutet, dass offene Gruppen schwächere Beziehungen aufweisen. Gruppen hingegen, die nach innen starke Beziehungen aufweisen, sind häufig nach außen geschlossen (vgl. Granovetter 1973). Coleman (1988) begründet diesen Zusammenhang zwischen dem Grad der Geschlossenheit und der Stärke der Beziehungen mit dem Argument, dass gerade Geschlossenheit einer Gruppe die Vertrauenswürdigkeit in sozialen Strukturen fördert (Coleman 1988: 107f.). Die Geschlossenheit von sozialen Strukturen ist wichtig für die Vertrauenswürdigkeit in sozialen Strukturen, welche die Zunahme von Gutschriften und Erwartungen ermöglicht (Coleman 1988: 105f.). Der Grund für Abgeschlossenheit und strong ties entsteht bei bonding social capital durch die Homogenität einer Gruppe: Die Gruppenmitglieder teilen ähnliche kulturelle, ethnische, religiöse oder ideologische Werte, die durch Einflüsse von außen geschwächt oder gar abgebaut werden können. Ein Grund für die Abgeschlossenheit von Netzwerken liegt also darin, dass die dort vorhandenen Normen und Regeln so beschaffen sind, dass sie durch Einflüsse von außen leicht geschwächt werden können. Bridging social capital hingegen baut auf heterogenen Gruppen, meist auf der Makroebene, auf. Gemeinschaftsüberspannende Werte wie Vertrauen sind auf einem geringeren Niveau vorhanden, sodass die Kontakte eher lose oder passiv sind[6]. Gruppen stehen dabei nur über wenige Akteure miteinander in Kontakt.

Die Abbildung 2 soll den Zusammenhang zwischen öffentlichen Gütern und verschiedenen Sozialkapitaltypen verdeutlichen, wobei die Güterkategorien aus Abbildung 1 zugrunde gelegt werden. Gruppen mit bindendem Sozialkapital und starken Beziehungen weisen auf einen Clubgutcharkter hin. Gruppen mit

[6] Sauerland (2003) spricht in diesem Zusammenhang von Vertrauenspotential, also Vertrauen, welches auf Makroebene grundsätzlich existiert, aber durch ausbleibenden Kontakt zwischen den Individuen nicht immer genutzt wird. Als Beispiel können Gesellschaften herangezogen werden, in denen generell ein hohes bzw. niedriges Vertrauen unbekannten Mitbürgern entgegengebracht wird (vgl. Sauerland 2003).

brückenbildendem Sozialkapital und schwachen Beziehungen kennzeichnen sich gerade durch Einbindung außenstehender Akteure, wodurch sie den Charakter eines reinen öffentlichen Gutes andeuten.

Mit dem Ausschließbarkeitskriterium sowie dem Rivalitätskriterium kann ein Vergleich gezogen werden.

Der Ausschlusscharakter bei bindendem sowie brückenbildendem Sozialkapital kann mit dem Ausschließbarkeitskriterium bei öffentlichen Gütern verglichen werden. Dabei wird deutlich, dass je nach Sozialkapitaltyp die Ausgrenzung anderer Individuen unterschiedlich stark ist. Während bonding social capital für seine Existenz eine hohe Geschlossenheit nach außen und mithin eine hohe Ausschließbarkeit voraussetzt, charakterisiert sich bridging social capital durch eine geringe Geschlossenheit und damit eine geringe Ausschließbarkeit.

<table>
<tr><th>Ausschließbarkeit
Konsum</th><th>Ausschließ-barkeit</th><th>Partielle Aus-schließbarkeit</th><th>Nicht-Aus-schließbarkeit</th></tr>
<tr><td>rivalisierend</td><td>Privates Gut</td><td></td><td>Allmendegut</td></tr>
<tr><td>partiell rivalisierend</td><td rowspan="2">Bonding social capital, strong ties</td><td rowspan="2"></td><td rowspan="2">Bridging social capital, weak ties</td></tr>
<tr><td>nicht rivalisierend</td></tr>
<tr><td></td><td>Clubgut</td><td></td><td>Reines öffenliches Gut</td></tr>
</table>

Abbildung 2: Sozialkapitaltypen und Güterkategorien, Quelle: übernommen und erweitert von Schechler 2002: 232

Bei dem Rivalitätskriterium ergibt sich folgendes Bild: Der Rivalitätsgrad von Sozialkapital bezieht sich auf den Wettbewerb zwischen abweichenden Normen und Werten sowie unterschiedliche soziale Schichten oder sozioökonomische Unterschiede, die zwischen einer Gruppe und ihrem Umfeld bzw. innerhalb einer Gesellschaft herrschen. Beispielsweise könnte eine Rivalität bei der Nutzung von Sozialkapital entstehen, wenn ein Akteur einer jeweiligen Gruppe eine

vertrauensvolle Beziehung zu einem Außenstehenden aufbaut und in der Folge Gruppennormen mit Außennormen rivalisieren könnten (Schechler 2002: 231).
Bei bindendem Sozialkapital liegt eine partielle Rivalität zwischen Normen in der Gruppe und außerhalb der Gruppe vor.
Die Gruppe ist nach außen zwar sehr abgegrenzt, dennoch wird es jede Gruppe mit bindendem Sozialkapital nicht vermeiden können, Einflüsse von außen abzuschirmen, wodurch die dort vorhandenen Normen (oder auch Vertrauen) Einflüssen ausgesetzt sind und dadurch zerstört werden können[7].
Bei brückenbildendem Sozialkapital liegt eine partielle Rivalität vor. Nach außen hin offene Gruppen sind der Gefahr ausgesetzt, dass dort bestehendes Vertrauen abgebaut und geschwächt wird, bspw. wenn opportunistisches Verhalten vorliegt. Dies kann sich durch einen Abbau von Vertrauen auf gesellschaftlicher Ebene ausdrücken[8]. In brückenbildendem Sozialkapital liegt somit nicht der Charakter eines reinen öffentlichen Gutes vor, sondern es enthält auch Eigenschaften eines Allmendegutes.
Das Konzept des bindenden sowie brückenbildenden Sozialkapitals kann helfen, Sozialkapital gemessen an seinem Ausschlussgrad bzw. anhand des Rivalitätkriteriums in die Typologie für öffentliche Güter einzustufen. Ob Sozialkapital eher die Eigenschaften eines Öffentlichen Gutes oder Ähnlichkeiten zu einem Clubgut hat, hängt somit davon ab, um welchen Typus Sozialkapital es sich dabei handelt. Putnams bzw. Granovetters Konzepte sind somit anschlussfähig an die Öffentliche-Güter-Typologie.

Vor dem Hintergrund des Versuches, anhand der verschiedenen Sozialkapitalkonzepte Einstufungen vorzunehmen, ist deutlich geworden, dass

---

[7] Auch können innerhalb der Gruppen, die bindendes Sozialkapital enthalten und nach außen abgeschlossen sind, Rivalitäten um bestehende Normen oder Werte entflammen, bspw. wenn die Normen in der Gruppe nicht mehr allseits akzeptiert werden und mithin die Gruppenkohäsion abnimmt. An dieser Stelle wird deutlich, dass der Rivalitätscharakter bei bindendem Sozialkapital nochmals unterteilt werden müsste in einen gruppeninternen Rivalitätsgrad und einen Rivalitätsgrad zwischen der abgeschlossenen Gruppe und ihrer Umwelt. Dies würde jedoch im Rahmen dieser Arbeit zu weit führen.

[8] Das allgemeine gesellschaftliche Vertrauen könnte bspw. gegenüber politischen Institutionen abnehmen, wenn Wahlversprechen zur Wahl führen, dann aber nicht eingehalten werden.

Sozialkapital unterschiedliche Erscheinungsformen annehmen kann, die es schwer machen, sie in ein geeignetes Schema einzustufen. Die hier verwendete interdisziplinäre Sichtweise, die das Konzept des Öffentlichen-Gutes mit dem Konzept des bonding und bridging social capital zu kombinieren sucht, kann unterschiedliche Typen des sozialen Kapitals in unterschiedliche öffentliche Güter einteilen[9].
Das oben erstellte Schema kann somit helfen, den offenen Begriff Sozialkapital einzugrenzen, um somit zu verhindern, dass es nicht letztlich eine Frage einer geschickten Argumentation ist, ob Sozialkapital auch als Privates Gut oder als Allmendegut definiert werden kann.

Betrachtet man das Konstrukt Sozialkapital, so ist ebenso zu diskutieren, inwieweit Sozialkapital als Kollektivgut Externalitäten erzeugt. Externe Effekte sind Auswirkungen ökonomischer Entscheidungen auf den Nutzen unbeteiligter Akteure, wobei die Art der externen Effekte positiv (nutzensteigernd) oder negativ (nutzensenkend) sein kann (Rippberger 1998: 25).
Die Wirkungen in oder durch soziale Netzwerke können ebenfalls positiv oder negativ sein. Externalitäten, die durch Sozialkapital entstehen können, werden im Rahmen Kapitels 3.2.2 berücksichtigt.
Im Folgenden soll zunächst untersucht werden, wie Sozialkapital als Investitionsprojekt betrachtet werden kann und inwieweit sein Kollektivgutcharakter auf die individuelle Motivation zur Bildung von Sozialkapital Einfluss nimmt.

3.2 Sozialkapital als Kapital

Einige Autoren, die sich mit der Entstehung von sozialem Kapital beschäftigen, vertreten die Annahme, dass die Entstehung von Sozialkapital ein Hauptmotiv für soziale Interaktionen darstellt (vgl. Astone et. al 1999, Sauerland 2003, Glaeser et. al. 2002, Durkin 2000, Grüb 2007). Sozialkapitalbildung wird somit aus dieser

[9] Trotzdem stößt es an Grenzen, weil das Kriterium der Rivalität unterteilt werden müsste in äußere und innere Rivalität um vorhandenes Sozialkapital.

Warte als gezieltes Investitionsprojekt verstanden, womit der in diesem Wort enthaltene Begriff „Kapital“ bei den o.g. Autoren seine Berechtigung erhält. Kapital stellt eine auf einem Kosten-Nutzen-Kalkül basierende Investition in Ressourcen mit einem erwarteten Ertrag dar (Grüb 2007: 85). Zu den klassischen Beispielen, die als eine soziale Investition verstanden werden können, zählen die Ehe, das Erziehen von Kindern oder auch die Mitgliedschaft in Vereinen (Astone et. al. 1999: 18). Dieser Überlegung entsprechend treten Individuen auch aufgrund des Kalküls bei, dass der Eintritt in Netzwerke und die dort erbrachten Leistungen in der Zukunft nützlich sein können, weil die Individuen bspw. einen Zugang zu neuen Ressourcen erhalten (Arrow 2000). Rückflüsse aus der Erziehung des Nachwuchses entstehen bspw. durch die Pflege und Unterstützung der Eltern im Alter (Astone et. al. 1999: 21).

Im Folgenden wird Sozialkapital als Investitionsprojekt betrachtet. Die Überlegungen aus zwei Investitionsmodellen sollen helfen, die Bedingungen zu verstehen, unter denen ein Individuum in Sozialkapital zu investieren bereit ist. Dabei werden in beiden Modellen Einflussfaktoren vorgestellt, welche eine individuelle Investitionsentscheidung beeinflussen.

Im Verlauf dieser Diskussion soll deutlich werden, dass bei Sozialkapital aufgrund seiner Ähnlichkeit zu Kollektivgütern individuelle Entscheidungen über den Beitrag in soziale Netzwerke von außen beeinflusst werden, also nicht der individuellen Kontrolle unterliegen (vgl. Sauerland 2003). Ein Akteur ist im Rahmen seiner Investitionsentscheidung somit mit externen Effekten konfrontiert. Dies führt zu einer Diskussion, ob Sozialkapital ein Kapital ist oder inwieweit es als Nebenprodukt nicht gezielt entstehen kann.

3.2.1 Zwei Modelle zur Sozialkapitalbildung

Bei der Sozialkapitalbildung kann eine kapitaltheoretische Sicht hilfreich sein, da wie bei physischem Kapital Sozialkapital eine zukunftsbezogene Dimension mit sich bringt (Arrow 2000), d.h. Individuen treten bspw. einem Verein auch aufgrund des Kalküls bei, dass die Investition in Kontakte und Beziehungen in der Zukunft nützlich sein kann. Vor diesem Hintergrund scheint Sozialkapital aus ökonomischer Sicht vor allem relevant, weil Entstehung von Sozialkapital als *Investitionsprojekt* interpretiert werden kann. Wie bei Investitionsentscheidungen,

die die Entstehung von physischem Kapital betreffen, müssen Individuen in jeder Periode Entscheidungen bzgl. einer Investition in ihre sozialen Netzwerke treffen. Eine kapitaltheoretische Betrachtung kann ferner einen aufschlussreichen Zugang für den Aufbau und Abbau von Sozialkapital bieten und Gründe dafür hervorheben. Zum einen kann bereits gebildetes soziales Kapital aus kapitaltheoretischer Sicht als Kapitalstock bezeichnet werden. Darüber hinaus können Variablen identifiziert werden, die den Sozialkapitalbestand erhöhen oder vermindern. Das Sozialkapital kann somit hinsichtlich seines Bestandes variieren, d.h. es verändert sich im Verlauf der Zeit und kann mit der Zeit wachsen oder auch abnehmen (Grüb 2007: 91).

Die Modelle von Glaeser, Laibson und Sacerdote (2002) sowie von Durkin (2000) sollen die theoretischen Überlegungen zur Investition in Sozialkapital verdeutlichen.

Die Autoren Glaeser et. al. (2002) diskutieren anhand eines Investitionsmodells, welche Parameter des Sozialkapitals dazu führen, wie die Entscheidung eines Individuums bzgl. seiner Investitionen in soziale Beziehungen ausfällt. Für die Autoren fasst Sozialkapital die Eigenschaften eines Individuums zusammen, die sich aus sozialen Fähigkeiten, Charisma und den Umfang sozialer Kontakte zusammensetzen, wobei Sozialkapital in dieser Sichtweise als individuelle Eigenschaft bzw. als individuelle soziale Fähigkeit betrachtet wird (Glaeser et. al. 2002: 438). Sozialkapital als persönliche Eigenschaft beeinflusst somit die Interaktionsfähigkeit mit anderen Akteuren, woraus je nach Stärke der persönlichen Eigenschaften Rückflüsse aus marktlichen oder nicht-marktlichen Interaktionen entstehen. Diese Sicht auf die Beschaffenheit von Sozialkapital geht auf die neoklassische Annahme des *methodologischen Individualismus* zurück, gemäß dem soziale Phänomene aus dem Verhalten einzelner Individuen heraus erklärt werden.

Damit orientieren sich die Autoren an der Sozialkapitalsicht von Bourdieu und richten sich gegen einen an Putnam anknüpfenden netzwerkbasierten Ansatz, der Sozialkapital als Normen, Konventionen oder Institutionen und somit als soziale Struktur betrachtet (vgl. Kapitel 2). Sozialkapital wird bei Glaeser et. al. vielmehr als ein Teil des individuellen Humankapitals bzw. als eine dem Individuum innewohnende Eigenschaft verstanden. Personen erwerben Fertigkeiten, mit denen sie in sozialen Netzwerken erfolgreich handeln können. Aus kapitaltheoretischer

Sicht verstehen die Autoren Sozialkapital als individuelle Bestandsgröße. Das Sozialkapital einer Gruppe ist in diesem Modell folglich der aggregierte Pro-Kopf-Bestand. Aus dem aggregierten Pro-Kopf-Bestand fließen in jeder Periode Nutzenströme an jede Person, die monetär und nicht-monetär sein können.

Im Gegensatz zu Glaeser et. al. beschreibt Durkin (2000) Sozialkapital nicht als eine individuelle Eigenschaft, sondern als Zugangsmöglichkeit zu sozialen Ressourcen. Soziales Kapital wird bei Durkin somit nicht als individuelle Fähigkeit betrachtet, sondern als etwas, was sozialen Netzwerken innewohnt. Sozialkapital kommt somit durch die Beziehungen eines sozialen Netzwerkes zum Ausdruck, es wird in diesem Modell als strukturelles Phänomen in der Tradition von Coleman und Putnam verstanden (Durkin 2000: 5).

Darüber hinaus beschreibt Durkin exakter als Glaeser et. al. den individuellen Nutzen, der aus dem bestehenden sozialen Kapital entsteht. Während Glaeser et. al. einen individuellen Nutzenstrom angeben, dessen Größe vom aggregierten Pro-Kopf-Bestand des Sozialkapital abhängt, präzisiert Durkin den Nutzen aus dem Sozialkapital in der Art, dass er von der Anzahl der Beziehungen einer Person abhängt.

Ebenfalls betont Durkin ebenso die Möglichkeit der Akkumulation von Sozialkapital (Durkin 2000: 2).

In ähnlicher Weise werden in beiden vorgestellten Modellen Parameter berücksichtigt, die den Bestand des Sozialkapitals im Zeitablauf erhöhen und jene, die zu einem Abbau des Sozialkapitalstocks führen können. In beiden Modellen wird der Wertverlust durch eine Abschreibungsrate δ beschrieben, mit welcher in jeder Periode t der Kapitalstock einer Wertminderung unterliegt, wobei in den jeweiligen Modellen unterschiedliche Gründe für den Abbau des Sozialkapitalbestandes angeführt werden.

Glaeser et. al. heben den Mobilitätsgrad von Personen in einem sozialen Netzwerk für die Beständigkeit von Sozialkapital hervor.

Dieser eingeführte Abschreibungsfaktor Mobilitätswahrscheinlichkeit berücksichtigt die Tatsache, dass Sozialkapital in örtlich lokalisierten Gruppen verankert ist, d.h. Sozialkapital dort am stärksten wirkt, wo Individuen durch

andere physisch erreichbar sind[10]. Somit wird die Reichweite des sozialen Kapitals als beschränkt angenommen, da physisch erreichbare Personen in der Regel eine größere Bedeutung für die Qualität einer Beziehung haben als weltweit verstreute, lose Netzwerke. In der Folge wird Sozialkapital durch seine örtliche Gebundenheit durch Umzüge negativ beeinflusst. Eine Person, welche vor ihrem Umzug im sozialen Netzwerk einer Gruppe verankert war, wirkt auf den vorhandenen Sozialkapitalbestand negativ.

Ein weiterer nennenswerter Abschreibungsfaktor bezieht sich auf Todesfälle sowie die psychische und physische Verfassung der Akteure im Netzwerk.

Beide Modelle berücksichtigen ferner, dass die Bildung von Sozialkapital individuelle Kosten verursacht. Genauer sind es Opportunitätskosten der Zeit, wobei einem Individuum Kosten für die anderen ausgelassenen Alternativen, wie beispielsweise mehr zu arbeiten oder einer Freizeitbeschäftigung nachzugehen, entstehen.

Beiden Modellen ist gemein, dass individuelle Investitionen in Sozialkapital vor dem Hintergrund getroffen werden müssen, dass ein individueller Sozialkapitalbestand nur im Kollektiv genutzt und vom Kollektiv beeinflusst werden kann, was auf den Kollektivgutcharakter sozialen Kapitals zurückzuführen ist. Beide Modelle heben somit das Problem der Nutzungsexternalitäten hervor – die individuelle Nutzung von Sozialkapital hängt immer vom Kollektiv ab (vgl. Sauerland 2003). Die Nutzung kann bspw. durch unvorhersehbare Todesfälle oder Umzüge beeinflusst werden, unabhängig von den Investitionen, die ein Individuum zuvor getroffen hat. Die Investitionen in soziale Beziehungen erhalten somit einen unberechenbaren Charakter.

Externalitäten, die durch Sozialkapital als Kollektivgut entstehen, führen dabei in mehrfacher Hinsicht zu Unsicherheiten. Dies soll im folgenden Kapitel diskutiert werden.

3.2.2 Die Wirkung externer Effekte auf individuelle Investitionsentscheidungen

[10] Es soll angemerkt werden, dass diese Sichtweise durch das Vorhandensein von bridging social capital relativiert werden kann. Bridging social capital führt dazu, dass physische Erreichbarkeit an Bedeutung verlieren kann (siehe Kapitel 2 und 3.1.2).

Beide vorgestellten Modelle diskutieren, dass der Sozialkapitalbestand unabhängig von intensiven Investitionen oder Bemühungen unvorhersehbar sinken kann, wenn Gruppenmitglieder umziehen, erkranken oder sterben. Es bestehen somit Abhängigkeiten zwischen den Individuen.

Daneben existieren Nutzungsexternalitäten, d.h. eine individuelle Nutzung von Sozialkapital hängt davon ab, wie viel jedes Individuum in seine Entstehung eingebracht bzw. investiert hat, weil Sozialkapital generell nur im Kollektiv genutzt werden kann (Sauerland 2003: 16).

Abbildung 3 veranschaulicht anhand einer Vier-Felder-Matrix verschiedene Formen von (Nutzungs-) Externalitäten und gibt somit eine Übersicht, inwieweit im Rahmen von Netzwerken für das Kollektiv bzw. für das Individuum negative Effekte entstehen können, die entweder von einem anderen Individuum bzw. von einem Kollektiv ausgehen. Dies hat auf individuelle Investitionsentscheidungen wichtige Auswirkungen.

Sozialkapitalnutzen von …	… bedeutet negativen Effekt für …	
	Individuum (I)	Kollektiv (K)
Individuum (I)	Manipulation anderer Akteure zur Erreichung individueller Ziele durch Einnahme einflussreicher Netzwerkposition. Ausnutzen von Abhängigkeiten und Ressourcenverknappung. (Feld 1)	Konflikt zwischen individuellen und kollektiven Zielen. Akteure entziehen dem Kollektiv positive Sozialkapitaleffekte. Problem des Free-Riding. (Feld 2)
Kollektiv (K)	Ausschluss von Individuen aus dem Kollektiv und damit von Sozialkapitalnutzen (Abgeschlossenheit). Einschränkung individueller Freiheiten durch rigide Normen. (Feld 3)	Klub-Bildung und unethisches Verhalten durch Manifestierung entsprechender Normen (Verschwörung); kollekive Selbstrechtfertigung lässt Handeln für einzelne Akteure vertretbar erscheinen. (Feld 4)

Abbildung 3: Negative Effekte von Sozialkapital, Quelle: Riemer 2005: 121

Die Nutzung von sozialem Kapital kann positive Effekte für ein Individuum haben und sich gleichzeitig negativ auf einen anderen Akteur auswirken. Im Rahmen hierarchischer Netzwerke können einflussreiche Akteure das Erzielen individueller Ziele manipulieren, d.h. Rückflüsse aus Investitionen in Sozialkapital werden ins Gegenteil verkehrt (Riemer 2005: 122) (Feld 1).

Die negativen Externaliäten können –wie in Kapitel 3.1.1 diskutiert- ebenso bei der Bereitstellung von Sozialkapital entstehen und zwar dann, wenn sich ein Individuum als Trittbrettfahrer verhält, d.h. ohne zu seiner Entstehung beigetragen zu haben, Sozialkapital in der Lage zu nutzen ist. Das Trittbrettfahrerverhalten kann bspw. dazu führen, dass ein über längere Zeit entstandenes Gruppenvertrauen, das formelle Kontrollmechanismen abgelöst hat, durch eine Person geschädigt werden kann, die nicht längerfristig an die Gruppe gebunden ist und deshalb nicht sanktioniert werden kann. Das Kollektiv wäre somit durch individuelle Handlungen negativ betroffen (Riemer 2005: 124) (Feld 2).

Ferner erzeugen Ausschlussmöglichkeiten, die von Gruppen ausgehen, Externalitäten, die negativ sein können. Diese negativen externen Effekte treten etwa in der Form auf, dass Zutrittsschranken eingeführt werden, die zu Diskriminierung führen. Zu diesen Zutrittsschranken können etwa hohe finanzielle Beiträge oder mit Sozialisation verbundene Barrieren, wie unterschiedliche Ethnien, gehören (Hermann-Pillath/ Lies 2001: 59f.) (Feld3). Betrachtet man die Eigenschaften von bonding social capital, so besteht ferner das Risiko, dass sich manche Gruppenmitglieder gezielt gegen neue Mitglieder abgrenzen und so deren Investitionen nicht wirksam werden lassen, wodurch schließlich Investitionen nicht lohnenswert sein können (Sauerland 2003: 16). In Abbildung 3 wird dieser externe Effekt in Feld 3, in dem das Kollektiv das Individuum ausgrenzt, veranschaulicht.

Ebenfalls können durch Klubbildung negative Externalitäten für die Umwelt entstehen. Für die soziale Umwelt treten in diesem Zusammenhang besonders negative Effekte auf, wenn sich mehrere Individuen in einer Gruppe unethisch oder antisozial verhalten. Organisierte Kriminalität bietet ein passendes Beispiel. Innerhalb der Mafia führt ein strenges Verharren auf Werten und Normen auf der einen Seite zu positiven Wirkungen innerhalb des Netzwerkes. Auf der anderen Seite entstehen für Personen außerhalb dieser Gruppe negative Externalitäten, die bspw. durch Schutzgelderpressung hervorgerufen werden. Das Sozialkapital eines

Kollektivs hat damit negative Auswirkungen auf ein übergeordnetes Kollektiv (Grüb 2007: 155). Ebenso können negative Wirkungen von Interessengruppen für die Allgemeinheit ausgehen. Organisiertes soziales Kapital kann zu negativen Externalitäten in der Form führen, dass rent-seeking-Aktivitäten begünstigt werden. Rent-Seeking-Aktivitäten führen aus ökonomischer Sicht zu ineffizienten Effekten und schädigen Außenseiter (vgl. Olson 1982) (Feld 4).

Diese Diskussion soll auch berücksichtigen, dass von Sozialkapital auch positive Effekte ausgehen können, wovon ebenso individuelle Investitionsentscheidungen betroffen sein können. Positive Effekte wirken bspw. bei neu Hinzugezogenen in eine Region, in der Normen und Werte wie Vertrauen oder Reziprozität eine große Rolle spielen. In dem Fall ist es profitabel, sich selbst vertrauensvoll zu verhalten. Somit führen diese vorherrschenden, geteilten Werte zu positiven externen Effekten, weil sie sich auf Neulinge ausweiten (Butter/ Mosch 2005:8)[11]. Alle Werte in Netzwerken werden durch Kontrollen und Sanktionen gestärkt, weshalb das Fehlverhalten einer Person zu sozialen Nachteilen für sie führt. Dies kann bspw. Trittbrettfahrerverhalten mindern, wodurch Rückflüsse aus Investitionen berechenbarer werden. In diesem Zusammenhang wird häufig der individuelle Anreiz für opportunistisches oder schädigendes Verhalten gemindert (Grüb 2007: 146).

Es ist deutlich geworden, dass eine individuelle Investitionsentscheidung eng mit dem Kollektivgutcharakter von Sozialkapital verbunden ist. Individuelle Entscheidungen in Sozialkapital werden aufgrund seiner Ähnlichkeit zu Kollektivgütern von mehreren Akteuren beeinflusst und unterliegen damit nicht der individuellen Kontrolle (vgl. Sauerland 2003). Ein einzelner Akteur ist im Rahmen seiner Investitionsentscheidung somit mit externen Effekten konfrontiert.

3.2.3 Kritikpunkte zur Kapitalsicht auf Sozialkapital

Vor dem Hintergrund, dass Investitionen in Sozialkapital durch unbeeinflussbare Parameter determiniert werden, stellt sich die Frage, inwieweit aus ökonomischer Sicht eine geplante Investition überhaupt zu rechtfertigen ist. Die in beiden

[11] Allerdings lässt sich von einem liberalen Standpunkt aus dieser Argumentation entgegenhalten, dass durch vorgegebene Werte der Gruppe individuelle Freiheiten, die einem Einzelnen wichtig sind, in Konflikt stehen können, weshalb einzelne Normen nutzenmindernd sein können.

Investitionsmodellen aufgestellten Annahmen sollen somit im Folgenden kritisch diskutiert werden.

Inwieweit stellen die unterstellte (1) Ähnlichkeit zu physischem Kapital, (2) eine rationale Investition in soziale Beziehungen sowie (3) die beabsichtigte Entstehung sozialen Kapitals vernünftige Annahmen dar, um eine Investitionsentscheidung in Netzwerke zu erklären?

(1) Sozialkapital und physisches Kapital – ein Vergleich

Da sich Investitionsprojekte in vielen Fällen auf die Bildung von physischem Kapital beziehen, ist somit zwischen physischem und sozialem Kapital ein Vergleich wichtig, um zu klären, ob Sozialkapital in hinreichendem Maße Eigenschaften eines Kapitals hat. Fehlen Eigenschaften von Kapital, so ist eine Kapitalsicht möglicherweise ein unpassender theoretischer Zugang, um die Bildung von Sozialkapital zu verstehen.

Bei einem Vergleich zwischen Sozialkapital und physischem Kapital finden sich nicht nur Gemeinsamkeiten, sondern es lassen sich ebenso unterschiedliche Eigenschaften identifizieren, welche zu der berechtigten Frage führen, ob Sozialkapital als Kapital zu verstehen ist.

Legt man für die theoretischen Überlegungen von Sozialkapital die Eigenschaften physischen Kapitals zugrunde, so fällt auf, dass diese Kapitalform zunächst nicht gegenständlich ist. Sozialkapital lässt sich weder greifen noch direkt betrachten, sondern es ist ähnlich wie Humankapital[12] eine Größe, die in einem Akteur bzw. zwischen mehreren Akteuren entsteht (vgl. Halpern 2005).

Arrow (2000) konzeptualisiert physisches Kapital anhand von drei zentralen Eigenschaften. Kapital hat eine (i) zeitliche Dimension, d.h. eine Akkumulation ist im Zeitablauf (der Kapitalstock seigt oder sinkt) möglich; eine Investition in Kapital bringt (ii) einen heutigen Konsum-Verzicht mit sich, da ein Teil der Anfangsausstattung für den heutigen Konsum nicht zur Verfügung steht, sondern in die Zukunft investiert wird. Physisches Kapital ist ferner (iii) veräußerbar, d.h. sein Besitz ist zwischen Personen übertragbar.

Bei einem Vergleich mit sozialem Kapital kommt Arrow (2000) zu folgendem

[12] Humankapital wird begriffen als Berufsqualifikation oder die Ausbildung, über die ein Individuum verfügt. Humankapital bezieht sich in erster Linie auf die Art von Bildung, die dem Individuum in Zukunft Erträge bspw. durch Einkommen bringt (vgl. Halpern 2005: 4).

Ergebnis: Sozialkapital wohnt ebenso (i) eine zeitliche Komponente inne, d.h. Vertrauen und Reputation sind einer Entwicklung im Zeitablauf unterworfen, wodurch der Bestand an Sozialkapital zunehmen oder abnehmen kann.
Sozialkapital setzt nach Arrow (ii) nicht zwangsläufig einen heutigen Verzicht voraus, um in seine Entstehung zu investieren. Es gibt Sozialkapitalbestände wie ethnische Gruppen, Milieu- oder Schichtenzugehörigkeit, die keine vorhergehende Investition voraussetzen, weil man von Geburt an diese gebunden ist.
Im Unterschied zu physischem Kapital ist Sozialkapital (iii) nicht veräußerbar und somit nicht auf andere Personen übertragbar.
Vor dem Hintergrund dieser drei Aspekte sind Sozialkapital und physisches Kapital auf konzeptioneller Ebene für Arrow nur in der ersten Eigenschaft deckungsgleich. Dennoch muss bei Punkt (ii) entgegengehalten werden, dass auch hier deutliche Analogien bestehen. Auf der einen Seite können, wie Arrow argumentiert, Bestände an Sozialkapital bereits vorhanden sein oder auch in Form von Nebenprodukten unbeabsichtigt entstehen. Auf der anderen Seite lässt sich soziales Kapital jedoch bewusst bilden, wodurch Investitionen und die damit verbundenen Entscheidungen nötig sind. Es müssen somit Unterscheidungen dahingehend getroffen werden, wann Sozialkapital bereits besteht und wann gezielt Investitionsentscheidungen zu treffen sind.
Dass Sozialkapital nicht von einem Individuum auf das andere übertragbar ist, ist wohl der augenfälligste Unterschied zu physischem Kapital. Aber auch hier lässt sich entgegenhalten, dass gewisse sozialkapitalkonstituierende Faktoren, wie etwa Verpflichtung, vererbbar sind (Schechler 2002: 161). Dennoch gilt generell die Unveräußerlichkeit von Vertrauen und von Individuen internalisierte Normen. Arrows Argument macht daneben deutlich, dass soziale Bindungen ebenso nicht durch eine Person nutzbar sind, wohingegen physisches Kapital dies zulässt. Die Entstehung und Nutzung von Sozialkapital ist im Gegensatz zu physischem Kapital sowie zu Humankapital an eine Mindestzahl von Akteuren gebunden, was aus modelltheoretischer Sicht eine Robinson-Crusoe-Ökonomie deutlich werden lässt. Während in dieser Ein-Personen-Ökonomie die Entstehung und Nutzung von physischem Kapital durch eine Person möglich wird, ist die Existenz von Sozialkapital an mehrere Akteure gebunden, findet also in dieser Ökonomie keine Voraussetzungen für seine Existenz (Grootaert/Bastelaer 2002: 5). Es liegen somit Nutzungsexternalitäten vor, d.h. ein individueller Sozialkapital-Bestand kann

generell nur im Kollektiv genutzt werden, womit es als gruppenspezifisches Kapital zu verstehen ist (Sauerland 2003: 16). An dieser Stelle wird erneut deutlich, dass Sozialkapital Eigenschaften eines öffentlichen Gutes innewohnen. Investitionen stiften aufgrund der begrenzten Ausschlussmöglichkeiten von Sozialkapital nicht nur einen individuellen, sondern auch einen kollektiven Nutzen. Sachkapital hingegen ist ein privates Gut, wodurch aus Investitionen fast ausschließlich ein individueller Nutzen resultiert (Sauerland 2003: 18).

Zuletzt bleibt festzuhalten, dass die Abschreibungsrate nicht mit der Nutzung von Sozialkapital steigt, sondern soziale Beziehungen eher durch Nicht-Nutzung verschleißen bzw. verfallen (Schechler 2002: 229). Auch diese Feststellung macht eine entgegengesetzte Wirkungsrichtung zu Sachkapital deutlich.

Vor dem Hintergrund dieses Vergleiches lässt sich schließen, dass die bestehenden Gemeinsamkeiten von Sach- und Sozialkapital die Unterschiede nicht überwiegen[13]. Die vorliegenden Unterschiede können mit dem mehrdeutigen Charakter des Phänomens Sozialkapital zusammenhängen, der bspw. durch die unterschiedlichen Typen wie bindendem und brückenbildendem Sozialkapital zum Ausdruck kommt.

Beim Vergleich zwischen physischem und sozialem Kapital ist jedoch letztlich auch einzuwenden, dass bei einem Vergleich zwischen verschiedenen Kapitalformen Unstimmigkeiten grundsätzlich vorhanden sind. Verschiedene Kapitalarten ähneln sich nicht immer.

(2) Homo oeconomicus

Es bedarf außerdem der Überlegung, inwieweit auf Basis des in den Wirtschaftswissenschaften vorherrschenden Menschenbildes, dem *homo oeconomics*, Investitionen in soziales Kapital sinnvoll erscheinen. Ein rationales Investitionsverhalten kann mit den Eigenschaften sozialen Kapitals in Konflikt stehen. Denn bereits bei der Investition in Vertrauen, ein Kernelement des sozialen Kapitals, wird es nicht einfach, ökonomisch rational zu argumentieren. Unter Vertrauen versteht Putnam (2000), dass ein gefälliges Handeln für ein Individuum

[13] Ostrom (2002), Schechler (2002) und Riemer (2005) führen ferner an, dass auch bezüglich der Messbarkeit Unterschiede zwischen beiden Kapitalformen bestehen. Dieses Argument ist aber im hier vorliegenden Vergleich nicht zweckdienlich, da sich der Vergleich auf die realen Phänomene bezieht und Erhebungsunterschiede einen Vergleich auf der methodischen Ebene mit sich bringen.

zunächst nicht auf der Erwartung einer Gegenleistung, sondern vielmehr auf der Weitergabe der Gefälligkeit an einen beliebigen Dritten beruht. Die direkte Erwiderung eines Gefallens an dieselbe Person steht somit nicht im Vordergrund der Handlung. Rückflüsse aus getätigten Investitionen in soziale Beziehungen können über das Vertrauen an Dritte umgeleitet werden und nicht zum Investor zurückkommen. Auf der anderen Seite kann der Investor so von Rückflüssen profitieren, die nicht auf seinen Investitionen beruhen, sondern von denen dritter Personen stammen.

Festzuhalten bleibt, dass Rückflusse aus Investitionen in Sozialkapital unberechenbar sind und somit riskant sein können. Folglich muss danach gefragt werden, inwieweit Investitionsentscheidungen, deren Ergebnis kaum vorhersagbar und riskant ist, überhaupt getroffen werden sollen. Vor dem Hintergrund der vorgestellten Modellökonomie stellt sich die Frage, inwieweit soziale Interaktionen bzw. Investitionsentscheidungen in soziale Beziehungen vor dem Hintergrund des unterstellten Menschenbildes *homo oeconomicus* überhaupt vertretbar sind. Der homo oeconomicus handelt rational, egoistisch und nutzenmaximierend, womit er eine Investition, deren Ergebnis nicht vorhersehbar ist, nicht tätigen wird. Ebenso macht die Abbildung 3 deutlich, dass Rückflüsse aus Investitionen in Sozialkapital nicht nur positiv sein können, sondern ebenso negativ wirken. Gegenleistungen können somit nicht nur unsicher sein, sondern auch negativ, womit für einen homo oeconomicus keine Investitonsmotivation besteht (vgl. Freese et. al 2008).

Hebt man dieses Problem auf die Makroebene, so stellt sich aus Sicht dieses methodischen Ansatzes die Frage, wie gesellschaftlicher Zusammenhalt geschaffen und aufrechterhalten werden kann, wenn das Verfolgen individueller Nutzenkalküle für alle Handlungen gilt (Zimmer 2007: 198).

Diesem Argument lässt sich allerdings entgegenhalten, dass im ökonomischen Denken eine Verhaltensweise berücksichtigt wird, die als *Altruismus* bzw. als Philanthropie bekannt ist. Eine Investition in bzw. der Aufbau von sozialen Beziehungen basiert nicht auf einem rationalen, egoistischen Verhalten, bei dem Leistung und Gegenleistung einer rationalen Abwägung unterzogen wird. Individuen sind auch bereit, sich um das Wohl anderer zu kümmern.

(3) Investition vs. Nebenprodukt

Wie dargelegt, muss ein Investitionsprojekt lohnenswert sein, damit es durchgeführt wird. Investitionsprojekte werden geplant und bewusst durchgeführt. Vor diesem Hintergrund wird bei der Sozialkapitalentstehung vorausgesetzt, dass seine Bildung geplant vorangetrieben werden kann. Somit wird bei der Bildung sozialen Kapitals aus kapitaltheoretischer Perspektive unterstellt, dass dieser Prozess beabsichtigt vollzogen wird und auf Grundlage eines rationalen Kosten-Nutzen-Kalküls entsteht, in dem sich Akteure ganz bewusst für oder gegen die Investition in eine soziale Beziehung entscheiden. Dennoch soll nicht unberücksichtigt bleiben, dass ebenso ungeplante Prozesse Sozialkapital entstehen lassen und Sozialkapital auch das Nebenprodukt einer bestimmten Aktivität sein kann (Grüb 2007: 91). Arrow (2000) argumentiert, dass im Gegensatz zu Investitionsentscheidungen in physisches Kapital das Motiv der Sozialkapitalbildung nicht hauptsächlich auf erwarteten Rückflüssen aus diesen Investitionen basiert und es deshalb als ein unökonomisches Phänomen einzustufen sei:

> "People may get jobs through networks of friendship or acquaintance, but they do not, in many cases, join the networks for that purpose" (Arrow 2000: 3).

Zukünftige Rückflüsse, die aus sozialem Engagement resultieren, seien somit nicht geplant oder Ergebnis eines rationalen Kosten-Nutzen-Kalküls, sondern erfreuliche Nebenprodukte (Arrow 2000: 4).

Riemer (2005) setzt für die Sozialkapitalbildung gar einen sozialen Entwicklungsprozess voraus, in dem soziale Strukturen erst durch mehrmals wiederholte Interaktion gebildet und verfestigt werden. Sozialkapital könne somit nicht durch direkte Investitionen entstehen (Riemer 2005: 150f.). Für Riemer ist somit Sozialkapital die Folge von Handlungen. Wenn Sozialkapital ausschließlich das Ergebnis anderer Handlungen wäre und nicht geplant entsteht, wären die Überlegungen zu individuellen Investitionsentscheidungen hinfällig.

Auf der anderen Seite steht die unbeabsichtigte Entstehung von sozialem Kapital nicht im Widerspruch damit, dass es auch geplant aufgebaut werden kann, weshalb eine kapitalorientierte Sicht nicht für die Erklärung von Sozialkapitalbildung verworfen werden sollte. Schließlich werden im Management und im

Geschäftsleben auch Kontakte und Netzwerke von Akteuren aufgebaut, gepflegt und institutionalisiert, um von diesen Geschäftsbeziehungen wechselseitig zu profitieren (Halpern 2005: 30).
Da offensichtlich sowohl rational geplante Handlungen als auch ungeplante Handlungen zur Sozialkapitalbildung beitragen, ist es wohl fallabhängig, ob ein Investitionsmodell ein passender theoretischer Zugang für den Aufbau bzw. Abbau sowie den Bestand von Sozialkapital ist.

3.3 Fazit zur Entstehung sozialen Kapitals

Ausgangspunkt für die theoretische Diskussion um die Entstehung von Sozialkapital ist die Kritik, dass empirische Studien, welche Sozialkapital als unabhängige Variable zur Erklärung ökonomische Parameter verwenden, oftmals eine ausführliche Konzeptualisierung vermissen lassen. Das Ausbleiben einer fundierten theoretischen Entwicklung bringt jedoch zwei Konsequenzen mit sich.
Einerseits stellt sich die Frage, inwieweit die Ergebnisse einer empirischen Studie robust sind, wenn die als Basis dienende Theorie nicht genau ausgearbeitet wurde. Ferner ist eine theoretische Fundierung notwendig, um einen empirischen Erkenntnisgewinn für die Praxis nutzbar zu machen. Die Erkenntnisse über die Ursache ermöglichen eine gezielte Beeinflussung zur Entwicklung von Sozialkapital (vgl. Sauerland 2003: 11f.).
Für die eingangs gestellte Frage (**Fragestellung**), wie die Nutzung und Entstehung von Sozialkapital aus der ökonomischen Sicht begriffen werden kann, können folgende Ergebnisse zusammengefasst werden.
Die Diskussion um Sozialkapital als öffentliches Gut hat deutlich gemacht, dass es von der Sozialkapitalform abhängt, inwieweit soziale Netzwerke eher den Charakter eines öffentlichen Gutes oder den eines Clubgutes haben.
Unabhängig davon kann Sozialkapital nur im Kollektiv genutzt werden. Individuen in sozialen Netzwerken stehen letztlich in wechselseitiger Abhängigkeit. Dies hat wichtige Auswirkungen auf die individuelle Entscheidung zur Bildung von Sozialkapital. Auf der einen Seite sind die Investitionen eines Individuums davon abhängig, wie viel von anderen Individuen investiert wird, da Vertrauen wechselseitige Beiträge benötigt. Die Investitionsentscheidung wird ferner davon beeinflusst, inwieweit sich andere Individuen als Trittbrettfahrer

verhalten und gebildetes Sozialkapital missbrauchen bzw. inwieweit Investitionen auf Abgrenzung stoßen.

Die Investitionsmodelle von Glaeser et. al. (2002) und Durkin (2000) berücksichtigen darüber hinaus weitere Parameter wie die Mobilität oder das Alter der Gruppe, die die Investitionsentscheidung eines Individuums beeinflussen. Hinzu gehen vom Kollektivgut Sozialkapital weitere Effekte, die sowohl positiv als auch negativ auf ein Individuum oder Kollektiv wirken können und damit individuelle Investitionen in Sozialkapital beeinflussen.

Vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse sind jedoch drei Fragen aufgeworfen worden: Besitzt (1) Sozialkapital ausreichend viele Ähnlichkeiten zu physischem Kapital, um es aus theoretischer Sicht als Investitionsprojekt zu betrachten?

Ist es (2) aus ökonomischer Sicht überhaupt möglich, die Entstehung von Sozialkapital zu erklären, wenn ein homo oeconomicus sich aufgrund unsicherer oder gar negativer Rückflüsse gegen eine Investition in soziale Netzwerke entscheidet?

Damit verbunden ist die Frage berechtigt, ob (3) Sozialkapital nicht vielmehr ein Nebenprodukt sozialer Interaktion darstellt und weniger die Folge geplanter Investitionen ist.

Evolutionsökonomische Überlegungen können eine fruchtbare Ergänzung zu den bislang erzielten Ergebnissen leisten[14]. Besonders eine ungeplante Bildung sozialen Kapitals lässt sich aus dieser Warte besser verstehen.

Hayek`s (1972) Konzept der „spontanen Ordnung“ kann helfen, die Entstehung von wirtschaftlichen oder gesellschaftlichen Systemen zu erklären. Das Phänomen der spontanen Ordnung wird von Hayek begriffen als eine gewachsene Ordnung, die weder gestaltet noch bewusst geplant wird, sondern sich spontan gebildet hat (vgl. Hayek 1972). Somit kann eine spontane Ordnung als unintendierte Wirkung absichtsvoller Handlungen interpretiert werden. Betrachtet man Sozialkapital ebenso als Nebenprodukt anderer absichtsvoller Handlungen, so werden die Ähnlichkeiten dieser beiden Konzepte sichtbar. Vertrauen entsteht bspw. durch längere wechselseitige Kooperation von Individuen, sodass eine kooperative Einstellung sowohl Handlung als auch Wirkung der Handlung darstellt, d.h. ein

[14] Die folgenden Überlegungen dienen lediglich zur Erweiterungen der bisher getroffenen Überlegungen und haben zum Ziel, in Bezug auf die entstandenen Kritikpunkte eine alternative Sichtweise zu bieten. Ein ausführlicher Theorienvergleich zwischen der vorherrschenden ökonomischen Sicht und der Evolutionsökonomik würde den Rahmen dieser Arbeit sprengen.

individuelles Selbstverständnis zu Vertrauen und Kooperation entsteht durch wiederholt kooperative und vertrauensvolle Handlungen. Eine vertrauensvolle Grundeinstellung in einer Gruppe würde sich dann als spontane Ordnung herausstellen, die deshalb entstanden ist, weil Akteure über längere Zeit miteinander kooperieren[15]. Staehlin-Witt et. al (2005) konkretisieren diesen Prozess der Sozialkapitalbildung anhand spieltheoretischer Erklärungsmuster. Die spontane Entstehung von Sozialkapital sei auf wiederholte Handlungen, die auf Kooperation beruhen, zurückzuführen. Konkret wird die tit-for-tat-Strategie angeführt, im Rahmen derer Sozialkapital als Ergebnis von wiederholten Gefangenen-Dilemma-Spielen entsteht[16]. Die tit-for-tat-Strategie führt zu einem kooperativen Ergebnis, wodurch sich kooperative Normen infolge wiederholter gesellschaftlicher Interaktion bilden (Staehlin-Witt et. al. 2005: 33).

Paldam (2000) kommt in seinen Überlegungen zu einem ähnlichen Schluss und fasst zusammen, dass Sozialkapital und besonders Vertrauen zu Kooperation führe, sich Vertrauen und Kooperation aber auch gegenseitig beeinflussten. Ist in einem sozialen Netzwerk erst einmal Kooperation durch Vertrauen entstanden, so wird das Vertrauen durch die kooperative Interaktion zwischen den Akteuren umgekehrt wieder gemehrt und weiter aufgebaut. Die Verbindung zwischen diesen beiden Konzepten hat somit eine Struktur mit wechselseitiger Wirkung (Paldam 2000: 636).

Vertrauen würde somit eine spontane Ordnung darstellen, die sich über wechselseitig kooperative Handlungen im Zeitablauf bildet.

---

[15] Für den Prozess der spontanen Ordnung sind abstrakte Regeln nötig, die in Form von Verboten formuliert werden und allgemeingültig sind. Diejenigen Gruppen, die abstrakte Regeln einführen, sind erfolgreicher als Gruppen, die es nicht tun. Somit haben sich evolutionsbedingt die besten Regeln durchgesetzt. Jedes Individuum hat die Freiheit im Rahmen von verbindlichen Regeln seine Präferenzen zu verfolgen. Durch die individuelle Präferenzverfolgung im Rahmen abstrakter Regeln entsteht eine spontane Ordnung für ein wirtschaftliches oder soziales System (vgl. Hayek 1972).

[16] Das Strategieprinzip des tit-for-tat besagt, das kooperatives Verhalten eines Spielers in darauffolgenden Handlungen ebenfalls mit kooperativem Verhalten des anderen Spielers erwidert wird. Unkooperatives Verhalten zieht hingegen auch unkooperatives Verhalten nach sich. Die tit-for-tat-Strategie führt letztlich zu einem kooperativen Ergebnis (vgl. Axelrod 1984).

Chamlee-Wright (2008) stellt darüber hinaus die Idee vor, dass sich Sozialkapital im Rahmen von Interaktionen auf dem Markt entwickelt (vgl. Chamlee-Wright 2008). Chamlee-Wright betont dabei, dass Märkte soziale Bindungen verstärken können. Dies ist besonders wichtig, wenn Marktakteure mit unterschiedlichen ethnischen, kulturellen oder religiösen Hintergründen aufeinandertreffen. In diesem Zusammenhang kann Hayek betont werden, der anmerkte, dass in Märkten eine spontane Ordnung entsteht, wodurch sich Gegner zu Verbündeten verändern und die Individuen Teil einer Gemeinschaft werden (vgl. Chamlee-Wright 2008).
Zusammenfassend sprechen Argumente dafür, dass Sozialkapital sowohl durch bewusst geplante ökonomische Investitionsentscheidungen wie auch durch unbewusste oder ungeplante Handlungen, quasi als Nebenprodukt, entstehen kann. Letztlich bringt wohl jeder Sozialkapitaltyp einen anderen Entstehungshintergrund mit sich: In Organisationen, in denen soziale Netzwerke wichtig sind, um Unternehmensziele zu erreichen, wird eine Sozialkapitalbildung bewusst vorangetrieben. Ein Investitionsmodell ist für diesen organisierten Sozialkapital-Typen ein geeignetes theoretisches Instrument.
Sozialkapital, welches sich im Rahmen kultureller oder ökonomischer Systeme im Zeitablauf entwickelt hat, ist vielmehr die Folge eines spontanen Ordnungsprozesses im Haye'kschen Sinn.
Zur Beantwortung, wie Sozialkapital entsteht bzw. wie sich der Bestand an Sozialkapital ändert, kann ein Kapitalansatz auch vor dem Hintergrund sehr nützlich sein, wenn es darum geht, Anhaltspunkte für eine angestrebte Förderung der Sozialkapitalbildung zu identifizieren. Da Sozialkapital in der Entwicklungspolitik seit einigen Jahren einen hohen Stellenwert erfährt, ist die Entstehungsseite sozialer Netzwerke in der theoretischen Debatte sicherlich wichtig (Sauerland 2003: 11).
Kritisch zu betrachten bleibt, dass Sozialkapital nicht unbedingt in einer Beziehung zu ökonomischem Handeln stehen muss. Darum sollte man sich bei seiner Erklärung nicht auf eine ökonomische Theorie versteifen, da Sozialkapital als soziales Phänomen auch unabhängig von ökonomischem Handeln oder Denken entstehen kann.

Literaturverzeichnis

Arrow, Kennth J. 2000: Observations on Social Capital. In: Dasgupta, Partha/ Serageldin, Ismail (Hrsg.), S. 3 - 5.

Astone, Nan M./ Nathanson, Constanze/ Schoen, Robert/ Kim, Young 1999: Family Demography, Social Theory, and Investment in Social Capital. In: Population and Development Review, Vol. 25, No. 1, S. 1-31.

Bourdieu, Pierre 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Kreckel, Reinhard (Hrsg.), S. 183-198.

Butter, Frank A.G. den/ Mosch, Robert H.J 2005: Externalities of Social Capital: the Role of Values, Norms and Networks.
Serie Research Memoranda 0010, VU University Amsterdam, Faculty of Economics, Business Administration and Econometrics.

Chamlee-Wright, Emily 2008: The Structure of Social Capital: An Austrian Perspective on its Nature and Development. In: Review of Political Economy, Vol. 20, No. 1, S. 41-58.

Coleman, James S. 1990: Foundations of Social Theory, Cambridge, Mass. u.a.

Coleman, James S. 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital. In: The American Journal of Sociology, Vol. 94, No. 4, S. 95-120.

Corneo, Giacomo 2003: Öffentliche Finanzen: Ausgabenpolitik. Mohr Siebeck, Tübingen.

Dasgupta, Partha/ Serageldin, Ismail (Hrsg.) 2000: Social Capital. A Multifaceted Perspective, Washington, D.C. The World Bank.

Durkin, John T. 2000: Measuring Social Capital and its Economic Impact. Working paper, Harris Graduate School of Public Policy Studies, University of Chicago.

Freese, Jan/ Euler, Mark/ Marggraf, Rainer 2008: Perspektiven einer rationalen ökonomischen Rekonstruktion sozialer Interaktionen als Basis des Sozialkapitalkonzeptes. In: Matiaske, Wenzel/ Grözinger, Gerd (Hrsg.), S. 79 – 110.

Glaeser, Edward L./ Laibson, David I./ Sacerdote, Bruce 2002: An Economic Approach to Social Capital. In: The Economic Journal, Vol. 112, S. 437–458.

Granovetter, Mark 1973: The Strength of Weak Ties. In: American Journal of Sociology, Vol. 78, No. 6, S. 1360 – 1380.

Grootaert, Christiaan/ Bastelaer, Thierry van (Hrsg.) 2002: The Role of Social Capital in Development. An Empirical Assessment. Cambridge University Press.

Grüb, Birgit 2007: Sozialkapital als Erfolgsfaktor von Public Private Partnership. Schriften zur öffentlichen Verwaltung und öffentlichen Wirtschaft, 206. Berliner Wissenschaftsverlag, Berlin.

Halpern, David 2005: Social Capital. Polity Press, Cambridge.

Hayek, Friedrich A. 1972: Die Theorie komplexer Phänomene. Walter-Eucken-Institut, Vorträge und Aufsätze 36, Mohr Siebeck, Tübingen.

Herrmann-Pillath, Carsten 2009: Moralische Gefühle als Grundlage einer wohlstandschaffenden Wettbewerbsordnung: Ein neuer Ansatz zur Erforschung von Sozialkapital und seine Anwendung auf China. Frankfurt School Working Paper Series, No. 110.

Hermann-Pillath, Carsten/ Lies, Jan J. 2001: Soziales Kapital – ein öffentliches Gut? In: Sociologia Internationalis, Band 39, Hefte ½, S. 43 – 65.

Kreckel, Reinhard (Hrsg.) 1983: Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderband 2, Schwarz, Göttingen.

Matiaske, Wenzel/ Grözinger, Gerd (Hrsg.) 2008: Sozialkapital – eine (un)bequeme Kategorie. Ökonomie und Gesellschaft. Band 20., Metropolis-Verlag, Marburg.

Olson, Mancur 1982: The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities. Yale University Press, New Haven.

Ostrom, Elinor 2000: Social Capital. A Fad or a Fundamental Concept? In: Dasgupta, Partah/ Serageldin, Ismail (Hrsg.), S. 172 – 214.

Ostrom, Elinor 1999: Die Verfassung der Allmende. Jenseits von Markt und Staat. Mohr Siebeck, Tübingen.

Paldam, Martin 2000: Social Capital: One or Many? Definition and Measurement. In: Journal of Economic Surveys, Vol. 14, No. 5, S. 629-653.

Popper, Karl R. 1969: Logik der Forschung. Mohr, Tübingen.

Putnam, Robert D. 2000: Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community. Simon and Schuster, New York.

Putnam, Robert D. 1995: Tuning in, Tuning out: the Strange Disappearance of Social Capital in America. In: Political Science and Politics, Vol. 28, No. 4, S. 664-683.

Putnam, Robert D. 1993: The Prosperous Community - Social Capital and Public Life. In: The American Prospect, No. 13, S. 35-42.

Riemer, Kai 2005: Sozialkapital und Kooperation. Zur Rolle von Sozialkapital im Management zwischenbetrieblicher Kooperationsbeziehungen. Ökonomik der Kooperation (3), Mohr Siebeck, Tübingen.

Rippberger, Tanja 1998: Ökonomik des Vertrauens. Analyse eines Organisationsprinzips. Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften (101), Mohr Siebeck, Tübingen.

Roth, Felix 2008: Sozialkapital, Vertrauen und wirtschaftliches Wachstum. In: Matiaske, Wenzel/ Grözinger, Gerd (Hrsg.), S. 111-137.

Sauerland, Dirk 2003: Sozialkapital in der Ökonomik: Stand der Forschung und offene Fragen. AKAD Wissenschaftliche Hochschule Lahr.

Schechler, Jürgen M. 2002: Sozialkapital und Netzwerkökonomik. Hohenheimer Volkswirtschaftliche Schriften. Bd. 41. Peter-Lang-Verlag, Frankfurt am Main.

Staehelin-Witt, Elke/ Saner, Raymond/ Wagner-Pfeider, Beatrice 2005: Verhandlungen bei Umweltkonflikten. Ökonomische, soziologische und rechtliche Aspekte des Verhandlungsansatzes im alpinen Raum. vdf Hochschulverlag, Zürich.

Stiglitz, Joseph E. 2000: Formal and Informal Institutions. In: Dasgupta, Partha/ Serageldin, Ismail (Hrsg.), S. 59 – 70.

Zimmer, Annette 2007: Vereine – Zivilgesellschaft konkret. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildung 1: Kriterien von öffentlichen Gütern, S. 10. Quelle: Hermann-Pillath/ Lies 2001: 55.

Abbildung 2: Sozialkapitaltypen und Güterkategorien, S. 16. Quelle: übernommen und erweitert von Schechler 2002: 232.

Abbildung 3: Negative Effekte von Sozialkapital, S. 23. Quelle: Riemer 2005: 121.