

Erhard Berner

Nützlichkeits-Fetischismus: „Sozialkapital“ und die Ökonomisierung des Sozialen

Welch eine Masse von konfusen, vergeblichen und regelrecht dummen Kontroversen wäre uns erspart geblieben, wenn die Wirtschaftswissenschaft die Vernunft besessen hätte, an der monetären Bedeutung des Kapitalbegriffs festzuhalten, anstatt sie zu „vertiefen“ zu suchen! (Joseph A. Schumpeter [1954: 322])

Dass die Weltbank, und vor oder nach ihr nahezu alle staatlichen und nicht-staatlichen Entwicklungsträger, neuerdings über den Tellerrand der Ökonomie hinausblicken, scheint eine gute Nachricht zu sein. Der Begriff Sozialkapital, ursprünglich in der Soziologie und Politikwissenschaft verwendet, erfreut sich nun auch unter Wirtschaftswissenschaftlern großer Beliebtheit, besonders unter jenen mit Amtssitz Washington D.C. Er drückt ihre Einsicht aus, dass Habgier nicht die einzige, und nicht immer die entscheidende, Antriebskraft menschlichen Handelns ist. Uralte Rätsel stehen vor ihrer Lösung: Warum opfern z.B. Frauen notorisch ihr persönliches Wohlergehen zugunsten ihrer Kinder, auch wenn niemand sie dazu zwingt? Warum reduzieren viele Menschen ihre Arbeitszeit, um Freunde zu bekochen, jugendliche Sportler zu trainieren oder an Vereins-sitzungen teilzunehmen? *Heureka*: Sie alle sind geschäftig dabei, Kapital zu akkumulieren – eine andere Sorte zwar, die sich aber bei Bedarf in „richtiges“ Kapital konvertieren lässt.

Natürlich würden nur radikale Reduktionisten argumentieren, dass sich *jedwede* Motivation auf das Streben nach materiellen Vorteilen zurückführen ließe. Die bescheidenere Mehrheit der Wirtschaftswissenschaftler begnügt sich mit der (realistischen) Annahme, dass die meisten von uns häufig habgierig sind, und es ist diese Auswahl an Menschen und Aktivitäten, die ihre Disziplin uns zu verstehen hilft. Sie hat nichts über die Albert Schweizers und Mahatma Gandhis dieser Welt zu sagen, und weiß nichts über Zuneigung, *amour fou*, Fairness, Solidarität, Altruismus und Opferbereitschaft. Ökonomie ist fundamental eine „Als-ob-Wissenschaft“: *Wenn* die Menschen jederzeit rational ihren individuellen Nutzen mehrten, würden die Modelle perfekt funktionieren. Da es aber andere Triebfedern gibt, treten immer Residuen auf – weniger bei der Analyse der Strategien

von Großunternehmen, mehr bei der Untersuchung von dörflichen Kleinhändlern z.B. in Afrika.

Mehr noch: Dass Märkte die Bedingungen für ihr Funktionieren nicht selbst schaffen können – dass also der Staat historisch und logisch dem Markt vorausgesetzt ist –, ist seit den Tagen von Ricardo, Marx und Durkheim eine Binsenwahrheit (vgl. aktueller North 1990). Jean-Philippe Platteau (1994, 2000) hat überzeugend argumentiert, dass nicht nur politische, sondern auch soziale Faktoren die Produktivität einer Gesellschaft beeinflussen. Die Bescheidenheit der Wirtschaftswissenschaftler ist also zu begrüßen; ihr Drang, den Ursachen der Unvollkommenheit ihrer eleganten Modelle auf die Spur zu kommen, durchaus verständlich. Dass sie sich zu diesem Zweck eines der mehrdeutigsten und schwammigsten Konzepte bedienen, das in den Sozialwissenschaften jemals entwickelt wurde, und dies noch weiter trivialisieren, lässt einen Erkenntnisgewinn unwahrscheinlich erscheinen – wenn es denn in der Tat um Erkenntnisgewinn geht.

Dieser Artikel ist eine Fundamentalkritik des Begriffs Sozialkapital mit vier untereinander verbundenen Stoßrichtungen:

- Wie ungezählte Kritiker vor mir bemerkt haben, handelt es sich um eine ver-rutschte, in höchstem Maße irreführende Metapher. Statt zu „begreifen“ und der Analyse dienlich zu sein, verwischt sie die Qualitäten der unterschiedlichen Sozialbeziehungen, denen sie angeheftet wird.
- Dass die Debatte nicht einmal ernsthaft versucht, unser Wissen über bestimmte Formen menschlichen Verhaltens zu mehren, wird auch durch ihre weitgehende Ignoranz gegenüber der kompletten Geschichte der Sozialforschung deutlich.
- Obwohl das Konzept in Forschung und Entwicklungspraxis auf breiter Front Anwendung findet, liegen kaum schlüssige empirische Ergebnisse oder nachvollziehbare Erfahrungsberichte vor.
- Anstatt sich um eine neue Perspektive zu bemühen, scheinen die Sozialkapital-Anhänger eher den taktischen Zweck zu verfolgen, angesichts fortdauernder neoliberaler Hegemonie die Relevanz des Sozialen zu behaupten, indem sie es mit einem vertrauten Etikett versehen.

Es ist nicht meine Absicht, dem Sozialkapital-Ansatz in all seinen Variationen und Verästelungen gerecht zu werden oder auch nur zu versuchen, die Flut der Publikationen zum Thema zu würdigen.¹ Stattdessen hoffe ich, den Anstoß für eine möglichst hitzige fachübergreifende Debatte zu geben. Die Begrenztheit ökonomischer Analyse einzugestehen würde ja heißen, die Notwendigkeit interdisziplinären Dialogs anzuerkennen; stattdessen scheint die Aneignung des Begriffs Sozialkapital durch die Wirtschaftswissenschaften ein Instrument zu sein, deren Grenzen aggressiv zu *überschreiten*. Letztlich kann der Ansatz als Versuch dechiffriert werden, menschliches Verhalten zu ökonomisieren, d.h. zu entpoliti-

sieren und entsozialisieren, mit nicht nur ideologischen, sondern auch praktischen und politischen Implikationen (Fine 1999, 2001; Smith & Kulynych 2002). Ich werde im Schlussabschnitt deutlich machen, dass die Terminologie selbst einen Primat der ökonomischen Beziehungen nahelegt und der Tendenz Vorschub leistet, Sozialbeziehungen als deren untergeordnete Variante zu fassen.

Über Begriffe, Metaphern und Unwörter

Ist es Wortklauberei oder intellektuelles Glasperlenspiel, sich über ein womöglich ungenaues Konzept zu ereifern, dessen immense Beliebtheit doch offensichtlich kommunikative Kraft zu belegen scheint? Immerhin sind ja gerade wir Sozialwissenschaftler berüchtigt dafür, uns nicht über unsere Terminologie verständigen zu können. Für gleiche oder ähnliche Tatbestände gibt es eine Vielzahl konkurrierender Konzepte; umgekehrt geben verschiedene Forscher demselben Begriff, z.B. Macht, vollkommen unterschiedliche Bedeutungen. Mit einiger Regelmäßigkeit schließlich erklärt ein Gelehrter, ein bestimmtes Konzept habe überhaupt kein sinnvolles empirisches Korrelat (mehr): Soziale Klassen sind tot, Gemeinschaft ein Mythos usw. Die Grundursache dieser babylonischen Verwirrung ist unaufhebbar. Menschliche Aktivitäten, Interaktionen und Aggregate sind zu komplex, um sie akkurat zu definieren, messen und beschreiben zu können; keine Situation gleicht exakt der anderen. Jeder Versuch einer Kategorisierung und Typologisierung ist folglich eine angreifbare Abstraktion; selbst systematische Analyse kann nicht mehr sein als (bestenfalls inter-)subjektive Interpretation; und im Ergebnis sind alle sozialen Begriffe nichts anderes als *Metaphern*.

Mangelnde Theoretisierung und folgerichtig Vagheit des Gehalts hat auch andere Konzepte nicht an einer rasanten Karriere gehindert, ich nenne hier nur „Zivilgesellschaft“, „Partizipation“ und „*empowerment*“ als nahe Verwandte. Noch weit aus ausgeprägter als bei jenen ist jedoch eine weitere Grundschwäche des Begriffs Sozialkapital: er ist in höchstem Maße gegenintuitiv, suggestiv und irreführend. Seine Benutzung behindert geradezu das „Begreifen“ (bestimmbarer Aspekte) menschlichen Verhaltens, das er doch erleichtern sollte. Einen Begriff aus einem anderen disziplinären Kontext „auszuborgen“ ist dann legitim, wenn die zugrunde liegende Analogie demonstriert werden kann; die Systemtheorie etwa verwendet biologische Organismen, um Funktionsweisen menschlicher Organisation zu symbolisieren. Was also sind die Qualitäten ökonomischen Kapitals, die es zu einer geeigneten Metapher für soziale Phänomene machen? Kapital ist, erstens, „etwas, das man besitzen kann“ (Bowles & Gintis 2002), eine Form des Privateigentums also. Ferner, so schrieb Irving Fisher 1906, bestand unter den Klassikern der Wirtschaftswissenschaft Einigkeit über folgende Bestimmungen:

„Kapital ist produktiv, es ist antithetisch zu Einkommen, sein Gebrauch zielt auf zukünftige Ergebnisse, oder es bildet eine Reserve. (...) Für die Autoren der zitierten Definitionen wäre es absurd, allen Wohlstand als Kapital zu bezeichnen, weil der Begriff dadurch jedwede Trennschärfe einbüßen würde“ (1965: 57).

In der Sozialkapital-Debatte haben sowohl Sozialwissenschaftler als auch neoklassische Ökonomen (z.B. Smith & Kulynych 2002; Solow 1999; Arrow 2000) unterstrichen, dass Kapital jedenfalls messbar ist, im Wettbewerb akkumuliert und, unter Verzicht in der Gegenwart, für zukünftigen Profit investiert wird. Erziehung, Ausbildung und Erfahrung scheinen die genannten Merkmale in ausreichendem Maß zu besitzen, dass ihre Bezeichnung als „Humankapital“ einleuchtend erscheint – allerdings nicht akzeptabel. Für die Jury, die es zum „Unwort des Jahres“ 2004 kürte, „degradiert [Humankapital] nicht nur Arbeitskräfte, sondern Menschen überhaupt zu nur noch ökonomisch interessanten Größen“. Dass der Begriff Sozialkapital das gleiche Verdikt verdient, wird im folgenden gezeigt.

Am wenigsten problematisch ist noch Pierre Bourdieus ursprüngliche Version des Sozialkapital-Ansatzes (zuerst mit Passeron 1970, berühmt 1980, am prägnantesten 1986). Essentiell für sein Gedankengebäude ist die *Konvertierbarkeit* der verschiedenen „Formen von Kapital“. Individuen erwerben durch strategisches Handeln, speziell durch Allianz- und Gruppenbildung, Prestige und/oder Zugang zu Patronage, um sich in Zukunft materielle Vorteile zu verschaffen; umgekehrt kann Geld dazu verwendet werden, anderen Respekt und/oder Gehorsam abzuverlangen. Letztlich geht es in dieser Version allen Akteuren um den Erwerb von Reichtum und Macht, für den die Akkumulation und der geschickte Tausch verschiedener Kapitalien ein Mittel zum Zweck sind. Kritik an Bourdieus elegantem Spiel mit Metaphern hätte die analytische Tragfähigkeit zu hinterfragen: Handelt es sich bei den Interaktionen der Machtinhaber tatsächlich um Investition und Tausch, muss also Prestige *verausgabt* werden, um materielle Vorteile zu erlangen? Selbst Michael Woolcock, eines der führenden Mitglieder der Weltbank-Forschungsgruppe, gibt eine negative Antwort:

„Vorräte an Sozialkapital vermehren sich durch Gebrauch, statt sich zu verringern; während physisches Kapital abgenutzt oder verbraucht wird, ... wird heute demonstriertes Vertrauen morgen noch stärker sein“ (1998: 191).

Außer Frage stehen jedoch begriffliche Schärfe und kritischer Gehalt von Bourdieus Ansatz. Für ihn wäre es wiederum absurd, *alle* Formen sozialer Beziehungen unter den Sozialkapital-Begriff zu subsumieren; ihm geht es um kalkulatives, strategisches Verhalten in der Konkurrenz um Privilegien, Macht und Herrschaft, also um die Reproduktion von Klassenstrukturen. Um das Konzept für den developmentpolitischen *Mainstream* – die „Anti-Politik-Maschine“ in den Worten von John Ferguson (1990; vgl. Harriss 2001) – verdaulich zu ma-

chen, mussten ihm Macht, Konflikt und der Bezug zum Klassensystem ausgetrieben werden. Erstes Opfer wurde Bourdieu selbst, dessen eher obskure Publikationen allerdings ohnehin international wenig Aufmerksamkeit erregt hatten. Schon James Coleman (1988, 1990) erwähnt Bourdieu trotz deutlicher inhaltlicher Parallelen nicht, und in der heutigen Debatte werden seine Schriften kaum noch zur Kenntnis genommen.² Mehr noch als Coleman wurde Robert Putnam (1993, 2000) zur zentralen Figur in der Sozialkapital-Debatte. Unter beider Einfluss verschob sich der Inhalt des Begriffs in mehreren Dimensionen nahezu diametral:

- Sozialkapital ist nicht mehr individuelles Vermögen (im doppelten Sinne des Wortes), sondern kollektives oder sogar *öffentliches Gut*.
- Die Aneignung erfolgt nicht durch instrumentelle Strategien in Konkurrenz mit anderen Individuen und Gruppen, sondern als nicht-intentionales Nebenprodukt sozialer Beziehungen und Interaktionen, also in *Kooperation und Reziprozität*.³
- Ökonomische und politische Eliten haben keinen privilegierten Zugang (etwa durch Tausch anderer Kapitalien), sondern die Teilhabe steht allen Mitgliedern einer Gemeinschaft offen. Coleman deutet sogar an, ökonomisches und soziales Kapital variierten *invers*; die Reichen sind schlechtere Sozialkapitalisten, da sie „weniger aufeinander angewiesen“ sind (1990: 321).
- Die Analyse bezieht sich nicht mehr nur auf soziale Kategorien wie Clans oder Interessengruppen, sondern zunehmend auch auf räumliche Einheiten, also Gemeinwesen, subnationale Regionen (wie bei Putnam) oder ganze Länder (vgl. Portes 1998; Schuurman 2003: 995).

Die Verschiebung und Ausweitung wird exemplarisch in der vielzitierten Definition der Weltbank (2004) deutlich, die den Ausgangspunkt ihres umfangreichen Internet-Angebots zum Thema bildet:

„[der Begriff] Sozialkapital bezieht sich auf die Institutionen, Beziehungen und Normen, welche die Qualität und Quantität sozialer Interaktionen in einer Gesellschaft beeinflussen. Es verdichtet sich die Evidenz, dass soziale Kohäsion entscheidend dafür ist, dass Gesellschaften ökonomisch prosperieren und ihre Entwicklung nachhaltig ist. Sozialkapital ist nicht allein die Summe der Institutionen, die einer Gesellschaft zugrunde liegen, sondern es ist der Leim, der sie zusammenhält.“

Strenggenommen handelt es sich allerdings nicht um eine Definition, sondern um die Verweigerung derselben; es bleibt ungeklärt, welche sozialen Phänomene *nicht* eingeschlossen sind: „Sozialkapital wird auf so viele Ereignisse und in so vielen Kontexten angewendet, dass es jedwede distinkte Bedeutung verliert“ (Portes 1998: 2). Offensichtlich handelt es sich in der heute gängigen Verwendung um einen essentiell leeren Dachbegriff, unter den alle möglichen Eigenschaften, Fähigkeiten, Beziehungen, Netzwerke, Institutionen, Werte und Nor-

men von Individuen, Gruppen, Gemeinschaften, Organisationen, Lokalitäten und Staaten zusammengefasst werden.⁴ Die Beliebigkeit treibt zuweilen seltsame Blüten. So zeigt z.B. Hunter (2002), dass „Schönheit, definiert als helle Haut“, die Lebenschancen farbiger amerikanischer Frauen beeinflusst. Ihr Ergebnis ist plausibel, wenn auch nicht sehr überraschend; welcher analytische Gewinn allerdings durch das zusätzliche Etikett „Sozialkapital“ erzielt werden soll, den sie der Schönheit anheftet, bleibt unerfindlich.

Die schon bei Bourdieu nicht voll überzeugende Analogie zu ökonomischem Kapital ist in nahezu der kompletten neueren Literatur vollständig aufgegeben. Sozialkapital ist in dieser Version nicht *Faktor*, sondern – wie z.B. Infrastruktur – *allgemeine Bedingung* der Produktion, ein Katalysator, der ihre Effizienz beeinflusst, ohne selbst in sie einzugehen (vgl. Bowles & Gintis 2002). Nicht nur Marxisten müssten hier unmittelbar nach der Rolle des Staates fragen, die jedoch in der Sozialkapital-Debatte weitgehend ausgeblendet bzw. als abhängige Variable heruntergespielt wird; hierauf werde ich in den folgenden Abschnitten mehrmals zurückkommen. Als vorläufiges Fazit bleibt festzuhalten, dass hier eine „besonders krasse Diskrepanz zwischen dem Wort und der bezeichneten Sache“ vorliegt, die zum Unwort des Jahres qualifizieren würde. Die Popularität des Konzepts kann kaum in seinem heuristischen Wert begründet sein, von analytischer Kraft zu schweigen (Harriss & Renzio 1997).

Ein Brecheisen für offene Türen

Die hier vorgetragene Kritik wird von vielen Autoren geteilt, am fulminantesten wohl von Ben Fine (1999, 2001). Dass sie die Flut an Publikationen unterschiedlichster Qualität eindämmen könnte, ist dennoch keine realistische Annahme. Ebenso wenig aussichtsreich sind Vorschläge für eine angemessenere Terminologie. Smith und Kulynych (2002: 180) etwa argumentieren recht überzeugend, der Begriff „soziale Kapazität“ sei wesentlich treffender in allen Kontexten, in denen gegenwärtig (und leider sicher auch zukünftig) die Kapital-Metapher Anwendung findet. Allerdings würde ihr Vorschlag zwar das Unwort-Problem lösen, nicht aber das der extremen Allgemeinheit; eine „Theorie sozialer Kapazität“ hätte sich weiterhin mit der gesamten Bandbreite menschlichen Verhaltens auseinanderzusetzen. Mutige Sozialkapital-Protagonisten trauen sich diese Aufgabe zu. John Field reklamiert in der Einleitung seines (im übrigen systematischen und empfehlenswerten) Buchs gleich den ganzen Gegenstandsbereich der Soziologie für sich:

„Die Theorie des Sozialkapitals ist in ihrem Kern sehr einfach. Ihre zentrale These lässt sich in zwei Wörtern formulieren: *Relationships matter*. Durch die Herstel-

lung und Aufrechterhaltung von Verbindungen miteinander sind die Menschen in der Lage, zusammenzuarbeiten und so Dinge zu erreichen, die sie allein nicht oder nur unter großen Schwierigkeiten erreichen könnten“ (2003: 1).

In der Tat, Sozialbeziehungen sind wichtig – so wichtig, dass sich zu ihrer Analyse eine ganze akademische Disziplin gebildet und elaborierte Begriffsapparate entwickelt hat. Eine ernsthafte Auseinandersetzung mit der soziologischen Theoriegeschichte findet sich in der Sozialkapital-Literatur nur in wenigen Ausnahmefällen, etwa bei Portes (1998), Woolcock (1998) und Szreter (2002), die allesamt für eine wesentlich engere Definition und spezifischere Verwendung plädieren. Die meisten Autoren ignorieren den Stand der Sozialforschung und besonders der (alten und neuen) Wirtschaftssoziologie sowie der Institutionenökonomie fast völlig oder begnügen sich damit, z.B. Durkheim, Weber und sogar Granovetter (der sicherlich wusste, warum er den Begriff nicht benutzte) als „Vorläufer“ des Ansatzes zu vereinnahmen. Damit verwenden sie Alejandro Portes zufolge viel Energie auf das Aufbrechen offener Türen: „Der Begriff [Sozialkapital] verkörpert nicht eine einzige Idee, die für Soziologen wirklich neu ist, ... [sondern] greift eine Einsicht auf, die der Disziplin seit ihrem Anbeginn geläufig war“ (1998: 2). Die neuerdings geläufige Unterscheidung von „einbindendem“ (*bonding*) und „überbrückendem“ (*bridging*) Sozialkapital z.B. fügt Emile Durkheims mechanischer und organischer Solidarität und Mark Granovetters (1973) starken und schwachen Bindungen nichts hinzu; Norbert Elias' sorgfältige empirische Studie „Etablierte und Außenseiter“ (1990 [1965]) sei Forschern ans Herz gelegt, die sich für soziale Kohäsion in Gemeinwesen und resultierende Machtdifferenziale interessieren.

Tabelle 1 auf Seite 293 ordnet den Gegenstandsbereich der Sozialkapital-Diskussion(en) anhand von Analysegegenstand und -ebene an und listet eine Auswahl von Begriffen auf, die eine „konventionelle“ Terminologie der Soziologie und ihrer Nachbardisziplinen für die unterschiedlichen Dimensionen „sozialer Kapazität“ zur Verfügung stellen. Sie erhebt keinerlei Anspruch auf Vollständigkeit, sondern soll eine systematischere Reflektion der Desiderate der Sozialforschung ermöglichen, also darüber, für welche Phänomene und Qualitäten eine neue Begrifflichkeit tatsächlich Einsichtsgewinn verspricht. Klar ist, dass unterschiedliche Qualitäten auf den verschiedenen Ebenen miteinander korrelieren (wenn auch kaum gleichförmig positiv – hier wären Hypothesen erst aufzustellen und zu testen, um den oft behaupteten heuristischen Wert zu belegen); ferner, dass Zugang zu Beziehungen und Institutionen für alle Akteure bedeutsam ist.

Für eine Abbildung dieser Vielzahl von Variablen ist die Unterscheidung von *bonding* und *bridging social capital* offensichtlich viel zu grobschlächtig. Sie alle als Ausprägungen ein und derselben Größe zu interpretieren und zu einem Sozial-

Tabelle 1: Sozialkapital: Eine Dekonstruktion

Gegenstand	Ebene	Zentrale Konzepte
Individuum (Familie)	Mikro	Soziabilität/Empathie Prestige Selbstvertrauen Reputation/Vertrauenswürdigkeit Charisma Autorität (verschiedene Formen)
Lokales Gemeinwesen (geographische Nähe/ soziale Heterogenität)	Mikro/ Meso	Soziale Kohäsion Starke Bindungen Kollektives Selbstvertrauen Inklusion/Exklusion Organisationsfähigkeit und -bereitschaft Partizipation
Interessengruppe (geographische Distanz/ soziale Homogenität)	Meso	<i>Networking</i> Schwache Bindungen Einbettung (Polanyi, Granovetter) Organisationsfähigkeit und -bereitschaft Strategiefähigkeit Ideologiefähigkeit
Gesellschaft	Makro	Soziale Integration Bürgersinn
Beziehungen	Mikro/ Meso	Sympathie Vertrauen Reziprozität Solidarität (mechanisch und organisch) Patronage Macht/Herrschaft
Institutionen	Mikro/ Meso/Makro	Institutionelle Dichte (Amin und Thrift)
		(nicht-staatlich) Werte/Normen soziale Sanktionen informelle Regulation
		(staatlich) <i>Good governance</i> Rechtstaatlichkeit Transparenz Zurechenbarkeit <i>Responsiveness</i> Offenheit für Partizipation

kapital-Index aufzuaddieren, wie dies die Weltbank in ihren „Messinstrumenten“ (z.B. Grootaert u.a. 2003) tut, verbietet sich aus einer Reihe von Gründen. Erstens steht der heuristische Gewinn in keinem Verhältnis zum Verlust an Trennschärfe; wer sich auf Bourdieu beruft, dem sollten feine Unterschiede am Herzen liegen. Bei der Betrachtung politischer Führer in Entwicklungsländern wird deutlich, dass

z.B. Vertrauenswürdigkeit und Charisma keineswegs Hand in Hand gehen. Zweitens ist der jeweilige Status als unabhängige bzw. abhängige Variablen zwingend zu klären. „Generalisiertes Vertrauen“ etwa, in der Literatur häufig als *proxy* für Sozialkapital verwendet, gilt der Wirtschaftssoziologie eher als Explanandum denn als Explanans (vgl. Tarrow 1996; Moore 1999).

Wie ich in den folgenden Abschnitten zeigen werde, steht die verbreitete Behandlung des Sozialkapitals als unabhängige Variable allgemein auf wackligen Beinen. Ihr liegt augenscheinlich die „Staat-Blindheit“ zugrunde, die die Neokommunitarier um Putnam und Etzioni mit vielen Ökonomen teilen. Für sie ist das Verhältnis von Staat und Gesellschaft ein Nullsummenspiel; zivile Institutionen und prosperierende Firmen verkümmern unter einem starken Staat und blühen in seiner Abwesenheit. Francis Fukuyamas Diktum, Regierungen könnten Sozialkapital vernichten, aber nicht schaffen (1995; vgl. Woolcock 1998: 157), ist in der Weltbank und anderswo zum Dogma geworden und gegen empirische Belege für seine Absurdität weitgehend immun (vgl. Szreter 2002). Dabei liefert selbst Putnams berühmte Analyse der differentiellen Entwicklung von Nord- und Süditalien, gegen den Strich gelesen, Evidenz für eine positive und unabhängige Rolle staatlicher Institutionen:

„Die eindrucksvollen Korrelationen, die Putnam als Beweis einer Kausalbeziehung zwischen früherer ziviler Kompetenz und gegenwärtiger regionaler Leistungsfähigkeit interpretiert, können auch als Korrelation zwischen progressiver Politik damals und heute gelesen werden“ (Tarrow 1996: 394; vgl. Trigilia 2001).

Auch das Vorhandensein „generalisierten Vertrauens“, dessen segensreiche Wirkungen in der Literatur immer wieder postuliert werden, lässt sich ohne Rekurs auf die Macht des Staates, Unterwerfung unter die Regeln notfalls zu erzwingen, nicht verstehen (Platteau 1994: 564; s. Abschn. 5.).

Allgemein führt die Unfähigkeit, bei der Hypothesenbildung systematisch zwischen Ursachen und Wirkungen zu unterscheiden, zu einer Anhäufung tautologischer Aussagen (Portes 1998: 19ff.; vgl. Edwards & Foley 1997: 669). Sie könnte nur durch Theoretisierung aufgehoben werden; für die weiteste Version des Begriffs wäre nichts weniger als die Einbettung in eine Theorie der Gesellschaft erforderlich. Wesentliche Fortschritte in dieser Richtung sind allerdings bisher kaum zu erkennen.

In der Tat plädieren die meisten Teilnehmer an der Debatte für eine Einschränkung und Präzisierung des Begriffs Sozialkapital, ohne dass sich bisher ein Konsens über die Richtung solcher Präzisierung abzeichnete. Ein Großteil der empirischen Forschung lässt sich jedoch zwei – jeweils für die Entwicklungsforschung höchst relevanten, aber untereinander kaum verbundenen – Hauptrichtungen zuordnen, die mit der zweiten und dritten Zeile von Tabelle 1 korrespondieren. Als

Sozialkapital wird erstens soziale Kohäsion in armen Gemeinwesen bezeichnet, die sie zu Partizipation in Projekten befähigt und zu deren Erfolg beiträgt; und zweitens werden Netzwerke von Unternehmern und Firmen genannt, die Effizienz und lokale/regionale Konkurrenzfähigkeit steigern und Wirtschaftswachstum fördern. Die Qualität des Puddings, so sagen die Angelsachsen, erweist sich beim Essen; falls also die umfangreiche Forschung in einer oder beiden Richtungen zu bahnbrechenden Erkenntnissen geführt hätte, wäre eine theoretisch basierte Kritik allenfalls für akademische Kreise von Belang. Der Frage nach dem empirischen Ertrag wird in den beiden folgenden Abschnitten nachgegangen.

Das Vermögen der Armen: Sozialkapital und Gemeinwesenentwicklung

Es ist auf den ersten Blick überraschend, dass ausgerechnet die Weltbank sich an die Spitze der Suche nach Sozialkapital unter den Armen der Dritten Welt gesetzt hat. Ihr umfangreiches Internet-Angebot zum Thema ist eine Rubrik des *PovertyNet*, und eine Vielzahl von Publikationen entstand im Rahmen der Produktion des Weltentwicklungsberichts 2000 zum Thema Armut. Das Erkenntnisinteresse der Bank und vieler anderer Entwicklungsträger richtet sich pragmatisch auf jene sozialen Tatbestände, die zu Erfolg und Nachhaltigkeit von Interventionen beitragen bzw. jene gefährden. Nicht überraschend hat sich dabei die Partizipation der Betroffenen bei Projektdesign und -implementierung als Schlüsselstrategie herausgestellt: „Wachsendes Beweismaterial zeigt, dass die Einbeziehung der Armen... nicht nur dabei hilft, angemessenere Projekte zu produzieren, sondern sicherstellt, dass die Bedürftigsten erreicht werden“ (Weltbank 2004). Teilhabe an Entscheidungsprozessen setzt logisch und praktisch voraus, dass ein Gemeinwesen durch eine Organisation repräsentiert wird; schließlich kann kaum in jeder Projektphase eine Umfrage oder Abstimmung durchgeführt werden. Eine Bewohnerorganisation kann wiederum nur dann funktionieren, wenn sie von Solidarität und gegenseitigem Vertrauen getragen wird; fehlen diese Voraussetzungen, so ist mit Trittbrettfahrerei und Günstlingswirtschaft zu rechnen.

Die hier hypostasierte Kausalitätskette, die „bindendes Sozialkapital“ als grundlegende unabhängige Variable bestimmt, ist durchaus plausibel und theoretisch fundiert, etwa durch die Überlegungen zur Logik kollektiven Handelns (grundlegend Olson 1971): Soziale Kohäsion ermöglicht Kooperation und Organisation; diese wiederum begünstigt nicht nur den Erfolg von Entwicklungsinterventionen, sondern trägt direkt zur Lebensqualität der Armen bei, etwa durch gegenseitige Unterstützung in Krisensituationen. Empirische Befunde sind überwiegend positiv⁵, werfen jedoch auch einige Schatten auf das stark von Putnam inspirierte, idyllische Bild. Gemeinwesen sind nicht nur Orte von Solidarität und Vertrauen,

sondern auch von Konkurrenz, Ausbeutung und Marginalisierung (Berner und Phillips 2004: 507f.). Schon in Elias' Version eint soziale Kohäsion gerade nicht alle Bewohner, sondern teilt sie in „Etablierte und Außenseiter“ und wird zur Machtressource der ersteren. Lokale Organisationen spiegeln diese Machtdifferentiale in der Regel exakt wieder; wo sie Landlose, Mieter, ethnische Minderheiten und Frauen nicht offen ausschließen, ist doch deren Mitspracherecht eng begrenzt (vgl. Molineux 2002 über *gender blindness*). Partizipation kann unter solchen Bedingungen *elite capture* begünstigen und so geradezu zum Hindernis für Armutssenkung werden (Hoddinott 2002; van Staveren 2003).

Bezeichnend für die rosarote Brille, mit der hier arme Gemeinwesen betrachtet werden, ist die Tatsache, dass Zugang zu Patronage – in diesem Kontext zweifellos die wichtigste Form „überbrückenden Sozialkapitals“ – kaum in den Blick gerät. Alejandro Portes hat nachdrücklich vor moralisierender Affirmation gewarnt und darauf hingewiesen, dass Sozialkapital eine signifikante „negative Seite“ hat (1998: 15ff). Hierzu zählt neben ungleicher Verteilung und Exklusion auch der Zwang zu teilen, der mit der vielgepriesenen Reziprozität einhergeht und Kapitalakkumulation verhindert. In seiner klassischen Studie über Händler und Prinzen in Bali (1963) hat Clifford Geertz beobachtet, wie aufstrebende Unternehmer an den Normen scheiterten, die sie zur Vergabe von Krediten und Jobs an Verwandte zwangen (vgl. auch Evers und Schrader 1994). Die Einführung des Begriffs „negatives Sozialkapital“, der von der Weltbank übernommen wurde, leuchtet ein, immunisiert aber die obige Hypothese gegen Falsifizierung und führt zurück zur Tautologie: Wenn trotz eines hohen Maßes an Kohäsion und Vertrauen die erwarteten positiven Effekte ausbleiben, dann muss es sich um negatives Sozialkapital handeln.

Ein weiterer Schwachpunkt des Konzepts im Kontext armer Gemeinwesen liegt darin, dass es mit der praktischen Umsetzbarkeit bei näherem Hinsehen nicht weit her ist. Wie können wir in Sozialkapital investieren und Defizite verringern? Jeder Praktiker weiß um die Hindernisse, die Kooperation und Organisation erschweren und oft genug unmöglich machen. Relativ neu entstandene Siedlungen zeichnen sich oft durch eine Vielzahl von Clans und Cliques aus, zwischen denen Misstrauen herrscht und wenig Interaktion stattfindet; im Fall ethnischer Gegensätze und/oder extremer ökonomischer Ungleichheit ist die soziale Distanz noch größer. Ihre Überwindung kann allenfalls in einem langjährigen und prekären Prozess erfolgen, zu dem Außenseiter nur wenig beitragen können; hierzu habe ich unter Berufung auf Elias einige Forschungen vorgelegt (Berner 1997a, 1997b: 89ff.). Dass Kooperations- und Organisationsfähigkeit (wesentlich aber auch -willigkeit) entscheidende Bedingung der Gemeinwesenentwicklung sind, soll keinesfalls bestritten werden. Über die Bedingungen, unter denen sie entstehen (oder eben nicht), und über wirksame Instrumente zu

ihrer Förderung liegen bisher wenig systematische Erkenntnisse vor. *Community organising* ist immer noch weitgehend ein vorwissenschaftliches Handwerk, das auf tradierten, aber kaum reflektierten und ausgetauschten Erfahrungen der Entwicklungsträger beruht. Forschungen über Sozialkapital (genauer natürlich: kollektive Handlungsfähigkeit) als *abhängige* Variable hätten die Staatsblindheit zu überwinden und effektive Dezentralisierung und Zugänglichkeit von Regierungsinstitutionen auf unterster Ebene als wesentliche Einflussfaktoren zu untersuchen (Taylor 2000, 1030ff.).

Noch schwerer wiegt jedoch ein weiteres Versäumnis, das zu dem im zweiten Abschnitt erhobenen Unwort-Vorwurf zurückführt: Die weitverbreitete Ignoranz gegenüber der *politischen* Dimension der Gemeinwesenentwicklung (Harriss 2001). Die Feststellung, kollektive Aktionen armer Menschen richteten sich in erster Linie gegen Marginalisierung, Ausbeutung und Entrechtung, ist ebenso altmodisch wie evident. Gemeinwesen organisieren sich „spontan“ – und hier wäre die Literatur zu sozialen Bewegungen zu konsultieren –, um *Rechte* (an Befriedigung von Grundbedürfnissen, Sicherheit usw.) einzufordern und denen das Leben schwer zu machen, die ihnen diese Rechte verweigern. Als Kronzeuge kann hier ausgerechnet James Wolfensohn, der scheidende Präsident der Weltbank, dienen: „Was antworten arme Menschen, wenn sie gefragt werden, was den größten Unterschied in ihrem Leben ausmachen würde? Sie sagen, ihre eigenen Organisationen zu haben, so dass sie mit Regierungen, Händlern und NGOs *verhandeln* können“ (zit. n. Hoddinott 2002: 147; Hervorhebung E.B.). Der Kampf der Armen um Rechte, die ihnen vom Staat verweigert werden, und um Güter, zu denen sie am Markt keinen Zugang haben, ist nur selten explizit antikapitalistisch; ihn aber als Akkumulation von Kapital zu bezeichnen, ist ein kaum überbietbarer Zynismus.

Kooperation der Konkurrenten: Sozialkapital und Firmennetzwerke

Zynismus ist den Vertretern der zweiten Hauptforschungsrichtung nicht vorzuwerfen. Ihnen geht es um „richtige“ Kapitalisten, die in Verfolgung individueller Interessen Netzwerke bilden und kollektive Strategien verfolgen. Sie verletzen damit die Regeln formaler, spieltheoretisch begründeter ökonomischer Theorie, nach der Kooperation in Konkurrenzsituationen irrational ist (Olson 1971); Wirtschaftswissenschaftler sprechen von einem erklärungsbedürftigen „Überschuss“ an Kooperation (Paldam 2000: 629), der als Investition in Sozialkapital interpretiert werden kann. Die einfachste Hypothese dieser Spielart, die deutliche Parallelen zu Bourdieu aufweist (ihn aber selten zitiert), lautet: Durch gemeinsame Mitgliedschaft in Netzwerken und Assoziationen institutionalisierte Beziehun-

gen zu anderen (einfluss-)reichen Akteuren, also Sozialkapital, erhöht die Erfolgchancen eines Unternehmers. Während die Metapher hier angemessen ist, grenzt die Plausibilität der These an Banalität; dass Zugang zu *Old-boys' networks* und Patronage einerseits und Profit andererseits positiv korrelieren, sei unbefragt unterstellt. Problematischer (und interessanter für die weitere Diskussion) ist allerdings die *Richtung* der Korrelation, also wieder die Attribution von Ursache und Wirkung. Verdanken Rotarier ihren Erfolg der Mitgliedschaft oder die Mitgliedschaft dem Erfolg? Vermutlich beides; in einer empirischen Studie habe ich gezeigt, dass *shumlords* in den Philippinen auch deshalb ausgedehnte Netzwerke unterhalten (müssen), weil sie als Patrone begehrt sind (Berner 1997: 95ff.).

Entwicklungspolitisch relevanter als solche Henne-und-Ei-Rätselien ist die Überlegung, dass eine kritische Masse kooperierender Firmen für ganze Regionen oder (kleine) Länder zum Motor des Wirtschaftswachstums werden kann. Sie basiert auf der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung zu regionalen Agglomerationen (*clusters*): Geographisch nahe und vernetzte Firmen können nicht nur Synergie-Effekte erzielen und die Kosten von Transaktionen untereinander verringern, sondern auch voneinander lernen und als *pressure group* Regierungshandeln zu ihren Gunsten beeinflussen (Helmsing 2001). „Kollektive Effizienz“ soll so zum Wachstumspfad besonders für Klein- und Mittelunternehmen werden (Schmitz 1995). Eine Vielzahl empirischer Fallstudien (z.B. Isham u.a. 2002) belegen positive Auswirkungen der Kooperation auf Firmenerfolg und lokale ökonomische Entwicklung. Kompliziert wird ihre Interpretation allerdings durch die Tatsache, dass die Korrelation auf der Makro-Ebene nur schwach oder gar nicht nachweisbar ist, was Knack und Kiefer (1997) auf die negativen Auswirkungen der Bildung von Kartellen und Aneignungscoalitionen zurückführen. In anderen Studien ist von „negativem Sozialkapital“ die Rede, etwa durch den im vorigen Abschnitt diskutierten Zwang zum reziproken Teilen.

Der Tautologie-Falle lässt sich wiederum nur dadurch entkommen, dass Sozialkapital als unabhängige Variable aufgegeben und nach den Bedingungen gefragt wird, unter denen Sozialbeziehungen und Organisationen der Produzenten zu dynamischem, nachhaltigem Wachstum beitragen. Ein Überschuss an Kooperation kann jedoch auch in Nullsummenspielen rational sein, wo jene den Charakter von Komplizenschaft annimmt. Entscheidender Faktor ist hier der Institutionenökonomie zufolge die Qualität wirtschaftlicher und politischer *Institutionen* und damit letztlich die Regulationskapazität des Staates (MacLeod 2001). Idealtypisch lassen sich in Anlehnung an Granovetter (1985) drei Szenarien konstruieren, in denen kollektives Handeln von Unternehmern in unterschiedlicher Weise – und mit höchst unterschiedlichen gesamtwirtschaftlichen Effekten – besonders bedeutsam wird:

- *Positive Einbettung*: Im Sinne des *Governance*-Ansatzes wird nicht in erster Linie durch Kommandos, sondern durch Anreize, Verhandlungen und Partnerschaften regiert. Unternehmen organisieren sich in Verbänden und Kammern, um ihre Verhandlungsmacht und Teilhabechancen gegenüber anderen Akteuren, z.B. Staat, Gewerkschaften und Zivilgesellschaft, zu vergrößern. In Deutschland unter dem Stichwort Neokorporatismus diskutiert, bietet diese Steuerungsform prinzipielle Vorteile, kann aber langfristig zu Innovationschwäche führen (Grabher 1993). Zudem stellt sie hohe Kompetenzanforderungen an die beteiligten Institutionen, die in Entwicklungsländern nur in Ausnahmefällen erfüllbar sind (Awortwi 2004).
- *Partielle oder vollständige Ausbettung*: Weitaus häufiger werden Regierungen von Unternehmern nicht als Partner, sondern als bürokratisch, inkompetent oder gar feindselig wahrgenommen. Netzwerke haben hier oft defensiven Charakter, es geht nicht um Reduzierung der Transaktionskosten, sondern darum, Risiken zu mindern und so Transaktionen überhaupt zu ermöglichen (vgl. Platteau 2000). Als informelle Institutionen füllen die Netzwerke aber auch Regulierungslücken, z.B. hinsichtlich der Durchsetzung von Verträgen. Die Ausbettung kann wie im Fall chinesischer Händler in der Diaspora nahezu vollständig sein; im weltweiten „Normalfall“ des informellen Sektors ist sie lediglich institutionell und mit sozialer Einbettung verbunden.
- *Negative Einbettung*. Eindeutig wachstumshemmend wirken Sozialbeziehungen von Unternehmern, wenn sie vorrangig als Zugang zu *Renten* genutzt werden. In vielen Ländern Afrikas, aber z.B. auch in der früheren Sowjetunion, ist Staatsnähe die wichtigste Voraussetzung der Kapitalakkumulation. Unternehmer investieren buchstäblich in „überbrückendes Sozialkapital“, nämlich ihre Kontakte zu Politikern und Bürokraten, um ihre Pfründe zu mehren.

Nicht die Dichte von Sozialbeziehungen an sich, sondern ihre Qualität trägt also zu Prosperität und Entwicklung bei oder macht sie unmöglich. Entwicklungsprojekte, die auf verstärkte Kooperation von Unternehmen setzen und Assoziationen initiieren, können durchaus kontraproduktiv sein; in Novosibirsk z.B., wo wir mehrjährige Forschungen durchgeführt haben, dienen die entstandenen Verbände und Kammern vor allem der Verteilung von Staatsaufträgen. Im Kontrast hierzu hat sich in Nowgorod auf der Basis relativ hoher sozialer Integration eine lokale Sonderkonjunktur entwickelt, die Nicolai Petro (2001) überzeugend auf entschlossene Interventionen der Lokalregierung zurückführt. Investition in „Sozialkapital“ – besser: Konvergenz und Kooperation der Entwicklungsakteure (vgl. Robinson u.a. 2000) – ist folglich nur indirekt, durch Stärkung und Verbesserung formeller und informeller Institutionen, möglich. Dies gilt auch und besonders für den Vorrat einer Gesellschaft an generalisiertem Vertrauen, dessen

positive Korrelation mit wirtschaftlichem Erfolg als eins der wenigen empirisch gesicherten Resultate der Sozialkapital-Forschung gelten kann. Mick Moore zufolge ist damit jedoch nichts über Kausalität gesagt:

„Gemessenes Vertrauen ist in wohlregierten Gesellschaften praktisch zwangsläufig höher als in anderen. Freierer Informationsfluss und effektiveres Rechtssystem, die solche Gesellschaften *per definitionem* auszeichnen, machen es den Menschen leichter, einander zu vertrauen. Da wir wissen, dass die Qualität von *Governance* – wie auch immer gemessen – immer positiv mit Wohlstand korreliert, sollten wir allenfalls über das Fehlen eines Zusammenhangs von Vertrauen und Wohlstand überrascht sein“ (1999: 81).

Schlussfolgerungen: Sozialisierung der Wirtschaft oder Ökonomisierung des Sozialen?

Mit der Erfindung des Sozialkapitals hat der von Marx aufgedeckte Fetischcharakter der Ware eine neue Qualität erhalten. Nicht nur bleiben die vom Warenaustausch verdeckten Sozialbeziehungen, einschließlich struktureller Ungleichheit, weiterhin im Dunkeln; nun werden auch noch eindeutig nicht auf individuellen Nutzen gerichtete Interaktionen der Logik ökonomischer Transaktion untergeordnet. Gleichgültig, ob der behauptete Zuwachs an Effizienz strategisches Ziel kollektiven Handelns oder nicht-intentionales Abfallprodukt sein soll – zum primären Wert wird in jedem Fall eben die *Effizienz*. Dies ist nichts weniger als im Habermas'schen Sinne eine weitere Attacke des Systems auf die Lebenswelt, und ausgerechnet der Wirtschaftswissenschaftler Albert Hirschman bläst mit implizitem Bezug zu Marx zum Gegenangriff. In seiner Kritik der „simplistischen und widersprüchlichen Beiträge“ seiner Disziplin zum von ihm (treffender) als „moralische Ressourcen“ bezeichneten Sozialkapital schreibt Hirschman:

„Der *rational choice*-Ansatz hat einige wichtige Einsichten erbracht, aber seine Ausweitung [über ökonomische Transaktionen hinaus, E.B.] hat auch einige seiner intrinsischen Schwächen aufgedeckt. Im Ergebnis kann nun eine Kritik formuliert werden, die ironischerweise den ganzen Weg zurück ins Kernland der Mächtigen-Eroberer getragen werden kann. Dass der ökonomische Ansatz zu einfüchtig ist, selbst so fundamentale wirtschaftliche Prozesse wie Konsum und Produktion zu erfassen, ist meine grundlegende These“ (1986: 142).

Bei aller Schärfe der Kritik ist jedoch eine Klarstellung am Platz. Die Privilegierung der Habgier unter den menschlichen Motivationen ist dem Kapitalbegriff nur unter Preisgabe jedweder kategorischer Schärfe auszutreiben; sie sei aber den Protagonisten des Sozialkapitals keinesfalls pauschal unterstellt. Nahezu alle Sozialwissenschaftler und kritischen Ökonomen konzidieren theoretische Schwä-

chen, und viele sehen auch die empirische Unergiebigkeit. In informellen Diskussionen geben viele von ihnen zu, das der Sozialkapital-Begriff irreführend ist, ebenso wie die „Ökonomie der Sorge“ (*care economy*) eben keine Wirtschaft ist und Reziprozität nicht dasselbe wie Tausch. Sie sehen das Konzept jedoch als eine Art trojanisches Pferd – als Mittel, angesichts fortdauernder neoliberaler Hegemonie die Wichtigkeit der Sozialanalyse zu behaupten. Dieser *taktische* Zweck kommt in unübertroffener Klarheit in Ben Fines Lamento über den Niedergang der Politischen Ökonomie zum Ausdruck:

„Paradoxerweise wurde der Würgegriff der Mainstream-Orthodoxie umso stärker, je esoterischer und weltfremder sich ihr Inhalt entwickelte. Trotz ihrer intellektuellen Verkrüppelung war die Mainstream-Wirtschaftswissenschaft niemals sicherer als heute. (...) Politökonomien, die sich mit ihr auseinandersetzen wollen, sind gezwungen, sich auf ihr methodologisches und theoretisches Terrain zu begeben“ (2001: 4).

Die Falle, in die die modernen Trojakämpfer tappen, sollte offensichtlich sein: Anstatt die Weltferne disziplinärer Betonköpfe offen zu kritisieren, versuchen sie, jenen die Realität häppchenweise verdaulich zu machen. Im Ergebnis entsteht jedoch die Anpassung der Terminologie die Realität bis zur Unkenntlichkeit. Lewis Carroll und George Orwell haben uns gelehrt, dass es nicht gleichgültig ist, wie man einen Gegenstand benennt; wirkliche Interdisziplinarität kann nicht durch die Selbstaufgabe einer der beteiligten Fachrichtungen zustande kommen. Psychologen wie Elias Canetti, die sich für kollektives Handeln interessierten, waren über den Stand der soziologischen Forschung sehr gut informiert; Soziologen wie unter vielen anderen Max Weber, John Rawls und Mark Granovetter, die das Geschehen am Markt untersuchten, waren mit Substanz und Vokabular der Wirtschaftswissenschaften wohlvertraut. Es bedarf des Vertrauens der letzteren in ihre Überlegenheit (von bemerkenswerten Ausnahmen wie North, Hirschman und Platteau abgesehen), sich so weit aus ihrem Gegenstandsbereich hinaus zu wagen und dabei fröhlich fast alle Forschung zu ignorieren, die über soziale Beziehungen und ihre unterschiedlichen Qualitäten vorliegt.

Zu viel Energie wird immer noch auf Versuche verwendet, den Sozialkapital-Begriff vor „Missbrauch“ zu retten. Rettungsbedürftig ist vielmehr die kritische Sozialwissenschaft, zu retten aus einer Umarmung, in der sie erdrückt zu werden droht. In „Herr Puntila und sein Knecht Matti“ hat Bertold Brecht den Nützlichkeitsfetischismus des *rational choice*-Ansatzes auf den Begriff gebracht: „Ein zurechnungsfähiger Mensch ist ein Mensch, dem man alles zutrauen kann. Er ist zum Beispiel nicht mehr imstande, das Wohl seines Kindes im Auge zu behalten, er hat keinen Sinn für Freundschaft mehr, er ist bereit, über seine eigene Leiche zu gehen.“ Wer Patronage nicht von Freundschaft zu unterscheiden weiß und Komplizenschaft nicht von Solidarität, ist vom Verständnis sozialer Beziehungen – aus-

drücklich einschließlich ihrer ökonomischen Konsequenzen – meilenweit entfernt. Noch keine wirklich guten Nachrichten also aus Washington, D.C.

Anmerkungen

- 1 Amazon.com bietet allein 498 Bücher an, die den Begriff *social capital* im Titel führen; die WinSPIRS-Datenbank wissenschaftlicher Veröffentlichungen listet über 3000 Artikel; und Google.com meldet nicht weniger als 15,6 Millionen Treffer (Stand: Dezember 2004).
- 2 In Ostroms und Ahns umfangreicher Anthologie (2003), die bis zu Tocqueville zurückgeht und gleich drei Beiträge von Putnam enthält, kann das Fehlen der „Forms of Capital“ nicht mehr durch Unkenntnis erklärt werden. Bezeichnenderweise berufen sich vor allem Versuche, den Begriff aus der grassierenden Allgemeinheit und Beliebigkeit zu retten, auf Bourdieu (z.B. Portes 1998; Foley & Edwards 1999; Burt 2002).
- 3 Bemerkenswert ist, dass der Schulinspektor Hanifan als vermutlicher Erfinder des Begriffs bereits 1916 Sozialkapital als „guten Willen, Kameradschaft, gegenseitige Sympathie und soziale Interaktion innerhalb einer Gruppe von Individuen und Familien“ definiert hat (zit. n. Putnam [2000: 19], der hier „alle wesentlichen Elemente künftiger Interpretationen antizipiert“ sieht). Bourdieu scheint diesen Pionier ignoriert zu haben.
- 4 Offensichtlich ist auch die Parallele zu den „soziokulturellen Faktoren im Entwicklungsprozess“ unseligen Angedenkens.
- 5 Hervorzuheben ist die vom britischen Ministerium für Internationale Entwicklung (DfID) initiierte umfangreiche Forschung im Rahmen des *Livelihoods*-Ansatzes, welcher gleich fünf „Kapitalien“ armer Gemeinwesen identifiziert und zu stärken sucht (Ellis 1998; Carney 1998; Bebbington 1999; Rakodi 2002). Auffällig ist allerdings die kritische Distanz der Protagonisten zu ihrer eigenen Terminologie ebenso wie die Schwäche des Ansatzes ausgerechnet auf dem Gebiet *ökonomischer* Interventionen (vgl. Berner 2004).

Literatur

- Arrow, Kenneth (1999): „Observations on social capital“. In: Dasgupta, Partha; Serageldin, Ismail (Hg.): *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington, S. 3-5.
- Awortwi, Nicholas (2004): „Getting the fundamentals wrong: Woes of partnerships in solid waste collection in Ghanaian cities“. In: *Public Administration and Development*, Bd. 24, Nr. 3, S. 213-224.
- Bebbington, Anthony (1999): „Capitals and capabilities: A framework for analysing peasant viability, rural livelihoods and poverty“. In: *World Development*, Bd. 27, Nr. 12, S. 2021-2044.
- Berner, Erhard (1997a): „Alltagsleben, Gruppenbildung und Konflikte um städtisches Land: Lokale Organisationen in Manila“. In: *Zeitschrift für Soziologie*, Bd. 26, Nr. 2, S. 115-127.
- Berner, Erhard (1997b): *Defending a Place in the City: Localities and the Struggle for Urban Land in Metro Manila*. Quezon City.
- Berner, Erhard (2004): „Rezension: Carole Rakodi mit Tony Lloyd-Jones: Urban Livelihoods: A People-centred Approach to Reducing Poverty“. In: *Development and Change*, Bd. 35, Nr. 2, S. 396-397.
- Berner, Erhard; Philipps, Benedict (2004): „Selbsthilfe oder unterlassene Hilfeleistung? Die Flucht des Entwicklungsstaats aus der Fürsorgepflicht“. In: *PERIPHERIE*, Bd. 24, Nr. 96, S. 500-514.
- Bourdieu, Pierre (1980): „Le capital social: notes provisoires“. In: *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, Bd. 31, Nr. 1, S. 2-3 (deutsch in diesem Heft, S. 263-266).
- Bourdieu, Pierre (1986): „The forms of capital“. In: Richardson, John G. (Hg.) (1986): *Handbook of Theory and Research in the Sociology of Education*. Westport CT, S. 241-248.
- Bourdieu, Pierre; Passeron, Jean-Claude (1970): *La Reproduction*. Paris.

- Bowles, Samuel; Gintis, Herbert (2002): „Social capital and community governance“. In: *Economic Journal* Bd. 112, Nr. 483, S. 419-436.
- Burt, Ronald S. (2002): „The social capital of structural holes“. In: Guillén, Mauro F.; Collins, Randall; England, Paula; Meyer, Marshall (Hg.): *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*. New York.
- Carney, Diane (Hg.) (1998): *Sustainable Rural Livelihoods: What Contributions Can We Make?* London.
- Coleman, James (1988): „Social capital in the creation of human capital“. In: *American Journal of Sociology*, Bd. 94 (Supplement), S. 95-120.
- Coleman, James (1990): *Foundations of Social Theory*. Cambridge MA.
- Collier, P. (1998): *Social Capital and Poverty*. Social Capital Initiative Working Paper No. 4, Washington: World Bank.
- Edwards, Bob; Foley, Michael (1997): „Social capital and the political economy of our discontent“. In: *American Behavioural Scientist*, Bd. 40, Nr. 5, S. 669-678.
- Elias, Norbert, mit Scotson, John (1990 [engl. 1965]): *Etablierte und Außenseiter*. Frankfurt a.M.
- Ellis, Frank (1998): „Household strategies and rural livelihood diversification“. In: *Journal of Development Studies*, Bd. 35, Nr. 1, S. 1-38.
- Evers, Hans-Dieter; Schrader, Heiko (Hg.) (1994): *The Moral Economy of Trade: Ethnicity and Developing Markets*. London.
- Ferguson, John (1990): *The Anti-politics Machine: „Development“, Depoliticization, and Bureaucratic Power in Lesotho*. Cambridge.
- Field, John (2003): *Social Capital*. London/New York.
- Fine, Ben (1999): „The developmental state is dead – long live social capital?“. In: *Development and Change*, Bd. 30, Nr. 1, S. 1-19.
- Fine, Ben (2001): *Social Capital versus Social Theory: Political Economy and Social Science at the Turn of the Millennium*. London.
- Fisher, Irving (1965 [1906]): *The Nature of Capital and Income*. New York.
- Foley, Michael; Edwards, Bob (1997): „Is it time to disinvest in social capital?“. In: *Journal of Public Policy*, Bd. 19, Nr. 2, S. 141-173.
- Fukuyama, Francis (1995): *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. London.
- Geertz, Clifford (1963): *Peddlers and Princes*. Chicago.
- Grabher, Gernot (1993): „The weakness of strong ties: The lock-in of regional development in the Ruhr area“. In: Grabher, Gernot (Hg.): *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*. London.
- Grootaert, Christiaan; Narayan, Deepa; Woolcock, Michael; Nyhan-Jones, Veronica (2003): „Measuring social capital: An integrated questionnaire“. <http://poverty.worldbank.org/library/view/11998/>.
- Harriss, John (2001): *Depoliticizing Development: The World Bank and Social Capital*. New Delhi.
- Harriss, John; Renzio, Paolo de (1997): „Missing link or analytically missing? The concept of social capital: an introductory bibliographical essay“. In: *Journal of International Development*, Bd. 9, Nr. 7, S. 919-937.
- Helmsing, A.H.J. (2001): „Externalities, learning and governance: New perspectives on local economic development“. In: *Development and Change*, Bd. 32, Nr. 2, S. 277-308.
- Hirschman, Albert O. (1986): *Rival Views of Market Society and Other Recent Essays*. New York.
- Hoddinott, John (2002): „Participation and poverty reduction: An analytical framework and overview of the issues“. In: *Journal of African Economies*, Bd. 11, Nr. 1, S. 146-168.
- Hunter, Margaret L. (2002): „„If you're light you're alright“: Light skin color as social capital for women of color“. *Gender & Society*, Bd.16, Nr. 2, S. 175-193.
- Isham, Jonathan; Kelly, Thomas; Ramaswamy, Sunder (Hg.) (2002): *Social Capital and Economic Development: Well-being in Developing Countries*. Cheltenham.

- Knack, Stephen; Keefer, Philip (1997): „Does social capital have an economic payoff? A cross-country comparison“. In: *Quarterly Journal of Economics*, Bd. 112, Nr. 4, S. 1251-1288.
- MacLeod, Gordon (2001): „Beyond soft institutionalism: Accumulation, regulation, and their geographical fixes“. In: *Environment and Planning A*, Bd. 33, S. 1145-1167.
- Molineux, Maxine (2002): „Gender and the silences of social capital: Lessons from Latin America“. In: *Development and Change*, Bd. 33, Nr. 2, S. 167-188.
- Moore, Mick (1999): „Truth, trust and market transitions: What do we know?“ In: *Journal of Development Studies*, Bd. 36, Nr. 1, S. 74-88.
- North, Douglas C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge.
- Olson, Mancur (1971): *The Logic of Collective Action*. Cambridge MA.
- Ostrom, Elinor; Ahn, T.K. (Hg.) (2003): *Foundations of Social Capital*. Cheltenham/Northampton MA.
- Paldam, Martin (2000): „Social capital: One or many? Definition and measurement“. In: *Journal of Economic Surveys*, Bd. 14, Nr. 5, S. 629-653.
- Petro, N.N. (2001): „Creating Social Capital in Russia: The Novgorod Model“. In: *World Development*, 29, 2, 229-244.
- Platteau, Jean-Philippe (1994): „Behind the market stage where real societies exist“ (in 2 Teilen). In: *Journal of Development Studies*, Bd. 30, Nr. 3, S. 533-577 und Nr. 4, S. 753-817.
- Platteau, Jean-Philippe (2000): *Institutions, Social Norms and Economic Development*. Amsterdam.
- Portes, Alejandro (1998): „Social capital: Its origin and applications in modern sociology“. In: *Annual Review of Sociology*, Bd. 24, S. 1-24.
- Putnam, Robert D.; mit Leonardi, Robert; Nanetti, Raffaella Y. (2003): *Making Democracy work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton.
- Putnam, Robert D. (2000): *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York.
- Rakodi, Carole; mit Lloyd-Jones, Tony (2002): *Urban Livelihoods: A People-centred Approach to Reducing Poverty*. London/Sterling.
- Robinson, Dorcas; Hewitt, Tom; Harriss, John (Hg.) (2000): *Managing Development: Understanding Inter-organizational Relationships*. London.
- Schmitz, Hubert (1995): „Collective efficiency: Growth path for small-scale industry“. In: *Journal of Development Studies*, Bd. 31, Nr. 4, S. 529-561.
- Schumpeter, Joseph A. (1956): *History of Economic Analysis*. New York.
- Schuurman, Frans (2003): „Social capital: The politico-emancipatory potential of a disputed concept“. In: *Third World Quarterly*, Bd. 2, Nr. 6, S. 991-1010.
- Smith, Stephen S.; Kulynych, Jessica (2002): „It may be social, but why is it capital? The social construction of social capital and the politics of language“. In: *Politics & Society*, Bd. 30, Nr. 1, S. 149-186.
- Solow, Robert M. (1999): „Notes on social capital and economic performance“. In: Dasgupta, Partha; Serageldin, Ismail (Hg.): *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington, S. 6-10.
- Staveren, Irene van (2003): „Beyond social capital in poverty research“. In: *Journal of Economic Issues*, Bd. 27, Nr. 2, S. 415-423.
- Szreter, Simon (2002): „The state of social capital: Bringing back in power, politics, and history“. In: *Theory & Society*, Bd. 31, 573-621.
- Taylor, Marilyn (2000): „Communities in the lead: Power, organisational capacity and social capital“. In: *Urban Studies*, Bd. 37, Nr. 5-6, S. 1019-1035.
- Tarrow, Sidney (1996): „Making social science work across space and time: A critical reflection on Robert Putnam's 'Making Democracy Work'“. In: *American Political Science Review*, Bd. 90, Nr. 2., S. 389-397.
- Trigilia, Carlo (2001): „Social capital and local development“. In: *European Journal of Social Theory*, Bd. 4, Nr. 4, S. 427-442.

Weltbank (2000): *World Development Report, 2000/01: Attacking Poverty*. Washington.
 Weltbank (2004): *Social Capital Home*. (<http://www1.worldbank.org/prem/poverty/scapital/biblio/index.htm>).

Woolcock, Michael (1998): „Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework“. In: *Theory and Society*, Bd. 27, S.151-208.

Anschrift des Autors:

Erhard Berner

berner@iss.nl

DAS ARGUMENT

ZEITSCHRIFT FÜR PHILOSOPHIE
UND SOZIALWISSENSCHAFTEN

260 Neosexuelle Revolution?

V.Sigusch Neosexualitäten

W.F.Haug Sexualverändernde Funktionsfolgen des High-Tech-Kapitalismus

H.Eerikäinen Liebe deine Prothese wie dich selbst

A.Engel Subversive Bilder. Die sexuelle Befreiung kommt ins Zwielficht

E.Burman Kinder und Sexualität

F.Haug Sex im Klassenzimmer

Außerdem: T.Reitz *Zur Messianisierung Karol Wojtylas*, J.Saxe-Fernández *Mexiko und die imperiale Präsidentschaft der USA*, S.Özbek *Subimperialistischer Rassismus am Beispiel der Türkei*

261 Fassaden der Selbstregierung

Th.Barfuss Was heißt Nonkonformismus heute?

Ch.Kaindl »Du musst ihn fühlen, den Scheiß!« Über Big Brother und Popstars

J.Rehmann Foucaults »Geschichte der Gouvernementalität«

T.Reitz Neoliberalismus in Staat und Geist

E.Riedmann Das Bewerberfoto

Außerdem: F.Haug *Köhlers Zukunftswerkstatt*; J.Badura *Nein FÜR Europa*; W.-D.Narr *Wahlen, BRD 2005* u.a.

Argument-Versand, Reichenberger Str. 150,
10999 Berlin, versand@argument.de
Tel.: 030/ 6113983, Fax: 030/ 6114270