

Was ist das Sozialvermögen einer Gesellschaft?

Ideen machen Geschichte. Karl Rahner hat die Bedeutung der eigenen theologischen Arbeit mit dem Hinweis darauf bestimmt, daß das heute Vorbedachte morgen die Praxis der Menschen bestimmt. Man wird hinzufügen müssen, daß in der wissenschaftlich verfaßten Welt der Moderne nicht mehr isolierte Ideen des (genialen) einzelnen, sondern wissenschaftliche Begriffe handlungsbestimmend werden. Begriffe passen sich in ein bereits bestehendes Kategoriensystem ein und können dieses dennoch erweitern und ihm eine entscheidend neue Perspektive geben, die ihrerseits die weitere Forschungs- und Begriffsarbeit bestimmt.

Was gemeint ist, soll im folgenden anhand der neueren Entwicklung des ökonomischen Kapital- bzw. Vermögensbegriffs¹ aufgezeigt werden. Damit ist nicht die Kontroverse um das „Wesen des Kapitals“ gemeint, die die weltanschaulichen Streitigkeiten zwischen marxistischer Theorie und der neoklassischen Ökonomik bestimmt hat. Gemeint ist vielmehr jene Übertragung der Logik des ökonomischen Kapital- bzw. Vermögenskonzepts auf andere Bereiche menschlichen Handelns, die ganz wesentlich mit der Neuentdeckung der Ökonomik als Sozialwissenschaft verbunden ist.

Sachvermögen

Noch in den 60er Jahren dieses Jahrhunderts kannte man in der Wirtschaftswissenschaft Kapital (Vermögen) in zwei Modifikationsformen: als Finanz- und Sachkapital. Als solches spielte es eine zentrale Rolle in der Produktionstheorie. Einzelwirtschaftlich gesehen ist das vorhandene Betriebs- oder Sachvermögen einer Unternehmung das Ergebnis aus Investitionsentscheidungen vergangener Perioden. Investitionen stellen einen Verzicht auf gegenwärtigen Konsum dar, der im Rahmen des wirtschaftlichen Kalküls im Hinblick auf erwarteten zukünftigen Ertrag aus dem erworbenen Vermögensgut getätigt wird. In der Investitionsentscheidung stellt der Unternehmer also einen Vergleich von gegenwärtigem und zukünftigem Nutzen an. Der zukünftig erwartete Nutzen aus einer Investition liegt vor allem darin, daß mit Hilfe des investiv erworbenen Sachvermögens eine effizientere Nutzung der bisherigen Vermögensgüter möglich wird und dadurch die Produktionskosten gesenkt werden können. Eine neue Maschine, ein stärkerer Traktor, ein neues Betriebsgebäude, ein leistungstärkerer Computer erleich-

tern den Ablauf der Produktionswege und/oder senken die Kosten. Ob solche Vorteile den Aufwand lohnen und ob die Investition mithin getätigt wird, hängt von einer Reihe von Faktoren ab: von den Erwartungen des Unternehmers hinsichtlich seiner Absatzchancen, dem Zinssatz am Kapitalmarkt, den eingesparten Kosten etc.

Einmal erworbenes Betriebsvermögen bleibt nicht wertstabil; es unterliegt vielmehr einer permanenten Entwertung, es muß „abgeschrieben“ werden. Alte Maschinen verlieren ihren Wert nicht nur durch physischen Verschleiß, sondern auch dadurch, daß neue und effizientere Fertigungstechniken ihren Einsatz überflüssig machen. Besonders hohe und „teure“ Entwertungen von Betriebsvermögen fallen an, wenn sich die Absatzerwartungen des Unternehmers nicht bestätigen oder durch schubweise Einführung neuer Technologien ganze Produktionsmethoden veralten: etwa bei Umstellung von der jahrhundertealten mechanischen Drucktechnik auf neue computergestützte Photo- oder Lasertechnologien.

Gesamtwirtschaftlich gesehen lassen sich die investiv erworbenen Sachkapitalgüter zu einer Größe, dem „Kapitalstock“ einer Volkswirtschaft, zusammenfassen. Dieser Kapitalstock besteht aus einer enormen Vielfalt mehr oder weniger haltbarer Produktionsmittel und unterliegt in seiner Struktur ständigen Schwankungen. Die Erfassung und Bewertung des gesamtwirtschaftlichen Kapitalstocks kann daher bestenfalls eine grobe Schätzung sein, die mit Hilfe stützender Annahmen, Hochrechnungen etc. arbeitet. Dennoch wurde und wird mit solchen aggregierten Größen gearbeitet. So läßt sich etwa im Ländervergleich feststellen, daß eine Volkswirtschaft kapitalintensiver produziert als die andere oder eine andere Kapitalstruktur aufweist. Hochentwickelte Volkswirtschaften verfügen über einen größeren Kapitalstock als sogenannte Entwicklungs- oder Schwellenländer.

Ideen machen Geschichte. In der Ökonomik der 50er und 60er Jahre hat man aus der genannten Beobachtung eine Theorie gemacht und den Entwicklungsrückstand in den Ländern des Südens vor allem auf ihren Mangel an Produktivvermögen zurückgeführt. Diese Theorie beeinflusste die Geschichte der Entwicklungszusammenarbeit in diesem Jahrhundert ebenso wie das Gläubigerverhalten westlicher Banken in den 70er Jahren, das dann 1982 in die globale Schuldenkrise mündete. Vereinfacht gesagt ging man davon aus, daß den Ländern des Südens nur die nötigen Produktionsmittel zur Verfügung gestellt werden müßten, um den „Motor“ der wirtschaftlichen Entwicklung dort zum Anspringen zu bringen. Ein solches technizistisches Verständnis wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Entwicklung hat zu einer Politik geführt, die die Situation der betroffenen Länder in mancher Beziehung nicht verbessert, in anderer aber nachhaltig ruiniert hat und ruiniert. Gigantische Infrastrukturprojekte wie Staudämme, Elektrizitätswerke, Flugplätze, Krankenhäuser oder ganze Produktionsanlagen wurden an den ökologischen und sozialen Bedürfnissen der Länder vorbei geplant und ausgeführt. Sie modern vor sich hin und stellen gigantische Investitionsruinen dar.

Die sorglose Kreditpolitik der 70er Jahre hat zum Anwachsen von Korruption und Vetternwirtschaft und unsäglichen Fehlinvestitionen geführt.

Die dargestellte technizistische Vorstellung von Entwicklung ist nicht zu trennen von den dahinterstehenden wissenschaftlichen Begriffen, die die Wahrnehmung ökonomischer und sozialer Prozesse bestimmen: hier von einem Vermögensbegriff, der sich ausschließlich auf verfügbares Sachvermögen bezieht.

Humanvermögen

Es ist die ökonomische Forschung an der Universität Chicago gewesen, die in den 60er und 70er Jahren zu einer bahnbrechenden Erweiterung des Vermögensbegriffs geführt hat. Der Nobelpreisträger Theodore W. Schultz und in größerem Detail Gary S. Becker haben die Logik der einzelwirtschaftlichen Vermögensbildung durch Investition auf den Bereich der Bildung übertragen. Wie dargestellt beruht die Sachvermögensbildung auf einem Vergleich gegenwärtiger und zukünftiger Erträge und führt zu einem gegenwärtigen Konsumverzicht, um die zukünftigen Produktionsmöglichkeiten zu steigern. Erziehung und Ausbildung haben eine ähnliche Funktion. Sie beanspruchen Ressourcen in der Gegenwart (insbesondere die Lebenszeit der „Investoren“) um zukünftiger Vorteile willen. Ein Universitätsstudium, eine Tischlerlehre, das Erlernen einer Fremdsprache läßt sich folglich in mancher Hinsicht mit einer Investitionsentscheidung vergleichen². Ihr Ertrag stellt dann Vermögen, Humanvermögen (human capital) dar, dessen „Erträge“³ die bei der Aneignung anfallenden „Kosten“ in den Augen des Investors übertreffen sollten. Ein solches Kosten-Nutzen-Kalkül für Bildungsentscheidungen mag auf den ersten Blick unplausibel erscheinen, es bestimmt jedoch (mitunter unterbewußt) menschliches Verhalten. Es hält etwa die meisten Mitteleuropäer davon ab, eine Fremdsprache wie Chinesisch oder Hindi zu erlernen. Noch plausibler wird ein solches Kalkül bei besonders „teuren“ Entscheidungen wie etwa der Wahl eines Berufs- oder Aufbaustudiums.

Die Erweiterung des Vermögensbegriffs auf Humanvermögen hin hat die neuere ökonomische Theoriebildung tiefgreifend verändert. Schutz hat in den 70er, Becker in den 90er Jahren dafür den Nobelpreis erhalten. Die Anwendungsfelder der neuen Begrifflichkeit sind außerordentlich vielfältig. Wie für Sachvermögen sind auch für das Humanvermögen empirische Meßmethoden entwickelt worden. Eine Vielzahl empirischer Studien untersucht die Beziehungen zwischen einzel- oder gesamtwirtschaftlichen Humanvermögensinvestitionen und wirtschaftlichem Erfolg. Wie Sachvermögen in den 60er Jahren, so spielt heute auch Humanvermögen in der Wachstums- und Entwicklungstheorie eine zentrale Rolle.

Aber auch die Logik einzelner Institutionen der Wirtschaftsordnung läßt sich mit Hilfe des Humanvermögensbegriffs nachvollziehen. So sind bestimmte

Verhaltensweisen von Firmen und Mitarbeitern auf dem Arbeitsmarkt nur daraus zu erklären, daß das Humanvermögen eines Mitarbeiters längst zu seinem wichtigsten Vermögensbestandteil geworden ist. Durch jahrelange Betriebszugehörigkeit entwickeln Mitarbeiter oft ein „firmenspezifisches Humanvermögen“, dessen Wert für die Unternehmen zu einer deutlich höheren Bezahlung führt, das den Mitarbeiter aber umgekehrt auch von seiner Zugehörigkeit zu diesem Unternehmen abhängig macht. Die Mitbestimmungsregelungen auf dem deutschen Arbeitsmarkt sind mit dieser wechselseitigen Abhängigkeit begründet worden.

Das Humanvermögenskonzept hat dazu geführt, die enorme Bedeutung von Bildungsstandards für die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung eines Landes zu erkennen. Mit Hilfe der unterschiedlichen Humanvermögensausstattung verschiedener Länder läßt sich erklären, warum Unternehmen nicht in noch wesentlich stärkerem Maß als heute in sogenannte Billiglohnländer abwandern, wo die Produktionserträge pro eingesetztem Investitionskapital doch eigentlich höher sein sollten. Es hilft zu verstehen, daß Bildungs- und Ausbildungsprogrammen eine wesentliche Bedeutung bei der Bekämpfung der Armut in den sogenannten Entwicklungsländern zukommt.

Der Humanvermögensbegriff ist schließlich bei der Begründung familienpolitischer Maßnahmen wichtig geworden. In einem technizistischen Konzept wirtschaftlicher Abläufe spielten Familien lediglich als Nachfrager von Gütern, mithin auf der Seite des Gegenwartskonsums eine Rolle. Zieht man aber die elementare Abhängigkeit etwa der deutschen Volkswirtschaft von hochqualifiziertem Humanvermögen in Betracht, dann wird deutlich, daß in Familien in großem Umfang bedeutende Investitionsprozesse ablaufen. Ein Rückgang dieser Investitionen, wie wir ihn seit Jahrzehnten beobachten, kann nicht ohne gravierende langfristige Folgen für die Stabilität und internationale Wettbewerbsfähigkeit von Wirtschaft und Gesellschaft in Deutschland bleiben. Der 1994 erschienene 5. Familienbericht der Bundesregierung hat in diesem Sinn den Untertitel: „Die Zukunft des Humanvermögens“. Auch hier wird deutlich: Eine Schwerpunktverlagerung öffentlichen Bewußtseins und politischen Handelns ist nicht zu trennen von wissenschaftlicher Begriffsarbeit. Begriffe bereiten Praxis vor, indem sie neue Perspektiven auf die komplexen sozioökonomischen Prozesse moderner Gesellschaften eröffnen: Ideen und Begriffe machen Geschichte.

Sozialvermögen

Die bisherigen Schritte waren ein Rückblick auf die zurückliegende Entwicklung im Bereich der neueren Ökonomik. Die auch unter Ökonomen heftig umstrittene Einführung des Humanvermögenskonzepts liegt erst gut 30 Jahre zurück und darf doch selbst nach Einschätzung ihrer ehemaligen Gegner als brillanter Erfolg

gelten. Die Zahl der Studien, die heute in den verschiedensten Sozialwissenschaften mit dem Konzept arbeiten, kann nach Hunderten gemessen werden. Im Bereich der Entwicklungstheorien hat es zu einer Überwindung jenes „technizistischen“ Verständnisses menschlicher Entwicklung geführt, das von Vermögensexporten oder Technologietransfer allein eine Besserung der Lage in den Ländern des Süden erhoffen konnte.

Gegenwärtig werden wir Zeugen einer Begriffsbildung, die sich zu einem weiteren wichtigen Schritt der eingeschlagenen Richtung entwickeln könnte: der Entwicklung eines „social-capital“-Begriffs. Es ist symptomatisch, daß dieses Konzept nicht mehr von Ökonomen, sondern von Soziologen und Politikwissenschaftlern entwickelt und in die Diskussion gebracht worden ist.

James Coleman, vor kurzem verstorbener Soziologe an der Universität Chicago, legte sein „social-capital“-Konzept erstmals in einem bahnbrechenden Aufsatz in der *American Sociological Review* von 1988 nieder. Es erscheint keineswegs zufällig, daß seine Begriffsbildung mit einer Untersuchung kirchlicher Bildungsarbeit zusammenhängt. In einer breit angelegten empirischen Studie hatte Coleman die Ergebnisse amerikanischer Privat- und öffentlicher Schulen einem direkten Vergleich unterzogen. Untersucht wurden die Schulabbrecheraten von 893 öffentlichen, 84 katholischen und 27 anderen Privatschulen, die nur zum Teil religiös gebunden waren. Die Ergebnisse dieser Studie sind frappierend. Lagen die Schulabbrecherzahlen an öffentlichen Schulen auf den gesamten Ausbildungsgang bezogen bei 14,4 Prozent, so waren es nur 11,9 Prozent an anderen Privatschulen und ganze 3,4 Prozent an katholischen Schulen. Naheliegende Vermutungen, die Unterschiede seien etwa auf finanzielle, persönliche oder familiäre Ausstattung der Schüler zurückzuführen, konnten durch statistische Analysen widerlegt werden. Auch die Konfession oder die Intensität der religiösen Praxis der Schüler schlug sich nicht in besserer schulischer Leistung nieder. Katholische Schüler an öffentlichen Schulen lagen nur wenig besser als der dortige Durchschnitt. Weitere gewichtige Unterschiede ergaben sich unter den nicht-katholischen Privatschulen. Denn die baptistischen, jüdischen und anderen konfessionell gebundenen (3,7 Prozent Schulabbrecher) unterschieden sich wiederum signifikant vom Rest der in dieser Gruppe untersuchten Schulen (10 Prozent).

Coleman machte für diese statistisch hochsignifikanten Befunde insbesondere die unterschiedliche Ausstattung der Schulen mit Sozialvermögen („social capital“) verantwortlich. Konfessionell gebundene Schulen sind in den USA in eine geschlossene und in der Regel äußerst lebendige Gemeindestruktur eingelassen, in der Eltern auch außerhalb des Schulbetriebs in persönlichen Beziehungen zueinander stehen. Dies ermöglicht eine durchgängige Vermittlung einheitlicher Normen über alle Lebensbereiche des Kindes hinweg. Die Glaubwürdigkeit vermittelter Normen ist dadurch garantiert, daß sie über alle Lebensbereiche des Kindes hinweg kohärent verstärkt werden. Sozialvermögen („social capital“) habe

– so Coleman – mithin eine wichtige Katalysatorfunktion bei der Vermittlung von Humanvermögen („human capital“). Die katholischen Schulen in den USA verfügen über ein solches Sozialvermögen, das vor allem durch das aktive Engagement der Eltern in den Schulen zur Verfügung gestellt wird.

Vermögenseigenschaften werden also hier dem Netzwerk der schulinternen Beziehungen sowie den Normen und (impliziten) Regeln, die in diesen Beziehungen leben, zugesprochen. Für den einzelnen Schüler hat solches „Sozialvermögen“ eine dem Sachvermögen vergleichbare Funktion: Es erleichtert die „Produktion“ von Humanvermögen und senkt die „Kosten“, die er tragen muß, um eine bestimmte Lernleistung zu erzielen. Der Aufbau eines Netzwerks um eine Schule herum bedarf gleichfalls der „Investitionen“ in Zeit, Organisation etc., Investitionen, die auch in den USA fast ausschließlich von Hausfrauen getätigt werden.

Hier zeigen sich aber auch Grenzen der Begriffsbildung: Denn im Gegensatz zur Sachvermögensbildung wird „social capital“ nicht bewußt geplant und erstellt, sondern seine „Produktion“ ist Nebenprodukt einer Reihe anderer Aktivitäten, die nicht in einem ökonomischen Kalkül gegen den Nutzen von Sozialvermögen abgewogen werden. Die Vermögenseigenschaften von „social capital“ zeigen sich also mehr auf der Nutzer- denn auf der Produzentenseite. Hinzu kommt, daß Sozialvermögen auch positive Effekte auf dritte (z. B. andere Schüler) hat, deren Eltern keinen Kostenbeitrag zu seiner Erstellung leisten. Sozialvermögen kann also als „öffentliches Gut“ verstanden werden, bei dessen Produktion für die Beteiligten ein Anreiz besteht, eine Trittbrettfahrerposition einzunehmen. Wer schon einmal Zeuge der Wahl eines Elternsprechers in Schule oder Kindergarten war, der weiß, was mit dieser Begriffsbildung gemeint ist.

Wie Sach- und Humanvermögen so kann auch der Sozialvermögensbegriff nur dann eine politische Relevanz erhalten, wenn man auch gesamtgesellschaftlich von einem „Sozialvermögensbestand“ sprechen kann. Dies wirft nun scheinbar unüberwindliche Meßprobleme auf. Wie soll man etwas schwer Faßbares wie soziale Netzwerke, Beziehungen, Normen der Zivilgesellschaft etc. messen und den Sozialvermögensbestand zweier Gesellschaften miteinander vergleichen?

Es war der Harvard-Politologe Robert D. Putnam, der in dieser zentralen Frage einen bahnbrechenden Durchbruch erzielt hat. In seiner brillanten Studie „Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy“ (Princeton University Press 1993) untersucht Putnam 20 Jahre nach einer italienischen Verfassungsreform die Provinzregierungen in Nord- und Süditalien auf ihre Leistungsfähigkeit hin. Anfang der 70er Jahre sind wichtige Kompetenzen von Rom aus auf die Regionen übertragen worden. Der direkte Vergleich anhand von umfangreichen Bürgerbefragungen zeigt: Die Regionalbehörden in Norditalien arbeiten in engem Kontakt mit den Bürgern und zu ihrer allgemeinen Zufriedenheit. Im Süden zeigt sich das Gegenteil: Bürger sind unzufrieden und klagen über Arroganz und Ineffizienz der Verwaltung etc.

Objektive Meßkriterien wie Stabilität der Regierungen, Qualität der Informationsdienste, Innovationsgrad der Reformgesetzgebung, Zustand von Kindertages- und Familienberatungsstätten, Industriepolitik, Regionalplanung, Responsivität auf Bürgeranfragen u. a. bestätigen die Umfrageergebnisse: Obwohl in Nord- und Süditalien dieselben Gesetze gelten, sind die institutionellen Ergebnisse der Verfassungsreform doch denkbar unterschiedlich ausgefallen. Die ökonomische Ausstattung der Regionen kann zwar einiges erklären, aber vor allem die Unterschiede innerhalb nördlicher und südlicher Provinzen sind mit einer solchen Deutung nicht zu erfassen. Historische Perspektiven zeigen zudem, daß sich der ökonomische Vorsprung des Nordens aus einer Position ungefähren Gleichstands vor rund 100 Jahren heraus entwickelte. Putnam schließt daraus, daß der ökonomische Abstand selbst Ergebnis tieferliegender Ursachen ist. Diese sieht er letztlich in der unterschiedlichen Ausstattung mit „social capital“.

Zu deren Messung geht Putnam von einer Beobachtung Alexis de Tocquevilles aus. Dieser hat in seiner berühmten Analyse der amerikanischen Demokratie die Fähigkeit der Amerikaner zu freiwilliger Gruppenbildung und Selbsthilfe als wichtigen Garanten ihrer Freiheit gesehen. Putnam und seine Mitarbeiter haben dementsprechend „social capital“ mit Hilfe der Zahl der Vereine unterschiedlicher Zielsetzung (Musik-, Sport-, Freizeitvereine, technische, soziale, kulturelle Gruppen aller Art) in den verschiedenen Regionen gemessen. Sie konnten feststellen, daß die Zahl der Vereine in jeder Region mit anderen statistischen Indikatoren dort (Zahl der Zeitungsleser, Wahlbeteiligungsziffern, Stimmenscheidung bei bestimmten Referenden) korrespondierten.

Das erstaunliche an den Ergebnissen aber ist, daß Putnam eine stabile und hochsignifikante statistische Korrelation zwischen seinen Sozialvermögensindikatoren und dem wirtschaftlichen bzw. institutionellen Erfolg der untersuchten Regionen herzustellen vermochte. Die Ergebnisse der empirischen Untersuchungen bestätigten seine Arbeitshypothese mehr als eindeutig: Je größer das Sozialvermögen einer Region, desto größer ihr ökonomischer Erfolg und um so leistungsfähiger seine politischen Selbstverwaltungsinstitutionen. Sozialvermögen erscheint hier als Voraussetzung für leistungsfähige Institutionen in Wirtschaft und Politik. Denn ein hohes Maß an freiwilligen Assoziationen aller Art ist geeignet, unter den Bürgern jenes Maß an wechselseitigem Vertrauen („trustrelationships“) und jene Kultur informeller Kooperation wachsen zu lassen, dessen Fehlen Putnam für Süditalien eindrucksvoll nachweisen kann.

Das Verhältnis von „Sozialvermögen“ zu staatlicher Zwangsgewalt ist zumindest ambivalent: Einerseits erleichtert es die Regierungsarbeit, wie für Norditalien nachgewiesen. Andererseits ist eine starke Übermacht des Staates meist Anzeichen mangelnden Sozialvermögens und trägt auch selbst dazu bei, daß sich dieses erst gar nicht entwickelt: ein stabiles, politisches Gleichgewicht, das nicht

von wechselseitigem Mißtrauen, Machtmißbrauch und Kurzfristigkeit der Nutzenkalküle politischer Verantwortungssträger gekennzeichnet ist.

Sollten sich Putnams Indikatoren auch in anderem Zusammenhang als leistungsfähig erweisen, dann wäre dies ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu einer sozialwissenschaftlich äußerst fruchtbaren begrifflichen Erweiterung des Vermögenskonzepts. In der Tat arbeiten führende US-amerikanische Sozialwissenschaftler an seiner Ausarbeitung. Zudem wächst die Literatur, die das Sozialvermögenskonzept zur Grundlage empirischer Feldforschung macht. Das gilt insbesondere für Studien der Emigrationsforschung.

Sozialvermögen: Politische Konsequenzen

Inwieweit ist das „social-capital“-Konzept geeignet, ein tieferes Verständnis der Entwicklung menschlicher Gesellschaften zu ermöglichen? Dies läßt sich neben den oben bereits dargestellten Ergebnissen Colemans im pädagogischen Bereich insbesondere für Fragen der Entwicklungszusammenarbeit zeigen.

Wir hatten gesehen, daß ein rein auf Sachvermögen bezogenes Entwicklungskonzept zu einem technokratischen Entwicklungsverständnis und entsprechenden Politikmaßnahmen geführt hat. Das Humanvermögenskonzept rückte die Bedeutung von Bildung und Ausbildung für gesellschaftliche und ökonomische Entwicklung in den Mittelpunkt. Doch erst ein Sozialvermögenskonzept ist geeignet, die zentrale Bedeutung regionaler Sozialstrukturen, kultureller Normen und Ethosgestalten in angemessener Weise in ein integriertes Verständnis sozio-ökonomischer Entwicklung einzubringen.

Die Politologin Elinor Ostrom hat etwa auf die Bedeutung von „social capital“ für das Gelingen und die Nachhaltigkeit von Bewässerungs- oder Aufforstungsprogrammen in Entwicklungsländern hingewiesen. Die systematische Vernachlässigung entsprechender Überlegungen in der „ersten Generation“ von Entwicklungsprojekten hat dazu geführt, daß die Mehrzahl der Programme nicht nur hinter den Erwartungen der Planer, sondern auch hinter elementaren betriebswirtschaftlichen Kosten-Nutzen-Anforderungen zurückgeblieben sind.

Ostrom führt dies im wesentlichen darauf zurück, daß sich nahezu alle Planungsaktivitäten derartiger Projekte ausschließlich auf die Bereitstellung entsprechenden Sachvermögens bezogen. Ein Bewässerungsprojekt wurde eher als technische denn als soziale Herausforderung gesehen. Dabei wurden aber elementare Fragen der sozialen Einbettung vernachlässigt. Welche Anreize bestehen für die Zielgruppen, die (Arbeits-)Kosten der Unterhaltung und Pflege für neuerstellte Einrichtungen zu übernehmen, statt als Trittbrettfahrer auf entsprechende Aktivitäten anderer Nutzer zu hoffen? Welche Anreize bestehen für die Nutznießer aus der ersten Reihe, durch den Bau einfachster Leitungen auch die Anlieger aus

der „zweiten Reihe“ an dem Wasser teilhaben zu lassen? Wie ist die Wasserverteilung geregelt? Wie wird durch das Projekt in bestehende Sozialstrukturen eingegriffen? Die Probleme, die sich hinter den genannten Fragen verbergen, haben schon manches Entwicklungsprojekt zum Scheitern verurteilt. Sie stellen Anforderungen an die „Planung“ geeigneten Sozialvermögens, also von Regeln und Institutionen, die die entsprechenden Kontrollfunktionen ausüben. Dilemmasituationen, die zum Trittbrettfahren anreizen, müssen überwunden werden.

Gerade hier erweist sich aber die „social-capital“-Metaphorik als besonders geeignet. Wir haben gesehen, daß neue Sachkapitalinvestitionen nur dann zu den erwünschten Produktivitätseffekten führen, wenn sie sich in eine bereits vorhandene Vermögensstruktur einpassen. Die Anschaffung einer bestimmten Maschine macht etwa nur dann Sinn, wenn sie mit den technischen Gegebenheiten des bereits vorhandenen Maschinenparks abgestimmt ist.

Trägt man diese Logik des Vermögenskonzeptes in die „social-capital“-Diskussion ein, dann wird klar, daß sich die von Elinor Ostrom geforderte Entwicklung sozialer Regeln und Institutionen nicht vom Schreibtisch des Theoretikers aus bewerkstelligen läßt. Jede Kultur verfügt vielmehr bereits über einen „Sozialvermögensbestand“, also über Normen und Werte, die die Ausübung von Autorität kontrollieren, Trittbrettfahrtum verringern etc. Neue „Investitionen in Sozialvermögen“, neue Regeln und Institutionen sind dann um so leistungsfähiger, je leichter sie sich in die bestehende Sozialvermögensstruktur einfügen und die in der lokalen Kultur schon gelebten Normen heranziehen. Nur so, in enger Abstimmung und Vermittlung mit den kulturellen Grundnormen und Sozialformen vor Ort, kann neues Sozialvermögen „kreiert“ werden, also neue Regeln und Normen, die etwa die Pflege und Wartung eines gemeinsam zu nutzenden Sachvermögensguts (z. B. eines Bewässerungskanals) sicherstellen. In einer solchen Perspektive erscheinen lokale Kulturen, Norm- und Ethosgestalten nicht als antiquierte Zöpfe, die im Zug des Modernisierungsprozesses möglichst schnell abgeschnitten werden sollten. Sie sind vielmehr wichtige Potentiale zur Verringerung der Dichte formeller Kontrollen und Zwangsanwendung, die immer auch wechselseitiges Mißtrauen und kulturelle Entfremdung implizieren. Die Wirkkraft solcher veränderter Perspektivik wird deutlich, wenn auch die OECD in ihrem jüngst erschienenen Development Cooperation Report 1995 von der „social-capital“-Begrifflichkeit her argumentiert.

Sozialvermögen und die kirchliche Sozialverkündigung

Die Chancen, die der kirchlichen Sozialverkündigung mit der Neuentdeckung der Bedeutung sozialer Netzwerke und gelebter Normen für die sozioökonomische Entwicklung einer Gesellschaft erwachsen, dürften auf der Hand liegen. In der Tat

waren für Tocqueville die Kirchen geradezu Kronzeugen für seine Beobachtung. Die katholische Soziallehre wird zudem ihr Konzept der Subsidiarität in neuer Weise operationalisiert finden. Die Kirchen werden schließlich darauf hinweisen können, daß ihre pastorale Arbeit in den christlichen Gemeinden und Gemeinschaften zugleich von zentraler Bedeutung für die sozioökonomische Entwicklung einer Region werden kann (etwa als Basis für eine „civic society“). Die revolutionären Ereignisse in Ostdeutschland haben wieder gezeigt, daß von einer solchen Basis aus auch geheimpolizeilich bewußt geschürtes Mißtrauen überwunden werden kann.

Gerade hier offenbaren sich aber auch Ambivalenzen. So zeigt etwa Putnam in seiner Italienstudie, daß entgegen den Beobachtungen Tocquevilles intensive Teilnahme am kirchlichen Leben stark negativ mit Sozialvermögen korreliert. Dies gilt insbesondere für Süditalien⁴. „Jene Italiener, die mehr als einmal wöchentlich den Gottesdienst besuchen, geben zu 52 Prozent an, kaum einmal eine Zeitung zu lesen, und zu 51 Prozent, niemals über Politik zu diskutieren; unter ihren dezidiert nichtreligiösen Landsleuten belaufen sich die entsprechenden Anteile auf 13 und 17 Prozent. Kirchgänger empfinden eine größere Zufriedenheit mit dem Leben insgesamt und dem existierenden politischen System als andere Italiener. Ihnen scheint eher an der Stadt Gottes als an der Stadt der Menschen gelegen zu sein“ (Putnam 107).

Als deutliche Ausnahme nennt Putnam die Katholische Aktion, die als größte Massenorganisation ihrer Zeit hauptsächlich in Norditalien Mitglieder hatte und sich lebhaft an der Gestaltung demokratischen Lebens im Nachkriegsitalien beteiligte. Im Zug der nachkonziliaren Wirren und der rapiden Säkularisation verlor aber die Katholische Aktion in nur fünf Jahren zwei Drittel ihrer Mitglieder und ist heute bis zur Bedeutungslosigkeit geschrumpft. Putnam kommt zu dem Ergebnis: „Wie im Italien des Humanisten Machiavellis ist auch im heutigen Italien die bürgerliche Gesellschaft eine säkulare Gesellschaft“ (109).

Der kirchliche Beitrag zur Sozialvermögensbildung entwickelter wie sich entwickelnder Gesellschaften bleibt also ambivalent. Wer die Geschichte des Katholizismus in Deutschland etwa während der Weimarer Republik kennt, vermag die entsprechenden innerkirchlichen Frontlinien bis auf Städtenamen genau nachzuvollziehen⁵. Und noch heute, nach dem eindeutigen Plädoyer des Zweiten Vatikanums und aller neueren päpstlichen Lehrdokumente⁶ für eine aktive politische Aufbauarbeit, kann die Frage der Beziehung zwischen Kirche und *Societas civilis* im Weltepiskopat noch nicht als einheitlich geklärt gelten. Angesichts der genannten Forschungsergebnisse ist aber eine eindeutige Absage an politischen Quietismus mehr denn je gefordert. Denn wo sich die Kirchen den Erfordernissen rationaler Gesellschaftsgestaltung öffnen, können sie mehr als die meisten anderen gesellschaftlichen Institutionen jenen Entwicklungsbeitrag leisten, den die Sozialvermögensbegrifflichkeit anzielt. Im Nachkriegsdeutschland etwa hat diese Symbiose den Weg zur sozialen Marktwirtschaft geebnet.

Ideen und Begriffe machen Geschichte. Vieles spricht dafür, daß die Wissenschaften mit dem Sozialvermögensbegriff ein analytisches wie heuristisches Hilfsmittel erarbeitet haben, das nicht nur eine exaktere Erklärung sozioökonomischer Entwicklungsprozesse erlaubt; auch leistungsfähigere Politikmaßnahmen zur Schaffung menschenwürdiger Lebensverhältnisse scheinen dadurch ein Stück weiter in den Bereich des Realisierbaren gerückt zu sein.

Bei Habermaskennern droht das Konzept des „social capital“ dennoch auf Widerstand zu stoßen: Ist hier nicht einer „Kolonialisierung der Lebenswelt“ durch eine verobjektivierende Marktlogik Vorschub geleistet? Die dargestellten politischen Implikationen sollten dazu verhelfen, nicht bei einer solchen intuitiven Ablehnung dieser Begriffsbildung als ökonomistisch und funktionalistisch stehenzu bleiben. Das Gegenteil ist der Fall. Nur eine Erweiterung des Vermögensbegriffs auf soziale Momente hin vermag jenen Technizismus zu überwinden, der das Verständnis sozioökonomischer Entwicklung noch vor einigen Dekaden beherrscht und zu verheerenden Politikfehlern geführt hat.

Kirchliche Sozialethik hat diesen Prozeß wissenschaftlicher Begriffsbildung zu begleiten⁷. Denn – in Anlehnung an Karl Rahner – was heute in den Köpfen ist, das bestimmt morgen das politische Handeln in der Welt.

ANMERKUNGEN

¹ Die wiss. Terminologie in der Übersetzung des engl. „capital“ ist nicht eindeutig. Ich folge überwiegend dem inhaltlich gut begründeten Vorschlag von H. G. Krüsselberg, „capital“ mit „Vermögen“ zu übersetzen.

² Natürlich hat ein solcher Vergleich seine Grenzen. So ist davon auszugehen, daß viele Menschen eine Ausbildung nicht zielorientiert – etwa im Hinblick auf höhere Einkommensmöglichkeiten – wählen, sondern als Zweck in sich selbst sehen. Das klassische Bildungsverständnis sieht eine solche zweckfreie Attitüde geradezu als Konstitutivum „wahrer Bildung“ an. Zudem ist damit zu rechnen, daß viele Ausbildungsgänge das „Nutzenkalkül“ des „Investors“ selbst verändern. Bildung hat somit in der Sprache der Ökonomie auch den Charakter eines „Konsumguts“.

³ Diese Erträge müssen nicht unbedingt Geldwert haben. Auch ein Zugewinn an Lebensfreude läßt sich ökonomisch als „Ertrag“ formalisieren.

⁴ Vgl. Putnam 108.

⁵ Vgl. etwa den Gewerkschaftsstreit zw. „Mönchengladbachern“ und „Berlinern“, der die dt. Kirche jener Jahre zutiefst gespalten hat. Dem Volksverein für das kath. Deutschland mag man hier eine ähnliche Bedeutung zumessen wie der kath. Aktion in Italien.

⁶ Vgl. etwa die Enz. „Sollicitudo rei socialis“ sowie die zahlreichen Stellungnahmen von Johannes Paul II. zu aktuellen weltpolit. Tagesfragen.

⁷ Dies wird auch von Teilen des US-amerik. Katholizismus so gesehen; vgl. die positive Aufnahme des Social-Capital-Konzepts bei D. Hollenbach SJ, *Politically active churches: Some empirical Prolegomena to a normative Approach* (Vortrag Januar 1996) sowie neuere Arbeiten von J. Coleman SJ, der ebenfalls auf die Ergebnisse Putnams zurückgreift.