

2. „Bowling Alone“ – Theoriearchitektur und empirische Fundierung der Erosionsthese Putnams

Mit einem für die internationalen Feuilletons anschlussfähigen Titel zeigt Putnam auf einen vielleicht nebensächlich erscheinenden, jedoch exemplarischen Befund seiner Gesellschaftsanalyse: Den Amerikanern vergeht augenscheinlich die Lust, eines ihrer Lieblingshobbys gemeinsam mit anderen auszuüben.¹

„The most whimsical yet discomfiting bit of evidence of social disengagement in contemporary America that I have discovered is this: more Americans are bowling today than ever before, but bowling in organized leagues has plummeted in the last decade or so. Between 1980 and 1993 the total number of bowlers in America increased by 10 percent, while league bowling decreased by 40 percent [...]. The rise of solo bowling threatens the livelihood of bowling-lane proprietors because those who bowl as members of leagues consume three times as much beer and pizza as solo bowlers, and the money in bowling is in the beer and pizza, not the balls and shoes. The broader social significance, however, lies in the social interaction and even occasionally civic conversations over beer and pizza that solo bowlers forgo. Whether or not bowl-

1 Auf die an sich sinnvolle, weil Distanz signalisierende, Darstellung der Putnamschen Positionen im Konjunktiv wird zugunsten einer besseren Lesbarkeit über weite Strecken verzichtet. Es soll allerdings ausdrücklich darauf hingewiesen werden, dass die indikativischen Formulierungen nicht auf eine Übernahme der Positionen Putnams durch den Verfasser verweisen. In uneindeutigen Zuordnungsfällen oder an jenen Stellen, an denen der Verfasser der vorliegenden Arbeit meinte, sich kommentatorisch zu Wort melden zu müssen, werden Ausnahmen von der Regel gemacht und eine Differenz sprachlich eindeutig markiert.

ing beats balloting in the eyes of most Americans, bowling teams illustrate yet another vanishing form of social capital.“ (Putnam 1995: 70).

Der Rückgang der Mitgliederzahl in den Freiwilligenorganisationen, die negativen Folgen hieraus für die Netzwerke der sozialen Interaktion, die daraus resultierende Schwächung des ökonomischen Systems – en miniature trifft man in diesem Beispiel schon auf einige wichtige theoretische wie empirische Implikationen der Putnamschen Diagnose. Dass die Amerikaner der Gemeinschaft zunehmend die kalte Schulter zeigen, lässt sich allerdings nicht nur für das Bowling, sondern für eine Vielzahl weiterer und für weit bedeutsamere Erscheinungen einer sozialen und politischen Partizipationsabstinenz nachweisen. Und diese Unterspülung der soziokulturellen Grundlagen der Gesellschaft hat weit reichende Folgen für das Gesamtsystem: Negativ affiziert werden dadurch die Leistungsfähigkeit des politischen und wirtschaftlichen Systems, des Bildungs- und Gesundheitssystems wie die Kohäsionskraft moderner Gesellschaft überhaupt.

Die „melancholische These“ vom Schwund des Sozialkapitals (vgl. Heins 2002: 9), die Putnam aus der Gesamtschau einer Vielzahl empirischer Einzelbefunde ableitet, bildet den Kernpunkt seiner *Gesellschaftsdiagnose*.

In *theoretischer wie forschungsstrategischer* Hinsicht hatte Putnam an ein Untersuchungsdesign angeknüpft, das er zunächst einmal für die Exploration und Evaluation der bürgergesellschaftlichen Traditionen (civic traditions) in Italien entwickelt hatte (Putnam 1993). Mit dem eingangs zitierten Artikel legte Putnam einen ersten Zwischenbefund über den zivilgesellschaftlichen Zustand der Vereinigten Staaten vor, eine Diagnose, die er im Rahmen eines über Jahre hinweg angelegten Forschungsprojektes ausbauen konnte. Fünf Jahre später erschien die Hauptstudie „Bowling Alone – The Collapse and Revival of American Community“, mit der Putnam als Sozialkapital-Forscher in internationalem Maßstab reüssierte. Im Jahr 2001 gab die das Thema „Bürgergesellschaft“ stark protegierende deutsche Bertelsmann Stiftung eine international vergleichende Sozialkapital-Studie heraus, die von Putnam koordiniert worden war.

Maßgeblich aus diesen Quellen und aus einer Reihe von Aufsätzen Putnams, die in Deutschland erschienen sind, speisen sich die nachfolgenden Darstellungen.

2.1 Theoretische und konzeptionelle Prämissen

2.1.1 Putnams Bezugnahme auf Theorietraditionen

„Social capital‘ is to some extent merely new language for a very old debate in American intellectual circles“, vermerkt Putnam (2000: 24). Der Sache nach lassen sich aufgrund der vielschichtigen Verweiskontexte des Begriffs in der Putnamschen Lesart in der Tat eine lange Tradition und eine kaum überschaubare Vielfalt an Diskurskontexten namhaft machen. Putnam sieht sich mit seinen Analysekonzepten insbesondere in der Tradition des französischen Sozialforschers Alexis de Tocqueville stehend, der in den dreißiger Jahren des 19. Jahrhunderts schon in seinen Untersuchungen „Über die Demokratie in Amerika“ den Zusammenhang von Demokratie und Bürgergesellschaft thematisiert hatte (Putnam 2001: 31f.). Dieser sieht den „Gemeindegeist“ (de Tocqueville 1835/1985: 58) als maßgebliche Quelle der Modernität Amerikas:

„Der Einwohner Neuenglands fühlt sich mit seiner Gemeinde verbunden, weil sie stark und unabhängig ist; er kümmert sich um sie, weil er zur Lenkung ihrer Geschäfte beiträgt; er liebt sie, weil er sich über sein Los nicht zu beklagen hat; sein Ehrgeiz und seine Zukunft wurzeln in ihr; er befasst sich mit allen Ereignissen des Gemeindelebens; in diesem begrenzten, ihm zugänglichen Umkreis beginnt er die Gesellschaft zu regieren; er gewöhnt sich an die Formen, ohne die die Freiheit nur durch Revolutionen fortschreitet; er lässt sich von ihrem Geist durchdringen, er gewöhnt sich an die Ordnung, er versteht das Ineinandergreifen der Befugnisse, und endlich eignet er sich klare und praktische Gedanken an über das Wesen seiner Pflichten und über das Maß seiner Rechte.“ (de Tocqueville 1985: 61f.).

Das – wie man heute formulieren würde – „bürgergesellschaftliche Engagement“ bewirkt nach der Tocqueville’schen Auffassung positive politische Sozialisierungseffekte auf den Einzelnen, stiftet soziale Ordnung und mäßigt über Selbstverwaltungsstrukturen und eine Dezentralisierung der Willensbildung jene „Tyrannei der Mehrheit“, die als strukturelle Gefährdungsdynamik in Demokratien eingebaut ist.² Tocqueville sieht

2 Es sei nur am Rande der bislang kaum beachtete Hinweis Tocquevilles auf die negativen Selektionsmechanismen der Demokratie hingewiesen. Ganz im Gegensatz etwa zur Demokratietheorie Max Webers, in der der politische Wettbewerb und allgemeine Wahlen als geeignete Mittel zur Auswahl der politischen Eliten angesehen werden, geht Tocqueville in durchaus aristokratischer Manier davon aus, dass „[...] die natürlichen Neigungen der Demokratie das Volk dazu bringen, die bedeutenden Männer von der Macht

im „Gemeindegeist“ indessen nicht etwa eine von einer höheren Moral beflügelte Tugend am Werk, die sich als Bollwerk gegen den schon von den Zeitgenossen beklagten „Individualismus“ organisiert. Die Modernität Amerikas beruht seinem Verständnis nach auf der „Überwindung des Individualismus durch die Lehre vom wohlverstandenen Interesse“ (ebd.: 254ff.). In den Institutionen der Bürgergesellschaft und einem „aufgeklärten Egoismus“ (ebd.: 257) als solidaritätsstiftendem Vermächtnis der Modernisierungsprozesse sieht Tocqueville den spezifischen Vorteil der strukturellen und moralischen Grundlagen der Vereinigten Staaten im Vergleich zur eigenen, französischen Herkunftsgesellschaft.

Während Putnam sich in demokratietheoretischer Hinsicht gewissermaßen als Neo-Tocquevilleianer begreift, grenzt er sich von einer Reihe europäischer Klassiker der Soziologie – Ferdinand Tönnies, Georg Simmel und Emile Durkheim – entschieden ab. Sie teilten nämlich seiner Ansicht nach „[...] trotz aller Vagheit die allgemeine Ansicht, der Verfall der Gemeinschaftsbindungen in sich modernisierenden Gesellschaften sei unvermeidlich; es müssten Institutionen geschaffen werden, die das entstehende Vakuum füllten.“ (2001: 33). Die – aus seiner Sicht – simplifizierende Gesellschaftsperspektive solcher „declensionist narratives“ (2000: 24) könne nämlich den Umstand verdecken, dass

„American history is a story of ups and downs in civic engagement, not just downs – a story of collapse and of renewal [...]. Nevertheless, my argument is, at least in appearance, in the declensionist tradition, so it is important to avoid simple nostalgia.“ (2000: 25).

Konjunkturen des Sozialkapitals macht Putnam nicht nur in empirischer, sondern auch in begriffsgeschichtlicher Hinsicht aus (2000: 19f; 2001: 16-20). Mindestens sechsmal sei der Begriff seinen Nachforschungen zufolge im Laufe des 20. Jahrhunderts unabhängig voneinander von unterschiedlichen Autoren in den jeweiligen zeitgenössischen Diskurskontext implementiert worden – „[...] each time to call attention to the ways in which our lives are made more productive by social ties.“ (2000: 19).

Den Schöpfer des Begriffs „Sozialkapital“ haben Putnam und seine Mitarbeiter in dem Pädagogen Lyda Judson Hanifan ausgemacht, der 1916 in seinem Aufsatz „The rural school community center“ schon auf den privaten wie öffentlichen Nutzen von Sozialkapital hingewiesen hat. Namhafte (Wieder-)Erfinder seien im Weiteren der kanadische Soziolo-

auszuschließen“ und diese sich selbst auch von der politischen Laufbahn fernhielten, weil es darin so schwer sei, „[...] man selbst zu bleiben und voranzukommen, ohne sich billig zu machen“ (de Tocqueville 1985: 114).

ge John Seeley gewesen, der in den 1950er Jahren auf die karrierefördernde Bedeutung der Mitgliedschaft in Vereinen hinwies, in den 60er Jahren die Urbanistin Jane Jacobs, die den kollektiven Wert informeller Nachbarschaftsbeziehungen betonte und in den 70er Jahren der Ökonom Glenn C. Loury mit seiner Analyse der Exklusion der afroamerikanischen Bevölkerungen aus breiteren gesellschaftlichen Beziehungen. In den 80er Jahren schließlich setzten Pierre Bourdieu und James S. Coleman den Begriff auf die wissenschaftliche Tagesordnung. Das Konzept „Sozialkapital“ werde zwischenzeitlich in Volkswirtschaftslehre, im öffentlichen Gesundheitswesen, in der Städteplanung, Kriminologie, Architektur und Sozialpsychologie benutzt, „die Explosion von Forschungsarbeiten ereignete sich in jüngster Zeit, mit hoher Geschwindigkeit und großer Reichweite“ (Putnam 2001: 18).

Mit einigem Recht könnte man Zweifel anmelden, ob solche „Explosionen“ die Begriffsgrenzen unberührt lassen und jeweils dasselbe gemeint ist, wenn „Sozialkapital“ gesagt wird. Putnam allerdings hält – in begriffsrealistischer Manier – die Eindeutigkeit von Begriffsumfang und -inhalt für gesichert.

2.1.2 Typen und grundsätzliche Effekte des „Sozialkapitals“

Im Mittelpunkt der Bestimmung von Sozialkapital stehen „[...] bestimmte Grundzüge der sozialen Organisation, beispielsweise [...] Netzwerke, Normen und soziales Vertrauen, die Koordination und Kooperation zum gegenseitigen Nutzen fördern.“ (1999: 28). Es umschreibe neuerdings auch das, was „manchmal als Zivilgesellschaft, dann wieder als bürgerschaftliches Engagement bezeichnet (wird).“ (Putnam 2002: 257). „Sozialkapital“ kann sich nach Ansicht Putnams in sehr unterschiedlichen Gestalten verkörpern:

„Die erweiterte Familie stellt eine Form von Sozialkapital dar, ebenso die Sonntagsschule, die Pendler, die im Zug regelmäßig Karten spielen, der Zimmernachbar im Studentenwohnheim, die Vereine, in denen man Mitglied ist, die Chatgroups im Internet, an denen man sich beteiligt, das Netzwerk beruflicher Kontakte im Adressbuch.“ (Putnam 2001: 23).

Einen etwas systematischeren Überblick gewinnt man mit Putnams Fokus zur Bestimmung der empirischen Entwicklungsdynamik des Sozialkapitals in den USA. Beobachtet werden dabei folgende sozialen Sachverhalte (Putnam 2000: 27):

- „Americans' participation in the most public forum – politics and public affairs“;
- „Institutions of our communities – clubs and community associations, religious bodies, and work-related organizations, such as unions and professional societies“;
- „Informal ties that link Americans – card parties and bowling leagues, bar cliques and ball games, picnics and parties“;
- „Trust and altruism – philanthropy, volunteering, honesty, reciprocity“;
- „Counterexamples to the decline of connectedness – small groups, social movements, and the Internet“.

Die ökonomische Modellierung dieser Phänomene mit dem „Kapital“-Begriff – analog zu den Vorstellungen über „physisches Kapital“, das sich auf physische Objekte und Ressourcen bezieht und zu „Humankapital“, das die Fähigkeiten von Personen und deren Ausbildung meint – eröffnet für Putnam die Perspektive auf individuelle und kollektive Wertschöpfungschancen wie auf die sich eröffnenden Investitionsmöglichkeiten. Der „Kapital“-Begriff zeigt auch auf den Charakter eines „knappen Guts“, das Investitionen an Zeit und Energie erforderlich macht, um es produzieren, erhalten und ggf. auch mehren zu können. „Sozialkapital“ kann erodieren oder sich auflösen, insbesondere durch einen egozentrischen oder hedonistischen Lebensstil.

„Im Mittelpunkt der Theorie des Sozialkapitals steht ein außerordentlich schlichter Gedanke: Soziale Netzwerke rufen Wirkungen hervor.“ (Putnam 2001: 20). Die Wirkungsrichtung zielt zum einen nach innen, auf die Mitglieder von Netzwerken hin und wirft so einen individuellen Nutzen ab. In seiner externen Funktion produziert es zum anderen einen kollektiven Nutzen für die Gesamtgesellschaft. Mithin kann „Sozialkapital“ als privates Gut wie auch als öffentliches Gut betrachtet werden.

Mit Blick auf ihre *internen Effekte* sind soziale Netzwerke, „[...] important in all our lives, often for finding jobs, more often for finding a helping hand, companionship, or a shoulder to cry on“ (Fischer 1977, zit. in Putnam 2000: 20). Dieser in der Netzwerkforschung vielfach belegte private Nutzen³ ist für Putnams Konzeption insbesondere von Bedeutung, weil sich daraus kollektiv bedeutsame Wirkungen ergeben.

Entscheidend sind für ihn demnach die aus dem Bestand dichter Netzwerke resultierenden *externen Effekte*. Diese Perspektive bildete

3 Vgl. hierzu im deutschsprachigen Raum aus klinisch-psychologischer und gemeindepsychologischer Sicht Röhrle/Stark (1985) und Keupp/Röhrle (1987). Einen sehr guten Einblick in die soziologische Netzwerk-Perspektive bietet Jansen (1998).

schon die Forschungsgrundlage für seine Italien-Studie „Making democracy work“ (1993), welche die Untersuchung des ökonomischen und administrativen Leistungsgefälles zwischen Nord- und Süditalien zum Gegenstand hatte. Das Ergebnis bestätigte seinen Eingangsverdacht, dass es Norditaliens dicht verwobene zivilgesellschaftliche Strukturen sind, die diese Region im Vergleich zum Mezzogiorno in wirtschaftlicher und politischer Hinsicht um so vieles leistungsfähiger machen:

„We can summarize our discoveries so far in this chapter rather simply. Some regions of Italy have many choral societies and soccer teams and bird-watching clubs and Rotary clubs. Most citizens in those regions read eagerly about community affairs in the daily press. They are engaged by public issues, but not by personalistic or patron-client politics. Inhabitants trust one another to act fairly and to obey the law. Leaders in these regions are relatively honest. They believe in popular government, and they are predisposed to compromise with their political adversaries. Both citizens and leaders here find equality congenial. Social and political networks are organized horizontally, not hierarchically. The community values solidarity, civic engagement, cooperation, and honesty. Government works. Small wonder that people in these regions are content!“ (Putnam 1993: 115).

Es ist ein verflochtenes und nicht eben leicht zu entwirrendes⁴, handlungstheoretisch konzipiertes Wirkungsgefüge aus sozialem Vertrauen, Normen und Netzwerken, aus dem aus Putnams Sicht die externen positiven Aggregateffekte des Sozialkapitals resultieren (zum Folgenden Putnam 1993: 163-176; 2000: 20-22; 2000: 134-137; 2001: 21f.). Der Ausgangspunkt ist, dass Reziprozitätsnormen, die entstehen, weil sie Transaktionskosten senken und Kooperation ermöglichen, in sozialen Netzwerken und zivilgesellschaftlichen Verbindungen stabilisiert werden. Wenn sich solche Interaktionsgeflechte durch Vertrauen in die Einhaltung etwa der „Tit for Tat“-Norm auszeichnen, werden eben dieses Vertrauen und die Erwartungssicherheit bestärkt und die Interaktionshäufigkeit gesteigert. Mit dieser wiederum erhöht sich die Fähigkeit, die Handlungen der Anderen voraussagen zu können und dieses Wissen wiederum wird bekräftigt, weil die prognostizierten Ereignisse auch tatsächlich eintreten. Dichte soziale Netzwerke garantieren einen hohen Informationsfluss über die Vertrauenswürdigkeit der Interaktionsteilnehmer und stellen „geronnene“ Erfolge erfolgreicher Kooperationsakte dar, die gleichsam als „Anstiftungen“ für zukünftige Kooperationen dienen können. Die interaktionelle Befestigung von Reziprozitätsnormen in so-

4 Der Verfasser ist im Folgenden deshalb darum bemüht, in diese Konzeption nicht mehr Stringenz hineinzulesen als herausgelesen werden kann.

zialen Netzwerken ist damit eine der produktiv wirksamen Komponenten des Sozialkapitals.

Der Dreh- und Angelpunkt der externen Effekte ist die Generalisierung dieser stabilisierten Reziprozitätsnormen nach dem Motto: „I'll do this for you now, without expecting anything immediately in return and perhaps without even knowing you, confident that down the road you or someone else will return the favour“ (2000: 136). Ein solches „dünnere Vertrauen“ ist im Vergleich mit „dicken Freundschaften“ besser für die Sozialkapitalbildung, denn es stellt eine Erweiterung des Vertrauensradius⁷ unter Leuten dar, die sich nicht persönlich kennen. Über diesen Mechanismus entstehen „trusting communities“ (ebd.), die in vielfacher Hinsicht Effizienzvorteile aufweisen: „A society that relies on generalized reciprocity is more efficient than a distrustful society, for the same reason that money is more efficient than barter. Honesty and trust lubricate the inevitable frictions of social life.“ (2000: 135).

Gemeinden mit hohem Vertrauenskapital „[...] can more efficiently restrain opportunism and resolve problems of collective action.“ (Putnam 1993: 172). Dichte soziale Interaktionszusammenhänge helfen bei der Lösung von Dilemmata des kollektiven Handelns, zumal „[...] sie die Menschen (ermutigen), sich selbst dann vertrauensvoll zu verhalten, wenn sie sich sonst nicht so verhalten würden. Wenn wir nicht für jeden Austausch sofort eine Gegenleistung erbringen müssen, können wir viel mehr erreichen.“ (Putnam 2001: 21). Herrschen solche Verbindungen, dann ist die Wahrscheinlichkeit, dass man wieder einmal aufeinander trifft oder voneinander hört, höher. Und so ist es auch rational, auf Vorteile, die man etwa aus einem momentanen Betrug ziehen könnte, zu verzichten (2000: 136). Sind wirtschaftliche und politische Systeme in ein solches Klima generalisierten Vertrauens⁵ eingebettet, dann reduzieren sich für die Interaktionsteilnehmer die Anreize für Opportunismus und Fehlverhalten und das Interesse am kooperativen Zusammenwirken steigt.

Zivilgesellschaftliche Netzwerke haben damit eine zweifache Funktion: Sie stellen einerseits prominente Interaktionsrahmen zur Verfügung, innerhalb derer Vertrauen als gesellschaftliche Ressource gestärkt wird und sie sind andererseits Multiplikatoren. Sie entfalten eine sozial-integrative Funktionen auf der Mikroebene, in dem sie die einzelnen Gesellschaftsmitglieder einbinden und generieren in kollektiver Hinsicht ein Milieu, das die Leistungsfähigkeit des kollektiven Systems beför-

5 Und eigentlich müsste man auch sagen: der Kontrolle, aber auf diesen Aspekt hebt Putnam explizit nicht ab.

dert. Dem „Sozialkapital“ wird aus der handlungstheoretischen Perspektive Putnams mithin ein erhebliches Integrationspotential zugeordnet.

Diese Theorie eines ausschließlich optimistisch zu bewertenden „outcome“ von Sozialkapital scheint zunächst einmal ziemlich überraschend. Denn wie sind dann zum Beispiel die kriminellen Machenschaften der Mafia, die ja ein hoch organisiertes Beziehungsnetzwerk unterhält, die exklusiven Strukturen von „old boy networks“ oder der Kampf einer Bürgerinitiative gegen den Bau eines Behindertenheims in der Nachbarschaft einzustufen? Putnam blieb der Vorwurf einer einäugigen Perspektive nicht erspart, zumal weder in der Italien-Studie von 1993 noch in seinem Aufsatz von 1995 mögliche negative Effekte des Sozialkapitals in bemerkenswertem Umfang thematisiert werden.

Dass Sozialkapital nicht nur ein Prädiktor für individuelles und kollektives Glück ist und eine „Kumbaya“-Interpretation des Sozialkapitals (Putnam 2000: 21), die nur die kuscheligen Seiten der Gemeinschaft betont, möglicherweise zu kurz greift, gesteht Putnam nach einer vielschichtigen Kritik später durchaus zu. Angesichts der „dunklen Seiten“ des Sozialkapitals müssten deshalb weitere Unterscheidungen nach seinen Zwecken und Effekten getroffen werden (Putnam 2001: 24). Die Fragen bleiben indes schwierig: Welche Normen und Werte transportieren jeweils unterschiedliche Formen des Sozialkapitals? Welche Art von Politik und Ökonomie wird eigentlich gefördert? Welches Sozialkapital ist repressiv, welches förderungswürdig? Welches „prosozial“ und welches „antisozial“?

Antworten hierauf verspricht sich Putnam aus der Unterscheidung zwischen „innenorientiertem“ und „außenorientiertem“, „brückenbildendem“ (bridging) und „bindendem“ (bonding) Sozialkapital gewinnen zu können (vgl. Putnam 2001: 27-30). Eine „innenorientierte“ Form des Sozialkapitals, wie sie etwa Handelskammern, Herrenclubs oder Kreditvereinigungen verkörpern, sind stärker darauf gerichtet, die materiellen, sozialen oder politischen Interessen von Mitgliedern zu befriedigen. Dergestalt organisiert sich „Sozialkapital“ auf der Basis von gemeinsamen Merkmalen der Mitglieder wie zum Beispiel Klassenzugehörigkeit, Geschlecht oder ethnischen Beziehungen. „Außenorientiertes“ Sozialkapital hingegen befasst sich stärker mit öffentlichen Gütern. Beispiele stellen für Putnam die wohltätigen Aktivitäten der Lions Clubs, die amerikanische Bürgerrechtsbewegung, Jugendinitiativen und die sozialen Bewegungen der Grünen in Europa dar. Den nahe liegenden Schluss, „außenorientiertes“ Sozialkapital als das normativ überlegene auszuweisen, weist Putnam mit dem Argument zurück, dass man die jeweiligen Effekte nicht genau messen könne:

„[...] Sozialkapital widersteht jeder Quantifizierung, und aus genau diesem Grund können wir nicht behaupten, eine Jugendinitiative, die einen städtischen Kinderspielfeld säubert, trage mehr zum Bestand an Sozialkapital bei als eine ‚innenorientierte‘ Kreditgemeinschaft, die daran mitwirkt, eine neue Einwanderergemeinde wirtschaftlich erfolgreich zu machen.“ (ebd. 28).

Eng verwandt mit dieser Unterscheidung erscheint die Frage danach, ob Sozialkapital „brückenbildende“ oder „bindende“ Effekte entfaltet. Unter „bridging social capital“ können nach Putnam Netzwerke verstanden werden, die unterschiedliche Menschen zusammenkommen lässt, während „bonding social capital“ ähnliche Menschen verbindet.⁶

In Bezug auf die oben aufgeworfene Frage nach der normativen Qualität unterschiedlicher Formen des Sozialkapitals ist insbesondere die letzte Unterscheidung relevant, denn Putnam hält die Außenwirkungen von „brückenbildenden“ Gruppen eher für positiv, während „bonding social capital“ mit größerer Wahrscheinlichkeit negative Außenwirkungen erzeuge (Putnam 2001: 29). Der Grund hierfür sei in dem unterschiedlichen Ausmaß der sozialen Verflechtung, der Gruppenloyalität und damit einhergehender sozialer Kontrolle zu sehen: Durch Homogenität werde eine „soziale Vermischung“ gefördert und so sei es sehr viel leichter, sich „dunklen‘ Zielsetzungen“ (ebd.) zuzuwenden als in Gruppen, in denen Mitglieder mit unterschiedlichen Interessen und sich überkreuzenden Verbindungen organisiert sind. Darüber hinaus kann „bindendes“ Sozialkapital aufgrund der Erzeugung von internem Loyalitäts-Zwang dazu beitragen, dass sich externe Gruppenantagonismen entwickeln (Putnam 2000: 23).

Eine weitere heuristische Qualität erzeugt für Putnam die Perspektive auf die „Dichte“ der sozialen Netzwerke. Manche Formen von Sozialkapital sind „multistranded networks“ (Putnam 2000: 22), mit dicht verwobenen, vielschichtigen Interaktionsgeflechten. Als Beispiel nennt Putnam hier eine Gruppe von Stahlarbeitern, die tagsüber in der Firma kooperieren, sich am Samstag zum Kegeln treffen und sich am Sonntag in der katholischen Messe begegnen. Demgegenüber stellen „single-stranded networks“ (ebd.) eher episodische Interaktionsereignisse und Kooperationszusammenhänge dar, etwa das gelegentliche Gespräch mit

6 Putnam insistiert bei der Unterscheidung innenorientiert/außenorientiert einerseits und brückenbildend/bindend andererseits darauf, dass es einen konzeptionellen Unterschied gäbe (Putnam 2001: 28). Worin dieser Unterschied im Eigentlichen bestehen könnte, erschließt sich aus dem Text jedoch nicht eindeutig, zumal die Gruppensolidarität bei „innenorientiertem“ wie „bindendem“ Sozialkapital maßgeblich von der Homogenität der sozialen Merkmale der Gruppenmitglieder und der Ähnlichkeit der Interessen bestimmt wird.

Nachbarn beim Schlangestehen im Supermarkt oder eine zufällige Begegnung im Fahrstuhl.

Diese unterschiedlich starken Sozialbindungen entfalten je eigene Leistungspotentiale. Mit Bezugnahme auf Granovett's Unterscheidung der unterschiedlichen Leistungsqualitäten „schwacher“ und „starker“ Bindungen (Granovetter 1973) verweist auch Putnam auf die „strength of weak ties“: „Schwache“ Bindungen erbrächten im Vergleich zu starken nicht nur eine höhere individuelle Nutzenwahrscheinlichkeit zum Beispiel bei der Jobsuche, sondern könnten auch eher geeignet sein, das Reziprozitätsprinzip als verallgemeinerte Norm zu verbreiten (Putnam 2001: 27).

Schließlich stellt Putnam noch den augenfälligen Unterschied zwischen formellem und informellem Sozialkapital heraus. Formal organisiert sind zum Beispiel Gewerkschaften oder eine „Parent-Teacher-Association“. Jene haben reguläre Treffen, verschriftete Statuten und sind ggf. landesweit verbreitet. Demgegenüber sind andere Formen von Sozialkapital informeller Natur. Hierzu zählt Putnam zum Beispiel ein spontanes Basketballspiel genau so wie den wöchentlichen Kneipenstammtisch und „bowling leagues“⁷ (Putnam 2000: 27; 2001: 25). Auch wenn seine eigenen Arbeiten sich sehr stark auf formelles Sozialkapital konzentriert hätten, seien informellen Gruppen gewisse Leistungsvorteile bei der Erreichung gewisser Zwecke zu konzederen (2001: 25). Diesem, Putnam zunächst kontraintuitiv erscheinenden, Sachverhalt müsse in der Sozialkapitalforschung allerdings verstärkt nachgegangen werden (ebd.: 26).

2.2 Die Verfallsdiagnose Putnams für die Vereinigten Staaten

In der nachfolgenden Darstellung der Verfallsdiagnose wird nach den „empirischen Dimensionen der Erosion“, den „Effekten der Erosion“, der „Ursachenforschung“ und der „Therapie des Verfalls“ unterschieden.

7 In der Einordnung der „bowling leagues“, die ja eine prominente, sogar titelbildende Funktion haben, ist Putnam bemerkenswert unentschieden, denn einmal ordnet er sie dem „informellem“ Sozialkapital (also „Gruppen“), an anderer Stelle dann wieder „secondary associations“ zu.

2.2.1 Empirische Dimensionen der Erosion

Putnam ist aufgrund der sozialwissenschaftlichen Forschungsperspektiven und -traditionen in den Vereinigten Staaten in der Lage, aus einem großen Fundus an empirischen Daten zur Verfassung der „civic community“ schöpfen zu können.⁸ Je schon implizierten die großen nationalen Meinungsumfragen, „Social Surveys“ und zahlreiche universitäre Forschungsprojekte die Untersuchung von Einstellungs- und Verhaltensdimensionen, die Putnam ex post dem „Sozialkapital“ zurechnen kann. Die Zusammenschau dieser Daten ergibt, dass die Geschichte der modernen Gesellschaft der Vereinigten Staaten sich eben keineswegs durchgängig als Verfallsgeschichte der Gemeinschaft darstellen lässt. Vielmehr gibt nach einer konstanten Aufwärtsbewegung im 20. Jahrhundert eine plötzliche, stabil bleibende Abwärtsentwicklung des „Sozialkapitals“ in den letzten drei Jahrzehnten erst Anlass zur Besorgnis:

„The dominant theme is simple: For the first two-thirds of the twentieth century a powerful tide bore Americans into ever deeper engagement in the life of their communities, but a few decades ago – silently, without warning – that tide reversed and we were overtaken by a treacherous rip current. Without at first noticing, we have been pulled apart from one another and from our communities over the last third of the century.“ (Putnam 2000: 27)

Im Folgenden kann nur ein kleiner Extrakt exemplarischer Befunde aus der überwältigenden Fülle des von Putnam referierten Materials abgebildet werden, um zu plausibilisieren, dass man die Erosionsthese nicht ohne weiteres von der Hand weisen kann. Eine Auswahl der von Putnam rezipierten Daten zur rasanten Veränderung der Teilhabe(bereitschaft) der Gesellschaftsmitglieder sollen im Einzelnen für folgende Bereiche dargestellt werden:

- 8 Die deutsche Politikwissenschaft und politische Soziologie waren demgegenüber lange Zeit weitgehend auf eine etazentrierte und politökonomische Perspektive eingestimmt. Verbände, Vereine und vergleichbare Erscheinungsformen zwischen privaten Haushalten, dem politischem und dem ökonomischen System galten als eher vernachlässigenswerte kulturelle oder folkloristische Überbau-Phänomene. Erst in den letzten 15 Jahren etwa ist u.a. mit der Entwicklung einer Verbände- und Vereinsforschung, den Ansätzen der Dritten-Sektor-Forschung und der politischen Netzwerkforschung die Bedeutung intermediärer und korporativer Akteure jenseits des ökonomischen Systems stärker in den Aufmerksamkeitsfokus getreten. Erst im Jahr 2000 lag mit den Ergebnissen des „Freiwilligen-Survey 1999“ ein repräsentatives Datenmaterial zur Situation des freiwilligen Engagements in Deutschland vor (vgl. Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend 2000).

- für den Grad der politischen Partizipation (political participation);
- für das Engagementniveau in „sekundären Vereinigungen“ (civic participation);
- für die Ausprägung des religiösen Interesses (religious participation);
- für die Entwicklung der Beziehungen am Arbeitsplatz (connections in the workplace);
- für die Investitionsbereitschaft in informelle soziale Kontakte (informal social connections);
- für die Spendenbereitschaft, den Gestaltwandel des freiwilligen Engagements (altruism, volunteering and philanthropy);
- für das gesellschaftliche Reziprozitätsniveau und das generalisierte Vertrauen (reciprocity, honesty, and trust);
- für die Teilhabe der Bevölkerung in kleinen Gruppen, Sozialbewegungen und an der Internet-Kommunikation.

Abnahme der politischen Partizipation

Putnams Beobachtungen in diesem Bereich (1995; 2000: 31-47; 2002) lassen sich wiederum auf vier Beobachtungsdimensionen beziehen: „The most common act of democratic citizenship – voting“ (Putnam 2000: 32), Mitgliedschaft und Aktivität in politischen Parteien, Aufmerksamkeit für öffentliche Belange und Vertrauen in die Regierung. Sein generelles Fazit lautet: Die Entfremdung und Abkoppelung der Bürger von politischen Vorgängen hat in den letzten drei Jahrzehnten drastische Ausmaße angenommen. So fiel nicht nur die Wahlbeteiligung bei den Präsidentschaftswahlen von einem vergleichsweise hohen Stand von 63 Prozent in den frühen 1960er Jahren bis 1990 um fast ein Viertel. Auch die Teilnahme an einzelstaatlichen und kommunalen Wahlen ist in einem ähnlichen Ausmaß zurückgegangen. Wohl hat sich die Anzahl jener, die finanzielle Unterstützung für Parteien leisten, von 1967 bis 1987 nahezu verdoppelt, im selben Zeitraum hat sich aber auch ihre Mitgliedschaftsrate um die Hälfte reduziert. Einen deutlichen Rückgang der Engagementbereitschaft für Parteien macht Putnam auch an der immer spärlicher werdenden Teilnahme an „Kampagnen-Meetings“ und der Unterstützung im Wahlkampf fest. Die Bürger schreiben immer weniger an ihre Kongressabgeordneten und besuchen immer seltener öffentliche Veranstaltungen und politische Ortsversammlungen.

Damit einher geht das zunehmende Desinteresse für öffentliche Vorgänge, das sich an der um ein Viertel gesunkenen Zahl der Tageszeitungsleser zwischen 1970 und 1993 zeigt. Die Unzufriedenheit mit der Politik (political unhappiness) hat sich seit Mitte der 1960er Jahre wie ein Pilz ausgebreitet: Während damals die Amerikaner noch reichlich

überzeugt waren von der Leistungsfähigkeit ihrer politischen Institutionen, trauten in den 1990er Jahren drei von vier Amerikanern der Regierung nicht zu, überwiegend die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Und das vor dem Hintergrund eines steigenden durchschnittlichen Bildungsniveaus in den Vereinigten Staaten, das an sich ein zuverlässiger Faktor sei, um auf individueller Ebene politische Partizipationsbereitschaft vorherzusagen. Putnams Fazit lautet: „We remain, in short, reasonably well-informed spectators of public affairs, but many fewer of us actually partake in the game.“ (2000: 46).

Abnahme des Engagements in „sekundären Assoziationen“

Zwar nehmen die US-Amerikaner auf der internationalen ranking-Liste der „joiners“ immer noch einen der vordersten Plätze ein, dennoch hat schleichend und konstant seit den 1960er Jahren die Bereitschaft zur Mitgliedschaft und zum Engagement in formalen Organisationen nachgelassen (zum Folgenden vgl. Putnam 1995; 1999; 2000: 48-64; 2002). Für alle drei Kategorien von „voluntary organizations“ – „community based“, „church based“ und „work based“ – lässt sich dieser Wandel auf der Basis der Befunde der General Social Surveys in den letzten Jahrzehnten nachweisen. Die „Bowling-Vereine“ leiden unter Mitgliederschwund, obwohl heutzutage mehr denn je Amerikaner zum Bowlen gehen. Die Pfadfinder und das Rote-Kreuz, die Männerdomänen der Bruderschaftsverbände (Lions, Elks, Shriners, Freimaurer etc.) und die „National Federation of Women’s Clubs“ – sie alle sind betroffen von Mitgliederrückgang und einer insgesamt seltener werdenden Bereitschaft, einer „regulären Ehrenamtlichkeit“ (1999: 48) nachzugehen. Insgesamt ist laut Putnam die „ernsthafte Form der freiwilligen Arbeit“ (ebd.) zwischen 1974 und 1989 von 24 Prozent auf 20 Prozent gefallen – das bedeutet, dass acht Millionen weniger Bürger aktiv sind.

Seit vierzig Jahren schon ist die Mitgliedschaft in Gewerkschaften rückläufig: Zwischen 1975 und 1991 fiel sie um nochmals 40 Prozent und wird damit immer mehr zu einer langsam schwindenden Erinnerung alter Männer (vgl.: 2000: 81). Zwar haben die Gewerkschaften ihren Charakter geändert und sind zu „bargaining agents“ (2000: 81) geworden. Das Problem der Gewerkschaften mit ihren Mitgliedern ist für Putnam allerdings weniger die Skepsis in Bezug auf die Funktion von Gewerkschaften, als vielmehr ein Problem der Mitgliedschaftsbereitschaft im Allgemeinen.

Auch in den „Parent-Teacher-Associations“, eine durch die Einbindung von Eltern ins Bildungssystem für Putnam besonders ergiebige Form des Sozialkapitals, fiel die Mitgliedschaftsrate während der 1960er

und 70er Jahre um mehr als die Hälfte, ohne sich bis heute davon erholen zu können.

Dagegen hat sich die insgesamte Zahl der Nonprofit-Organizations (NPO) seit Ende der 60er Jahre nahezu verdoppelt. Aus der Bürgerrechts-, der Frauen- und der Umweltschutzbewegung sind große und einflussreiche Organisationen, wie etwa „Greenpeace“ oder der „Environmental Defense Fund“ entstanden. Allerdings gibt Putnam zu bedenken, dass – abgesehen von einigen großen NPOs – die durchschnittliche Mitgliederzahl bei den neu gegründeten Organisationen nur ein Zehntel der durchschnittlichen Mitgliedergröße der NPOs im Jahr 1962 umfasst. Viele dieser Neugründungen sind „Washington-based organizations“ (2000: 52) – mit Postfächern und Lobbyisten in der Nähe der Machtzentralen. Gewiss, das seien machtvolle, „professionally staffed advocacy organizations“ (ebd.: 51). Ein verlässlicher Indikator für die Bestimmung des Trends des Sozialkapitals sind sie genau aufgrund dieses Charakters nicht: „The organizational eruption between the 1960s and the 1990s represented a proliferation of letterheads, not a boom of grass-roots participation.“ (ebd.: 49).

Religiöse Partizipation

Ohne Zweifel sind die Vereinigten Staaten nach wie vor in hohem Maße eine „churched society“⁹. Und religiöse Orientierung kann als international verlässlicher Prädiktor sozialen Engagements gelten.¹⁰ So ist die Hälfte des sozialen Kapitals in den USA, so Putnam, religiöser Art (2000: 264). Deshalb stimmt es Putnam ziemlich nachdenklich, dass der Kirchenbesuch seit 1960 konstant zurückgeht, in den letzten drei bis vier Jahrzehnten die Mitgliedschaftsrate in den Kirchen um 10 Prozent gesunken und die tatsächliche Beteiligung an religiösen Aktivitäten um 25 bis 50 Prozent zurückgegangen ist. Diese Tendenz entspricht ganz dem Muster der Entwicklung in den „secular community-based organizations“ und der politischen Partizipationsbereitschaft. Nicht der Rückgang der Frömmigkeit etwa ist dabei das Problem für Putnam, sondern der Verlust von Netzwerken, sozialen Kompetenzen und von gesellschaftlichem Engagement:

9 Das zeigt sich nicht nur an der hohen Zahl von Organisationen, die dem Religionssystem zuzurechnen sind, sondern auch zum Beispiel an der Selbstverständlichkeit, mit der der gegenwärtige Präsident George W. Bush seine politischen Entscheidungen mit Eingebungen religiöser Natur legitimiert. Zur Bedeutung der Religion und dem Wandel der organisierten Religiosität in der Gesellschaft der Vereinigten Staaten vgl. nur Wuthnow (1996).

10 Vgl. für Deutschland u.a. Offe/Fuchs (2001: 445-446).

„Religiously active men and women learn to give speeches, run meetings, manage disagreements, and bear administrative responsibility. They also befriend others who are in turn likely to recruit them into other forms of community activity. In part for these reasons, churchgoers are substantially more likely to be involved in secular organizations, to vote and participate politically in other ways, and to have deeper informal social connections.“ (2000: 66).

Entwicklung von arbeitsplatzbezogenen Assoziationsmustern

Von den Organisationsproblemen der Gewerkschaften war eben schon die Rede. Anders gestalten sich allerdings die Mitgliedschaftsverläufe bei Berufsverbänden (professional associations). Es ist für Putnam eine absolut singuläre Erscheinung in der Verbandslandschaft in den USA, dass sich die absolute Zahl der organisierten „professionals“ in den letzten Jahren signifikant erhöht hat und damit quer steht zum generellen Muster der Mitgliedschaftsabnahme. Die „American Medical Association“, die „American Society of Mechanical Engineers“, das „Institute of Electrical Engineers“ oder die „American Bar Association“, um nur einige zu nennen, haben nämlich einen sprunghaften Mitgliederzuwachs erlebt.

Auch wenn eine ganze Reihe von Studien um den günstigen Nährboden weiß, den der Arbeitsplatz für die Entstehung von sozialen Netzwerken darstellt – zum Optimismus, dass möglicherweise eine Verschiebung von „locational communities zu vocational communities“ (2000: 85) stattgefunden haben könnte, gibt es wenig Anlass. Denn aufgrund der Kontingenz moderner Beschäftigungsverhältnisse werden die Beziehungen am Arbeitsplatz fragiler, die bedrohten Arbeitsplatzbesitzer ziehen sich zurück aus Arbeitsbeziehungen zurück oder fixieren sich auf eine höhere Leistung in ihrem Job. Gerade die „white-collar-workers“, die traditionell einen hohen Beitrag zum zivilen Leben leisten, unterliegen stärkeren Mobilitäts- und Flexibilitätswängen.¹¹ Mithin könne man von nennenswerten Kompensationspotentialen arbeitsplatzbezogener Netzwerke vernünftigerweise nicht ausgehen. Auch mit Blick auf den überwiegend „instrumentellen Charakter“ der Arbeitsplatzbeziehungen kann man schlussfolgern, „the workplace is not the salvation for our frying civil society.“ (2000: 92).

¹¹ vgl. die zu den Effekten der veränderten Rahmenbedingungen moderner Arbeitsorganisationen auf die Solidaritätsbereitschaft und das moralische Vermögen des Einzelnen die – allerdings weitaus eindringlichere – Analyse von Sennett (1998).

Informelle Sozialkontakte

Auch wenn für Putnam gilt: „Human nature being what it is, we are unlikely to become hermits“ (2000: 115) – es hat sich trotzdem anscheinend die Geselligsbereitschaft der Amerikaner seit Ende der 60er, Anfang der 70er Jahre wesentlich abgekühlt (2000: 93-115; 2002: 264-265). Die Amerikaner pokern weniger, spielen weniger Bridge und wenn es so weitergehe, dann werde „in Amerika im Jahre 2013 die letzte Karte ausgespielt.“ (2002: 265). Die Bereitschaft, Freunde zu sich nach Hause einzuladen, sank von durchschnittlich 14 Einladungen pro Jahr im Jahr 1975 auf 8 Einladungen in der Gegenwart (2002: 265). Die Amerikaner betreiben zunehmend häusliches „cocooning“, gehen seltener miteinander picknicken, besuchen weniger häufig Bars und Restaurants, sitzen seltener abends mit Freunden gemeinsam vor dem Fernsehapparat, treffen sich seltener mit ihren Nachbarn und versenden weniger Grußkarten (greeting cards). Ganz diesem Trend entsprechend, hat sich die Zahl der Fast-Food-Restaurants verdoppelt; die kommunikationsfördernden Restaurants, coffeeshops, Bars und Tavernen¹² hingegen werden verdrängt. In der Summe investierten die Amerikaner in das „informal socializing“ am Ende des Jahrhunderts nur noch zwei Drittel der Zeit wie drei Jahrzehnte zuvor.

Nun könnte man vermuten, dass womöglich eine Umschichtung der Freizeitaktivitäten in den Sportbereich stattgefunden hat. Einerseits gibt es eine geringfügige Zunahme der Mitgliedschaften in Sportclubs in den beiden letzten Jahrzehnten. Andererseits ist die Beteiligungsrate in den meisten Sportarten in den jüngsten Dekaden gefallen: Softball, Tennis, Volleyball, Football, Radfahren, Skifahren, Fischen, Jagen, Laufen und Schwimmen haben 10 bis 20 Prozent Aktive verloren. Die neu hinzugekommenen „treadmills“ und „workout equipments“ für den Heimbedarf können zur Bildung von Sozialkapital freilich nicht beitragen. Gestiegen ist indessen die Rate der Sportzuschauer – ein Phänomen, das den generellen Trend: „observing up, doing down“, wie er in Politik und auch für den Kulturbereich nachweisbar ist, bestätigt. „We certainly have not lost our taste for *listening* to music, any more than for watching sports, but fewer and fewer of us play together.“ (2000: 115).

12 In einer schönen Formulierung von Oldenburg (zit. in Putnam 2000: 102) „the great good places, those hangouts that get you through the day.“

Spendenbereitschaft, Altruismus und freiwilliges Sozialengagement

Von dem Umstand, dass Spendenbereitschaft (philanthropy) und freiwilliges Engagement (volunteering) in den USA fast doppelt so hoch sind wie in anderen Ländern, darf man sich laut Putnam nicht täuschen lassen (zum folgenden vgl. Putnam 2000: 116-133). Auch widerspricht das Wachstum des absoluten Finanzvolumens der Spenden und die stetig steigende Zahl der „public charities“ nicht dem allgemeinen Niedergang des Gemeinsinns. Denn ein Blick auf das gleichzeitige Wachstum der privaten Einkommen etwa stellt klar, dass die Amerikaner in den 90er Jahren weit weniger freigiebig waren, als noch in den vorangegangenen Jahrzehnten. Die weniger große Mildtätigkeit lässt sich laut Putnam nicht etwa mit den durchaus beobachtbaren Problemen von Wohltätigkeitsorganisationen alleine erklären (z.B. zunehmende Partikularität, männliche Hegemonie in den Organisationen, Verwaltungsmentalität, Spendenskandale), sondern nur mit einem tiefer greifenden Wandel, der die Amerikaner nicht nur zum Rückzug aus dem sozialen Leben in der Gemeinschaft veranlasste, sondern eben auch geiziger werden ließ.

Die Untersuchungsergebnisse zur Bereitschaft, *Zeit* in Gestalt des „volunteering“ zu spenden, sich also im Rahmen eines freiwilligen, sozialen Engagements für die Unterstützung Hilfsbedürftiger einzusetzen, ergeben ein widersprüchliches Bild. Denn einerseits kann man einen seit den 1970er Jahren beobachtbaren Rückzug aus „community projects“, das heißt institutionell gerahmten Engagementzusammenhängen, beobachten. Andererseits bejahen immer mehr Gesellschaftsmitglieder, dass sie beteiligt sind „[...] in any charity or social service activities, such as helping the poor, the sick, or the elderly.“¹³ Die Lösung des Rätsels liegt Putnam zufolge in einer Zunahme des „one-on-one-volunteering“ (2000: 12), einer stärker informalierten Hilfsbereitschaft für einzelne Personen also. Dieser sich abzeichnende „Gestaltwandel“ des Engagements ließe sich optimistisch so interpretieren, dass sich „volunteering“ eben nun auch außerhalb der traditionellen Hilfsorganisationen verbreitet und breitere Kreise erfasst hat. Eine weniger positive Lesart ist allerdings – und jener ist Putnam weit aus mehr zugeneigt –, dass diese Engagementform sehr viel sporadischer und fragiler ist, weil sie eben nur auf eindimensionalen Verpflichtungszusammenhängen (single-stranded obligations) beruht und zudem nicht bestärkt wird von den stark geflochtenen Verbindungen in Freiwilligenorganisationen (2000: 129) und mithin weniger sozialkapitalbildend ist.

13 So die Operationalisierung des freiwilligen Engagements in den Umfragen des Gallup-Instituts (zit. in Putnam 2000: 128).

Eine zentrale Schwierigkeit für die Stabilität der Freiwilligenorganisationen in der Gegenwart ist, dass sich die „Baby-Boomer-Generation“ aus solchen offiziellen „volunteering“-Kontexten herausgezogen hat und auch nicht erwartet werden könne, dass sich die zwischen 1950 und 1965 Geborenen im höheren Alter in jenem Umfang engagieren, wie das die zeitgenössischen „senior citizen“ tun. Diese ältere Generation, die das „goldene Zeitalter“ des „good citizenship“ in den 1950er Jahren mitgetragen hatte, erwies sich nämlich noch am wenigsten anfechtbar von dem allgemeinen Schwund der sozialen Verantwortungsbereitschaft und verzeichnete Zuwachsraten im freiwilligen Engagement.

Es fehlt den Freiwilligenorganisationen immer mehr an tatkräftigen jungen Leuten und das wirkt sich gerade auf jene Organisationen negativ aus, die auf eine gute körperliche Konstitution ihrer freiwilligen Mitarbeiter angewiesen sind. Ein Effekt ist, dass trotz des Umstandes, dass 40 Prozent der US-Bevölkerung auf die zumeist ehrenamtlich organisierten Leistungen der Feuerwehr angewiesen sind, das zahlenmäßige Verhältnis der „volunteers“ zu den „professionals“ in den letzten beiden Jahrzehnten um ein Viertel gefallen ist. Die Kommunen seien aufgrund des Rückgangs der Engagementbereitschaft gezwungen gewesen, Hauptamtliche anzustellen.

Einen Lichtblick bietet dagegen nur die Engagementbereitschaft der jüngsten Generation. Bei den heute etwa 20jährigen kündigt sich – ganz im Gegensatz zu ihren Eltern – eine positive Gestimmtheit gegenüber gemeinschaftlichen Aufgaben an. Die Partizipationsbereitschaft der „millennium generation“ ist für Putnam das einzige Anzeichen für eine Erneuerungsfähigkeit der Gemeinschaft. Ihre Wirkungsmächtigkeit dürfe man indessen angesichts der Lücken, die die Boomer-Generation hinterlassen hat und jener Ausfälle, die der Abgang der noch immer aktiven „golden generation“ erzeugen wird, nicht überschätzen: „At century’s end we were enjoying not a springtime of volunteerism, but an Indian summer.“ (2000: 132).

Gesellschaftliches Reziprozitätsniveau und generalisiertes Vertrauen

Die Ausprägung sozialen Vertrauens wird in den USA schon seit vielen Jahrzehnten in diversen Meinungsuntersuchungen untersucht¹⁴. Trotz der methodischen Einwände, die sich gegen ein solches Vorgehen erhe-

14 Eine Standardfrage lautet: „Would you say that most people can be trusted, or that you can’t be too careful in dealing with people?“ (vgl. Putnam 2000: 137).

ben lassen¹⁵, geht Putnam davon aus, dass sich mit den Ergebnissen der Meinungsbefragung aktuelle soziale Erfahrungen durchaus abbilden lassen (2000: 138). Während nun Mitte der sechziger Jahre fast 60 Prozent der Amerikaner erklärten, den meisten Menschen könne man trauen, ist dieser Prozentsatz auf knapp 30 Prozent zurückgefallen. Die meisten Amerikaner heute glauben, dass sie in einer weniger vertrauenswürdigen Gesellschaft leben als ihre Eltern (2000: 139). Dieser Abwärtstrend im sozialen Vertrauen setzt sich anscheinend bei der jüngeren amerikanischen Generation fort, denn dort liegt der Quotient – nach einer Befragung von High-School-Studenten – nur mehr bei etwa 25 Prozent.

Eine solche Ausdünnung des „thin trust“ muss sich Putnams Theorie entsprechend nachweisen lassen in einer zunehmenden Anomie und in einem Anstieg der Transaktionskosten. Erwartungsgemäß verweist Putnam in diesem Zusammenhang auf der einen Seite auf einen starken Anstieg der Kriminalitätsrate seit der Mitte der 60er Jahre¹⁶. Auf der anderen Seite zeigt er auf die explosionsartige Zuwachsrate der „legal professions“: Weit über dem Durchschnitt des allgemeinen Professionalisierungstrends wuchs die Anzahl der Richter und Anwälte. Das sei als ein Indikator dafür zu werten, dass informelle Konfliktregelungen einfach nicht mehr so gut funktionieren und informelles Ausgleichsverhalten immer stärker durch formale Institutionen und das Recht ersetzt wird.

Teilhabe der Bevölkerung an Gruppen, an den Sozialen Bewegungen und der Internet-Kommunikation

Putnam sieht durchaus, dass sich die Organisationslandschaft seit der „golden era“ des Sozialkapitals in den 50er und 60er Jahren verändert hat (zum Folgenden vgl. 2000: 148-180). Die von dem Religionssoziologen Wuthnow diagnostizierte „quiet revolution“ (Wuthnow zit. in Putnam 2000: 149) des „small group movement“, das Entstehen von „self help groups“, „support groups“ etwa, stellt für Putnam allerdings keine ernstzunehmende Kompensation für das Verschwinden des Sozialkapitals dar. Erstens hält er den Zuwachs in diesem Bereich zahlenmäßig für wenig beeindruckend und zweitens führen solche Gruppen tendenziell eine solitäre Existenz und seien weniger produktiv bei der Bildung von Sozialkapital: Im Vergleich mit traditionellen Assoziationsformen gehe

15 Die Frage ist z.B., ob die Antworten nicht eher Auskunft geben über die Fähigkeit des Befragten, die erwarteten Antworten zu antizipieren oder über soziale Ängste, die nicht notwendigerweise etwas mit der Wirklichkeit zu tun haben.

16 In dieser Zeit habe ja auch der langsame Rückzug aus den Freiwilligenorganisationen begonnen.

das Engagement in Selbsthilfegruppen sehr viel seltener einher mit einer Einbindung der Mitglieder in größere gemeinschaftliche Verantwortungszusammenhänge, wie es z.B. freiwilliges Engagement, Spendenbereitschaft oder Kontakte mit der Nachbarschaft leisten würden.

Auch das beeindruckende Wachstum der Neuen Sozialen Bewegungen sei kein ernst zu nehmendes Argument gegen den Niedergang. Dort sieht Putnam hauptsächlich „social entrepreneurs“ am Werk, die sich auf die Manipulierung von Massenmedien zur Beeinflussung der Meinung der politischen Eliten und öffentlicher Meinung spezialisiert haben (2000: 153). Die Identifikationsbereitschaft der Mitglieder mit ihren Organisationen sei gering, die übliche „direct-mail-membership“ fragil und zwischen den Mitgliedern finde kein Austausch im zivilgesellschaftlichen Geben und Nehmen statt. Im Unterschied hierzu treten in den traditionellen Organisationen Menschen aufgrund realer Verbindungen mit realen Menschen in Verbindung (2000: 158). In der Gesamtschau hält es Putnam für nicht evident, dass die Partizipation in „Graswurzelbewegungen“ in den vergangenen Jahrzehnten den massiven Rückgang in den konventionelleren Formen der sozialen und politischen Partizipation ausgleichen konnte (2000: 166).

Schließlich stellt sich noch die Frage nach den das Sozialkapital destruktuierenden bzw. aufbauenden Potentialen der Internetkommunikation. Als Ursache für den Niedergang kommt es kaum in Frage, denn der Beginn der Abwärtsbewegung datiert in eine Zeit, als Bill Gates noch in der Grundschule war (2000: 170). Unbestritten hat das Internet das Potential, Menschen zusammenzuführen. Massen-„cyberweddings“, cyber-Selbsthilfegruppen, Cyber-Liebschaften, Hunderttausende Chat-Gruppen stellen eine neue Form virtuellen Sozialkapitals dar. Die Begegnung und Kommunikation im Netz ist für Putnam einerseits gewiss egalitärer als die reale Kommunikation, bestimmt auch heterogener mit Blick auf „physische Faktoren“ wie Rasse, Geschlecht und Alter. Allerdings führt „computermediated communication“ kaum zu einem vertieften deliberativen Kommunikationsprozess. Die Möglichkeit, sich in Meinungsumfragen und news-groups einzuloggen, Entscheidungsträger mit E-mails zu traktieren – alles das ist möglich: „But is anyone listening?“ (2000: 174).

Die Frage, ob virtuelles Sozialkapital nicht im Eigentlichen eine „*contradictio in adjecto*“ ist, bleibt für Putnam bislang ungelöst. Er führt vier Gründe an gegen die Hoffnung auf eine sozialkapitalbildende Kraft des Cyberspace:

Das cyberspace erzeugt einen „digital divide“: Es sind in erster Linie junge, höher gebildete, mit höherem Einkommen ausgestattete Männer, die das Internet nutzen. Dagegen droht ländlichen Armutsgruppen,

innerstädtischen ethnischen Minoritäten und jungen „female-headed“ Haushalten die soziale Ausgrenzung aus dem Netz (2000: 174).

Es herrscht Kommunikationsarmut im cyberspace: Computerbasierte Gruppen sind schneller bei der Entwicklung eines intellektuellen Verständnisses eines gemeinsamen Problems, weil sie möglicherweise von sozialen Faktoren weniger abgelenkt sind. Aber sie sind kaum geeignet, das Vertrauen und die Reziprozität zu schaffen, die notwendig sind, um dieses Verständnis sozial zu implementieren. Cyberspace-Netzwerke bringen – im Unterschied zur vis-a-vis-Kommunikation – nur dünne und ungebundene Beziehungen hervor. Verpflichtung, Vertrauenswürdigkeit und Reziprozität können so kaum entstehen.

Es droht eine „Cyberbalkanization“: Aufgrund der schier unendlichen Möglichkeiten, sich zu vernetzen, entwickeln sich im Netz immer höher spezialisierte Austauschgruppen. „[...] not just BMW owners, but owners of BMW 2002s and perhaps even owners of turbocharged 973 2002s, regardless of where they live and what other interests they and we have. That powerful specialization is one of the medium’s great attractions, but also one of its subtler threats to bridging social capital.“ (2000: 177f.) Die „reale“ Welt zwingt uns dazu, mit Diversität umzugehen, in der virtuellen Welt entstehen „single stranded“-Netzwerke, die sich solidär um Spezialinteressen gruppieren.

Soziale Isolierung durch Internet-Nutzung: Die entscheidende Frage ist für Putnam, ob das Internet sich in erster Linie zu einem raffinierteren Telefon oder einem raffinierteren Fernsehgerät entwickeln wird. Unterstützt das Internet also in erster Linie die aktive soziale Kommunikation wie das Telefon oder die soziale Einsiedelei wie das Fernsehen?

Insgesamt ist der Ausgang noch offen: „The most important question is not what the Internet will do to us, but what we will do with it“ (2000: 180). Es liegen wohl eine Reihe von Gefahren und Potentialen gleichzeitig in der Nutzung dieses neuen Mediums. Allerdings sei es kaum vorstellbar, dass wir unsere zeitgenössischen zivilgesellschaftlichen Schwierigkeiten ohne computer-mediatisierte Kommunikation lösen werden.

2.2.2 Effekte der Erosion

„Community connectedness is not just about warm fuzzy tales of civic triumph“, so Putnam (2000: 290). Die Vorteile ließen sich nicht nur

theoretisch begründen, sondern empirisch nachweisen. In Anlehnung an seine Italien-Studie begibt sich Putnam auf eine erste Spurensuche, welche Effekte sich angesichts einer unterschiedlichen Sozialkapitalausstattung auf der Ebene von Bundesstaaten ausmachen lassen. Zur Bestimmung der durchschnittlichen Rate des Sozialkapitals der Bundesstaaten entwickelt er einen „Sozialkapital“-Index, der die folgenden 14 verschiedenen Indikatoren enthält:

Components of Comprehensive Social Capital Index

- Measures of community organizational life
- Served on committee of local organization in last year
- Served as officer of some club or organization in last year
- Civic and social organizations per 1,000 population
- Mean number of club meetings attended in last year
- Mean number of group memberships

Measures of engagement in public affairs

- Turnout in presidential elections, 1988 and 1992
- Attended public meeting on town or school affairs in last year

Measures of community volunteerism

- Number of non-profit organizations per 1,000 population
- Mean number of times worked on community project in last year
- Mean number of times did volunteer work in last year

Measures of informal sociability

- Agree that „I spend a lot of time visiting friends“
- Mean number of times entertained at home in last year

Measures of social trust

- Agree that „Most people can be trusted“
- Agree that „Most people are honest“ (vgl. Putnam 2000: 291).

Das Sozialkapital-Niveau einzelner Bundesstaaten wird im Weiteren korreliert mit Indices und Daten für die Bereiche:

- Kindeswohl und Erziehung (Kids Count Index);
- Gesundheit und Produktivität von Nachbarschaften;
- Ökonomischer Wohlstand;
- Gesundheit und Glück (Healthy State Index);
- Effektivität der Administration.

Als Ergebnis werden Streudiagramme präsentiert, die positive Korrelationen des Sozialkapitals in den Bundesstaaten mit einem Index zur

Wohlfahrt von Kindern, dem Bildungserfolg, dem „Healthy State Index“ sowie negative Korrelationen unter anderem mit dem Umfang des Fernsehkonsums von Schulkindern, der Mordrate, der Gewaltbereitschaft und der alterskontrollierten Sterberate in den Bundesstaaten illustrieren.

Im Weiteren stellt Putnam dann die folgenden kausalen und korrelativen Zusammenhänge vor:

Kindeswohl und Erziehung

„Social capital keeps bad things from happening to good kids.“ (Putnam 2000: 296), ist die Losung für den positiven Zusammenhang zwischen einem hohen Kindeswohl und einer hohen Sozialkapitalausstattung. Bundesstaaten mit hohen Punktzahlen auf dem Sozialkapital-Index und dem „Kids Count Index of Child Welfare“¹⁷ sind u.a. North Dakota, Vermont, Minnesota, Nebraska oder Iowa. Dort gibt es gesunde „civic adults“ und „healthy well-adjusted kids“. Dagegen schneiden insbesondere die Südstaaten in beiden Belangen schlecht ab (2000: 297).

Sichere und produktive Nachbarschaften

Eine positive Korrelation zwischen sozialer Desorganisation im urbanen Raum und der Höhe des Vandalismus, Kriminalitätsraten, Bandenschlägereien und Graffitis gehört zu den zentralen Einsichten der Stadt- und Kriminalsoziologie. Warum aber etwa in Nachbarschaften, in denen eine hohe Fluktuation herrscht, das Risiko ein Opfer von Gewalt zu werden, zweimal höher ist, als in einer stabileren Wohnumwelt, hält Putnam zwar für noch nicht vollends erklärt. Doch für die Lösung auch dieses Rätsels könne man das Sozialkapital-Konzept heranziehen. Bundesstaaten mit höherer Sozialkapital-Rate weisen nämlich niedrigere Kriminalitätsraten, weniger Morde und eine geringere Streitsucht¹⁸ auf. Die Höhe

17 Dieser Index enthält folgende Indikatoren: Percent low-birth-weight babies, Infant mortality rate, Child death rate, Deaths per 100,000 teens ages 15-19 by accident, homicide, and suicide, Teen birth rate; percent of teens who are high school dropouts; Juvenile violent crime arrest rate; percent of teens not attending school and not working; percent of children in poverty, percent of families with children headed by a single parent. (Putnam 2000: 297).

18 Die „DDB Needham Life Style Surveys“ beinhalten eine Frage nach der Kampflust (pugnacity) der Befragten. Gefragt wurde nach der Zustimmung bzw. Ablehnung des folgenden Satzes: „I'd do better than average in a fist fight.“ Im Durchschnitt bejahen 38 Prozent der Amerikaner die kämpferische Variante. Es gibt aber ein signifikantes Nord-Süd-Gefälle: Fast 50 Prozent der Südstaaten-Bewohner und weniger als ein Drittel der Nordstaatler stimmen dem Satz zu (vgl. Putnam 2000: 310).

des Sozialkapitals scheint als Determinante von Tötungsdelikten ein ebenso bedeutsamer Faktor zu sein wie Armutssituationen, Verstädterungsprozesse und die ethnische Zusammensetzung der Bevölkerung (2000: 308). Insbesondere den Zusammenhang zwischen nachbarschaftlichen Beziehungen und dem individuellen Sozialverhalten hält Putnam für evident: „My fate depends on not only whether I [im Original kursiv; d. Verf.] study, stay off drugs, go to church, but also on whether my neighbors do these things.“ (2000: 312).

Ökonomische Effekte

Wenn Regionen ein hohes Sozialkapital haben und damit lebenswerte Lebensräume schaffen, dann kommen sie kollektiv in ökonomischer Hinsicht besser voran. Das Problem, das sich aus Ungleichheitstheoretischer Sicht in diesem Zusammenhang stellt, darauf kommt Putnam zumindest kurz zu sprechen (2000: 320-322), ist, dass solche Netzwerke möglicherweise gerade an jenen Stellen nicht vorhanden sind, wo sie am nötigsten gebraucht werden.

Auf der Nachbarschaftsebene (2000: 322-333) ist das Vorhandensein von Sozialkapital eine wichtige Ressource für Hausbesitzer, denn Gemeinwesen mit hohem Sozialkapital scheinen sicherer zu sein, die Verbundenheit der Nachbarn ist größer, das steigert die Attraktivität des Wohngebietes, damit die Nachfrage und darüber auch den Preis für das eigene Grundstück.

Als Beispiel für einen positiven Zusammenhang auf regionaler Ebene zieht Putnam das „ökonomische Wunder“ von Silicon Valley/Californien heran. Die Potentiale des (ehemaligen) „shooting stars“ der High-tech-Industrie macht er an den informellen und formellen Netzwerken der Kooperation, die sich schnell zwischen den entstandenen Firmen entwickelten, ein Vertrauensklima schafften, den know-how-Transfer und das Wachstum begünstigten und pull-Effekte auf weitere Wachstumsbranchen erzeugten, fest.¹⁹ Putnam ist davon überzeugt, dass solchen Kooperations-Modellen, die im dichten Klima hohen Sozialkapitals entstehen, die ökonomische Zukunft gehört. Einen Vergleich der Bundesstaaten auf der Aggregatebene ökonomischer Leistungsfähigkeit nimmt Putnam allerdings nicht vor.

19 Es wäre interessant zu erfahren, wie Putnam mit Blick auf das Sozialkapital den zwischenzeitlich rapiden Verfall von Silicon Valley erklären würde.

Gesundheit und Glück

In keinem anderen Feld ist die Bedeutung von sozialer Verbundenheit so offensichtlich wie im Falle von individueller und kollektiver Gesundheit und Wohlbefinden (2000: 326-335). Je mehr wir integriert sind, so Putnam, desto weniger häufig leiden wir an Erkältungen, Herzinfarkten, Krebs, Depressionen und desto weniger häufiger lässt sich ein vorzeitiger Tod registrieren. Soziale Netzwerke bestärken Gesundheitsnormen – sozial isolierte Personen trinken, rauchen und ernähren sich häufiger falsch – und ermöglichen den Aufbau eines guten lokalen Gesundheits-service. Mit einem vieldimensionalen „Healthy State Index“²⁰ aus der Public Health-Forschung korreliert Putnam seinen Sozialkapital-Index und kommt zu dem Befund, dass es auch in dieser Frage eine enge positive Korrelation zwischen Sozialkapital und Gesundheitszustand und eine negative Korrelation mit der Sterblichkeitsrate gibt. „Vitamin B“ ersetzt im günstigen Fall also „Vitamin C“, könnte man in Putnams lakonischer Diktion vielleicht formulieren. Nachdem der Zusammenhang so eindeutig erscheint, könnte man leicht überprüfen, ob sich auch der Gesundheitszustand mit der Erosion des Sozialkapitals verschlechtert hat. Man würde, angesichts der Fortschritte der Medizin und des gegenwärtig überbordenden Gesundheitsbewusstseins der US-Amerikaner seit dem letzten Jahrzehnt ja anderes vermuten. Hier nimmt Putnam Bezug auf „self-reports“ des eigenen Gesundheitszustandes in der Bevölkerung. Und jenen Befragungen nach ist die Anzahl derer, die sich in gutem physischem Zustand wähnen, von 75 Prozent im Jahr 1975 auf 55 Prozent im Jahr 1998 zurückgegangen.

Demokratie

Um den Nachweis auf die positiven Rückwirkungen von „civic communities“ auf die Leistungsfähigkeit der politischen Administration zu erbringen, argumentiert Putnam über weite Strecken hinweg theoretisch (2000: 336-349). Außerdem bedient er sich der Erkenntnisse seiner Italien-Studie aus dem Jahr 1993. Allein die Korrelationen mit der Steuerflucht-rate in unterschiedlichen Bundesstaaten in den USA dienen ihm jedoch als empirischer Beleg dafür, dass es einen engen Zusammenhang

20 Dieser enthält insgesamt 23 Indikatoren zur Bestimmung des regionalen Gesundheitszustandes und der Gesundheitsversorgung, wie „Frühgeburtenrate“, „Rate von Teenager-Müttern“, „Sterberate“, „Säuglingssterblichkeit“, „Suizidrate“, Rate Nicht-Versicherter“, „AIDS-Rate“, „Sucht-krankenrate“, „Rate der Tage, in denen sich die Befragten ‚nicht gut‘ fühlten“, „Rate der Krankenhausbetten pro 100.000 Einwohner“, „Rate der Nutzung von Sicherheitsgurten“ etc. (Putnam 2000: 328).

gibt zwischen hohem Sozialkapital und der Feststellung: „Here democracy works.“ (2000: 345).

2.2.3 Ursachenforschung

In Beantwortung seiner emphatischen Frage: „What killed civic engagement?“ (2000: 277) diskutiert Putnam im Wesentlichen fünf Ursachenkonstellationen (zum Folgenden vgl. Putnam: 1995; 1999: 60-64; 2000: 183-276; 2002: 268-269):

- die Veränderung der Konstellationen in primären Netzwerken;
- Zeit- und Geldknappheit (pressure of time and money)
- Mobilität, Verstädterung und Ausdehnung städtischer Randgebiete;
- das Aufkommen elektronischer Unterhaltungsmedien;
- der Generationen-Wechsel.

Veränderungen der Konstellationen in primären Netzwerken

Zunächst einmal ist zu beobachten, dass der Niedergang des zivilen Engagements zeitlich zusammentrifft mit dem Niedergang der traditionellen Familienform („mom, dad, and the kids“) (2000: 277; zum Folgenden 2000: 277-279). Zunehmende Scheidungsraten, der Anstieg von Alleinerziehenden-Familien, die Zunahme von Einpersonen-Haushalten, der sinkende Anteil verheirateter Amerikaner an der Gesamtbevölkerung und der Rückgang der Elternschaft – all dies seien Faktoren, die zwar weit reichende soziale Folgen hätten, aber laut Putnam wahrscheinlich keine einschneidende Wirkung auf den Rückgang des zivilen Engagements ausübten (2000: 278). Man könne sogar eher davon ausgehen, dass Verheiratete eher dazu neigen „homebodies“ zu sein (ebd.) und weniger häufig in Sport-, Politik- und Kulturgruppen anzutreffen sind, insbesondere wenn im Haushalt Kinder wohnen. Dafür laden sie andererseits häufiger zu Dinner-Parties ein und übernehmen häufiger als Singles aktive Rollen in den Gremien der lokalen Organisationen. Einzig die religiöse Partizipation wäre vermutlich höher, wenn die traditionelle Familienform noch im gleichen Umfang Bestand hätte.

Zeit- und Geldknappheit

Den nahe liegenden Gedanken, dass eine zunehmende Knappheit der Ressource „Zeit“ für den Rückgang an sozialen „Zeitspenden“ verantwortlich sein könnte, verwirft Putnam nicht völlig, relativiert ihn aber. Denn die Zeitbudget-Relationen von Lohnarbeit und Freizeit insgesamt scheinen sich, so Putnam, in den letzten Jahrzehnten nicht entscheidend

verändert zu haben (2000: 190). Möglicherweise aber hat sich die Konvertierbarkeit der Freizeit in „Engagementzeit“ verändert: die freie Zeit wird zunehmend in viele Momente zerschlagen und bruchstückhaft in einen beschleunigten Alltagszeitplan eingepasst; die gemeinsame kollektive Zeit, die sich für bürgergesellschaftliches Engagement koordinieren ließe, nimmt ab (Putnam 2000: 191). Einen gewissen negativen Einfluss allerdings hat die Zunahme der Doppelverdiener-Haushalte: Berufstätige Frauen haben weniger Zeit für informelles und formelles Engagement, „und wir Männer (haben) es unterlassen, unseren Teil des bürgerschaftlichen Engagements zu übernehmen“, so Putnam vor der Enquetekommission des Deutschen Bundestags (2002: 268). Ein das Zivilengagement sehr begünstigender Faktor scheint indessen die frei gewählte Teilzeitberufstätigkeit von Frauen zu sein. In dieser Konstellation findet man das größte „community involvement“. Und hier sieht Putnam auch eine Möglichkeit das Engagement zu erhöhen: Frauen (und auch Männer) sollten verstärkt Möglichkeit haben, halbtags zu arbeiten, wenn sie das wollen (2000: 201).

Die Verknappung der Ressource „Geld“ als Erklärungsfaktor hält Putnam – im Unterschied zu einer ganzen Reihe von Kritikern, die von einem Rückzug aus dem gesellschaftlichen Engagement insbesondere der marginalisierten Bevölkerungsgruppen ausgehen²¹ – für unerheblich. Gegen eine primär ökonomisch bedingte Verursachung dieses Rückgangs sprechen für Putnam zwei Evidenzen: Erstens erlebte das Sozialkapital durch alle wirtschaftlichen Tiefen und Höhen hindurch einen konstanten Rückgang (2000: 193) und zweitens ist der Rückgang des Engagements bei reichen wie armen Bevölkerungsschichten gleichermaßen nachweisbar (ebd.). Mangelsituationen in Bezug auf verfügbare Zeit und ökonomische Ressourcen können aus seiner Sicht wohl als fördernde Faktoren (supporting actors), nicht aber als hauptverantwortliche Ursachen für die Erosion des Sozialkapitals angesehen werden.

Mobilität, Verstädterung und Ausdehnung städtischer Randgebiete

Während einflussreiche amerikanische Sozialforscher wie Michael Walzer (1995) und Richard Sennett (1998) eine zunehmende geografische Mobilisierung und moderne Nomadenexistenz der US-amerikanischen Bevölkerung für die Fragmentierung der Gesellschaft verantwortlich machen, lehnt Putnam diese zunächst einmal Evidenz heischende Ursachenerklärung ab (zum Folgenden vgl. 2000: 204–215). Wohl sieht er

21 Vgl. hierzu Kapitel 3.1.

einen theoretischen Zusammenhang zwischen dem Grad der „Sesshaftigkeit“ und der Involviertheit in Gemeinschaften sowohl auf individueller wie auf kollektiver Ebene: Je stärker die Verwurzelung, desto größer auch die Einbindung in Gemeinschaften und umgekehrt. Für die Erklärung des Partizipationsrückgangs sei diese These allerdings nicht brauchbar, denn laut Zensus-Berichten habe die Mobilität in den letzten fünf Jahrzehnten nicht zu, sondern eher abgenommen (Putnam 2000: 205).

Einflussreicher erscheint demgegenüber die ausufernde Ausdehnung städtischer Randgebiete (suburbanization). Die Vorstadtsiedlungen wachsen, entwickeln immer stärkere Segregationstendenzen und bilden „lifestyle enclaves“ (2000: 209) aus. In solchen homogenen Milieus in dessen fehlen Konflikte und damit Anreize, sich in die öffentliche Sphäre zu begeben – in dieser Argumentation folgt Putnam dem Politikwissenschaftler Eric Oliver (ebd.: 210).²² Aufgrund mangelnder Heterogenität fehlen darüber hinaus Möglichkeiten zur Ausbildung von „brückenbildendem Kapital“ (bridging capital).²³

Die vormalige, radiale Anordnung der städtischen Struktur – infrastrukturell schwach ausgestattete Vororte und ein starkes Zentrum – verändert sich zugunsten einer polyzentrischen Gestalt: Es entstehen „edge cities“ mit eigener ökonomischer Infrastruktur und die Gesellschaftsmitglieder pendeln zum Arbeiten, zum Shoppen, zum Ausgehen von „Suburb“ zu „Suburb“. Das soziale Leben findet zunehmend in unpersönlichen Einkaufszentren statt, die ganz entgegen den Vorstellungen ihrer Erfinder nicht die Verbindungen zwischen den Menschen fördern, sondern ausschließlich das private „Surfen“ von Geschäft zu Geschäft. Das

22 Überraschenderweise unterstützt Putnam hier eine konflikttheoretische Perspektive auf die Entstehung von Sozialkapital – einen Ansatz, der sich nun gar nicht in die ansonsten entwickelte Argumentation einzufügen scheint.

23 Wie schon eingangs bemerkt, können in dieser Arbeit nicht alle Begründungslinien Putnams kritisch verfolgt werden. An einer Argumentationsfigur wie der eben dargestellten zeigt sich allerdings exemplarisch die bisweilen höchst widersprüchliche oder unentschiedene Beweisführung Putnams. Verfolgte man all die kleinen Ungenauigkeiten, dann würde ein anschwellender Fußnoten-Apparat den vorgegebenen Rahmen der Arbeit erheblich überschreiten. Es sei deshalb zum Widerspruch in diesem Fall nur so viel gesagt: Einerseits beklagt Putnam die Erweiterung des sozialräumlichen Aktionsradius der Gesellschaftsmitglieder, andererseits wird von einem engen Sozialraumbezug als Vorbedingung der Organisierbarkeit von Interessen ausgegangen. Einerseits werden Konflikte als notwendige Voraussetzung für die Entstehung von Assoziationen gesehen, andererseits widerspricht eine solche Vereinseitigung von Interessen der Idee des „bridging capital“.

Pendeln zwischen Wohnort, Arbeitsstätte und Einkaufsstätte kostet vor allem Zeit: Der amerikanische Erwachsene verbringt durchschnittlich 72 Minuten jeden Tag hinter dem Steuer. Und das sei mehr als die Bürger täglich investieren für Kochen oder Essen und doppelt so viel Zeit wie Eltern durchschnittlich mit ihren Kindern verbringen (2000: 212). Das Pendeln sei denkbar schlecht für das Gemeinschaftsleben:

„Es gibt eine einfache Faustregel, dass sich mit jeweils zehn zusätzlichen Pendlerminuten alle Foren des sozialen Kapitals um zehn Prozent verringern, das heißt, ein zehn Minuten längerer Anfahrtsweg bedeutet zehn Prozent weniger Kirchengang, zehn Prozent weniger Partys, zehn Prozent weniger öffentliche Versammlungen.“ (Putnam 2002: 268).

Das Aufkommen elektronischer Unterhaltungsmedien

In den neuen elektronischen Unterhaltungsmedien und insbesondere mit dem kommerziellen Unterhaltungsfernsehen macht Putnam einen „Todfeind der sozialen Verbundenheit“ (Putnam 2002: 268) aus.

Mit einem durchschnittlichen Fernsehkonsum von vier Stunden pro Tag verzeichnen die Amerikaner die höchste TV-Konsumrate in der Welt. Während zwischen 1965 und 1995 die durchschnittliche Freizeit in den USA um sechs Stunden pro Woche zugenommen hat, habe all diese zusätzliche Zeit das Fernsehen vereinnahmt. Zeitbudget-Untersuchungen zeigen, dass verheiratete Paare im Schnitt drei- bis viermal mehr fernsehen, als sich miteinander zu unterhalten.

Auch das Rezeptionsverhalten hat sich über die Jahrzehnte hinweg entscheidend verändert. Zum einen sinkt der Anteil der selektiven Programmwahl und die Zahl jener, die das Fernsehen – ungeachtet eines speziellen Programms – einfach im Hintergrund laufen lassen, steigt. „TV becomes an American habit“, so der allgemeine Trend (Putnam 2000: 225). Zum anderen, und das ist entscheidender, nimmt der Anteil jener, die an täglichen öffentlichen „news“ über internationale und nationale öffentliche Vorkommnisse interessiert sind, zunehmend ab.

Die Intensität des Fernsehkonsums so die These Putnams, korreliert negativ mit der Engagementrate in öffentlichen und privaten Zusammenhängen:

„People who say that TV is their ‘primary form of entertainment’ volunteer and work on community projects less often, attend fewer dinner parties and fewer club meetings, spend less time visiting friends, entertain at home less, picnic less, are less interested in politics, give blood less often, write friends less regularly, make fewer long-distance calls, send fewer greeting cards and less e-mail, and express more road rage than demographically matched people

who differ only in saying that TV is *not* their primary form of entertainment.“ (Putnam 2000: 231).

Nun ist die Korrelation zwischen Nicht-Engagement und extensivem Fernsehkonsum gewiss erklärungsbedürftig. Putnam diskutiert folgende Ursachenstränge:

- Fernsehkonsum wirkt sich negativ auf das für „civic engagement“ zur Verfügung stehende Zeitbudget aus. Mehr Zeit für TV heißt, weniger Zeit für soziales Leben (2000: 238).
- Fernsehkonsum macht lethargisch. Exzessiver Fernsehkonsum geht einher mit emotionalen Schwierigkeiten, Einsamkeit und physischem Unbehagen.
- Fernsehkonsum täuscht soziale Kontakte nur vor. „Like junk food, TV, especially TV entertainment, satisfies cravings without real nourishment.“ (2000: 242).
- Spezifische Fernsehprogramme, „Action Dramas“, „Soap Operas“ und „Reality-TV“, entfalten antisoziale Effekte. Es gilt der empirische Zusammenhang: Je wichtiger einem die Nachrichten sind, desto stärker ist man im Regelfall in gemeinschaftlichen Angelegenheiten engagiert. Und umgekehrt: Je mehr game shows und soap operas man ansieht, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, dass man auch prosozial aktiv ist.
- Die explosionsartige Zunahme der TV-Kanäle forciert die Zersplitterung der Zuschauergemeinschaft. Darüber hinaus erhöht Fernsehkonsum die Bedeutung von materiellen Werten.

Generationenunterschiede

Die gewichtigste Rolle bei der Erosion des Sozialkapitals nehmen in Putnams Einschätzung Generationenunterschiede in Bezug auf die Engagementbereitschaft ein. Es ist jene Generation, die zwischen 1930 und 1945 erwachsen wurde, die für Putnam den Maßstab liefert für die Gestaltung eines gedeihlichen Gemeinwesens. Diese „long civic generation“ (2000: 257) prägte die Muster bürgergesellschaftlicher Partizipation im Amerika des 20. Jahrhunderts und gestaltete Putnams Urteil nach unter dem Eindruck der „Great Depression“ und des II. Weltkrieges dichte Netzwerke der Kommunikation und der Solidarität. Diese Generation beteiligte sich mehr an Wahlen, las häufiger Zeitung, ging häufiger zu öffentlichen Veranstaltungen, engagierte sich häufiger für politische Parteien, stellte weitaus mehr Gewerkschaftsmitglieder, unterschrieb häufiger Petitionen usw. „Aus irgendeinem Grund“, so Putnam, „gelang es ihr aber nicht, diese Verhaltensmuster an ihre Kinder und

Enkel weiterzugeben.“ (2002: 269). Die „Baby Boomer-Generation“, jene also, die zwischen 1946 und 1964 geboren sind und die „X-Generation“ (geboren zwischen 1965 und 1980) unterscheiden sich fundamental in ihrer Engagementbereitschaft von ihrer Vater- und Großvatergeneration.

Die Erosion des Sozialkapitals fällt in eben jene Zeit der „Baby Boomer“, einer Generation, die ein Drittel der Bevölkerung der gegenwärtigen USA stellt, die die am besten ausgebildete Generation der US-amerikanischen Geschichte darstellt, die von der Ausbreitung des Fernsehens als erste lebenslang geprägt und unwiederbringlich durch die 60er Jahre, dem „Civil Rights Movement“, dem Trauma von Vietnam und Watergate, beeinflusst wurde. Angehörige dieser Generation sind es, die den Institutionen misstrauen, weniger involviert sind im zivilgesellschaftlichen Leben und sich dem politischen Leben entfremdet haben. Die „Boomers“, wie Putnam sie nennt, waren langsamer in der Eheschließung und schneller in der Scheidung (2000: 258), sie begrüßten emphatisch den Individualismus und die Toleranz für plurale Verhältnisse. Sie verweigern sich traditionellen sozialen Rollenanforderungen und respektieren weniger die Autoritäten, Religion und Patriotismus. Die „Boomers“ sind hochindividualisiert, fühlen sich behaglicher mit sich als im Team und kommen besser mit Werten als mit Regeln zurecht. Wohl sind sie eine ungewöhnlich tolerante Generation, offener gegenüber Minderheiten und weniger geneigt, ihre eigene Moral anderen überzustülpen. Aber ihre „laid-back“-Posen verursachen hohe soziale Kosten: Durch ihren Rückzug unterminieren sie die Vitalität der amerikanischen Gemeinschaft (2000: 257f.). In vielerlei Hinsicht beschleunigt die nachfolgende „X-Generation“ die individualistische Tendenz ihrer Eltern – sie ist die „consecutive generation of free agents“ (2000: 259) mit einer extrem personalistischen und individualistischen Perspektive auf Politik. Für sie sind kollektive Aktionen sogar noch fremdartiger als für die Vorgängergeneration.

Der entscheidende Grund für den Rückgang des Sozialkapitals in den USA ist demnach, dass eine Kohorte hoch engagierter Männer und Frauen, deren Werte und bürgergesellschaftlicher Habitus geprägt wurden durch einen starken Patriotismus und Zusammenhalt während des Krieges und kurz danach, von einer Generation abgelöst wurde, die individualistischen Tugenden frönt.

In der Zusammenschau misst Putnam den beschriebenen Faktoren folgenden Einfluss zu:

10 Prozent des Schwundes des Sozialkapitals sind seines Erachtens durch Zeitknappheit und ökonomischen Druck verursacht, weitere 10 Prozent sind der „suburbanization“ geschuldet. Auf das Konto der Priva-

tisierung der Freizeit, die insbesondere durch Fernsehkonsum verursacht ist, gehen weitere 25 Prozent. Der Löwenanteil von 50 Prozent ist durch den Generationswechsel von der „long civic generation“ zu den „baby-boomern“ verschuldet.

2.2.4 Therapie des Verfalls

Putnams „Agenda for Social Capitalists“ (2000: 402-414) ist ein leidenschaftlicher Appell an alle gesellschaftlichen Akteure, jenen Stoff, aus dem Gemeinschaft besteht, neu zu wirken.

An das Bildungssystem richtet sich sein Aufruf, bis 2010 auf ein Niveau des bürgergesellschaftlichen Engagements unter jungen Amerikanern hinzuarbeiten, das jenem der Großeltern entspricht. Er zählt auf die Veränderungspotentiale einer „civic education“ (2000: 405) in der Schule, die das Engagement im lokalen Umfeld fördert und „service learning programms“ offeriert (ebd.). Er fordert die Schaffung kleinerer Schulen und die Einrichtung kleinerer Gemeinschaften in Massen-Schulen.

An das Wirtschaftssystem ist die Forderung gerichtet, familien- und sozialkapitalfreundliche Arbeitsstrukturen zu schaffen. Insbesondere könnte über mehr Teilzeitbeschäftigungsmöglichkeiten das zivilgesellschaftliche Engagement gefördert werden. Aber auch in den Betrieben selbst sollte Raum und Zeit zur Verfügung gestellt werden für zivilgesellschaftliche Diskussionsgruppen und Service-Clubs.

An das administrative System ergeht der Appell, im Rahmen der Städteplanung Zonen mit Mischnutzung (mixed-use zoning), Fußgängerzonen und mehr Raum für die öffentliche Kommunikation zu schaffen und sich dabei weniger in Fragen der Gestaltung von Hausfassaden zu verbohren. Darüber hinaus sollte die politische Macht dezentralisiert und Entscheidungen an kleinere Einheiten delegiert werden.

Das Religionssystem wird aufgefordert, für ein „great awakening“ der Gesellschaft zu sorgen, so dass die Amerikaner spätestens im Jahr 2010 wieder tiefer in „spiritual communities of meaning“ miteinander verbunden sind. Dabei könne man sich etwa inspirieren lassen von der Settlement House Bewegung oder lernen von Sozialbewegungen wie etwa der Heilsarmee, die religiösen Fundamentalismus, liturgische Heterodoxie und progressive Hilfskonzepte für die Armen miteinander verband.

An die Massenmedien ergeht der Aufruf, einen zivilgesellschaftlichen Journalismus (civic journalism) zu institutionalisieren, der das Publikum von der Couch weg und in Gemeinschaftsaktivitäten lockt. Putnam fordert, das Internet sozialkapitalfreundlich zu gestalten und virtuelle Räume zu öffnen für demokratische Deliberationsprozesse.

An das Kunst- und Kultursystem richtet er die Forderung, kulturelle Aktivitäten von Tanzgruppen bis zu Liederfesten, von Rap-Festivals bis zu Theaterprogrammen in der Gemeinde anzubieten, um verschiedene Gruppen der Gesellschaft zusammenbringen.

Schließlich sollten sich alle amerikanischen Institutionen, private wie öffentliche, überlegen, wie sie ihre Strukturen so verändern können, dass sie zum Engagement einladen.

Der Therapieplan und die Steuerungsvorschläge Putnams enttäuschen und erstaunen zugleich. Denn man hat bei einzelnen Vorschlägen den Eindruck, dass Bühnen für das Bürgerengagement gezimmert werden sollen, die längst schon im Sinne Putnams bespielt werden. Und ist es nicht einigermaßen naiv, so könnte man sich fragen, vom Wirtschaftssystem eine Mikropolitik zu erwarten, die die Arbeitnehmer vom Arbeiten abhält oder von Fernsehstationen Programme zu fordern, die die Zuschauer zum Abschalten bewegen? Kommt es nicht einem „overload“ (Schimank 2002) von Akteuren und Organisationen gleich, wenn sie nun allesamt ihre primären Programmierungen (auf die Schönheit in der Kunst, auf den Leistungserfolg im Sport, auf den Glauben in der Religion usw.) umstellen sollen auf „Sozialkapitalförderung“?

Das Erstaunliche freilich ist, dass Putnam den Reformbedarf in eine Richtung adressiert, die er in seiner Ursachenanalyse weitgehend ausgespart hatte: an die *Strukturqualitäten der „civic community“* nämlich. Von Leistungsdefiziten jener Institutionen, die von der „golden generation“ des bürgergesellschaftlichen Engagements bis vor kurzem verwaltet wurden, war in der Ursachenanalyse jedenfalls nicht die Rede. Es fanden sich dort auch keine Hinweise auf eine partizipationsfeindliche Politik, die womöglich für die Abwanderung der Wähler verantwortlich sein könnte. Und ein etwaiger „closed shop“-Charakter der überkommenen community wurde nicht im Entferntesten diskutiert. Dafür rief Putnam gebetsmühlenartig in Erinnerung, dass die „baby boomer“ es sind, die der Zivilgesellschaft ihre Mitwirkungsbereitschaft verweigern. Putnam erhofft sich eine Erneuerung des Zivilengagements in den alten Strukturen – welche Generation wird sich wohl für so eine Hoffnung erwärmen lassen?

Mit diesen Anmerkungen kann die Diskussion um die empirischen, methodischen und theoretischen Probleme und Ungereimtheiten der Arbeit Putnams als eröffnet gelten.