

Wissenschaftliche Arbeit zur Erlangung des Grades Magister Artium der  
Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Universität Stuttgart

- Fach Politikwissenschaft -

# **Determinanten politischen und ökonomischen Vertrauens**

*Erstgutachter:*

Prof. Dr. Oscar W. Gabriel  
Institut für Sozialwissenschaften  
Abteilung Politische Systeme  
und Politische Soziologie

*Zweitgutachter:*

Prof. Dr. Dieter Fuchs  
Institut für Sozialwissenschaften  
Abteilung Politische Theorie und  
Empirische Demokratieforschung

*Vorgelegt von*

Jürgen Jens Bauknecht

*Abgabedatum:*

13. September 2007

## Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis .....	4
Tabellenverzeichnis.....	4
1 Einleitung.....	5
1.1 Zum Aufbau der Arbeit .....	9
1.2 Auswahl der Untersuchungseinheiten .....	11
1.3 Datenbasis .....	12
2 Vertrauen.....	13
2.1 Rationales und ethisches Vertrauen .....	15
2.2 Intention, Kompetenz und Rahmenbedingungen.....	17
2.3 Chancen und Risiken.....	17
2.4 Kognitives und nonkognitives Vertrauen .....	18
2.5 Effekte enttäuschten Vertrauens auf das Vertrauensniveau .....	19
3 Institutionenvertrauen.....	20
4 Politisches Vertrauen.....	22
4.1 Institutionenvertrauen: Spezifische oder diffuse Unterstützung? .....	23
4.2 Objektebene .....	24
4.2.1 Interdependenzen mit der unteren Ebene.....	26
4.2.2 Interdependenzen mit den höheren Ebenen .....	26
4.3 Effektivität und Responsivität.....	27
4.4 Drei Ansätze zur notwendigen Höhe des politischen Vertrauens .....	29
4.5 Unterteilung politischer Institutionen.....	30
4.5.1 Relevanzhierarchie unter der Kategorien .....	30
5 Ökonomisches Vertrauen.....	31
5.1 Drei Varianten ökonomischen Vertrauens.....	32
5.1.1 <i>Search attributes</i> und <i>weak form trust</i> .....	33
5.1.2 <i>Experience goods</i> und <i>semi-strong form trust</i> .....	33
5.1.3 <i>Credence goods</i> und <i>strong form trust</i> .....	36
5.2 Zwei Arten ökonomischen Vertrauens .....	37
5.2.1 Nahes ökonomisches Vertrauen.....	37
5.2.2 Ideologisches ökonomisches Vertrauen .....	38
6 Effekte des politischen und ökonomischen Vertrauens .....	39

7 Hypothesen und Forschungsstand .....	45
7.1.1 Soziokulturelle Faktoren.....	46
7.1.2 Institutionelle Integration.....	49
7.1.3 Politisch-ökonomische Erklärungsfaktoren .....	50
7.1.3.1 Politisch-ökonomische Performanzbewertungen .....	50
7.1.3.2 Politisch-ökonomische Einstellungen.....	55
7.1.4 Mikroökonomische Faktoren .....	56
7.1.5 Nicht oder nur teilweise untersuchte Mikrofaktoren.....	57
7.2 Makroebene.....	61
7.2.1 Alte, semi-alte und neue Demokratien und Marktwirtschaften .....	62
7.2.2 Unterschiede in den Vertrauensniveaus zwischen politischen Institutionen .....	65
7.2.3 Weitere mögliche Makrofaktoren .....	67
8 Operationalisierung.....	68
8.1 Operationalisierung der abhängigen Variablen.....	68
8.2 Operationalisierung der unabhängigen Variablen.....	70
8.3 Operationalisierung der Kontrollvariablen .....	73
9 Methodische Einwände zu den verwendeten Variablen .....	73
10 Empirische Resultate .....	77
10.1 Mikroanalysen.....	77
10.2 Makroanalysen .....	88
11 Fazit .....	90
Anhang.....	94
Literatur .....	104

## **Abbildungsverzeichnis**

Schaubild 1: Objektebenen und Unterstützungsformen nach Norris .....	25
Schaubild 2: Erwartete Effekte politisch-ökonomischer Performanzbewertungen auf das politische und ökonomische Vertrauen.....	55
Schaubild 3: Makroanalyse politischen Vertrauens .....	88
Schaubild 4: Makroanalyse ökonomischen Vertrauens.....	89

## **Tabellenverzeichnis**

Tabelle 1: Datenbasis.....	13
Tabelle 2: Mikroerklärungsfaktoren politischen und ökonomischen Vertrauens .....	45
Tabelle 3: Alte, semi-alte und neue Demokratien und Marktwirtschaften.....	62
Tabelle 4: Dimensionen des politischen und ökonomischen Vertrauens (Faktorenanalyse) .....	69
Tabelle 5: Dimensionen der Erklärungsfaktoren politischen und ökonomischen Vertrauens (Faktorenanalyse).....	70
Tabelle 6: Korrelation zwischen den unabhängigen Variablen und dem Vertrauen zu den parteienstaatlichen Institutionen (multiple Regression) .....	78
Tabelle 7: Korrelation zwischen den unabhängigen Variablen und dem Vertrauen in die rechtsstaatlichen Institutionen (multiple Regression) .....	79
Tabelle 8: Korrelation zwischen den unabhängigen Variablen und dem Vertrauen in die externen Institutionen (multiple Regression) .....	80
Tabelle 9: Korrelation zwischen den unabhängigen Variablen und dem nahen ökonomischen Vertrauen (multiple Regression) .....	81
Tabelle 10: Korrelation zwischen den unabhängigen Variablen und dem ideologischen ökonomischen Vertrauen (multiple Regression).....	82

## 1 Einleitung

Politisches Vertrauen ist Bestandteil politischer Unterstützung (vgl. Zmerli 2004: 229; Fuchs u.a. 2002: 427). Von jener benötigen politische Systeme für ihr langfristiges Bestehen ein Mindestmaß (vgl. Easton 1986: 53f.); dies gilt für Demokratien, deren „Legitimität auf dem Prinzip der Volkssouveränität beruht“ (Gabriel/Neller 2000: 75) in größerem Maße als für autoritäre oder totalitäre Systeme. Darüber hinaus erweitert politisches Vertrauen die Effektivität<sup>1</sup> des politischen Systems und den Handlungsspielraum seiner Repräsentanten (vgl. Uslander 2003: 185; Chanley u.a. 2000: 239f.; Weatherford 1989: 226f., 1987: 6), deren Zwangsmittel in Demokratien begrenzt sind (vgl. Clarke/Kornberg 1989: 253).

Jedoch „kann die Forderung nach einer effektiven Regierungsarbeit unter Umständen mit den partizipativen Erwartungen kollidieren“ (Gabriel/Neller 2000: 70f.). Schumpeter (1984: 295) thematisiert den Widerspruch zwischen Effektivität und Responsivität, wenn er einerseits die Wähler dazu auffordert, die Gestaltung der Politik den Politikern zu überlassen, andererseits aber feststellt: „This principle clashes with the classical doctrine of democracy“. Während Vertrauen Effektivität erhöht, steigert Misstrauen die Responsivität. Citrin (1974: 988) verweist darauf, dass Misstrauen darum nicht dysfunktional und unwünschenswert<sup>2</sup> sei. Es schränke die Handlungsfreiheit der Regierenden zwar ein, jedoch erhöhe es den Druck auf sie, Entscheidungen auf Grundlage öffentlicher Zustimmung zu fällen.

Vor diesem Hintergrund muss der oftmals konstatierte Rückgang des Vertrauens der Bürger demokratischer Staaten in die politischen Institutionen (vgl. Newton/Norris 2000: 52; Alesina/Wacziarg 2000: 149; Dalton 1999: 74; Miller/Listhaug 1999: 204; Inglehart 1997: 220) nicht zwangsläufig negativ bewertet werden.

Analog zur höheren Bedeutung politischen Vertrauens in Demokratien ist die Relevanz ökonomischen Vertrauens in Marktwirtschaften höher als in Staatswirtschaften. Dies ist dadurch bedingt, dass Vertrauen komplexitätsreduzierend wirkt und ein Mittel zum Umgang mit der Handlungsfreiheit anderer ist (vgl. Luhmann 1989: 16; Dunn 1984: 281). Sowohl die Komplexität der eigenen ökonomischen Handlungsmöglichkeiten als auch die anderer Gesellschaftsmitglieder ist in Markt-

---

<sup>1</sup> Sowohl Effektivität als auch Legitimität sind grundlegend für den Bestand politischer Systeme (vgl. Almond/Verba 1989: 186).

<sup>2</sup> Warren (1999b:11) nennt Misstrauen „essential not only to democratic process, but also (...) to the healthy suspicion of power upon which democracy depends“.

wirtschaften ausgeprägter als in Staatswirtschaften. Wie politisches wirkt auch ökonomisches Vertrauen effektivitätssteigernd: „Trust provides a critical element in the expansion of welfare - enhancing transactions in private markets as well as in public governance“ (Scholz/Lubell 1998: 398). Es senkt Transaktionskosten, da es die Notwendigkeit der Suche nach Alternativen sowie vertraglicher Regelungen und der Überwachung mindert (vgl. Kunz 2002a: 202; Zak/Knack 2001: 296; Knack/Keefer 1997: 1253).

Der Zusammenhang zwischen ökonomischem Vertrauen und Effektivität ist jedoch nicht linear. Ökonomisches Vertrauen mindert den Druck auf Anbieter, sich den Wünschen der Nachfrager konform zu verhalten. Dadurch bleiben suboptimale Angebote länger bestehen als nötig wäre. Ab einem bestimmten Punkt – in der Sprache der Ökonomie der Punkt, ab dem die Grenzkosten weiteren Vertrauens seinen Grenznutzen übersteigen – führt ökonomisches Vertrauen zu Ineffizienzen. Dies geschieht, wenn auf Seiten der Nachfrager die durch *wishful trusting* (Offe 1999: 48) eingesparten Kosten unter die damit verbundenen Verluste fallen und durch Vorteile auf Seiten der Anbieter nicht ausgeglichen werden.

Somit kann sowohl politisches als auch ökonomisches Vertrauen ambivalent betrachtet werden.

Da das politische System ein Subsystem des Sozialsystems ist (vgl. Staubmann 1999: 159ff.), liegt nahe, dass politisches Vertrauen als ein Spezialfall sozialen Vertrauens gesehen werden kann und somit von jenem beeinflusst wird: „Confidence in government could be a generalization of interpersonal trust“ (Brehm/Rahn 1997: 1003). Der vermutete Zusammenhang zwischen sozialem und politischem Vertrauen wird von Vertretern des Sozialkapitalansatzes hervorgehoben; der gesellschaftsorientierte Ansatz ist einer der beiden Haupttheorien zur Erklärung politischen Vertrauens (vgl. Newton 2006: 846). Ebenso plausibel ist eine Generalisierung sozialen Vertrauens auf ökonomisches. Dies wird mitunter dadurch deutlich, dass im politikwissenschaftlichen Kontext durch die Nichtbeachtung des Begriffs des ökonomischen Vertrauens sozialem Vertrauen die oben beschriebenen Effekte auf ökonomische Effektivität zugeschrieben werden (vgl. Kunz 2002a: 202; Knack/Keefer 1997: 1263; Dunn 1984: 281), die jedoch größtenteils Resultat des Vertrauens in ökonomischen Zusammenhängen sind.

In ihren Performanzbewertungen, die möglicherweise politisches und ökonomisches Vertrauen erklären, liegt eine dritte Gemeinsamkeit beider Vertrauensar-

ten. Im politischen Kontext können die Erwartungen, die als Bewertungsgrundlage dienen, unterteilt werden in *wants*, basierend auf der Performanz zu einem früheren Zeitpunkt, *anticipations*, hervorgerufen durch Versprechungen (vgl. Orren 1997: 100ff.) und jene, die aus dem Vergleich mit anderen Einheiten resultieren. Diese Unterteilung ist übertragbar auf das ökonomische Subsystem.

Parsons (1975: 20) charakterisierte in seinen systemtheoretischen Schriften das soziale System als zusammengesetzt aus vier Subsystemen; unter ihnen sind die Bereiche Politik und Ökonomie (vgl. auch Staubmann 1999: 159ff). Sie sind durch zwei gegenläufige systeminterne Hierarchien verbunden. Einerseits nimmt das politische System durch seine Steuerung Einfluss auf das ökonomische System:

„(...) Hierarchie der Kontrolle, welche die Interrelationen der analytisch unterschiedenen Systeme organisiert. Dazu gehört der kybernetische Aspekt der Kontrolle, durch welche Systeme mit hohem Informationsgehalt, aber geringer Energie andere Systeme mit stärkerer Energie, aber geringerem Informationsgehalt zu regulieren vermögen“ (Parsons 1975: 20).

Die Steuerung des Ökonomischen durch die Politik hat Effekte auf das ökonomische Vertrauen, da ökonomisches Vertrauen durch rechtliche Regelungen begründet sein kann (vgl. Barney/Hansen 1994: 178). Zusätzlich hat das Subsystem Politik Einfluss auf die ökonomische Performanz.

In umgekehrter Richtung stellt die Ökonomie der Politik Ressourcen zur Verfügung. Diese kann das politische System verwenden, um seine Performanz zu verbessern und so möglicherweise Vertrauen erwerben. Wenn, wie durch die performanzorientierte Theorie zur Erklärung politischen Vertrauens postuliert, politisches Vertrauen durch die Bewertung der politischen Performanz<sup>3</sup> beeinflusst wird (vgl. Newton 2006: 846) und für diese Performanz materielle Ressourcen vonnöten sind, beeinflusst ökonomische Performanz die Bewertung politischer Performanz. Genannte gegenseitige Einflussnahmen können als Wechselwirkungen zwischen den Subsystemen bezeichnet werden (vgl. Almond/Powell 1976: 137).

Das Interesse vorliegender Arbeit richtet sich primär auf die Erklärungsfaktoren politischen und ökonomischen Vertrauens auf der Mikroebene.

Neben den Erklärungsfaktoren auf der Mikroebene können Makrofaktoren wie das Alter von Demokratie und Marktwirtschaft ursächlich für die Niveaus des

---

<sup>3</sup> Die gesellschaftszentrierte Theorie zur Erklärung politischen Vertrauens, die die Bedeutung des Sozialkapitals, unter anderem des sozialen Vertrauens, hervorhebt, und die performanzzentrierte Theorie sind kompatibel (vgl. Newton 2006: 846).

Vertrauens in die Objekte der jeweiligen Subsysteme sein. In der Primärsozialisation werden demokratische Orientierungen vermittelt (vgl. Almond/Powell 1976: 141.). Jene können, wenn Institutionen aufgrund der in ihnen inkorporierten Werte vertraut wird (vgl. Offe 1999: 70), relevant für politisches Vertrauen sein. Demnach liegt nahe, dass in Staaten, deren Demokratisierung zeitlich lange zurückliegt, das politische Vertrauen höher ist (vgl. McAllister 1999: 201; Norris 1999b: 233). Dies kann mit der erschwerten Bildung demokratischer Wertorientierungen in undemokratischen Staaten begründet (vgl. Fuchs 1999: 128) und auf die Implementierung marktwirtschaftlicher Strukturen und das ökonomische Vertrauen übertragen werden.

Die Anzahl der im Rahmen vorliegender Arbeit zu untersuchender Einheiten kann aus Platzgründen nicht die Höhe annehmen, die valide Aussagen über Makrozusammenhänge zulässt, da der Ausschluss möglicher Ursachen für Unterschiede in den abhängigen Variablen begrenzt ist. Die abhängige Variable ist bei der Analyse nur weniger Einheiten überdeterminiert (vgl. Peters 1998: 38ff.). Dennoch soll die Länderauswahl sowohl alte, semi-alte als auch neue Demokratien und Marktwirtschaften beinhalten, da in der Literatur häufig ein Zusammenhang zwischen dem Alter der Demokratie und dem politischen Vertrauen angenommen wird. Auf die Unterschiede zwischen diesen Ländern richtet sich das sekundäre Interesse dieser Untersuchung. Sie können Resultat sowohl von Mikro- als auch von Makrofaktoren sein. Der Einfluss letzterer kann jedoch nur theoretisch erörtert werden. Durch den Einbezug mehrerer Untersuchungseinheiten sollen auch mögliche Unterschiede zwischen ihnen in den Mikroerklärungsfaktoren politischen und ökonomischen Vertrauens festgestellt werden. Letztlich sollen die Vertrauensniveaus verschiedener politischer Institutionen verglichen werden. Aus vorangegangenen Ausführungen resultiert die Forschungsfrage:

*Wie hoch ist das Niveau des politischen und ökonomischen Vertrauens in den untersuchten Einheiten Großbritannien<sup>4</sup>, Schweden, Westdeutschland, Ostdeutschland und Polen, welche Faktoren beeinflussen dieses Vertrauen und inwiefern unterscheiden sich verschiedene politische Institutionen in ihren Vertrauensniveaus?*

---

<sup>4</sup> Der Begriff „Großbritannien“ wird aus Gründen der Griffigkeit im Folgenden anstelle des korrekten und vollständigen Begriffs „Vereinigtes Königreich von Großbritannien und Nordirland“ verwendet.



## 1.1 Zum Aufbau der Arbeit

Die Forschungsfrage soll anhand einer empirischen Analyse beantwortet werden. Der zu diesem Zweck verwendete Datensatz wird in Abschnitt 1.3 vorgestellt. Darauf folgend ist die vorliegende Arbeit in die Teile Theorie und Empirie gegliedert.

Im Theorieteil wird zunächst der für diese Arbeit grundlegende Begriff des Vertrauens konzeptualisiert sowie auf die zentralen Bestandteile dieser Definition eingegangen, die für jede Vertrauensart relevant sind.

Da die untersuchten Objekte politischen und ökonomischen Vertrauens größtenteils Institutionen sind, soll der oftmals thematisierten Frage nachgegangen werden, ob der Begriff des Vertrauens im Hinblick auf Institutionen angemessen ist und, falls dem so sei, was dies bedeutet.

Die anschließende Behandlung des zu erklärenden Phänomens (*Explanandum*; vgl. Schnell u.a. 1999: 56) beginnt mit dem Vertrauen in politische Institutionen, welches als Form politischer Unterstützung bezeichnet werden kann. Zur Erörterung der Relevanz des Institutionenvertrauens soll den Fragen nachgegangen werden, ob es sich dabei um diffuse oder spezifische Unterstützung handelt und auf welcher Ebene politischer Objekte die politischen Institutionen zu verorten sind. Dem folgt eine kurze Darstellung des Widerspruchs zwischen der Effektivität und Responsivität des Subsystems. Obgleich sich genauere Darstellungen dazu in Kapitel 6 finden, ist ein kurzer Anriss an dieser Stelle unverzichtbar, da die folgende Vorstellung dreier normativer Konzepte zur wünschenswerten Höhe politischen Vertrauens ohne ihn unverständlich wäre. Den Abschluss dieses Kapitels bilden eine Einteilung der politischen Institutionen in drei Kategorien und der Versuch, eine Relevanzhierarchie zwischen ihnen zu erstellen.

Das folgende Kapitel befasst sich mit dem zweiten Set abhängiger Variablen, dem ökonomischen Vertrauen. Einer kurzen Darlegung der Relevanz folgt eine dreigliedrige Kategorisierung von Varianten ökonomischen Vertrauens, die sich aus zwei sich überschneidenden anderen Kategorisierungen zusammensetzt. Diese Kategorisierungen thematisieren den Vertrauensgrund sowie den Zeitpunkt, an dem der Nachfrager relevante Informationen über die Eigenschaften erwerbbarer Güter und Dienstleistungen erhält. Darauf hin wird das ökonomische Vertrauen in zwei Arten differenziert.

Im bereits erwähnten Kapitel 6 werden Gemeinsamkeiten politischen und ökonomischen Vertrauens sowie Interdependenzen zwischen den jeweiligen Subsys-

temen des Sozialsystems erörtert. Deutlich wird, dass Vertrauen die Effektivität beider Subsysteme erhöht. Im politischen System geschieht dies zu Lasten der Responsivität, im ökonomischen ab einem bestimmten Punkt zu Lasten der Effektivität selbst. Weitere Parallelen liegen in der empirisch zu prüfenden Annahme, Vertrauen resultiere unter anderem aus Performanzbewertungen, dem angenommenen Einfluss von Erwartungen auf diese Bewertungen sowie dem Ursprung dieser Erwartungen. Interdependenzen zwischen beiden Subsystemen ergeben sich aus der Steuerung des ökonomischen Bereichs durch die Politik und den Ressourcenfluss von der Ökonomie zur Politik. Beide Einflussnahmen haben Konsequenzen für das Vertrauensniveau im jeweils anderen Subsystem.

Das siebente Kapitel bildet den Übergang vom Theorie- zum Empirieteil. Zu Beginn werden die zu untersuchenden Mikroerklärungsfaktoren aus Gründen der Übersichtlichkeit in vier Kategorien unterteilt. Unter Bezugnahme auf theoretische Überlegungen und empirische Ergebnisse anderer Arbeiten werden Hypothesen formuliert, da ein gesondertes Kapitel zu dem bisherigen Forschungsstand eine Wiederholung dieser umfangreichen Auflistung bedeutet hätte. Im Anschluss daran wird kurz auf theoretisch plausible, jedoch aufgrund der Datenlage nicht oder nur teilweise untersuchte Mikroerklärungsfaktoren eingegangen. Variablen zu manchen dieser Erklärungsfaktoren finden sich im nationalen Modul der deutschen Teilstudie der zweiten Welle des *European Social Survey* (ESS2), d.h. sie wurden lediglich in Deutschland erhoben; somit können ihre Effekte nicht in den Gesamtregressionen analysiert werden. Darum wurden diese Variablen in zusätzlichen Regressionen in der Untersuchungseinheit Westdeutschland verwendet; die verbalisierten Ergebnisse finden sich in genanntem Abschnitt. Dem folgen gemäß dem sekundären Interesse der vorliegenden Arbeit lediglich zwei Hypothesen auf der Makroebene, in denen Unterschiede einerseits zwischen Untersuchungseinheiten und andererseits zwischen Kategorien politischer Institutionen sowie deren Ursachen angenommen werden. Aufgrund der geringen Anzahl untersuchter Einheiten können Unterschiede auf der Makroebene zwar konstatiert, ihre Ursachen jedoch kausal nicht erklärt werden.

Das darauf folgende Kapitel beinhaltet die Operationalisierung der theoretischen Konstrukte und markiert den Beginn des Methodenteils. Auf Basis von Faktorenanalysen werden sowohl die abhängigen als auch einige der unabhängigen Variablen zu Indizes zusammengefasst.

Nach einer kurzen Thematisierung der von verschiedenen Autoren hervorgebrachten Einwände gegen die verwendeten Variablen werden die empirischen Resultate vorgestellt. Anhand von multiplen Regressionen können die Hypothesen auf der Mikroebene überprüft werden. Die Unterschiede in den Niveaus politischen und ökonomischen Vertrauens zwischen den Untersuchungseinheiten sowie die zwischen verschiedenen Kategorien politischer Institutionen auf der Makroebene werden anhand von Vergleichen der arithmetischen Mittel analysiert.

Zum Abschluss vorliegender Arbeit werden die empirischen Ergebnisse in den theoretischen Rahmen eingearbeitet und Schlussfolgerungen über die Determinanten politischen und ökonomischen Vertrauens gezogen. Letztlich werden die Makrounterschiede Gegenstand der abschließender Erörterungen sein.

## **1.2 Auswahl der Untersuchungseinheiten**

Durch die Auswahl der fünf<sup>5</sup> Untersuchungseinheiten sollen nicht nur Makrounterschiede zwischen ihnen analysiert, sondern durch eine Erweiterung der Basis Länderspezifika in den Mikrofaktoren entdeckt werden.

Die unter anderem untersuchte Frage nach dem Vertrauen in das Europäische Parlament legt die Auswahl von EU-Staaten nahe; durch die EU-Osterweiterung ein halbes Jahr vor Beginn des Befragungszeitraums bedeutete dies keine wesentliche Einschränkung.<sup>6</sup> Ein weiteres Auswahlkriterium war die Erfordernis, sowohl alte als auch neue Demokratien und Marktwirtschaften zu untersuchen. Das Kriterium der maximalen Bandbreite vertretener Regionen wurde zugunsten des innerdeutschen Vergleichs vernachlässigt.

Ausgewählt wurde Großbritannien als alte Demokratie und Marktwirtschaft. Nach einer Abkehr von der bis dahin keynesianisch orientierten Wirtschaftspolitik durch die von Premierministerin Thatcher veranlassten Reformen in den 1980er Jahren (vgl. Hübner/Münch 1998: 44) kann die Verschränkung von Politik und Ökonomie als vergleichsweise gering bezeichnet werden.

Zusätzlich wird Schweden als weitere alte Demokratie und Marktwirtschaft und nordeuropäischer Wohlfahrtsstaat (vgl. Norris 1999a: 15) in die Analyse einbe-

---

<sup>5</sup> Da die Verfügbarkeit von Daten kein hinreichendes Argument für den Miteinbezug weiterer Fälle ist (vgl. Peters 1998: 60f.), und das primäre Interesse der vorliegenden Arbeit sich auf die Erklärungsfaktoren richtet, beschränkt sich die Analyse aus Platzgründen auf fünf Einheiten.

<sup>6</sup> Jeder EU- Staat ist Mitglied der Vereinten Nationen. Somit bedeutete die Berücksichtigung der UN- Mitgliedschaft aufgrund der Frage nach dem Vertrauen in die Vereinten Nationen keine weitere Begrenzung in der Länderauswahl.

zogen. Durch seine zwar inzwischen gesunkene, jedoch noch immer vergleichsweise hohe Staatsquote unterscheidet es sich von Großbritannien hinsichtlich seiner starken Interdependenzen zwischen den Subsystemen Politik und Ökonomie.

Deutschland ist „deeply divided by its recent historical traditions between East and West“ (Norris 1999a: 15); seine Bürger lebten fast ein halbes Jahrhundert lang in verschiedenen Systemen (vgl. Fuchs 1999: 123). Heute ist Gesamtdeutschland demokratisch und marktwirtschaftlich; seine politisch-ökonomische Verschränkung ist ausgeprägter als die Großbritanniens und schwächer als die Schwedens. Beide Landesteile sollen getrennt analysiert werden.

Westdeutschland ist seit der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg demokratisch und marktwirtschaftlich und kann als semi-alte Demokratie und Marktwirtschaft bezeichnet werden.

Ostdeutschland hingegen war bis 1990 undemokratisch und staatswirtschaftlich. Nach dem „Beitritt der Deutschen Demokratischen Republik zur Bundesrepublik Deutschland“ (Art. 1 Einigungsvertrag, zitiert nach van Deth 2004: 11) wurden die politische und ökonomische Ordnung Westdeutschlands übernommen. Demnach ist Ostdeutschland eine neue Demokratie und Marktwirtschaft.

Polens Systemswechsel fand gleichzeitig statt wie der Ostdeutschlands. Ob der „größte und gewichtigste Staat im Osten Mitteleuropas“ (Schmidt 2000: 161) auch im politischen und ökonomischen Kontext von einem „Syndrom des Misstrauens“ (Sztompka 1995: 262) geprägt ist, sollen die empirischen Analyse zeigen.

### 1.3 Datenbasis

Jene empirischen Analysen werden auf Grundlage von Daten aus der zweiten Welle des *European Social Survey* (ESS) durchgeführt. Im Rahmen dieser im Turnus von zwei Jahren durchgeführten Studie werden soziale und politische Einstellungen von mindestens 15 Jahre alten Einwohnern über 20 europäischer Länder erhoben. Die Auswahl der Befragten erfolgt durch eine Zufallsstichprobe<sup>7</sup>; die Zusammensetzung der beteiligten Staaten ändert sich mit jeder Erhebungswelle in geringem Umfang. Die Durchführung der Interviews geschieht in Form von *face-to-face*-Befragungen.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Schnell u.a. (1999: 285) merken zu dem Begriff der Repräsentativität an: „Die Verwendung des Begriffs ist, legt man wissenschaftliche Kriterien zugrunde, ungenau und unnötig: Entweder stellt eine Auswahl eine Zufallsstichprobe dar oder nicht.“

<sup>8</sup> Diese Befragungen finden bei den Zielpersonen zuhause in Form von „CAPI“- („Computer Assisted Personal Interviewing“; vgl. Schnell u.a. 1999: 353) Interviews statt.

**Tabelle 1: Datenbasis**

Großbritannien	Schweden	Deutschland	Polen
<i>Erhebungszeitraum</i>			
27.09.2004	29.09.2004	26.08.2004	10.10.2004
–	–	–	–
16.03.2005	19.01.2005	16.01.2005	22.12.2004
<i>Anzahl der realisierten Interviews</i>			
1897	1948	West: 1851 Ost: 1019	1716
<i>Ausschöpfungsquote (in %)</i>			
50.6	65.4	51.0	73.7
<i>Durchführendes Institut</i>			
British Market Research Bureau	Statistics Sweden	Institut für angewandte Sozialforschung	Centre for Social Survey Research, Institute of Philosophy and Sociology, Polish Academy of Science

**Quelle:** <http://ess.nsd.uib.no/index.jsp?year=2005&country=&module=fworksummary>

Es werden Daten aus der zweiten Welle des ESS verwendet, weil diese Befragung unter anderem das Wechselmodul *Economic Morality in Europe: Market Society and Citizenship* und somit die abhängigen und Teile der unabhängigen Variablen zum ökonomischen Vertrauen enthält. Durch die zumindest vorläufige Einmaligkeit der Erhebung sind mit den Daten aus den Wechselmodulen keine Längsschnitts- und somit lediglich Querschnittsanalysen möglich.

## 2 Vertrauen

Die Wahl von Handlungen basiert auf Entscheidungen. In Entscheidungssituationen, in denen zwischen Handlung und Resultat voraussichtlich lediglich Gegenstände und nicht-soziale Lebewesen stehen, gestaltet sich die Entscheidungsfindung tendenziell einfacher als in Interaktionen mit sozialen Objekten. Letztere zeichnen sich durch die Kontingenz der Fremdhandlung aus, da „andere Menschen zu jedem beliebigen Zeitpunkt sehr verschiedene Handlungen frei wählen können“ (Luhmann 1989: 23; vgl. auch Parsons u.a. 1959: 15).

Diese sozialen Interaktionen inhärente doppelte Kontingenz erhöht die Komplexität der Situation. Ein „Übermaß an Komplexität überfordert aber den Menschen

und macht ihn handlungsunfähig“ (Luhmann 1989: 78). Zur Komplexitätsreduktion und Entscheidungsfindung stehen verschiedene funktionale Äquivalente zur Verfügung.

Soweit informationsgestützte Prognosen zur Handlungswahl ausreichen, ist Vertrauen irrelevant (vgl. Luhmann 1989: 97). Wenn jedoch die Aneignung und Verarbeitung von Informationen entweder unmöglich oder unverhältnismäßig aufwendig ist (vgl. Offe 1999: 48), und diese Prognosen keine Entscheidung erlauben, werden sie durch ihre funktionalen Äquivalente zur Komplexitätsreduktion, Vertrauen und Misstrauen, überzogen (vgl. Luhmann 1989: 26). Dadurch wird eine Entscheidung ermöglicht. In diesem Fall beeinflusst das Vertrauensniveau die Wahl der Handlung (vgl. Levi/Stroker 2000: 476).

Vertrauen und Misstrauen sind bezüglich ihre komplexitätsreduzierenden Wirkung funktional äquivalent, unterscheiden sich aber in Bezug auf die „Möglichkeiten des Erlebens und Handelns“ (Luhmann 1989: 8). Ersteres erweitert den Handlungsraum; letzteres schmälert ihn. Dies gilt für den Vertrauensgeber wie auch für den Vertrauensnehmer.

Vertrauen ist nur durch die Wahl davon beeinflusster Handlungen oder Äußerungen sichtbar. Obgleich es sich in „Akten des Vertrauens“ (Hartmann 2002: 379) manifestiert, soll es im Rahmen vorliegender Arbeit nicht als eine „Handlungskategorie“ (Hartmann 2002: 386), sondern als Einstellungskategorie<sup>9</sup> bezeichnet werden. Diese Trennung von Vertrauen und daraus resultierenden Handlungen oder Äußerungen ermöglicht die Verhinderung dreier grundlegender Fehler. Erstens werden so Ursache und Wirkung nicht vermischt. Handlungen sind nicht Vertrauen, sondern werden davon beeinflusst. Zweitens wird der Rückschluss von Handlungen auf augenscheinlich zugrunde liegendes Vertrauen vermieden, da andere Anreize als Ver- oder Misstrauen für die Handlungswahl ursächlich sein können. Zusätzlich wird somit die Gradualität von Vertrauen (vgl. Newton 2005: 2) nicht durch die Fokussierung auf daraus folgende Handlungen oder Äußerungen verdeckt, die ihrerseits nur bedingt graduell sein können.

---

<sup>9</sup> Eagly und Chaiken (1993: 1ff.) definieren Einstellungen als „a psychological tendency that is expressed by evaluating a particular entity with some degree of favor or disfavor“. Sie können erlernt oder nicht erlernt, stabil oder wandelbar, wichtig oder unwichtig sein. Almond (1989: 13) nennt eine sozialpsychologische Definition: „Attitude is a propensity in an individual to perceive, interpret, and act toward a particular object in particular ways“. Die Wahl von Handlungen wird mitunter von Einstellungen beeinflusst (vgl. Gabriel 1996: 26).

Folgende, vorliegender Arbeit zugrunde liegende eigens erstellte Vertrauensdefinition basiert auf einer Definition von Lewicki und Bunker (1995: 133), deren Verengungen auf die Motivlage anderer durch den Begriff *Handlungen* beseitigt wurde. Zusätzlich wurde ihre Definition um den Begriff *Chancen* erweitert:

„Eine positive, handlungsrelevante Erwartung über die Resultate von Handlungen anderer in Bezug auf sich selbst, in Situationen, in denen man selbst Chancen und Risiken ausgesetzt ist.“

Dieses Kapitel führt die zentralen Bestandteile dieser Definition aus. Zunächst können andere Personen ihre Handlungen lediglich an ihrem Eigeninteresse ausrichten, als auch am Wohl des Vertrauensgebers (Abschnitt 2.1). Die Folgen dieser Handlungen resultieren nicht nur aus der zugrunde liegenden Intention, sondern auch aus der Kompetenz des Vertrauensnehmers sowie den Rahmenbedingungen (2.2). Die Vertrauenssituationen inhärenten Chancen und Risiken beinhalten mögliche Gewinne und Verluste sowie deren Wahrscheinlichkeiten (2.3). Die Erwartung bezüglich der Handlungen des Vertrauensnehmers und deren Folgen ist teilweise abhängig von basalen Eigenschaften der Person des Vertrauensgebers (2.4). Letztlich hat die Wahrnehmung der Resultate Folgen für die zukünftige Vertrauensvergabe (2.5).

## **2.1 Rationales und ethisches Vertrauen**

Der Vertrauensgeber kann einerseits die Motivlage des Vertrauensnehmers als ausschließlich von Eigeninteresse geprägt betrachten, andererseits ihm eine intrinsische Gratifikation aus der Mehrung des Wohls des Vertrauensgebers unterstellen.

Das „Modell des rationalen Vertrauens“ (Hartmann 2002: 380) ignoriert eine mögliche Orientierung des Vertrauensnehmers am Wohl des Vertrauensgebers. Diese Art von Vertrauen findet in *Rational Choice*- oder spieltheoretischen Zusammenhängen Verwendung (vgl. Kunz 2004: 39). Ausgegangen wird davon, dass der Vertrauensnehmer sich so verhält, wie es ihm nach eng definierten rationalen Kriterien als nützlich erscheint. Demzufolge lässt der Vertrauensgeber die im Modell des ethischen Vertrauens berücksichtigten Anreize unberücksichtigt, welche die Wahrscheinlichkeit einer Enttäuschung verringern (vgl. Hartmann 2002: 380).

Eine weiter gefasste Betrachtung des Nutzenkalküls<sup>10</sup> des Vertrauensnehmers beinhaltet neben seinem Streben nach „action-dependent goods, to which economists give center stage“ (Pettit 1995: 212) auch *attitude-dependent goods* wie „being loved, being liked, being acknowledged, being respected“ (Pettit 1995: 212; vgl. auch Parsons u.a. 1959: 15f.). Zur Erlangung dieses Nutzens hält der Vertrauensnehmer Normen ein. Normbrüche sind nach Roßteutscher (2004: 179) extern sanktioniert, wodurch die Wirkungsmacht von Normen nicht nur von den drohenden Sanktionen, sondern auch von der Wahrscheinlichkeit der Entdeckung durch andere Personen abhängt. *Attitude-dependent goods* und *action-dependent goods* können als Bestandteile dessen betrachtet werden, was Bourdieu (1992: 70ff.) „soziales Kapital“ und „ökonomisches Kapital“ nennt und sind somit in die jeweilig andere Kapitalform konvertierbar, wie in den Ausführungen zum Wert der Reputation im ökonomischen Kontext zu sehen sein wird.

Das „Modell des ethischen oder gemeinwohlorientierten Vertrauens“ (Hartmann 2002: 380) hingegen beachtet die dem Vertrauensnehmer unterstellte Sicht seiner selbst und seine Gemeinwohlausrichtung. Diese machen den Vertrauensbruch unwahrscheinlicher, da sie die Anreize seitens des Vertrauensnehmers zu vertrauenswürdigem Verhalten erhöhen.<sup>11</sup>

Eine altruistische Ausrichtung am Wohl des Vertrauensgebers durch den Vertrauensnehmer beinhaltet eine über oben beschriebenes Nutzenkalkül hinausgehende Gratifikation, die sich aus dem Wohl des Vertrauenden speist. Sie wird erlangt durch die Einhaltung von Tugenden. Diese sind „verinnerlichte Normen“ (Roßteutscher 2005: 179); Tugendbrüche werden somit nicht extern, sondern intern sanktioniert werden. Durch die Personalunion von Tugendbrecher und -wächter ergibt sich eine sichere Entdeckung tugendnonkonformen Verhaltens und somit einerseits eine gegenüber den Normen stärkere Wirkungsmacht von Tugenden. Andererseits kann die Nichteinhaltung von Tugenden durch das Fehlen externer Überwachungsinstanzen einfacher gerechtfertigt werden.

---

<sup>10</sup> Pettit (1995: 212f.) bemängelt den verengten Blick von Ökonomen auf *action-dependent goods* vor dem Hintergrund von Adam Smiths Feststellung, das Verlangen nach dem guten Ansehen bei anderen gehöre zu den grundlegendsten der menschlichen Eigenschaften.

<sup>11</sup> Diese Modelle entsprechen dem durch Belohnungen und Bestrafungen motivierten kalkülbasierten und dem aus der Verinnerlichung der Wünsche des anderen resultierenden identifikationsbasierten Vertrauen von Lewicki und Bunker (1995: 133). Die Autoren nennen mit dem wissensbasierten Vertrauen, das auf der Vorhersagbarkeit des Verhaltens des Vertrauensnehmers aufbaut, noch ein dritte Kategorie.



## 2.2 Intention, Kompetenz und Rahmenbedingungen

Die Vereinbarkeit der Ziele von Vertrauensgeber und -nehmer ist jedoch nicht zwingend ausreichend, um die Vergabe von Vertrauen zu rechtfertigen. Weatherford (1984: 188f.) unterscheidet<sup>12</sup> dementsprechend zwischen zwei Formen von Vertrauen. Neben derjenigen Form, die sich auf Willen, Einsatz, Intention oder Fairness von mit Vertrauen bedachten Parteien bezieht, richtet die zweite Form den Blick auf die Kompetenz oder Fähigkeit des Vertrauensnehmers, sein Versprechen einzuhalten (vgl. Weatherford 1984: 189). Auch Rahmenbedingungen können ursächlich für das Resultat sein. Sie beziehen sich lediglich auf die Resultate, Intention und Kompetenz hingegen auf Eigenschaften des Vertrauensnehmers. Diese zusätzliche Unsicherheit gestaltet nicht nur die Vertrauensvergabe diffiziler, sondern auch die ex-post-facto Analyse der Resultate; dies ist vor allem in den komplexen Subsystemen Politik und Ökonomie der Fall:

„More complex contexts, like modern government (or modern markets), bring the added complication of monitoring: How can one agent know whether another did in fact make a “good faith effort” to keep his word, in the face of multiple uncertainties and countervailing pressures?” (Putnam 1999: 164)

Dies ist für den Vertrauensgeber relevant, da verschiedene Ursachen – Intention, Kompetenz oder Rahmenbedingungen – unterschiedliche Effekte auf sein zukünftiges Vertrauen haben können (vgl. Kapitel 2.5).

## 2.3 Chancen und Risiken

Nach obiger Definition besteht das Risiko der Vertrauensvergabe im möglichen Nichteintritt der erwarteten Handlung der anderen Person oder dem Nichteintritt der daraus erhofften Konsequenzen dieser Handlung.

Risiko ist das Produkt aus Schadenswahrscheinlichkeit und Schadensausmaß (vgl. Renn 1993: 54.), Chance die Wahrscheinlichkeit und das Ausmaß des Gewinns. Es werden diejenigen Handlungen gewählt, die den höchsten Nutzen versprechen (vgl. Kunz 2004: 45); d.h. der Vertrauensgeber bringt sich in eine Situation mit unsicheren Resultaten, wenn die Chance höher erscheint als das Risiko.

---

<sup>12</sup> Diese Unterscheidung ist aufgrund der Fragestellung im ESS2 lediglich für das politische Vertrauen relevant.

Beide Wahrscheinlichkeiten liegen auf einem Kontinuum zwischen „unmöglich“ und „sicher“; auf den Endpunkten können sie definitionsgemäß nicht liegen.

Schaden und Gewinn liegen auf einem Kontinuum von maximalem Schaden bis zu maximalem Gewinn. Die Besetzung der Endpunkte ist möglich. Je einfacher<sup>13</sup> die eingegangene Transaktion, desto eher können die Maximalwerte erreicht werden. Dieses Erreichen vereinfacht die ex-post-facto Bilanzierung der Vertrauensvergabe als Fehl- oder Erfolgsvestition und die möglicherweise daraus resultierende Änderung des Vertrauensniveaus. In den komplexen Subsystemen Politik und Ökonomie werden die Endpunkte selten erreicht.

## **2.4 Kognitives und nonkognitives Vertrauen**

Die bisherigen Darstellungen lassen den Akt der Vertrauensvergabe als lediglich situationsabhängiges Resultat rationaler Wahrscheinlichkeitsberechnungen erscheinen. Diese Art des Vertrauens kann als kognitiv bezeichnet werden (vgl. Becker 1996: 50). Neben diesem Vertrauen, bestehend aus Überzeugungen und Erwartungen über die Vertrauenswürdigkeit anderer Personen, existiert das nonkognitive Vertrauen. Es beinhaltet Affekte und Emotionen seitens des Vertrauensgebers<sup>14</sup> (vgl. Becker 1996: 44) und beeinflusst mit variierendem Gewicht, das von der Situation und der Person des Vertrauensnehmers abhängt, das Vertrauensniveau.

Das nonkognitive Vertrauen hemmt die Anpassung des Vertrauensniveaus an die durch eingegangene Informationen wahrgenommene Realität (vgl. Becker 1996: 59; Luhmann 1989: 81), wobei bereits eine Beeinflussung der Realitätswahrnehmung durch jenes Vertrauen möglich ist. Becker (1996: 51) erklärt mit nonkognitivem Vertrauen das Vertrauen in Amtsträger, das durch Informationen über ihre Mängel in Kompetenz und Ehrlichkeit keinen oder nur geringen Schaden nimmt. Dieses nonkognitive Vertrauen ist nach Becker (1996: 44) abhängig von Eigenschaften des Vertrauensgebers und weitgehend unabhängig von denen des potentiellen Empfän-

---

<sup>13</sup> Colemans (1988: 98) Beispiel mit den Londoner Diamantenhändlern stellt eine einfache Interaktion dar. Maximaler Schaden tritt ein, wenn die Person, die die Diamanten zur Überprüfung mitgenommen hat, nicht zurück kommt.

<sup>14</sup> Mit dieser Vertrauensart können unterschiedliche Vertrauensniveaus bei unterschiedlichen Personen in gleichen Situationen erklärt werden: „Given the same incentive structures, each person should develop the same level of trust. We know that this is not the case“ (Stolle 2002: 400)

gers, d.h. es beinhaltet „trustful attitudes, affects, emotions or motivational structures that are not focused on specific people, institutions, or groups“.<sup>15</sup>

Demzufolge kann Vertrauen als Summe kognitiven und nonkognitiven Vertrauens betrachtet werden. Letzteres kann ursächlich für eine Übertragung sozialen Vertrauens auf andere Kontexte, wie politische oder ökonomische, sein.

## **2.5 Effekte enttäuschten Vertrauens auf das Vertrauensniveau**

Die ex-post-facto Bilanzierung der Resultate von sowohl Vertrauensvergabe als auch Vertrauensverweigerung beeinflusst das Niveau des Vertrauens und somit seine Gewährung in künftigen Entscheidungssituationen.

Die Stärke des Einflusses auf das Vertrauensniveau hängt nach Becker (1996: 54ff.) in erheblichem Maße davon ab, welche Faktoren vom Vertrauensgeber als für das Ergebnis ursächlich ausgemacht werden. Effekte der Resultate auf das Vertrauensniveau sind nicht zu erwarten, wenn die Ursache in den Rahmenbedingungen,<sup>16</sup> d.h. externen Umständen, gesehen werden kann. Die dem Vertrauensnehmer anzulastende Ursachen können unterteilt werden in Kompetenz und Intention.

Becker (1996: 61) geht im Falle politischen Vertrauens von relativ schwachen negativen Effekten aus, wenn in den Augen der Vertrauensgeber die Ursache in Fehlern oder gut gemeinten Lügen der Verantwortlichen liegt. Sie können als menschliche Schwächen verziehen werden, solange der Glaube an die Fairness der Vertrauensnehmer bestehen bleibt (vgl. Becker 1996: 54), da guter Willen unterstellt und das Resultat mangelnder Kompetenz angelastet werden kann (vgl. Becker 1996: 61). Diese angenommenen Konsequenzen enttäuschten Vertrauens können auf soziales oder ökonomisches Vertrauen übertragen werden.

Stärkere negative Effekte auf das Vertrauensniveau sind hingegen von der Ansicht zu erwarten, die Vertrauensnehmer verhielten sich nicht fair und seien dem Wohlergehen der Vertrauensnehmer gegenüber ignorant (vgl. Becker 1996: 54). In diesem Falle hat nicht ihre Kompetenz, sondern ihre Intention getäuscht.

---

<sup>15</sup> Bhattacharya u.a. (1998: 468) lehnen umweltunabhängiges, angeborenes (*innate*) Vertrauen ab. Dies ist vereinbar mit Uslaners (2004: 502) Ansicht, Vertrauensniveaus resultierten aus Erfahrungen, welche die Person in der Frühphase des eigenen Lebens gesammelt hat.

<sup>16</sup> Im Subsystem Ökonomie ist das Konstanthalten der Rahmenbedingungen und somit ihr Ausschluss als mögliche Ursache von Unterschieden zwischen Anbietern leicht möglich, da sich für nahezu alle Funktionen mindestens zwei Anbieter finden, deren Leistungen verglichen werden können (außer bei Angebotsmonopolen). Politische Institutionen hingegen sind in ihrer Funktion einmalig und können so nicht mit anderen, die gleichen Rahmenbedingungen unterliegen, verglichen werden.

Je komplexer und undurchsichtiger die Vorgänge für den Vertrauensgeber sind, die zu seiner Enttäuschung führen, je geringer seine Möglichkeiten, die Ursachen eindeutig den Intentionen oder der Kompetenz zuzuschreiben. In den Subsystemen Politik und Wirtschaft ist für den Vertrauensgeber die für das Resultat ursächliche Kausalnexus wesentlich schwieriger zu überblicken als in einfachen sozialen Interaktionen (vgl. Putnam 1999: 164).

Da anzunehmen ist, dass die Vertrauensnehmer zur Maximierung der Resource Vertrauen die Resultate mit der für sie möglichst günstigen Kausalität begründen wollen,<sup>17</sup> kann der Vertrauensgeber ihren Begründungen nur bedingt Glauben schenken. Darum ist es weitgehend vom Vertrauensgeber abhängig, durch welche Bedingungen er die Resultate verursacht sieht. Entscheidend dafür, ob er den Begründungen des Vertrauensnehmers Glauben schenkt und die damit verbundene Änderung des Vertrauensniveaus ist wiederum sein Vertrauen in den Vertrauensgeber. Somit verzinst sich auch Vertrauen wie andere Kapitalformen.<sup>18</sup>

### 3 Institutionenvertrauen

Die Hauptakteure der sozialen Subsysteme Politik<sup>19</sup> und Ökonomie sind Institutionen (vgl. March/Olsen 1984: 734). Dies trifft ebenso auf den Großteil der in vorliegender Arbeit untersuchten Vertrauensobjekte zu. Darum sollte der Frage nachgegangen werden, ob Institutionen *vertraut* werden kann.<sup>20</sup>

Offe (1999: 44) unterscheidet zwischen *trust* und *confidence*. Ersteres beziehe sich auf die Motivation, letzteres auf äußere Umstände. Institutionen als Handlungsbeschränkungen stellen den unter ihnen agierenden Akteuren Anreize bereit. Als das Handeln der Akteure beeinflussende äußere Umstände können sie demnach lediglich *confidence* auf sich ziehen, während Akteure *trust* empfangen können. Daraus

---

<sup>17</sup> Im Falle negativer Resultate sollen aus Sicht des Vertrauensnehmers möglichst widrige Rahmenbedingungen, und wenn dies nicht möglich ist, mangelnde Kompetenz als Ursache verantwortlich gemacht werden, da mangelnde Intention die negativsten Effekte auf das Vertrauensniveau nach sich zieht. Im Falle positiver Resultate verläuft die Präferenzreihenfolge umgekehrt.

<sup>18</sup> Diese Überlegung zur Verzinsung von Vertrauen basiert auf Franck (2007). Der Autor argumentiert, dass Aufmerksamkeit und Reputation Kapitalformen und somit produktiv sind („mentaler Kapitalismus“). Diese Parallelität ist nicht verwunderlich, da Vertrauen selbst eine Form hohen Ansehens (vgl. Pettit 1995: 214) und Bestandteil sozialen *Kapitals* (vgl. Jackman/Miller 1998: 49) ist.

<sup>19</sup> Politische Institutionen können als „Regelsysteme der Herstellung und Durchführung verbindlicher Entscheidungen und Instanzen der symbolischen Darstellung von Orientierungsleistungen einer Gesellschaft“ (Göhler 2004: 213) definiert und unterteilt werden in Personen-Institutionen wie Parlamente, Gerichte etc. und Sach-Institutionen wie Verfassungen. Erstere können auch als Organisationen bezeichnet werden (vgl. Göhler 2004: 214).

<sup>20</sup> Das ideologische ökonomische Vertrauen wird nicht anhand direkter Fragen zum Vertrauen, sondern anhand der Ablehnung von Items erhoben, die unfaires Verhalten ausdrücken.

schlussfolgert er, dass Institutionen nicht vertraut werden kann; in sie kann lediglich *confidence* gesetzt werden: „Trust (...) can only be extended to actors and the ways in which they perform and enact their roles within institutions“ (Offe 1999: 45; vgl. auch Zmerli u.a. 2007:39 ff.; Newton 2005: 3; Listhaug/Wiberg 1995: 298).

Luhmann (zitiert in Höhne 2006: 38) sieht den Unterschied zwischen *trust* und *confidence* nicht im Vertrauensobjekt, sondern in der Art des Vertrauens. Diese Unterscheidung ähnelt der in bilingualen Wörterbüchern geläufigen Deutung, und spitzt sie durch die Ignoranz der Schnittmenge beider Begriffe zu. Demnach bedeutet *trust* Vertrauen, *confidence* hingegen Zuversicht. Letztere beinhaltet den Glauben an jemandes Fähigkeiten, womit die Luhmanns Unterscheidung analog zu der von Weatherford (1984: 188f.) gesehen werden kann: *trust* als Glaube an die Intention, *confidence* an die Kompetenz des anderen.

Im Gegensatz zu Offe, Newton und Luhmann verwendet Pettit (1995: 204) die Begriffe *trust* und *confidence* synonym; Institutionen können somit Vertrauensobjekte sein. Auch Ogilvie (2005: 18) unterscheidet nicht zwischen beiden Begriffen, beschreibt jedoch Institutionenvertrauen als die Tendenz, bestimmte Mechanismen zu nutzen, was eine Annäherung an Offes Standpunkt bedeutet.

Hartmann (2001: 387ff.) zweifelt am Sinn des Begriffs Institutionenvertrauen und nennt ihn „quasi-metaphorisch“, da es für das Vertrauen in die den Institutionen unterstehenden Personen stünde. Der Einfluss der Institutionen auf das Verhalten dieser Personen sei begrenzt, da die Institutionen durch ihren „interpersonellen Kern“ nicht in der Lage seien, „die inneren Überzeugungen der ihnen unterworfenen Institutionen zu bestimmen“. Fehlverhalten sei somit dem Personal der Institution anzulasten; jedoch kann es auch auf die unzureichende Anreizstruktur zurückzuführen sein, welche die Institution bietet.

Diese Ansicht teilt Offe (1999: 70) nicht: *Confidence* in eine Institution unterscheidet sich von personalem Vertrauen, da es bedeute, ihre inkorporierten „Werte und Lebensformen“ als gültig anzuerkennen, was dazu führe, dass sie anhand ihrer formalen Strukturen mit *confidence* bedacht würden.

Höhne (2006: 39) sieht die Unterschiede zwischen dem Vertrauen in einen Mitmenschen und dem Vertrauen in politische Institutionen darin, dass letzteres eine geringere Intensität einnehme und in Regeln und Normen eingebunden sei. Der erste Unterschied ist allerdings ein gradueller und kein prinzipieller, falls er überhaupt aufrechterhalten werden kann. Schließlich ist denkbar, dass eine Person einer nahe

stehenden Institution stärker vertraut als einer fern stehenden anderen Person. Auch der zweite Unterschied ist graduell, da auch zwischenmenschliche Interaktionen vor dem Hintergrund von Regeln und Normen stattfinden, kann aber mit Bezug auf Luhmann begründet werden:

„Organisation ist (...) eine bestimmte Form des Umgangs mit doppelter Kontingenz: Jeder kann immer auch anders handeln und mag den Wünschen und Erwartungen entsprechen oder auch nicht – *aber nicht als Mitglied einer Organisation*“ (Luhmann 1997: 829, Hervorhebung im Original).

Jedoch können die Regeln und Normen von Institutionen, welche das Risiko des Vertrauens senken (vgl. Höhne 2006: 39), nicht zu starr sein, um die Effektivität der Institution nicht zu gefährden. Jenseits dieser Regelungen ist der Vertrauende der Kontingenz der Fremdhandlung ausgesetzt (vgl. Hartmann 2001: 399).

#### **4 Politisches Vertrauen**

Als Einstellung gegenüber politischen Objekten ist das Vertrauen gegenüber den politischen Institutionen Teil der politischen Kultur einer Gesellschaft (vgl. Gabriel 1996: 24). Jene beinhaltet unter anderem Orientierungen gegenüber dem System und seinen einzelnen Bestandteilen (vgl. Almond/Verba 1989: 12ff.) und ist ein Kollektivmerkmal, setzt sich aber aus Individualmerkmalen zusammen (Gabriel 1996: 25).

Politisches Vertrauen kann als Form politische Unterstützung bezeichnet werden (vgl. Zmerli 2004: 229). Diese definiert Easton (1975: 436) als

„an attitude, by which a person orients himself to an object either favorably or unfavorably, positively or negatively. Such an attitude may be expressed in parallel action.“

Politische Unterstützung zählt neben den Forderungen zu den Inputs des politischen Systems (vgl. Easton 1986: 51; Almond/Powell 1976: 143) und kann einerseits unterschieden werden in spezifische und diffuse Unterstützung und andererseits nach der Ebene politischer Objekte, auf die sie sich richtet (vgl. Klingemann 1999: 33). Obgleich einige Autoren diese beiden Kategorien als zusammenhängend betrachten, sollen sie im Folgenden getrennt beschrieben werden.

#### 4.1 Institutionenvertrauen: Spezifische oder diffuse Unterstützung?

Spezifische Unterstützung bezieht sich nach Easton (1975: 437) auf die Zufriedenheit mit den wahrgenommenen Outputs und der Performanz der politischen Autoritäten. Sie ist für die Unterstützung des Regimes oder der politischen Gemeinschaft allenfalls indirekt relevant.

Diffuse Unterstützung hingegen richtet sich auf ein Objekt selbst oder was es repräsentiert (vgl. Easton 1975: 444; Walter-Rogg 2005: 134). Sie ist stabiler als spezifische, wird jedoch langfristig von ihr beeinflusst und kann unterteilt werden in Vertrauen und Legitimität (vgl. Easton 1975: 445).

Vertrauen sollte als Teil diffuser Unterstützung langfristig stabil und trennbar von den gegenwärtigen Bewertungen der Amtsträger und ihrer Performanz sein, kann aber langfristig aus diesen Bewertungen resultieren (vgl. Easton 1975: 449). Easton (1975: 447ff.) weist darauf hin, dass Vertrauen, um als diffuse Unterstützung bezeichnet werden zu können, weniger mit konkreten Politikgehalten, aktuellen Performanzbewertungen oder dem Vertrauen zu den Entscheidungsträgern zu erklären sein sollte, sondern eher mit den Prozessen, die zu Entscheidungen führen.

Legitimitätsüberzeugungen kommen durch die Bewertungen der Objekte um ihrer selbst Willen zustande und sind für das politische System bedeutsamer als Vertrauen (vgl. Walter-Rogg 2005: 134).

Von basaler Relevanz zur Einordnung des Vertrauens zu den politischen Institutionen in das Konzept der politischen Unterstützung ist die Frage, ob es sich dabei um spezifische oder diffuse Unterstützung handelt.<sup>21</sup> Für einen kurzen Überblick sollen im Folgenden die Standpunkte verschiedener Autoren dazu skizziert werden.

Nach Easton (1975: 445) bezieht sich spezifische Unterstützung auf die Amtsinhaber; politische Institutionen sind Teil des Regimes, das Vertrauen zu ihnen ist folglich diffus. Gabriel u.a. (2002: 181) bezeichnen die Motive für das Vertrauen in politische Institutionen als „nicht explizit leistungsbezogen“. Dies entspricht

---

<sup>21</sup> Die Frage, ob politisches Vertrauen Bestandteil spezifischer oder diffuser Unterstützung sei, war Gegenstand der „Miller-Citrin-Kontroverse“. Citrin konstatierte einen Zusammenhang zwischen politischem Vertrauen und spezifischer Unterstützung und stufte daher seine Relevanz als eher gering ein. Im Gegensatz dazu vertrat Miller die Ansicht, politisches Vertrauen sei Bestandteil diffuser Unterstützung (vgl. Hetherington 1998: 792). Jedoch verwendeten beide Autoren Daten aus der *National Election Study* (NES), deren Fragen sich von denen des ESS grundlegend unterscheiden. Die Befragten der NES drückten ihr Vertrauen zu „people running the government“, „people in government“ und „government in Washington“ aus (vgl. Hetherington 1998: 804). Citrin und Green (1986: 452) sehen durch diese Fragestellung und die starken Schwankungen in den Resultaten den *Trust in Government Index* nicht als Indikator diffuser Unterstützung.

Eastons Beschreibung der diffusen Unterstützung als langfristig in Erfahrungen wurzelnd, jedoch von aktuellen Erfahrungen zu trennen. Neben Gabriel und Neller (2000: 71) und Höhne (2006: 44f.) bezeichnet auch Newton (2005:3) das Institutionenvertrauen als diffuse Unterstützung, indem er es nahe dem Konzept der Legitimität verortet.

Hetherington (1998: 792) hingegen nimmt eine Zwischenposition ein, da die Regierung<sup>22</sup> sich aus Institutionen zusammensetzt, die von Amtsinhabern geführt werden, bevorzugt aber Millers Ansicht, da die negative Bewertung von Amtsinhabern langfristige Implikationen für das Regime haben könne und er einen Vertrauensschwund trotz Führungswechseln feststellen konnte (vgl. Miller 1974: 991).

Norris (1999a: 9ff.) weicht von Eastons Beschreibung des Institutionenvertrauens als diffuser Unterstützung ab, indem sie ein Kontinuum entlang den Objektebenen erstellt. Die Unterstützung des Nationalstaats bezeichnet sie als die diffuseste, die der Amtsinhaber als die spezifischste. Nach dieser Darstellung wäre das Institutionenvertrauen als eher spezifisch zu bezeichnen (vgl. Schaubild 1).

Nach Dalton (1999: 58) ist diffuse und spezifische Unterstützung auf allen Objektebenen möglich (vgl. auch Thaidigsmann 2003: 2). Er unterscheidet im Verhältnis der Bürger zu den politischen Institutionen zwischen affektiven und evaluativen Orientierungen. Erstere drücken diffuse, letztere spezifische Unterstützung aus. Maßgeblich dafür, ob spezifische oder diffuse Unterstützung gemessen wird, sei die Fragestellung auf der jeweiligen Ebene. Institutionenvertrauen ist nach Dalton evaluativ und somit spezifisch.<sup>23</sup>

## 4.2 Objektebene

Neben der Unterscheidung zwischen spezifischer und diffuser Unterstützung ist für die Bedeutsamkeit des Institutionenvertrauens auch die Ebene politischer Objekte relevant, auf der sich politische Institutionen befinden. Je höher die Ebene, desto zentraler ist die Unterstützung für die Systemstabilität (vgl. Dalton 2004: 103, 1999: 59; Muller/Jukam 1977: 1563). Easton (1975: 451) unterscheidet zwischen den Objekten politische Gemeinschaft, Regime und Autoritäten bzw. *the government* (1986:

---

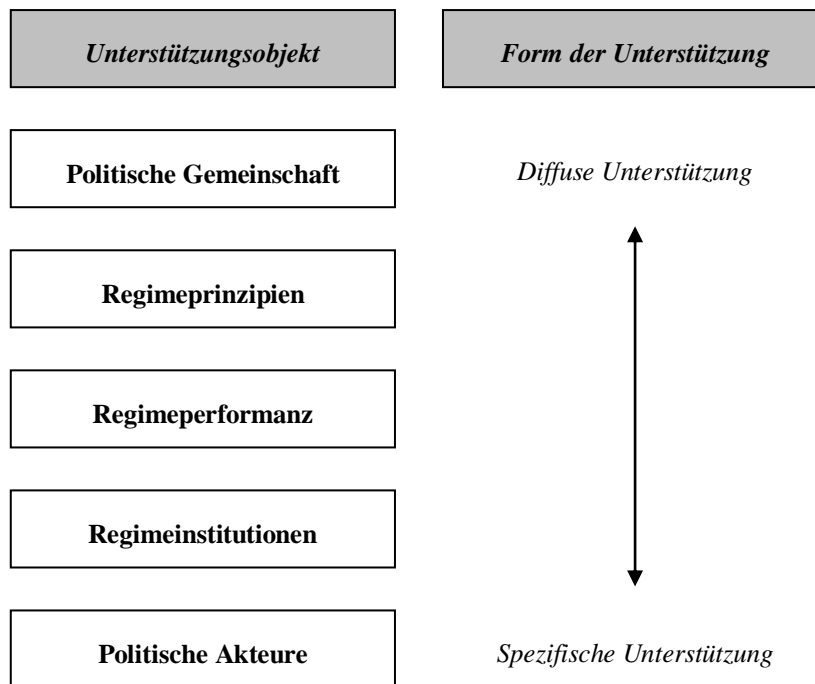
<sup>22</sup> Hier und teilweise im Folgenden muss beachtet werden, dass es sich bei der Regierung um ein anderes und möglicherweise in geringerem Ausmaße relevantes Vertrauensobjekt handelt als die in der vorliegenden Arbeit untersuchten.

<sup>23</sup> Ebenso „performance judgements“ und „trust in party system“. Affektiv bzw. diffus hingegen seien „institutional expectations“, „support for parties“ und „output expectations“ (vgl. Dalton 1999: 58)



54). Die politischen Institutionen verortet Easton auf der Regimeebene. Norris (1999a: 10) unterteilt das Regime in drei Subkomponenten und gelangt so zu folgendem Schema, wobei Objekte umso relevanter für die Systemstabilität sind, je höher sie stehen:

**Schaubild 1: Objektebenen und Unterstützungsformen nach Norris**



**Quelle:** nach Norris (1999a: 10)

Neben Norris verorten auch Newton (2005: 3) und Gabriel und Rattinger (2005: 26) das Institutionenvertrauen auf der Regimeebene. Walter-Rogg (2005: 133) hingegen lokalisiert die politischen Institutionen zwischen dem Regime und den Autoritäten (vgl. auch Gabriel/Neller 2000: 133). Weatherford (1987: 6) bemerkt, dass eine Kovarianz der Einstellungen zu politischen Institutionen mit denen zu bestimmten Amtsinhabern die Unterscheidung zwischen Regime und Herrschaftsträgern untergraben würde; idealerweise würde mit dem Institutionenvertrauen „Legitimität“, mit der Zufriedenheit mit einzelnen Politikern „Popularität“ gemessen, wodurch die Trennung validiert sei (vgl. auch Muller/Jukam 1977: 1563). Citrin (1974: 976) verweist, obgleich er einräumt, dass dies seiner Argumentation zuwiderläuft, im Falle der USA auf einen langfristigen Niedergang des Vertrauens in die Regierung, trotz Schwankungen der Präsidentenpopularität. Andererseits bezeichnen Citrin und Green (1986: 452) politisches Vertrauen als stark von der Zustimmung zum aktuellen Prä-

sidenten abhängig (vgl. auch Hetherington 1998: 793). Höhne (2006: 44f.) sieht hinsichtlich von Fuchs' empirischen Ergebnissen die Fähigkeit der Bürger als gegeben an, zwischen den Institutionen und den sie repräsentierenden Autoritäten zu unterscheiden. Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die politischen Institutionen sowohl auf der Akteurs- als auch der Regimeebene verortet werden (vgl. Walter-Rogg 2005: 133).

#### **4.2.1 Interdependenzen mit der unteren Ebene**

Einerseits besteht die Möglichkeit, dass das Vertrauen zu den politischen Institutionen von dem zu den politischen Akteuren beeinflusst wird. Miller (1974: 991) verweist auf Gamsons Annahme, das Niveau des Institutionenvertrauens könne in Mitleidenschaft gezogen werden, wenn Führungswechsel nicht zur Minderung von Unzufriedenheit beitragen. Je länger die Unzufriedenheit mit den Akteuren anhält und je tiefgreifender sie ist, desto wahrscheinlicher ist diese Generalisierung von den Akteuren auf die Institutionen (vgl. Fuchs u.a. 1995: 326f.). Dass diese Generalisierung in den 1980er Jahren geschehen sei, stellt Dalton (1999: 74) in einer Analyse von 18 Demokratien fest (vgl. auch Walter-Rogg 2005: 130, Orren 1997: 92). Nye (1997: 278) nennt das Beispiel Japans, wo die Unpopularität der Politiker zu höherem Misstrauen gegenüber den politischen Institutionen führte; allerdings erst vier Jahrzehnte später, womit die Kausalität fraglich ist.

#### **4.2.2 Interdependenzen mit den höheren Ebenen**

Andererseits kann das Niveau des Institutionenvertrauens Effekte auf höher liegende Objektebenen haben. Norris (1999c: 265) sieht vor allem in neueren Demokratien die Gefahr von negativen Einflüssen verbreiteter Institutionenunzufriedenheit auf die dortige Demokratieunterstützung. Gabriel u.a. (2002: 175) merken unter Bezug auf Easton an, Unzufriedenheit mit Parteien und Politikern könne sich bis zur Ablehnung der Demokratie selbst ausbreiten. Inglehart (1999b: 99) schreibt darüber:

„If democratic institutions do not attain enough deep-rooted mass support to weather difficult times, the citizens can simply vote democracy out of existence. They did so in Weimar Germany”.

Jedoch können Misstrauen gegenüber politischen Institutionen und die Unterstützung demokratischer Prinzipien koexistieren. *Critical Citizens* oder *dissatisfied democrats*

befürworten demokratische Werte, hegen zugleich durch ihre Unzufriedenheit mit den bestehenden Strukturen Misstrauen gegenüber den Objekten der Institutionenebene (vgl. Norris 1999a: 3; McAllister 1999:188). Norris (1999b: 265) zeigt die Möglichkeit auf, unzufriedene Demokraten könnten den Druck hin zu notwendigen politischen Reformen erhöhen und damit demokratische Systeme stärken. Klingemann (1999: 56) beschreibt diese Bürger weniger als Gefahr, sondern vielmehr als Hoffnung für die Zukunft demokratischer Regierungsformen. Inglehart (1999a: 256) und Dalton (2006: 263, 2000: 262) bezeichnen die Verbreitung postmaterialistischer Wertorientierungen als ursächlich für diese nur augenscheinlich anachronistischen Einstellungen. Postmaterialisten lehnen nicht nur autoritäre Regierungsformen stark ab, sondern stehen auch Institutionen skeptischer gegenüber (vgl. Dalton 2006: 262; 2000: 259; Inglehart 1997: 225); vor allem autoritären und stark hierarchischen wie Polizei, Kirche und Militär (vgl. Inglehart 1997: 224f.). Sie legen ihren Institutionen höhere Maßstäbe an (vgl. Inglehart 1997: 218) und misstrauen ihnen, wenn sie jene als nicht demokratisch genug betrachten.

Misstrauen gegenüber politischen Institutionen kann demnach ursächlich für eine Ablehnung demokratischer Werte sein. Umgekehrt kann es aus der Befürwortung oder Ablehnung demokratischer Werte resultieren:

„Je stärker die Eigenschaften der zu bewertenden Objekte den moralischen Überzeugungen von Individuen oder Gruppen entsprechen, desto eher entsteht politisches Vertrauen“ (Gabriel 1999: 219).

Dies entspricht der Beschreibung des Institutionenvertrauens als in der Zustimmung oder Ablehnung zu den in betreffenden Institutionen inkorporierten Werten wurzelnd (vgl. Offe 1999: 70). Somit kann neben der Ablehnung demokratischer Werte ihre Befürwortung zu Misstrauen gegenüber demokratischen Institutionen führen.. Warren (1999c: 347) fasst die Unklarheit über die Bedeutung des Institutionenvertrauens zusammen:

„We do not have a clear enough conceptual picture of the relationship between trust and democracy to know whether declining trust in the governments of existing democracies should count as a problem for democracy“.

### **4.3 Effektivität und Responsivität**

Die Effektivität und der Handlungsspielraum politischer Institutionen erhöht sich mit dem Vertrauen, das ihnen entgegengebracht wird (vgl. Uslaner 2003: 185), was zu

Vorteilen in der Politikgestaltung führt (vgl. Weatherford 1987: 6). Durch diese „Handlungsfreiheiten“ (Zmerli 2004: 229) können Missstände einfacher behoben und Entscheidungen gefällt werden, die langfristig positive Auswirkungen nach sich ziehen, kurzfristig jedoch unattraktiv sind (vgl. Uslander 2003: 185; Chanley u.a. 2000: 239f; Weatherford 1989: 226ff.; 1987: 6).

Jedoch können die Effektivitätsvorteile von Responsivitätsnachteilen begleitet sein (vgl. Gabriel/Neller 2000: 70f.). Schumpeter (1984: 295) verdeutlicht den Widerspruch zwischen Effektivität und Responsivität, wenn er einerseits fordert:

„The voters outside of parliament must respect the division of labor between themselves and the politicians they elect. They must not withdraw confidence too easily between elections and understand that, once they have elected an individual, political action is his business and not theirs. This means they must refrain from instructing him about what he is to do (...)”

aber andererseits feststellt:

„This principle clashes with the classical doctrine of democracy and really spells its abandonment. For if the people are to rule in the sense of deciding individual issues, what could be more natural for them to do than to issue instructions (...) ?”

Den selben Widerspruch thematisieren Almond und Verba (1989: 341):

„The maintenance of a proper balance between governmental power and governmental responsiveness represents one of the most important and difficult tasks of a democracy“.

Einerseits müssten die Bürger zum Zweck der Responsivität der politischen Eliten politisch partizipieren. Andererseits müssten Involvierung, Aktivität und Einfluss der Bürger begrenzt sein, damit die politischen Eliten Macht haben und autoritative Entscheidungen fällen können (vgl. Almond/Verba 1989: 343).

Die Auswirkungen politischen Vertrauens auf die Effektivität und Responsivität des sozialen Subsystems Politik wurden hier zum Verständnis des folgenden Abschnitts kurz dargestellt. Eine detaillierte Erörterung folgt in Kapitel 6. Festzuhalten bleibt, dass politisches Vertrauen Effektivität erhöht und Responsivität senkt.

#### 4.4 Drei Ansätze zur notwendigen Höhe des politischen Vertrauens

Listhaug und Wiberg (1995: 298) verweisen auf die Unmöglichkeit, absolute Standards dafür zu setzen, welche Niveaus des Institutionenvertrauens als hoch oder niedrig bezeichnet werden können (vgl. auch Alesina/Wacziarg 2000: 155). Es kann nur relativ zu anderen Zeitpunkten, Staaten oder Institutionen bewertet werden. Zwar ist die Zustimmung der Bevölkerung grundlegend für die Legitimität politischer Institutionen (vgl. Gabriel 1993: 3), doch über die wünschenswerte oder notwendige<sup>24</sup> Höhe besteht keine Einigkeit (vgl. Walter-Rogg 2005: 129). Im Folgenden sollen drei Konzepte vorgestellt werden, die unterschiedliche Vertrauensniveaus bevorzugen.

Das „Konzept der demokratischen Elitenherrschaft“ (Gabriel/Kunz 2002: 255) legt Wert auf hohe Effektivität und somit hohes Institutionenvertrauen. Grundlegend ist die Annahme, die politische Führung verfolge die Interessen der Bevölkerung (vgl. Gabriel/Kunz 2002: 255) und sei fähig, „Gemeinwohl zu erkennen“ (Gabriel 1999: 203). Als Vertreter dieses Ansatzes hält Schumpeter (1984: 295) eine Zurückhaltung der Wähler in ihren partizipativen Orientierungen für angebracht.<sup>25</sup> Basaler Kritikpunkt an diesem Ansatz ist die Vernachlässigung der Kontrolle der Regierenden durch die Regierten unter der Annahme, Machtmissbrauch durch erstere sei unwahrscheinlich (vgl. Gabriel 1993: 4).

Das gegenteilige Konzept des „liberalen Konstitutionalismus“ (Gabriel 1999: 204) warnt vor den sich durch überhöhtes Vertrauen ergebenden Missbrauchsmöglichkeiten und fordert juristisch verankerte Machtbeschränkungen:

„For all the power government has (...) ought to be exercised by established and promulgated laws, that (...) the rulers (be) kept within their due bonds, and not tempted by the power they have in their hands“ (Locke 1978: 137).

Aus dieser Sicht liegt der Grund für Vertrauen in institutionalisiertem Misstrauen<sup>26</sup> (vgl. Parry 1976: 137). Citrin (1974: 988) vertritt im Hinblick auf Mill die Ansicht,

---

<sup>24</sup> Dies trifft nicht nur auf das Institutionenvertrauen zu, sondern ebenfalls auf die politische Unterstützung, deren Bestandteil es ist (vgl. Easton 1986: 55).

<sup>25</sup> Wie zu Beginn des Abschnittes erwähnt, sieht Schumpeter (1984: 289) auch die Nachteile dieser Forderung. Dennoch zählt er diese Zurückhaltung zu den für das Funktionieren der Demokratie notwendigen Bedingungen. Eine weitere Bedingung ist die von den Vertretern demokratische Elitenherrschaft unterstellte moralische Integrität der Volksvertreter (vgl. Schumpeter 1984: 294).

<sup>26</sup> Nach Locke ist ein weiterer Grund für politisches Vertrauen darin zu finden, dass sich in der Regierung die sozialen und ökonomischen Verhältnisse der Bevölkerung widerspiegeln. Beide seien „property owners“ (vgl. Parry 1976: 132f.). Unter „property“ versteht Locke (1978: 159) „life, liberty, and estate“.

dass wachsame Skepsis angebrachter sei als blindes Vertrauen; schließlich sei sie nicht dysfunktional, sondern nötig zur Gewährleistung von Responsivität. Cohen (1999: 23) bezeichnet Misstrauen gegenüber Regierungen als Kerngedanken des Liberalismus. Kritisiert werden können mögliche negative Auswirkungen auf die Effektivität.

Der dritte Ansatz kann als zwischen beiden obigen stehend betrachtet werden (vgl. Zmerli 2004: 229) und fordert ein ausgeglichenes Verhältnis<sup>27</sup>(vgl. Gabriel 1993: 4) zwischen Ver- und Misstrauen, um die möglichen negativen Konsequenzen zu hohen oder zu niedrigen Vertrauens auf Freiheit und Effektivität zu umgehen (vgl. Nye 1997: 276).

#### **4.5 Unterteilung politischer Institutionen**

Politische Institutionen können unter anderem in parteienstaatliche und rechtsstaatliche unterteilt werden (vgl. Gabriel/Rattinger 2005: 26). Mit den externen Institutionen wird eine dritte Kategorie hinzugefügt (vgl. van Deth 2000: 141):

*Parteienstaatliche Institutionen:* Die Politiker;<sup>28</sup> das nationale Parlament; die Parteien.

*Rechtsstaatliche Institutionen:* Die Justiz; die Polizei.

*Externe Institutionen:* Das Europäische Parlament; die Vereinten Nationen.<sup>29</sup>

##### **4.5.1 Relevanzhierarchie unter der Kategorien**

Da die Bürger weder auf die personelle Zusammensetzung von Polizei und Justiz Einfluss nehmen können, noch auf deren Entscheidungen, haben sie diesen Instituti-

---

<sup>27</sup> Nach Bevölkerungsgruppen (Individualebene), Institutionen und Zeitpunkten (vgl. Gabriel 1993: 4f.). Je heterogener die Verteilung der politischen Einstellungen auf der Individualebene, desto fragmentierter ist die politische Kultur einer Gesellschaft und desto gefährdeter ist die Stabilität des politischen Systems. Dies ist vor allem der Fall, wenn sich die Einstellungen auf höhere Ebenen beziehen (vgl. Gabriel 1994: 100).

<sup>28</sup> Die Politiker sind zwar keine Institution, aber neben der Reduzierung der Kategorien und der faktorenanalytischen Bestätigung spielt neben der umstrittenen Trennbarkeit von Politikern und Parteien (vgl. Gabriel 2005: 511) die Fragestellung im ESS2 (2004) eine Rolle, in der das Politikervertrauen nach einem Einleitungssatz zu „Institutionen“ erhoben wird.

<sup>29</sup> Da in den Vereinten Nationen Regierungen vertreten sind können sie auch den parteistaatlichen, durch ihren Handlungsbereich auch den rechtsstaatlichen Institutionen zugeordnet werden. Die vorgenommene Zuordnung ergibt sich aus dem internationalen Handlungsrahmen (vgl. Zmerli 2004: 231f.). Letzterer rechtfertigt auch die Zuordnung des Europäischen Parlaments zu den externen Institutionen.

onen gegenüber keine Exit-Option (vgl. Gabriel u.a. 2002: 192). Unter diesem Gesichtspunkt ist das Vertrauen zu den regulativen Institutionen bedeutsamer als das zu den parteienstaatlichen.

Die Relevanz des Vertrauens zu den Vereinten Nationen kann einerseits durch mangelnde Exit-Optionen als hoch eingeschätzt werden; andererseits sind die Entscheidungen der UN sowie ihrer zahlreichen Unterorganisationen für Bürger europäischer Staaten nur von geringer Bedeutung. Gegenüber dem Europäischen Parlament haben die Bürger die Möglichkeit, durch Wahlen seine Zusammensetzung zu beeinflussen, was den Zwang seiner Abgeordneten zu responsivem Verhalten erhöhen sollte. Fraglich ist jedoch, inwiefern die Bürger das Gefühl haben, tatsächlich Einfluss nehmen zu können. Andererseits sind die Befugnisse des Europäischen Parlaments durch die Rechtshierarchie zwischen EU und Mitgliedsstaaten weitreichend.

## **5 Ökonomisches Vertrauen**

Die Ökonomie ist neben der Politik ein Subsystem des sozialen Systems. Unter ökonomischem Vertrauen wird in vorliegender Arbeit das Vertrauen von Konsumenten in Anbieter von Gütern und Dienstleistungen verstanden. Während die Items zum politischen Vertrauen keinen Aufschluss darüber geben, ob damit Vertrauen in die Intention oder die Kompetenz gemessen wird, beziehen sich die Items zum ökonomischen Vertrauen auf die Intention, d.h. Vertrauen im Sinne von Ehrlichkeit.

Freiwillige ökonomische Transaktionen finden nur in Fällen statt, in denen sich alle direkt Beteiligten davon Vorteile versprechen. Die für die Zustimmung ursächliche Vorteilserwartung basiert auf Informationen oder deren funktionalen Äquivalenten.

Als funktionales Äquivalent zu Informationen wird Vertrauen dort wirksam, wo jene entweder fehlen oder ihre Beschaffung unverhältnismäßig aufwendig ist. Vertrauen ist für die Transaktion notwendig, wenn wahrgenommene Informationsasymmetrien<sup>30</sup> bestehen. Die Unterstellungen jener bedeutet eine Negierung einer der zentralen Vorstellungen eines perfekten Marktes, welcher nur dann als gegeben angesehen werden kann, wenn alle Marktteilnehmern alle relevanten Informationen

---

<sup>30</sup> Von Hayek (1980a: 39) thematisiert die Zweideutigkeit des Begriffs der Information. Im Kontext der Erklärung von Handlungen werden darunter „those facts, which were present in the mind of the acting person“ verstanden werden, in der Ökonomie beinhaltet der Begriff meist objektive Tatsachen. „Informationsasymmetrie“ bedeutet eine Ungleichverteilung der Kenntnis um jene Tatsachen und ist für die Entscheidung des Käufers nur relevant, wenn er um ihre Existenz weiß oder sie annimmt.

vorliegen (vgl. Hayek 1980b: 95). Diese Informationsasymmetrien beeinträchtigen die Funktionsfähigkeit von Märkten (vgl. Liebi 2003: 10) und mindern die Möglichkeit des Käufers, nutzenmaximierend zu handeln. Dadurch können Transaktionen auch dann zustande kommen, wenn sie nicht zu beiderseitigen Vorteilen führen oder nicht zustande kommen, obgleich sie zu beiderseitigem Vorteil geführt hätten. Letzteres führt zum Ausbleiben eines positiven Nutzens, ersteres kann einen negativen Gesamtnutzen einer Transaktion zur Folge haben, wenn die negativen Resultate seitens des Nachfragers durch sein Vertrauen die positiven seitens des Anbieters übersteigen. Dies ist der zentrale Kritikpunkt des keynesianisch orientierten Ökonomen Stiglitz (2003: 13) an der von der klassischen Ökonomie unterstellten Gemeinwohlmehrung ökonomischer Transaktionen:

„My research (...) on the consequences of imperfect and asymmetric information (where different individuals know different things) (...) has shown that one of the reasons that the invisible hand may be invisible is that it is simply not there“.

Wo Märkte durch Informationsasymmetrien vom Idealfall abweichen, kann Vertrauen in Abwesenheit funktionaler Äquivalente<sup>31</sup> das Funktionieren des Marktes begünstigen (vgl. Melnik/Lebreton 2006: 2).

Das Niveau ökonomischen Vertrauens hat durch die Senkung von Transaktionskosten<sup>32</sup> (vgl. Zak/Knack 2001: 296ff.; Offe:1999: 52) Auswirkungen auf die Effektivität des Subsystems.<sup>33</sup> Es steigert jene zunächst, und senkt sie ab dem Punkt, an dem die Nachteile seitens des Nachfragers seine Vorteile sowie die des Anbieters übersteigen, wieder. In Kapitel 6 werden diese Effekte analysiert.

## 5.1 Drei Varianten ökonomischen Vertrauens

Liebi (2003: 9ff.) unterscheidet drei Formen von Gütern und Dienstleistungen. Unterscheidungsmerkmal dieser Kategorisierung ist der Zeitpunkt, an dem der Käufer die relevanten Informationen zur Qualität erhält. Die meisten Güter und Dienstleistungen sind allerdings Mischformen (vgl. Liebi 2003: 12). Barney und Hansen (1994: 177ff.) unterscheiden drei Formen ökonomischen Vertrauens nach dem Ver-

---

<sup>31</sup> Melnik und Lebreton (2006: 2) nennen als funktionales Äquivalent zu ökonomischem Vertrauen die Rechtssicherheit. Diese kann auch als Vertrauensgrund bezeichnet werden.

<sup>32</sup> „Kosten, die bei der Informationsbeschaffung und –verarbeitung, der Koordination mit anderen Personen oder bei der Kontrolle des Verhaltens anderer Akteure entstehen“ (Kunz 2004: 40)

<sup>33</sup> North (1990: 54) sieht im Mangel an Mechanismen zur Senkung von Transaktionskosten die Hauptursache für ökonomische Stagnation und Unterentwicklung.



trauensgrund des Käufers. Da beide Kategorisierungen sich überschneiden, d.h. für den Erwerb bestimmter Güter- und Dienstleistungsarten bestimmte Vertrauensformen benötigt werden, sollen sie im Folgenden zusammengefügt werden.

### **5.1.1 *Search attributes und weak form trust***

Bei Gütern und Dienstleistungen mit *search attributes* kann der Käufer die Qualität bereits vor dem Kauf in hohem Maße feststellen. In diesem Falle sind Informationsasymmetrien und somit die Möglichkeiten des Verkäufers, das Vertrauen des Käufers durch opportunistisches Verhalten auszunutzen, gering (vgl. Liebi 2003: 9). Dadurch bestehen lediglich vernachlässigbare Verwundbarkeiten seitens des Käufers, so dass *weak form trust* für das Zustandekommen der Transaktion ausreicht (vgl. Barney/Hansen 1994: 177).

### **5.1.2 *Experience goods und semi-strong form trust***

Informationen über die Qualität von *experience goods* erhält der Käufer hingegen erst nach deren Erwerb (vgl. Liebi 2003: 9). Im Falle dieser Güter und Dienstleistungen besteht eine Informationsasymmetrie zwischen Käufer und Verkäufer mit den oben genannten Implikationen für das Funktionieren des Marktes.

Der Mangel an Informationen erhöht die Verwundbarkeit des Käufers und somit die Relevanz ökonomischen Vertrauens. Dieses könnte begründet sein in der streitbaren Annahme, der Vertrauensnehmer zöge eine intrinsische Gratifikation aus dem Wohl des Vertrauensgebers und handle darum im Sinne jenen Wohls.<sup>34</sup> Andere Gründe für die Erwartung, die Handlung des Vertrauensnehmers hätten erwünschte Konsequenzen für den Vertrauenden zur Folge, liegen im *semi-strong form trust*, dem Vertrauen in *governance*-Mechanismen. Wenn sie funktionieren, legen sie dem Vertrauensnehmer so hohe Kosten auf, dass sie die Vorteile des Vertrauensbruchs

---

<sup>34</sup> Die Ablehnung diese Annahme gehört zu den Grundzügen der klassischen Ökonomie: “Nobody but a beggar chuses to depend chiefly upon the benevolence of his fellow citizens“ (Smith 1998: 22). Friedman (1990: 164ff.) lehnt eine soziale Verantwortung von Unternehmen; Backhaus-Maul (2006: 33f.) fasst unter den Begriffen *Corporate Citizenship* und *Corporate Social Responsibility* die Debatte um diese Verantwortung zusammen. Jene umfasst *Corporate Giving* (Geld- und Sachspenden) und *Corporate Volunteering* (Bereitstellung von Personalressourcen), hat mit dem Verhältnis zwischen Nachfrager und Anbieter nichts zu tun und kann somit für ersteren kein Vertrauensgrund sein. Im Gegenteil: Die dafür notwendigen Ressourcen stellt indirekt teilweise der Nachfrager bereit.

mindestens ausgleichen und so jenen unwahrscheinlich machen (vgl. Barney/Hansen 1994: 177f.). Sie können unterteilt werden in Recht<sup>35</sup> und Reputation.

Rechtliche *governance*-Mechanismen bestehen in Form von Gesetzen und vertraglichen Vereinbarungen (vgl. Barney/Hansen 1994: 178). Erstere werden von parteienstaatlichen Institutionen verabschiedet und von regulativen überwacht, die ihren Bruch sanktionieren. Sie können dem Käufer von Gütern und Dienstleistungen Sicherheit verleihen (vgl. Zak/Knack 2001: 317), da entweder der Verkäufer sich an sie hält und Vertrauen nicht missbraucht, oder der Käufer über den juristischen Weg einen Ausgleich erlittener Schäden erreichen kann. Rechtliche Regelungen haben jedoch drei Nachteile. Erstens gestaltet sich das Verhältnis zwischen Sicherheit und Flexibilität waagschalenartig. Ab einem bestimmten Punkt rechtfertigen die durch gewonnene Sicherheit eintretenden Vorteile juristischer Regulierung die durch die Reduzierung von Flexibilität eintretenden Nachteile nicht mehr. Im aus Gründen der Flexibilität rechtsfrei gehaltenen Raum entstandene Nachteile durch missbrauchtes Vertrauen bleiben am Käufer haften (vgl. Hartmann 2001: 399). Zweitens führen rechtliche Regelungen nicht automatisch zum Ausgleich von Unrecht. Um in die Wirksamkeit möglicher Rechtswege vertrauen zu können, bedarf es zumindest Vertrauen in die regulativen Institutionen. Bei Unwissenheit über die Rechtslage ist zusätzlich Vertrauen in die parteienstaatlichen vonnöten, auf den Sachverhalt anwendbare Gesetze verabschiedet zu haben. Für den Vertrauenden stellt sich die Frage, wer die Wächter überwacht (vgl. Shapiro 1987: 645). Darüber hinaus ist das Beschreiten des Rechtswegs mit zeitlichen und finanziellen Kosten verbunden, die jenes Beschreiten erst ab einer Schadensmindesthöhe rechtfertigen.

Forderungen nach rechtlichen *governance*-Vorrichtungen resultieren aus der Problematisierung von Annahmen des perfekten Marktes; darum werden sie von libertären Ökonomen eher abgelehnt (vgl. Friedman/Friedman 1990: 189ff.) und von keynesianischen eher befürwortet (vgl. Stiglitz 2003: 11).

Vertragliche Vereinbarungen haben den Vorteil, spezifischer an die Transaktion angepasst werden zu können als Gesetze. Jedoch ist für sie ebenfalls Vertrauen in rechtsstaatliche Institutionen vonnöten, in deren Aufgabenbereich der Ausgleich

---

<sup>35</sup> Offensichtlich wird hier, dass Barney und Hansen (1994: 177f.) Gründe für ökonomisches Vertrauen darstellen, die nach Melnik und Lebreton (2006: 2) funktionale Äquivalente des Vertrauens sind. Dies liegt an der unterschiedlichen Weite der zugrunde liegenden Vertrauensbegriffe. Da die in vorliegender Arbeit verwendete Vertrauensdefinition den Eigennutz des Vertrauensnehmers als möglichen Vertrauensgrund beinhaltet, sollen *governance*- Mechanismen als Vertrauensgründe und nicht deren funktionale Äquivalente gesehen werden. Offe (1999: 66) hingegen bezeichnet das aus Marktmechanismen resultierende Vertrauen in einen Anbieter nicht als Vertrauen.

erlittener Schäden fällt. Zusätzlich fallen Spezifikationskosten an (vgl. Shapiro 1987: 633), wodurch solche Vereinbarungen im privaten Konsum in den seltensten Fällen gerechtfertigt sind.

Neben rechtlichen Regelungen existiert der Markt für Reputationen (vgl. Barney/Hansen 1994: 178). Jene können Anreize für Vertrauen und vertrauenswürdigen Verhalten bieten (vgl. Bohnet/Huck 2004: 362). Sie signalisieren dem Käufer die Vertrauenswürdigkeit des Verkäufers. Zusätzlich kann der Käufer davon ausgehen, dass der Verkäufer Vertrauen nicht missbraucht, da der aus vertrauenswürdigen oder vertrauensunwürdigem Verhalten resultierende Gewinn oder Verlust an Reputation<sup>36</sup> dem selben oder anderen potentiellen Tauschpartnern die Vertrauenswürdigkeit des Verkäufers signalisiert (vgl. Zak/Knack 2001: 298; Barney/Hansen 1994: 187;). Da Reputation eine Kapitalform ist (vgl. Franck 2007: 115ff.), bestehen Anreize zur Mehrung bzw. Vermeidung eines Verlustes (vgl. Haug 1997: 19). Sie verhilft dem Verkäufer zu einem späteren Zeitpunkt zu finanziell vorteilhaften Transaktionen. Die zu vermeidenden Auswirkungen eines nachhaltigen Glaubwürdigkeitsverlustes stellen einen negativen Anreiz zum Vertrauensbruch dar (vgl. Offe 1999: 50f.). Für den Käufer kann jedoch das Vertrauen in die Reputation des Verkäufers ebenso irreführend sein wie die Annahme, sein Streben nach Reputation mache den Vertrauensbruch zwangsläufig unattraktiv.

Erstens bedeutet vertrauenswürdigen Verhalten zum Zwecke des Reputationsgewinns ein Verzicht auf gegenwärtige Vorteile für die Aussicht, dafür zu einem späteren Zeitpunkt höhere Vorteile zu erzielen. Dagegen kann der Hinweis von Spieltheoretikern, dass die Bestrafung von Vertrauensbrechern am besten in wiederholten Spielen funktioniere (vgl. Kunz 2004: 57; Putnam 1999: 166), eingewandt werden. Diese wiederholte Situation mit den gleichen Beteiligten, die direkten Reputationsaufbau für den Anbieter als attraktiv erscheinen lässt, ist in der heutigen globalisierten Ökonomie nicht zwangsläufig die Regel (vgl. Bohnet/Huck 2004: 362). Wahrscheinlicher ist die Relevanz von indirektem<sup>37</sup> Reputationsaufbau, d.h. dem Gewinn an Reputation unter potentiellen Käufern, der durch vertrauenswürdigen Verhalten gegenüber dem Käufer geschieht. In jedem Falle muss der Verkäufer den

---

<sup>36</sup> Haug (1997: 17) vergleicht die Sicherheit erhöhende Wirkung der Reputation mit der von persönlicher Bekanntschaft und folgert, dass die Berücksichtigung des Wertes der Reputation seitens des Vertrauensnehmers die Wahrscheinlichkeit des Vertrauensbruchs senke.

<sup>37</sup> Die Zeitspanne zwischen vertrauenswürdigen oder –unwürdigem Verhalten ist im Falle des direkten Reputationsaufbaus diejenige, die vergeht, bis der Käufer ein vergleichbares Gut oder eine vergleichbare Dienstleistung wieder erwirbt. Sie ist länger als im Falle des indirekten Reputationsaufbaus; wodurch die Relevanz des letzteren bei unterstellter Kurzfristigkeit erhöht wird.

zu einem späteren Zeitpunkt eintretenden Nutzen als relevant einstufen. Die meisten großen Unternehmen jedoch werden von Angestellten geführt, deren Wirken zeitlich eng begrenzt ist.<sup>38</sup> Ihr Erfolg wird an finanziell zählbaren Ergebnissen während dieses Wirkens gemessen, woran sich teilweise ihre Entlohnung ausrichtet. Somit kann diesen Anbietern nicht zwangsläufig ein Interesse an dem Verzicht auf gegenwärtige Gewinne zugunsten späterer noch höherer Gewinne unterstellt werden.

Zweitens muss der Käufer annehmen, Reputation resultiere ausschließlich aus vergangenem vertrauenswürdigen Verhalten und sei eine valide Bewertung des zeitlich zurückliegenden Verhaltens eines Anbieters. Vertrauenswürdigen Verhalten jedoch ist ein Tausch von Geld gegen Reputation; da Reputation gekauft werden kann, ist dieser Tausch auch in die andere Richtung möglich. Anbieter können folglich hohe Reputation genießen, ohne vorher vertrauenswürdigen gehandelt zu haben. Wenn der finanzielle Vorteil aus der Enttäuschung von Vertrauen höher ist als der finanzielle Nachteil, der den Verlust an Reputation durch den Kauf jener ausgleichen kann, ist es lohnenswert, Vertrauen zu enttäuschen und mit dem Kauf von Reputation die Grundlage für weitere Täuschungen zu schaffen.

Drittens muss unterstellt werden, die Enttäuschung von Vertrauen trafe ausschließlich oder größtenteils den Verursacher (vgl. Zak/Knack 2001: 298f.). Jedoch ist möglich, dass Reputation zumindest teilweise ein brancheninternes Kollektivgut<sup>39</sup> ist und die Enttäuschung durch Verallgemeinerung auch oder größtenteils zum Reputationsverlust anderer Anbieter führt. Dies ist durch ihre Unübersichtlichkeit vor allem bei Angebotspolypolen wahrscheinlich, während die Zahl der Anbieter bei Angebotsoligopolen die Wahrscheinlichkeit einer verursachergetreuen Reputationsminderung erhöht (vgl. Olson 1985: 45ff.).

### **5.1.3 *Credence goods and strong form trust***

Die Qualität von *credence goods* kann der Käufer auch nach dem Erwerb nicht beurteilen. Zu *credence goods* gehören Dienstleistungen von Ärzten, Anwälten oder Beratern, aber auch Güter wie Lebensmittel und Medikamente (vgl. Liebi 2003: 11). Durch die Unmöglichkeit verlässlicher Beurteilungen durch die Nachfrager kann weder ein verlässliches Reputationssystem existieren, noch können Mängel über den

---

<sup>38</sup> Das Desinteresse gegenüber langfristigen Folgen trifft teilweise auch auf die Anteilseigner zu, denen gegenüber die Unternehmensleitung rechenschaftspflichtig ist.

<sup>39</sup> Ein Gut, das auch von Akteuren konsumiert werden kann, die nicht zu seiner Herstellung beigetragen haben (vgl. Kunz 2004: 172; Olson 1985: 13f.).

juristischen Weg gerügt werden. Positive Erwartungen seitens des Käufers können auf lediglich zwei Faktoren basieren.

Durch rechtliche *governance*-Mechanismen kann ein grobmaschiges Sicherheitsmuster erstellt werden. Zwar sind auf einzelne Fälle anwendbare Gesetze durch obiges Problem der Gütefeststellung unwirksam, doch kann die Wahrscheinlichkeit grober Vertrauensverstöße durch rechtliche Hürden gesenkt werden. Dies bringt jedoch die rechtlichen Regelungen inhärenten Nachteile<sup>40</sup> mit sich und setzt Vertrauen in parteien- und rechtsstaatliche Institutionen voraus.

Wenn trotz *governance*-Vorrichtungen bedeutende Verwundbarkeiten bestehen, bleibt den Käufern lediglich *strong form trust* (oder *principled trust*), der Glaube daran, vertrauensunwürdiges Verhalten würde gegen von den Verkäufern internalisierte Prinzipien verstoßen (vgl. Barney/Hansen 1994: 179). Diese Form des Vertrauens ist nicht der Tauschstruktur, sondern den beteiligten Personen inhärent. Barney und Hansen (1994: 180f.) nennen als mögliche Gründe dieser Form von Vertrauen das Verlassen auf eine „Unternehmenskultur“, einen Berufsethos oder einzelne normsetzende Personen in der Firma.

## **5.2 Zwei Arten ökonomischen Vertrauens**

Das in der vorliegenden Arbeit untersuchte ökonomische Vertrauen kann in nahes und ideologisches ökonomisches Vertrauen unterteilt werden und basiert auf den dargestellten Vertrauensgründen.

### **5.2.1 Nahes ökonomisches Vertrauen**

Diese Vertrauensart beinhaltet das Vertrauen in Anbieter, zu denen die Befragten direkten Kontakt haben. Nahes ökonomisches Vertrauen drückt sich im angenommenen ehrlichen Umgang folgender Personen und Institutionen mit dem Befragten aus.

Einerseits Klempner, Bauhandwerker oder andere Handwerker, Automechaniker oder andere Mitarbeiter von Reparaturdiensten; im Folgenden „Handwerker“ genannt. Andererseits Finanzunternehmen wie Banken oder Versicherungen.

Der Umgang mit diesen Anbietern erfordert verschiedene Varianten ökonomischen Vertrauens. Die Angebote von Banken bestehen durch den hohen Anteil

---

<sup>40</sup> Die Flexibilitätsnachteile können die positiven Resultate übersteigen. Ein Vorwurf an die US-amerikanische *Food and Drug Administration* lautet, dass ihre Zulassungsverfahren für neue Medikamente mehr Schaden verursacht als verhindert haben (vgl. Friedman/Friedman 1990: 204ff.).

vorab erhältlicher Informationen aus *search attributes*, die von Handwerkern oder Versicherungen beinhalten durch die bestehende Unsicherheit bezüglich der Qualität auszuführender Dienstleistungen größtenteils Eigenschaften von *experience goods* oder *credence goods*.

### 5.2.2 Ideologisches ökonomisches Vertrauen

Die Bezeichnung „ideologisches ökonomisches Vertrauen“ basiert auf der Annahme, das Vertrauensniveau resultiere weniger aus direkten Erfahrungen, sondern eher aus der Weltsicht des Befragten. Unter dieser Vertrauensart werden folgende Meinungen des Befragten subsumiert:

Erstens die Ansicht, Firmen sprächen ihre Preise nicht ab, um das Preisniveau höher zu halten, als es unter Wettbewerbsbedingungen wären.

Zweitens die Ansicht, Firmen vernachlässigten nicht Verbesserungen in Qualität und Kundenorientierung zugunsten höherer Profite.

In der Zustimmung zu der Aussage, Firmen sprächen ihre Preise ab, drückt sich nicht nur eine Vermutung illegitimen, sondern sogar illegalen Verhaltens auf Seiten der Anbieter aus, da Preisabsprachen<sup>41</sup> nach § 1 GWB<sup>42</sup> (Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen [Kartellgesetz]) untersagt sind (vgl. Friedman 2004a: 494; Gönner/Wiegel 1994: 272; Hartmann 1989: 182).<sup>43</sup> Die Vermutung, Firmen seien nur an Profiten interessiert und nicht an Qualitätsverbesserungen, ist nur vor dem Hintergrund angenommener Absprachen seitens der Anbieter plausibel, da ein Anbieter durch solch eine Orientierung im Alleingang zwangsläufig Wettbewerbsnachteile erleiden würde.

Die Nachfrager können zwar Preis und Qualität größtenteils beobachten, jedoch nicht wissen, ob diese durch Absprachen suboptimal sind. Folglich haben beide Produkt- und Dienstleistungseigenschaften in diesem Zusammenhang den Charakter von *credence goods*.

---

<sup>41</sup> Friedman (2004a: 228ff.) hält Kartellabsprachen für unwahrscheinlich und begründet dies mit den Nachteilen der Kartellmitglieder gegenüber Nichtmitgliedern und durch die schwere Überwachung und fehlende Einklagbarkeit kartellnonkonformen Verhaltens innerhalb des Kartells.

<sup>42</sup> In der Fassung vom 20. Februar 1990 mit Änderungen vom 27. Dezember 1993.

<sup>43</sup> Wenn der Befragte sich der Rechtslage bewusst ist, drückt sich in der Annahme von Preisabsprachen auch Misstrauen gegenüber den regulativen Institutionen aus.

## 6 Effekte des politischen und ökonomischen Vertrauens

Politisches Vertrauen erhöht den Handlungsspielraum politischer Entscheidungsträger und somit die Effektivität des Subsystems (vgl. Uslander 2003: 185; Mishler/Rose 1999: 78, 1997: 418; Hetherington 1998: 803). „Faith in the system“ (Weatherford 1989: 226f.) führt zu Vorteilen in der Gestaltung von Politik. Misstrauen hingegen kann durch die Erwartung, politische Entscheidungen seien ineffektiv, in Form einer sich selbst erfüllenden Prophezeiung wirken und so die Effektivität einzelner Programme untergraben, was zu weiterem Misstrauen führt (vgl. Weatherford 1984: 195). In dieser Hinsicht kann, wie bereits in Kapitel 2.5 erwähnt, von einer Verzin- sung von Ver- und Misstrauen gesprochen werden.

Politische Institutionen sind somit von öffentlicher Unterstützung abhängig „Herrschaft ist (...) auf die prinzipielle Zustimmung der Bevölkerung angewiesen“ (Gabriel 2005: 469; vgl. auch Listhaug/Wiberg 1995: 301).

Zusätzlich „leistet politisches Vertrauen einen unverzichtbaren Beitrag zur In- tegration einer politischen Gemeinschaft“ (Gabriel 1999: 202f.), wohingegen Miss- trauen ein Symptom von Fragmentierung ist (vgl. Mara 2001: 821; Gabriel 1999: 202f.) ist. Darüber hinaus ist Vertrauen in politische Institutionen bedeutend für die Konsolidierung von neuen Demokratien (vgl. Mishler/Rose 1997: 418).

Weitere positive Effekte politischen Vertrauens liegen in der damit einherge- henden erhöhten Wahrscheinlichkeit, dass die Bürger dem System Ressourcen in Form von Steuern bereitstellen, Gesetze befolgen und bereit sind, für den Staat zu arbeiten (vgl. Dalton 2006: 261, 2004: 158; Chanley u.a. 2000: 239f.; Levi/Stroker 2000: 491; Norris 1999c: 264; Nye 1997: 4), was wiederum andere Formen politi- scher Unterstützung sind (vgl. Almond/Powell 1976: 144). Dies ist dadurch bedingt, dass das Einhalten von Regeln wie das Bezahlen von Steuern oder die Befolgung von Gesetzen unter Inkaufnahme von Nachteilen für den Bürger durch die entstehenden Kosten riskant und nur dann attraktiv ist, wenn er davon ausgehen kann, dass sowohl die anderen Bürger als auch die Regierung sich fair verhalten (vgl. Scholz/Lubell 1998: 400).<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> Scholz und Lubell (1998: 410) weisen darauf hin, dass die Wahrscheinlichkeit von Steuer- hinterziehung mit politischem und sozialem Vertrauen sinkt.

Andererseits kann Vertrauen zu verminderter politischer Partizipation führen.<sup>45</sup> „When one trusts, one *foregoes* the opportunity to influence decision-making“ (Warren 1999a: 4; Hervorhebung im Original). Durch Misstrauen hingegen wird der Handlungsrahmen der Entscheidungsträger eingeschränkt und sie werden gezwungen, die Wünsche der Bürger stärker zu berücksichtigen (vgl. Citrin 1974: 988), was zu erhöhter Responsivität führt.

Analog dazu erhöht ökonomisches Vertrauen die Effektivität des ökonomischen Subsystems (vgl. Scholz/Lubell 1998: 398). Dies geschieht über die mit einem hohen Vertrauensniveau einhergehende Senkung von Transaktionskosten (vgl. Kunz 2002a: 202; Knack/Keefer 1997: 1252). Zu diesen gehören Informations- oder Suchkosten (vgl. Stolle 2002: 398; Offe 1999: 48ff.), die für den Nachfrager auf der Suche nach einem besseren Angebot anfallen. Zusätzlich wird die Notwendigkeit sowohl komplexer vertragliche Aushandlungen verringert oder beseitigt als auch die deren Überwachung. Je höherwertiger die Form des vorliegenden Vertrauens (*weak form/semi-strong form/strong form trust*), desto stärker sind die positiven Effekte auf die Transaktionskostensenkung (vgl. Barney/Hansen 1994: 184).

Jedoch können im ökonomischen System negative Auswirkungen zu hohem Vertrauens auf die Effektivität des Subsystems angenommen werden. Die zum Zwecke der Informations- und Überwachungskostensenkung erhöhte Vergabe von Vertrauen kann dazu führen, dass weniger Informationen eingeholt werden, als optimal wäre. Offe (1999: 48f.) nennt dies *wishful trusting*, d.h. leichtfertiges Vertrauen zum Zwecke der Transaktionskosteneinsparung. Zentral an *wishful trusting* ist, dass die Kosten als hoch wahrgenommen werden, jedoch geringer als die Nachteile der damit vernachlässigten Optimierung sind. Zur Vermeidung von Suchkosten<sup>46</sup> können so, auch unter Berücksichtigung jener, suboptimale Angebote wahrgenommen werden. Hohes Vertrauen kann auch bei Gütern und Dienstleistungen, deren Qualität erst

---

<sup>45</sup> Die Resultate dazu sind zweideutig. Norris (1999c: 259ff.) zieht Ergebnisse aus den 1970ern heran, denen zufolge in Großbritannien Misstrauen zu erhöhter politischer Beteiligung führte, inklusive der Wahlbeteiligung. Andererseits sieht sie einen positiven Zusammenhang zwischen Institutionenvertrauen und der Mitgliedschaft in politischen Parteien. Politisches Misstrauen hingegen begünstigt unkonventionelle Partizipation, wie die Beteiligung an Unterschriftensammlungen, Boykotten und Demonstrationen, wobei der Zusammenhang schwach sei (vgl. Norris 1999c: 263). Dalton (2006: 261) konstatiert einen Zusammenhang zwischen politischem Misstrauen und unkonventionelle politischer Partizipation, hält jedoch partizipationssteigernde Effekte sowohl des Ver- als auch des Misstrauens für theoretisch plausibel (vgl. Dalton 2004: 161). Dekker u.a. (1997: 234) hingegen stellen ein hohes Niveau politischer Partizipation in Staaten mit hohem politischem Vertrauen fest.

<sup>46</sup> Simon (1987: 267) verweist unter dem Begriff der *bounded rationality*, d.h. der Wahl einer Alternative unter beschränkter Information und Verarbeitungskapazität, auf diese Kosten, die vor allem im zeitlichen Aufwand liegen.



nach dem Erwerb verlässlich überprüft werden kann, zu mangelnder Feststellung von Fehlern führen, was die Wahrscheinlichkeit einer anderen Wahl bei nächster Gelegenheit verringert. Letztlich führt *strong form trust* gegenüber den Anbietern von *credence goods* zwar nicht zu einem Unterlassen von Überprüfungen führen, da diese für den Nachfrager ohnehin unmöglich sind, jedoch das Drängen auf die Herstellung und Durchsetzung rechtlicher *governance*-Mechanismen mindern.

Exzessives Vertrauen kann einerseits auf der Mikroebene den Vertrauenden verwundbar machen (vgl. Offe 1999: 49), wodurch möglicherweise seine „riskante Vorleistung“ (Luhmann 1989: 23f.) verloren geht: Die zur Reduzierung von Unsicherheit ignorierten Entwicklungsmöglichkeiten schlagen in Form unerwünschter Folgen zurück (vgl. Strulik 2004: 180). Durch überhöhtes Vertrauen werden Güter und Dienstleistungen nachgefragt, jene mit *search attributes*, oder länger als nötig nachgefragt, *experience goods*, als dies bei geringerem Vertrauen der Fall gewesen wäre.<sup>47</sup> Dasselbe gilt für *credence goods*, deren Kontrolle durch parteienstaatliche und regulative Institutionen bei überhöhtem Vertrauen durch die Nachfrager nicht ausreichend gefordert wird. Hohes Vertrauen mindert den Druck auf Anbieter, ihre Effizienz im Hinblick auf die Befriedigung der Bedürfnisse der Nachfrager in Preis und Qualität zu erhöhen, was systemische Implikationen nach sich zieht. Mittels eines Terminus des Subsystems ausgedrückt, treten vertrauensinduzierte Ineffizienzen auf, wenn die Gewinnkurve in eine Verlustkurve (vgl. Hartmann 1989: 143ff.) übergeht. Dies ist der Fall, wenn die Vorteile weiteren Vertrauens die Vorteile seitens der Anbieter und der Nachfrager die Nachteile seitens letzterer nicht aufwiegen.<sup>48</sup>

Als Zwischenfazit kann zunächst festgestellt werden: Politisches und ökonomisches Vertrauen erhöhen in den jeweiligen Subsystemen die Effektivität, was im politischen System zu Lasten der Responsivität, im ökonomischen ab einem bestimmten Punkt zu Lasten der Effektivität selbst geschieht.

Ob sich im politischen Kontext das Verhältnis zwischen Effektivität und Responsivität zwangsläufig waagschalenartig gestaltet, kann zwar einerseits bezwei-

---

<sup>47</sup> Dies ist vor allem dann der Fall, wenn enttäushtes Vertrauen keine Vertrauensminderung nach sich zieht: „One of the ironies of trust is that we frequently protect it and respond to its failures by bestowing even more trust (...) we sometimes throw good money after bad“ (Shapiro 1987: 649).

<sup>48</sup> Diese systemische Betrachtung ignoriert die Seite, auf der Vor- oder Nachteile anfallen. Auch nach erwähntem Kurvenwendepunkt ist der Gesamtnutzen des Vertrauens positiv, fällt jedoch auf den Nutzen von geringeren Niveaus ab, ggf. bis hin zu einem negativen Gesamtnutzen (vgl. Hartmann 1989: 144).

felt werden: "Increasing citizen input ultimately ensures the quality of government decision making" (Dalton 2006: 265). Der Vorteil direkten Inputs gegenüber dem anhand von Wahlen liegt mitunter im höheren Informationsgehalt (vgl. Schumaker 1975: 489). Andererseits ist jedoch eine ungleiche Verteilung der außerelektoralen Partizipation in der Bevölkerung problematisch, da die Wahlen inhärente Gleichheit der Bürger in ihrem politischen Einfluss nicht länger aufrecht erhalten werden kann. Inglehart (1979: 356ff.) konnte einen positiven Zusammenhang zwischen postmaterialistischen Einstellungen und dem Protestpotential feststellen. Nahe liegt, dass eine erhöhte Beteiligung der Bevölkerung an politischen Entscheidungsfindungen durch eine ungleiche Verteilung der dafür notwendigen Ressourcen<sup>49</sup> lediglich die responsive Aufnahme und die effektive Umsetzung der Forderungen derjenigen nach sich zieht, die zur wirkungsvollen Artikulation ihrer Interessen imstande sind. Dies kann zu Lasten der responsiven Aufnahme und effektiven Erfüllung der Forderungen derjenigen geschehen, deren Ausstattung an den notwendigen Ressourcen für über die Wahlbeteiligung hinausgehende Partizipation gering ist. Geht erhöhter Einfluss von *critical citizens*, d.h. tendenziell jüngeren, postmaterialistischen Personen mit überdurchschnittlichen finanziellen und kognitiven Ressourcen (vgl. Stolle/Hooghe 2004: 166f.; vgl. Westle 1994: 167; Inglehart 1979: 343ff.), liegt zumindest eine Benachteiligung derer nahe, auf die das nicht zutrifft. Eine ähnliche Ungleichverteilung stellte bereits Schumaker (1975: 489) fest, da Personen mit höherer Bildung und höherem Einkommen in der außerelektoralen Partizipation überrepräsentiert seien (vgl. auch Westle 1994: 168). Ein weiterer Einwand liegt in der Frage, ob die Funktionsfähigkeit demokratischer Systeme unter einer erhöhten Anzahl vermehrt partizipierender *critical citizens* noch gegeben sein kann (vgl. Stolle/Hooghe 2004: 167).

Die Effektivität des Subsystems Ökonomie setzt sich zusammen aus Anbieter- und Nachfragereffektivität. Auf der Nachfragerseite steigt der Nutzen durch ökonomisches Vertrauen an, indem Transaktionskosten vermindert werden. Dem steht der mit erhöhtem ökonomischem Vertrauen sinkende Nutzen gegenüber, der

---

<sup>49</sup> Politische Partizipation kann als Verhalten zur Erreichung politischer Ziele bezeichnet werden; ihre Wahrscheinlichkeit steigt mit sozioökonomischem Status (vgl. Westle 1994: 140, 165ff.). Gabriel (2004: 323ff.) sieht in Deutschland zwar eine erhöhte partei- und themenbezogene Aktivität der Personen, die über eine hohe Bildung und ein hohes Berufsprestige verfügen. Jedoch ist diese Ungleichverteilung bereits und vor allem bei der Wahlbeteiligung zu beobachten. Letzteres scheint eine deutsche Besonderheit zu sein.

durch die Wahrnehmung suboptimaler<sup>50</sup> Angebote, geringere Überprüfung der Ergebnisse und verminderten Druck auf rechtliche *governance*-Mechanismen bedingt ist. Auf Nachfragerseite ist so der Nutzen ökonomischen Vertrauens kurvenförmig und wird ab einem bestimmten Punkt negativ. Auf Anbieterseite steigt der Nutzen durch erhöhtes ökonomisches Vertrauen kontinuierlich an, da kein negativer Grenznutzen auftritt. Dies ist durch die dieser Arbeit zugrunde liegende Besetzung des Begriffes des ökonomischen Vertrauens als Vertrauen der Nachfrager in die Anbieter bedingt. Der umgekehrte Fall, das von Coleman (1988: 98) dargestellte Vertrauen der Anbieter in die Nachfrager,<sup>51</sup> schliesse die Möglichkeit negativen Grenznutzens seitens der Anbieter mit ein und hätte für die Nachfrager keine negativen Grenznutzen. Im Falle vorliegender Arbeit steigt die Effektivität des Subsystems durch ökonomisches Vertrauen bis zu dem Punkt an, an dem die Nachteile auf Seiten der Nachfrager ihre Vorteile und die der Anbieter durch zusätzliches Vertrauen übersteigen.

Neben der ambivalenten Bewertung des Vertrauens liegt eine weitere Parallele zwischen den Subsystemen in der Natur der Erwartungen an sie. Orren (1997: 100) unterscheidet im politischen Kontext zwischen *wants* und *anticipations*. Als *wants* können die Wünsche der Bürger bezeichnet werden, die auf vergangenen Leistungen des politischen Systems basieren.<sup>52</sup> *Anticipations* sind durch Versprechen politischer Akteure induzierte Erwartungen. Solche Versprechungen, so Orren (1997: 101), geben die Repräsentanten des politischen Systems in großem Umfang ab.<sup>53</sup> Eine dritte Ursache von Erwartungen liegt in den Leistungen anderer Systeme.

Forderungen (oder *demands*<sup>54</sup>) basieren auf Annahmen, was das politische System leisten kann und soll. In dieser Hinsicht sind die Kapazitäten des Systems übersteigende Forderungen auf vergangene Leistungen, aktuelle Versprechen und die

---

<sup>50</sup> Mit Verweis auf Simon (1987: 267), demzufolge auch am Ende einer umfangreichen Suche nur ein Ausschnitt der gegebenen Möglichkeiten sichtbar ist, können die nach unterlassener Suche wahrgenommenen Angebote auch subsuboptimal genannt werden.

<sup>51</sup> Wie das Vertrauen in die Bezahlung von Gütern und Dienstleistungen, die ohne juristisch verwendbaren Nachweis übergeben oder erbracht wurden oder in die Unterlassung des Missbrauchs von Rückgabemöglichkeiten etc.

<sup>52</sup> Lawrence (1997: 130ff.) merkt an, dass durch Leistungen des Staates in der Vergangenheit jener Verantwortung für Probleme übernommen hat, die zunehmend schwerer zu lösen sind, was dazu führe, dass sie nicht gelöst werden, sondern die Verantwortung für sie abgeschoben würde. Dies wiederum generiere politisches Misstrauen. Andererseits kann der Versuch staatlicher Eingriffe von der Bevölkerung als negativ angesehen werden (vgl. Bok 1997: 55).

<sup>53</sup> Orren (1997: 101) geht davon aus, dass lang andauernde negative Bewertungen in den USA zu einer Minderung dortiger *anticipations* geführt haben.

<sup>54</sup> Unter *demands* werden hier *external demands* verstanden. Sie haben, im Gegensatz zu *internal demands* oder *withinputs*, ihren Ursprung in der Systemumwelt (vgl. Easton 1986: 52).

Leistungen anderer Systeme zurückzuführen, durch die hohe Erwartungen und somit Forderungen entstehen; diese überhöhten Forderungen führen definitionsgemäß dazu, dass sie teilweise unerfüllt bleiben. Dies kann zu negativen Performanzbewertungen führen, was als Ursache politischen Misstrauens in Frage kommt (vgl. Katzenstein 2000: 143; Miller/Listhaug 1999: 216; Mansbridge 1997: 152). Die Verbesserung der politischen Performanz mag die effektivste Weise des Vertrauensaufbaus sein (vgl. Parry 1976: 142); jedoch wird Performanz an Erwartungen gemessen. Diese sind teilweise durch frühere Leistungen vorgegeben; teilweise jedoch geschürt. Folglich wäre der naheliegendste Weg zur Steigerung politischen Vertrauens, weniger zu versprechen und mehr zu bieten (vgl. Newton/Norris 2000: 61; Citrin 1974: 987). Jedoch sind niedrige Erwartungen ein systeminternes Kollektivgut, da der Verbrauch niedriger Erwartungen durch Versprechungen einzelnen Repräsentanten nutzt. Nach Coleman (1988: 109) wird in diese Güter zwangsläufig unterinvestiert. Zusammenfassend kann gesagt werden:

Erwartungen bestehen aus *wants*, *anticipations* (vgl. Orren 1997: 100ff.) und dem Vergleich mit anderen Einheiten. An ihnen wird Performanz gemessen. Wenn Performanzbewertungen politisches Vertrauen beeinflussen, entsteht Misstrauen durch hohe Erwartungen. *Wants* resultieren aus vergangener Performanz und sind somit gegenwärtig unabänderlich; auf die Höhe von *anticipations* als Produkt aktueller Versprechungen kann Einfluss genommen werden. Demnach wäre die Investition in niedrige *anticipations* für die Generierung von Vertrauen in das Subsystem rational, jedoch durch seinen Charakter als Kollektivgut nicht für seine Repräsentanten.

Auch für die Güte der Performanz ökonomischer Akteure gibt es keine absoluten Standards; sie wird an den Erwartungen gemessen, die an sie gestellt werden. Diese Erwartungen können analog zum politischen Kontext unterteilt werden in *wants*, *anticipations*, und jene, die durch den Vergleich mit anderen Akteuren verursacht sind. Jener Vergleich ist im ökonomischen Kontext einfacher als im politischen.<sup>55</sup> Wenn das Vertrauen in das Subsystem Ökonomie aus Performanzbewertungen<sup>56</sup> resultiert, die sich an Erwartungen orientieren, beeinflusst

---

<sup>55</sup> Dies ist der Fall durch die höhere Anzahl von Anbietern vergleichbarer Leistungen im ökonomischen Kontext. Sie hat zusätzlich Einfluss auf das Verhalten bei negativen Performanzbewertungen und Misstrauen. Dowding u.a. (2000: 472) gehen davon aus, dass sie in der Ökonomie eher zu *exit*, dem Verlassen des Anbieters führen. In der Politik hingegen sei die Wahrscheinlichkeit von *voice*, dem Versuch, Zustände zu ändern anstatt ihnen zu entfliehen, durch die höheren *exit*-Kosten höher.

<sup>56</sup> Darüber, was in den beiden Subsystemen als gute oder schlechte Performanz gesehen werden kann, besteht in der Bevölkerung teilweise Konsens, teilweise Dissens (vgl. Dowding u.a. 2000: 475).

sen Erwartungen das Vertrauensniveau. Ersichtlich wird die Parallelität zum Subsystem Politik: Hohe *wants* sind zwar Ausdruck hoher früherer Leistungen, jedoch der gegenwärtigen Vertrauensgenerierung hinderlich. Hohe *anticipations* haben ihren Ursprung in Versprechungen ökonomischer Akteure. Wie auch politische Systeme können ökonomische Einheiten und Systeme nur in Bezug auf die Forderungen überfordert sein, die an sie gestellt werden. Dieses Missverhältnis führt zu Misstrauen, da Nachfrager das Gefühl haben, weniger zu bekommen, als möglich wäre. Die Höhe der *anticipations* unterliegt derselben Kollektivgutproblematik wie im politischen Kontext (vgl. Olson 1985: 13) da Versprechen einzelner Anbieter jenen nutzen, jedoch zu erhöhten Erwartungen an andere Akteure und das Subsystem führen.

## 7 Hypothesen und Forschungsstand

### 7.1 Mikroebene

Im Folgenden werden unter Bezugnahme auf theoretische Überlegungen und empirische Ergebnisse anderer Arbeiten Hypothesen auf die Mikroebene formuliert.

**Tabelle 2: Mikroerklärungsfaktoren politischen und ökonomischen Vertrauens**

<b>7.1.1 Soziokulturelle Faktoren</b>
Kulturelles Sozialkapital: Generalisiertes Soziales Vertrauen (3)
Kulturelles Sozialkapital: Gemeinschaftsbezogene Werte und Normen (3)
Individuelle Zufriedenheit (3)
Religiosität (3)
<b>7.1.2 Institutionelle Integration</b>
Parteiidentifikation (1)
Unterstützung der Regierungspartei (1)
<b>7.1.3 Mikropolitisch-ökonomische Faktoren</b>
7.1.3.1 Politisch-ökonomische Performanzbewertungen
Demokratie (1)
Regierung (1)
Bildungssystem (1)
Gesundheitssystem (1)
Wirtschaftslage (1)
7.1.3.2 Politisch-ökonomische Einstellungen
Befürwortung von Einkommensnivellierung (1)
Gewerkschaftsmitgliedschaft (1)
Gefühl der Diskriminierung (1)
<b>7.1.4 Mikroökonomische Faktoren</b>
Negative Erfahrungen mit Anbieter von Gütern und Dienstleistungen (2)

Im politischen Kontext besteht bei Valenzissues Konsens, bei Positionissues Dissens. Analog dazu gibt es Eigenschaften von Gütern und Dienstleistungen, die von allen Nachfragern geschätzt werden und welche, die nur für Teile dieser Personengruppe wünschenswert sind.

### 7.1.1 Soziokulturelle Faktoren

#### *Kulturelles Sozialkapital: Generalisiertes Soziales Vertrauen*

Unter dem Begriff Sozialkapital werden Netzwerke, Normen und Vertrauen in einer Gesellschaft verstanden. (vgl. Kunz 2002b: 395; Stolle 2001: 205; Jackman/Miller 1998: 49). Diese sind unterteilbar in strukturelle (Netzwerke) und kulturelle (Vertrauen und Normen) Aspekte sozialen Kapitals (vgl. Zmerli 2004: 247f.; van Deth 2003: 83; Kunz 2002b: 397; Gabriel/Kunz 1999: 361).

Generalisiertes soziales Vertrauen beinhaltet die Ansicht, den meisten Menschen könne vertraut werden und bezieht sich im Gegensatz zu strategischem Vertrauen auf unbekannte Personen (vgl. Uslaner 2001: 571ff.). Ihm liegt eine expansive Sicht der moralischen Gemeinschaft zugrunde (vgl. Uslaner 2004: 501, 2001: 574), wodurch es sich, das unterscheidet es von partikularem Vertrauen, nicht nur auf Personen „of your own kind“<sup>57</sup> (Uslaner 2001: 573) beschränkt,<sup>58</sup> sondern inklusiv ist (vgl. Stolle 2002: 403).

Politisches Vertrauen ist dem Sozialkapitalansatz zufolge weitgehend unabhängig von politischen Erwägungen und ein Spezialfall sozialen Vertrauens (vgl. Cole 1973: 811) und somit direkt davon abhängig: „If men will not trust one another, they will not trust elites“ (Parry 1976: 135; vgl. auch Ogilvie 2005: 18; Newton 1999: 170). Neben politischem kann auch ökonomisches Vertrauen von sozialem Vertrauen beeinflusst werden (vgl. Harré 1999: 259). Dem entsprechend sollten Effekte des Vertrauens im sozialen System auf das in den Subsystemen Politik und Ökonomie nachweisbar sein. Daraus ergibt sich die erste Hypothese:

---

<sup>57</sup> Newton (2005: 3) bezeichnet „specific, thick, or particularised social trust“ als auf persönliche Bekanntschaft basierend und verwendet damit den Begriff partikularen Vertrauens anders als Uslaner, da persönliche Bekanntschaft und „your own kind“ (Uslaner 2001: 573) nicht dasselbe sind. Das selbe Unterscheidungskriterium – persönliche Bekanntschaft – verwenden auch Knack und Keefer (1997: 1257f.), allerdings mit den Begriffen „specific“ (bekannt) und „generalized“ (unbekannt) belegt. Stollens (2002: 399) Beschreibung partikularen Vertrauens („based on closed ingroups“) lässt offen, ob sie persönliche Bekanntschaft beinhaltet.

<sup>58</sup> Uslaner (2001: 572ff.) unterscheidet einerseits zwischen strategischem und moralischem Vertrauen. Letzteres beziehe sich auf unbekannte Personen, die „different from ourselves“ seien. Zusätzlich unterscheidet der Autor zwischen partikularem und generalisiertem Vertrauen. Partikulares Vertrauen sei welches in ähnliche Personen, während sich generalisiertes auf anderen Menschen generell beziehe, unabhängig von Gemeinsamkeiten mit dem Vertrauensgeber.

H1: Soziales Vertrauen hat einen positiven Effekte auf politisches und ökonomisches Vertrauen.

*Kulturelles Sozialkapital: Gemeinschaftsbezogene Werte und Normen*

Der zweite Aspekt kulturellen Sozialkapitals besteht in der Unterstützung gemeinschaftsbezogener Werte und Normen. Zu jenen gehören die drei Subdimensionen Solidarität, kritische und deliberative Prinzipien und Gesetzestreue (vgl. Denters u.a. 2007b: 94). In vorliegender Arbeit werden die Effekte der letzterer auf das politische und das ökonomische Vertrauen untersucht.

Gesetze sind im Idealfall Normen in legalisierter Form (vgl. Roßteutscher 2004: 178), d.h. Normbrüche werden nicht allein durch Reputationsverlust, sondern auch juristisch sanktioniert. Gesetze werden von Legislativen erlassen; ihre Einhaltung wird von Judikativen überwacht. Folglich kann davon ausgegangen werden, dass die Zustimmung zur Einhaltung juristisch verankerter Normen Vertrauen in die Institutionen des Rechtsstaats hervorruft, da diese ihre Einhaltung überwachen und Nichteinhaltungen sanktionieren (vgl. Gabriel u.a. 2002: 195). Zusätzlich sollte die Zustimmung zu diesen Normen das Vertrauen zu denjenigen Institutionen begünstigen, welche durch die Ausarbeitung und das Erlassen von Gesetzen die Handlungsgrundlage für die juristische Sanktionierung von Normbrüchen geschaffen haben (vgl. Offe 1999: 69). Diese sind einerseits die parteienstaatlichen Institutionen, andererseits das Europäische Parlament als externe Institution.

Für das ökonomische Vertrauen ist zunächst ein indirekter Zusammenhang möglich. Wenn die Befürwortung der Gesetzestreue politisches Vertrauen begünstigt, kann über das Vertrauen in die Herstellung und Überwachung juristischer *governance*-Mechanismen das ökonomische Vertrauen erhöht werden, da dies für Anbieter Anreize schafft, sich normkonform zu verhalten. Die Plausibilität direkter Effekte liegt in der Annahme, die Befürworter von Normen gingen davon aus, andere Personen verträten die selben Ansichten und handelten demgemäss. Nahe liegend ist jedoch auch eine umgekehrte Kausalität, nach welcher der Einhaltung von Normen unter Inkaufnahme des Verlustes von möglichen Vorteilen unter der Annahme zugestimmt wird, auch andere hielten sich an sie. So lautet die zweite Hypothese:

H2: Die Unterstützung gemeinschaftsbezogener Werte und Normen hat einen positiven Effekt auf politisches Vertrauen, vor allem auf das in die Institutionen des Rechtsstaats, und das ökonomische Vertrauen.

## *Individuelle Zufriedenheit*

Das Gefühl, das eigene Leben verlief bisher gut unter demokratischen Institutionen, kann eine diffuse und dauerhafte Unterstützungsbasis für jene Institutionen sein, da diese Zufriedenheit selbst diffus und dauerhaft ist (vgl. Inglehart 1999b:107). Die diesem Zusammenhang zugrunde liegende Überlegung liegt in der Verortung der Verantwortung an der eigenen Lage bei anderen (vgl. Listhaug/Wiberg 1995: 315). Diese muss weder zwangsläufig gegeben sein, noch die Politik zum Ziel haben. Ebenso möglich ist die Verortung der Verantwortung bei dem ökonomischen System (vgl. Miller 1989: 156).

Der Zusammenhang zwischen individueller Zufriedenheit und politischem Vertrauen wurde häufig untersucht, mit variierenden Resultaten. Brehm und Rahn (1997: 1016) sehen einen Zusammenhang zwischen egozentrischen (*pocketbook*) ökonomischen Betrachtungen und der Lebenszufriedenheit einerseits und dem politischen Vertrauen andererseits (vgl. zur individuellen Wirtschaftslage auch Gabriel 2005: 519). Mansbridge (1997: 142) konstatiert diesen Zusammenhang auch, nennt jedoch den Einfluss egozentrischer Ökonomiebewertungen marginal, verglichen mit soziotropischen, d.h. Bewertungen der allgemeinen Wirtschaftslage. Zu einem vergleichbaren Ergebnis gelangten Clarke und Kornberg (1989: 261ff.) in ihrer Untersuchung der Effekte öffentlicher Reaktionen auf ökonomische Performanz in Kanada, wobei sie jedoch indirekte Effekte egozentrischer Ökonomiebewertungen auf soziotropische und über diese auf politische Unterstützung entdeckten. In der dritten Hypothese wird demzufolge vermutet:

H3: Die Zufriedenheit mit dem eigenen Leben hat positive Effekte auf politisches und ökonomisches Vertrauen.

## *Religiosität*

Angenommen wird ein positiver Zusammenhang zwischen Religiosität und konservativen Einstellungen. Letztere beinhalten eine Präferenz für die „Prinzipien Hierarchie, Ordnung, Konformität und Stabilität“ (Walter-Rogg 2005: 167). Dementsprechend kann Religiosität bis zu einem gewissen Grad<sup>59</sup> als Gegenpol zu postmaterialia-

---

<sup>59</sup> Bei Inglehart und Baker (2000: 24) liegen Religiosität ausdrückende Items nicht auf der „survival vs. self-expression“-Dimension, welche die vier Postmaterialismus-Items beinhaltet, son-



listischen Wertorientierungen betrachtet werden. Jene führen vor allem zur Ablehnung autoritärer Institutionen (vgl. Inglehart 1997: 231). Somit sind positive Effekte der Religiosität hauptsächlich auf das Vertrauen zu rechtsstaatlichen Institutionen zu erwarten und weniger auf das zu den parteienstaatlichen; zumal im Erhebungszeitraum in keinem der vier Staaten eine konservative und damit den Kirchen nahe stehende Partei an der Regierung beteiligt war.<sup>60</sup> Daraus lässt sich die vierte Hypothese ableiten:

H4: Religiosität hat einen positiven Effekt auf politisches Vertrauen, vor allem das zu den rechtsstaatlichen Institutionen

### 7.1.2 Institutionelle Integration

#### *Parteiidentifikation*

Die Parteiidentifikation drückt nicht nur die Unterstützung einer bestimmten politischen Partei, sondern auch die Zustimmung zu der Institution Parteiensystem aus (vgl. Dalton 1999: 65). Personen, die sich einer politischen Partei nahe fühlen, wird daher eine höhere Unterstützung des politischen Systems zugeschrieben (vgl. Walter-Rogg 2005: 157). Diese „psychologische Parteimitgliedschaft“ (Gabriel 1994: 120f.) ist langfristig stabil und schwächt die negativen Effekte negativer Performanzbewertungen ab (vgl. Gabriel 1999: 21, Miller/Listhaug 1990: 371).

#### *Unterstützung der Regierungspartei*

Der *Incumbency-* oder *home team-*Hypothese zufolge ist das Niveau des politischen Vertrauens bei Anhängern<sup>61</sup> oder Wählern der Regierungsparteien höher als bei denen der Oppositionsparteien (vgl. Walter-Rogg 2005: 157; Newton 1999: 184f.; Gabriel 1999: 222; Lambert u.a. 1986: 707ff.): „Electoral outcomes have been found to have an impact on citizens' attitudes towards democratic institutions”

---

den auf der Dimension „traditional vs. secular-rational values“. Somit ist nach den beiden Autoren Religiosität nicht der Gegenpol zu postmaterialistischen Einstellungen, sondern zu säkularen.

<sup>60</sup> In Deutschland war mit den Grünen eine postmaterialistische Partei an der Regierung beteiligt, und die sozialdemokratische Minderheitsregierung Schwedens wurde von Grünen und Kommunisten toleriert.

<sup>61</sup> Newton (1999: 184f.), Gabriel (1999: 222), Norris (1999b: 229), Lambert u.a. (1986: 707ff.) und Miller und Listhaug (1990: 371) beschreiben die Effekte der Parteipräferenz, die Analysen von Walter-Rogg (2005: 157) und Blais und Gélinau (2007: 426) beinhalten die Wahlentscheidung. Zwar hängt beides zusammen, deckt sich aber nicht vollständig (vgl. Campbell u.a. 1980: 121ff.)

(Blais/Gélineau 2007: 426).<sup>62</sup> Norris (1999b: 229) gelangte zu dem Resultat, dass in 23 von 24 untersuchten Staaten die Unterstützung der Regierungspartei bzw. -parteien positiv mit politischem Vertrauen<sup>63</sup> korreliert. Dies kann daran liegen, dass das Gefühl, die eigenen Interessen seien nicht angemessen vertreten, dem Vertrauen in die politischen Institutionen abträglich wirkt (vgl. Miller/Listhaug 1990: 371). Daraus folgt:

H5: Die institutionelle Integration (Parteiidentifikation, Wahl der Regierungsparteien) hat einen positiven Effekt auf das politische Vertrauen.

### **7.1.3 Politisch-ökonomische Erklärungsfaktoren**

Unter politisch-ökonomischen Performanzbewertungen werden die Bewertungen des Funktionierens der Demokratie, der Regierung, des Bildungssystems, des Gesundheitssystems sowie der Wirtschaftslage zusammengefasst. Den politisch-ökonomischen Einstellungen wird neben der Befürwortung staatlicher Einkommensnivellierung und der Gewerkschaftsmitgliedschaft das Gefühl der Diskriminierung zugerechnet, da sich diese Einstellungen und Eigenschaften sowohl auf das politische als auch das ökonomische System beziehen.

#### **7.1.3.1 Politisch-ökonomische Performanzbewertungen**

Inwiefern der Politik die Verantwortlichkeit für die Wirtschaftslage zugeschrieben werden kann, wird in der politikwissenschaftlichen Literatur kontrovers diskutiert. So konstatieren einige Autoren diese Verantwortlichkeit (vgl. Walter-Rogg 2005: 170) oder einen Zusammenhang zwischen der Bewertung der Wirtschaftslage und dem politischen Vertrauen (Grimes 2006: 285; Norris 1999a:23; Mishler/Rose 1999: 92, 1997: 446; Brehm/Rahn 1997: 1016). Dieser muss jedoch nicht zwingend gegeben sein (vgl. Gabriel 1999: 225). Andere Autoren sehen nur einen schwachen Zusammenhang zwischen ökonomischer Performanz und dem Vertrauen in politische Institutionen (vgl. McAllister 1999: 202). Die Stärke der Einflüsse sollte unter anderem davon abhängen, inwiefern die Bürger die Verantwortung bei der Politik veror-

---

<sup>62</sup> Die Autoren kommen anhand einer Untersuchung der kanadischen Parlamentswahl von 1997 zu dem Ergebnis, dass die Zufriedenheit mit dem Funktionieren der Demokratie in der Bevölkerung durch Wahlen ansteigt. Signifikante Effekte des Wahlausgangs ergaben sich allerdings nur für diejenigen Wähler, die sowohl in ihrem Wahlkreis als auch auf nationaler Ebene zu den Gewinnern oder Verlierern zählten (vgl. Blais/Gélineau 2007: 426).

<sup>63</sup> Fuchs u.a. (1995: 345) konnten in zwölf europäischen Staaten eine höhere Demokratiezufriedenheit bei den Anhängern der Regierungspartei feststellen.

ten. Es liegt nahe, dass die Bürger bereichsabhängig die Zuständigkeit und damit Verantwortung der Politik für die Felder Wirtschaft, Bildung und Gesundheit unterschiedlich hoch einschätzen, was Unterschiede in den Effekten auf die Erklärungskraft der Zufriedenheit mit dem Funktionieren dieser Bereiche auf das politische Vertrauen nach sich ziehen sollte. Aufgrund des Einflusses ökonomischer Akteure in diesen Bereichen soll die Zufriedenheit mit dem Bildungssystem, dem Gesundheitssystem und der Wirtschaftslage in vorliegender Arbeit nicht als politische, sondern als politisch-ökonomische Performanz bezeichnet werden.

Die Bezeichnung der beiden anderen Performanzbewertungen als politisch-ökonomisch ergibt sich darüber hinaus aus der Vielzahl an Gesichtspunkten, auch ökonomischen, unter denen Fragen nach dem Funktionieren der Demokratie und der Zufriedenheit mit der Regierung beantwortet werden können.

#### *Die Zufriedenheit mit dem Funktionieren der Demokratie*

Diese Bewertung beinhaltet nicht die Zustimmung zu demokratischen Prinzipien, sondern das praktische Funktionieren der Demokratie (vgl. Linde/Ekman 2003: 405). Detaillierter kann nicht gesagt werden, welche Aspekte der Demokratie für die Befragten bei der Bewertung ihres Funktionierens relevant sind und ob diese Zufriedenheit langfristig stabil und damit eher diffus oder kurzfristig anhand der Bewertung der aktuellen Regierung schwankend und somit eher spezifisch ist (vgl. Gabriel 1994: 107f.).

Einerseits liegt nahe, dass weniger die Resultate, als vielmehr das Zustandekommen von politischen Entscheidungen von Belang ist. Der Fairness politischer Entscheidungsfindungsprozesse werden Effekte auf das politische Vertrauen zugeschrieben (vgl. Grimes 2006: 286; Miller/Listhaug 1999: 213). Plausibel ist, dass für diese Bewertung das Gefühl, das politische System sei responsiv, d.h. offen für eigene Einflussnahme (*external efficacy*, Miller/Listhaug 1990: 358) von Bedeutung ist. Demnach kann ein Demokratiedefizit durch einen bürgerfernen Staat, der den Wünschen der Bürger verschlossen gegenüber steht, dem politischen Vertrauen abträglich wirken (vgl. Norris 1999a: 23; Miller 1974: 992; Cole 1973: 812). Umgekehrt kann jedoch auch die Ansicht, die Effektivität des Systems leide an einem Übermaß an Responsivität zu einer negativen Beurteilung des Funktionierens der Demokratie führen: “What we need in politics today is not more democracy, but less” (Zakaria,

zitiert nach Dalton 2006: 261). Neben Effekten auf das Vertrauen zu den parteienstaatlichen Institutionen und dem Europäischen Parlament als Hersteller allgemein verbindlicher Entscheidungen sind auch welche zu den rechtsstaatlichen als für deren Durchsetzung verantwortliche Institutionen plausibel. Andererseits kann die Demokratiezufriedenheit auch von anderen Faktoren beeinflusst sein, wie soziotropischen und egozentrischen Bewertungen der Wirtschaftslage (vgl. Gabriel 1994: 109f.).

Effekte auf das ökonomische Vertrauen sind möglich, da politisch initiierte *governance*-Mechanismen die Wahrscheinlichkeit von Vertrauensbrüchen senken können. Eine positive Bewertung des Funktionierens der Demokratie und somit der Einrichtung und Überwachung staatlicher *governance*-Mechanismen kann dem ökonomischen Vertrauen zuträglich sein, da zu einer funktionierenden Demokratie gehört, dass Gesetze gegen unfaires Verhalten erlassen und Brüche sanktioniert werden.

#### *Die Zufriedenheit mit der Regierung*

Die Zufriedenheit mit der aktuellen Regierung soll ebenso dem politischen Vertrauen förderlich wirken (vgl. Norris 1999a: 22; Weatherford 1987: 23). Diese Bewertung kann als „leistungsbezogen“ (Gabriel u.a. 2002: 181) bezeichnet werden und beinhaltet getroffene Entscheidungen und deren Folgen. Brehm und Rahn (1997: 1010) verweisen auf mögliche negative Effekte von politischen Fehlern auf das politische Vertrauen. Die Annahme, die Zufriedenheit mit der Regierung habe Effekte auf das ökonomische Vertrauen kann allenfalls vor dem Hintergrund angenommener Wirkungen von Gesetzen, die von dieser Regierung verabschiedet wurden, auf das auf rechtlichen Regelungen basierende ökonomische Vertrauen aufrechterhalten werden.

#### *Die Bewertung des Bildungssystems*

Als „zwei zentrale Sozialsysteme“ (Roller 2006: 23) sind das Bildungssystem und das Gesundheitssystem und ihre Leistungen in hohem Maße von politischem Handeln abhängig (vgl. auch McAllister 1999: 196).

Das Bildungssystem kann in stärkerem Maße als das Gesundheitssystem als politisch geregelt und finanziert betrachtet werden. Die marktwirtschaftlichen Aktivitäten beschränken sich hier, mit Variationen zwischen verschiedenen Staaten, auf Privatkindergärten, -schulen, -hochschulen und Nachhilfeunterricht. Darum kann

davon ausgegangen werden, dass die Bewertung des Bildungssystems<sup>64</sup> in höherem Maße das politische als das ökonomische Vertrauen beeinflusst.

### *Die Bewertung des Gesundheitssystems*

Im Gesundheitssystem ist durch niedergelassene Ärzte, Apotheker, Pharmaunternehmen und private Krankenkassen der Anteil privatwirtschaftlicher Aktivitäten höher als im Bildungssystem. Somit können für das Gesundheitssystem<sup>65</sup> stärkere Effekte auf das ökonomische Vertrauen erwartet werden als für das Bildungssystem, schwächere hingegen auf das politische Vertrauen. Zudem kommen mehr Bürger in ihrem alltäglichen Leben mit dem Gesundheitssystem in Kontakt als mit dem Bildungssystem. Dies kann stärkere Effekte des Gesundheitssystems auf beide Vertrauensarten und eine relativ stärkere Bewertung des Bildungssystems anhand medialer Vermittlung zur Folge haben. Letztere fokussiert sich auf die Qualität des Bildungssystems und die Finanzierung des Gesundheitssystems (vgl. Roller 2006: 23).

### *Die Zufriedenheit mit der Wirtschaftslage*

Weatherford (1989: 229ff.) begründet den unterstellten Kausalzusammenhang zwischen der Bewertung der Wirtschaftslage und spezifischer politischer Unterstützung erstens mit den Folgen von Rezessionen und Inflationen, die größtenteils unabhängig von individuellen Eigenschaften praktisch jeden Bürger trafen, wodurch sie Kollektivprobleme seien. Zweitens seien makroökonomische Faktoren nicht von kleineren Einheiten zu beeinflussen; darüber hinaus sei Regierungen die Möglichkeit gegeben, Wirtschaftszyklen abzuschwächen. Negative Effekte auf die Legitimität und damit diffuse Unterstützung seien von „policy shortfalls“ (Weatherford 1989: 230) zu erwarten, wenn weder exogene Faktoren noch die regierende Partei verantwortlich gemacht werden können und die Vor- und Nachteile ungleichmäßig verteilt sind, d.h. Gewinner und Verlierer erzeugt werden (vgl. Weatherford 1989: 230f.).

Zwar gibt es Gründe für die Lokalisierung der Verantwortung für die Wirtschaftslage bei der Politik durch die Bürger. Dazu gehört das verstärkte Eingreifen

---

<sup>64</sup> Auf Basis von Daten aus dem ESS2 konnte Roller (2006: 24ff.) im europäischen Vergleich einen vermutlich durch die öffentliche Diskussion erzeugten Zusammenhang zwischen PISA- Ergebnissen und der Bewertung des Bildungssystems feststellen. Auf der Mikroebene verschlechtert sich in Deutschland die Bewertung des Bildungssystems mit höherer formaler Bildung.

<sup>65</sup> Die Anordnung der Staaten bei der Bewertung des Gesundheitssystems ähnelt der des Bildungssystems. Dies kann auf Fragebogeneffekte oder ähnliche Bewertungsgrundlagen zurückzuführen sein. Den stärksten Effekt auf der Mikroebene hat die Einschätzung der eigenen Gesundheit. Je positiver sie bewertet wird, desto besser wird das Gesundheitssystem bewertet (vgl. Roller 2006: 27ff.).

der Politik in den ökonomischen Sektor (vgl. Listhaug/Wiberg 1995: 301). Effekte auf das politische Vertrauen wurden einerseits nachgewiesen (vgl. Gabriel 2005: 519; Gabriel/Kunz 2002: 265; McAllister 1999: 189; Brehm/Rahn 1997: 1016), andererseits konnten beschränkte Einflüsse festgestellt werden (vgl. Newton 1999: 184f.; Miller/Listhaug 1999: 207). Jedoch muss diese Verantwortungsverortung nicht zwingend als gegeben betrachtet werden (vgl. Gabriel 1999: 225). Zwar können öffentliche Einrichtungen für Inflationen verantwortlich sein, wenn man jene als geldmengenbedingte monetäre Phänomene betrachtet (vgl. Friedman/Friedman 1990: 255). Andererseits haben politische Akteure keinen Einfluss auf das Handeln unabhängiger Zentralbanken.<sup>66</sup> Darüber hinaus sind Preissteigerungen Resultate unternehmerischer Entscheidungen. Letztlich ist die Sicht, der Staat könne Wirtschaftszyklen durch Transfer- und Transformationsausgaben positiv beeinflussen, umstritten (vgl. Friedman 2004b: 99),<sup>67</sup> was unter anderem an zunehmenden transnationalen Finanz- und Warenströmen liegt. Der zentrale Einwand ist jedoch, dass makroökonomische Faktoren von kleineren Einheiten beeinflussbar sind, da ansonsten ökonomische Umstände vollständig durch politisches Handeln zu erklären sein müssten. Darum werden in vorliegender Arbeit Effekte von der Bewertung der Wirtschaftslage<sup>68</sup> auf das politische Vertrauen nicht implizit angenommen, sondern sollen neben denen auf das ökonomische Vertrauen untersucht werden. Schließlich ist plausibel, dass die Verantwortung für die Wirtschaftslage den Unternehmen zugeschrieben wird.

Die erwarteten Einflüsse der fünf Bewertungen können als auf einem Kontinuum liegend betrachtet werden:

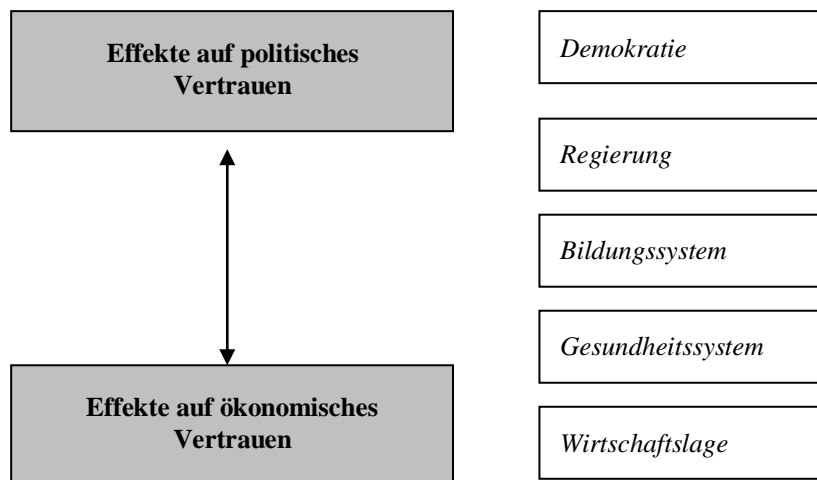
---

<sup>66</sup> In Schweden und Großbritannien verhält es sich anders, da die Leitung der schwedischen Reichsbank vom Parlament gewählt wird und die *Bank of England* dem Finanzministerium unterstellt ist (vgl. Scharpf 1987: 256).

<sup>67</sup> Zu den ökonomischen Einwänden gehört, viele Programme würden erst nach der Rezession in Kraft treten, nicht mehr zurückgefahren werden und staatliche Nachfrage würde private teilweise ersetzen (vgl. Friedman 2004b: 99ff). Politisch- philosophische Einwände basieren auf der Annahme, ein durch Transfer- oder Transformationsausgaben über das Minimalmaß ausgedehnter Staat verletze die Rechte seiner Bürger (vgl. Nozick 1977: 149ff.).

<sup>68</sup> Miller (1989: 152) sieht die Möglichkeit, dass verschiedene Aspekte ökonomischer Performanz für verschiedene gesellschaftliche Gruppen in unterschiedlichem Maße relevant sein können; beispielsweise könne den Arbeitern eher an geringer Arbeitslosigkeit, der Mittelschicht hingegen an einer niedrigen Inflationsrate gelegen sein. Alesina und Wacziarg (2000: 156) konstatieren eine höhere Bedeutung des Wirtschaftswachstums gegenüber diesen beiden Faktoren. Dalton (2004: 116) geht davon aus, dass die relative Stärke dieser Bewertungen zeitlich schwankt.

## Schaubild 2: Erwartete Effekte politisch-ökonomischer Performanzbewertungen auf das politische und ökonomische Vertrauen



Quelle: Eigene Darstellung

Die sechste Hypothese lautet dem Schaubild 2 entsprechend:

H6: Positive Performanzbewertungen haben einen positiven Effekt auf politisches und ökonomisches Vertrauen, wobei ein Kontinuum erstellt werden kann von politischen zu ökonomischen Aspekten mit den jeweiligen Effekten auf das Vertrauensniveau des Subsystems.

### 7.1.3.2 Politisch-ökonomische Einstellungen

Die Zusammenfassung der folgenden drei Einstellungen und Eigenschaften des Befragten zu dieser Kategorie ergibt sich aus dem Umstand, dass sie sowohl im politischen als auch ökonomischen Kontext relevant sind.

#### *Die Befürwortung der Einkommensgleichheit*

Die Ansicht, der Staat solle Maßnahmen zur Verminderung von Einkommensunterschieden durchsetzen, kann aus der Annahme resultieren, die vom ökonomischen System verursachte Einkommensverteilung sei ungerecht. Plausibel sind negative Effekte dieser Annahme auf das ökonomische Vertrauen. Die Vermutung, das Ver-

halten ökonomischer Akteure bei dem Erwerb von Arbeitskraft sei unfair, legt nahe, dass diese Akteure sich ebenso beim Verkauf von Gütern und Dienstleistungen vertrauensunwürdig verhalten. Dementsprechend soll die Befürwortung der Nivellierung von Einkommensunterschieden negativ mit ökonomischem Vertrauen verbunden sein.

#### *Gewerkschaftsmitgliedschaft*

Gewerkschaften haben das Ziel, die wirtschaftliche Lage von abhängig Beschäftigten zu verbessern und agieren sowohl „in Bezug auf das politische System“ (Schmid 2002: 180) als auch auf das ökonomische. Darum kann davon ausgegangen werden, dass Gewerkschaftsmitglieder und ehemalige Mitglieder sich in bestimmten Forderungen und Einstellungen gegenüber Politik und Ökonomie von Nichtmitgliedern unterscheiden. Durch die Konflikte zwischen Gewerkschaften und ökonomischen Akteuren sind negative Effekte der Mitgliedschaft in ihnen auf das ökonomische Vertrauen nahe liegend.

#### *Gefühl der Diskriminierung*

Das Gefühl sozialer Benachteiligung kann negative Effekte auf das politische Vertrauen haben (vgl. Walter-Rogg 2005: 154f.; Gabriel/Kunz 2002: 271). Jedoch muss unterschieden werden zwischen dem unterstellten Grund und dem Bereich der Diskriminierung. Neben politischer Diskriminierung durch augenscheinlich ungerechte Beschlussfassungen oder das Gefühl, als ungerecht empfundene juristische Entscheidungen oder Handlungen der Polizei wären bedingt durch die vom Individuum gedachte Zugehörigkeit zu einer Gruppe, ist auch Diskriminierung im ökonomischen Sektor möglich.

Aus den vorangegangenen Überlegungen resultiert die folgende Hypothese:

H7: Eine perzipierte Diskriminierung hat negative Effekte auf politisches und ökonomisches Vertrauen. Die Mitgliedschaft in einer Gewerkschaft (auch die ehemalige) sowie die Befürwortung der Nivellierung von Einkommensunterschieden hat negative Effekte auf ökonomisches Vertrauen.

### **7.1.4 Mikroökonomische Faktoren**

#### *Negative Erfahrungen mit Anbietern von Gütern und Dienstleistungen*



Zu den mikroökonomischen Faktoren zählt das Gefühl, von Partnern in ökonomischen Transaktionen ungerecht behandelt worden zu sein. Erhoben wird dies anhand der Erfahrungen mit Handwerkern und Finanzunternehmen. Wenn Personen der Ansicht sind, von jenen in der Vergangenheit ungerecht behandelt worden zu sein, soll dies ihr Vertrauen in jene, das im Kontext dieser Arbeit als nahes ökonomisches Vertrauen bezeichnet wird, negativ beeinflussen. Die Voraussetzung dafür ist, dass Vertrauen, wie von Newton (2004: 22) vermutet, sich den gesammelten Erfahrungen anpasst (vgl. Abschnitt 2.5). Durch eine Generalisierung auf andere Anbieter von Gütern und Dienstleistungen ist zudem möglich, dass das Niveau ideologischen ökonomischen Vertrauens durch jene negativen Erfahrungen in Mitleidenschaft gezogen wird. Daraus ergibt sich die letzte Mikrohypothese:

H8: Negative Erfahrungen mit Handwerkern oder Finanzunternehmen haben negative Effekte auf das ökonomische Vertrauen; vor allem das nahe.

### **7.1.5 Nicht oder nur teilweise untersuchte Mikrofaktoren**

Einige theoretisch plausible Erklärungsfaktoren werden nicht oder lediglich im nationalen Modul der deutschen Teilstudie des ESS2 erhoben. Die Ergebnisse der Zusatzregressionen für Westdeutschland werden tabellarisch nicht ausgewiesen; der Fragewortlaut findet sich im Anhang.

Zu diesen Erklärungsfaktoren gehört die *external efficacy*. Während der Begriff *internal efficacy* die Einschätzung der eigenen Fähigkeit zum Verständnis von Politik und der Partizipation in ihr beinhaltet, drückt *external efficacy* die wahrgenommene Responsivität politischer Entscheidungsträger und Institutionen gegenüber den Forderungen der Bürger aus (vgl. Gabriel 1994: 118; Craig u.a. 1990: 290; Lambert u.a. 1986: 706f.). Miller und Listhaug (1990: 359) bezeichnen externe Effektivität und politisches Vertrauen als Responsivitätsmassstäbe. Walter-Rogg (2005: 162) stellt einen negativen Zusammenhang zwischen der Ansicht, Parteien seien nur an Wählerstimmen interessiert und politischem Vertrauen fest. In der Zusatzregression für Westdeutschland zeigte sich, dass die Ablehnung dieser Aussage und vor allem das Gefühl, Politiker interessierten sich für die Belange des Befragten, hochsignifikante und mittelstarke positive Effekte auf das politische Vertrauen, vor allem zu den parteienstaatlichen Institutionen, haben. Von der Ansicht, in einer politisch orientierten Gruppe eine aktive Rolle übernehmen zu können, die als Maßstab von *internal efficacy* dienen kann, gingen hingegen keine signifikanten Effekte aus.

Weitere Einflüsse können von der perzipierten sozialen Gerechtigkeit ausgehen. Gabriel und Kunz (2002: 265) stellten für Westdeutschland starke Effekte wahrgenommener sozialer Ungerechtigkeit auf die Entstehung politischen Misstrauens fest. In der Zusatzregression konnten Effekte auf das politische Vertrauen durch die Wahrnehmungen, im Vergleich zu anderen einen gerechten Anteil zu bekommen und auf das ökonomische Vertrauen von der Ansicht, der individuelle Lebensstandard sollte stark mit individuellen Leistungen zusammenhängen, in Westdeutschland nicht nachgewiesen werden. Jedoch wird das nahe ökonomische Vertrauen von dem Gefühl, den gerechten Anteil zu bekommen, mit niedriger Signifikanz und schwachen Zusammenhängen begünstigt.

Plausibel sind auch Effekte des präferierten normativen Demokratiemodells<sup>69</sup> auf die politische und ökonomische Unterstützung. Fuchs (1999: 125ff.) thematisiert am Beispiel Ost- und Westdeutschlands mögliche Konsequenzen von Übereinstimmung und Abweichung zwischen normativen Vorstellungen<sup>70</sup> und verwirklichtem Modell. Analog dazu wären positive Zusammenhänge zwischen der Ablehnung des Sozialismus, der Befürwortung von Einkommensunterschieden und der Präferenz für die Marktwirtschaft einerseits und dem ökonomischen Vertrauen andererseits plausibel, was jedoch in Westdeutschland verworfen werden kann.

Im Falle Ostdeutschlands können DDR-Bindungen politisches und ökonomisches Vertrauen beeinträchtigen. Gabriel und Neller (2000: 84) konnten einen negativen Einfluss dieser Einstellungen auf die Einstellungen zum politischen System der Bundesrepublik nachweisen (vgl. Gabriel 2005: 517, 1999: 222).

Neben dem untersuchten kulturellen kann auch das strukturelle Sozialkapital von Relevanz sein. Dazu gehört die Einbindung von Menschen in soziale Netzwerke (vgl. van Deth 2000: 126). Vertreter des Sozialkapitalansatzes postulieren

„eine (...) Beziehung zwischen der Mitgliedschaft und Aktivität in Freiwilligenorganisationen und dem sozialen Vertrauen einerseits sowie dem Vertrauen in politische Institutionen“ (Gabriel/Kunz 2002: 271).

---

<sup>69</sup> Fuchs (1999: 125) stellt drei normative Demokratiemodelle vor: Das libertäre, das liberale und das sozialistische. Sie unterscheiden sich nicht in den minimalen, jedoch in den zusätzlichen Elementen von Demokratien. Das sozialistische Demokratiemodell beinhaltet in der Verfassung verankerte Sozialrechte und Rechte der direkten Partizipation, sowie die politische Verwirklichung von Sozialrechten; das liberale Modell nur letzteres und das libertäre Modell nichts davon.

<sup>70</sup> Ostdeutsche halten eher als Westdeutsche den Sozialismus für eine gute Idee, die lediglich schlecht ausgeführt wurde. Ebenso geben sie in geringerem Maße als Westdeutsche Freiheit den Vorrang vor Gleichheit (vgl. Fuchs 1999: 133ff.).

Auf Überlegungen Tocquevilles basierend, wird in der Sozialkapitaltheorie angenommen, soziales Vertrauen und gemeinschaftsbezogene Werte und Normen entstünden durch Engagement in Freiwilligenorganisationen. (vgl. Gabriel/Zmerli 2006: 12; Newton 1999: 171; Gabriel 1999: 202; Putnam 1995: 67ff.). Diese Organisationen können nach ihrer Zusammensetzung unterschieden werden in *bridging* (heterogen) und *bonding* (homogen) *associations*. Die möglichen Effekte dieser Vereinigungen unterscheiden sich. *Bridging associations* werden als offen, inklusiv und letztlich generalisiertes Vertrauen erzeugend betrachtet, die Mitglieder von *bonding associations* können hingegen zu homogen für die Entstehung jenen Vertrauens sein (vgl. Stolle 2002: 404f.); möglich sind sogar negative Effekte auf das Vertrauen zu Nichtmitgliedern (vgl. van Oorschot u.a. 2006: 152; Portes/Landolt 1996: 2).

Putnam (1999: 89f.) unterscheidet zwischen internen und externen Effekten dieser Organisationen:

„Internally, associations instill in their members habits of cooperation, solidarity, and public-spiritedness (...) externally, (...) associations of like-minded individuals contribute to effective democratic governance.“

Folgende Punkte wurden an den unterstellten positiven Effekten der Einbindung in soziale Netzwerke auf das politische Vertrauen hervorgebracht:

Es wird bezweifelt, dass die von Putnam genannten Gruppen wie Fußballvereine oder Chöre in ihrer personellen Zusammensetzung mannigfaltig genug sind, um generalisiertes soziales Vertrauen zu generieren (vgl. Stolle 2002: 406f.; Uslaner 2001: 579; della Porta 2000: 204).

Zusätzlich ist fraglich, warum Freiwilligenorganisationen eine zentrale Rolle bei der Bildung generalisierten Vertrauens spielen sollen, zumal sogar in ihnen aktive Menschen einen wesentlich größeren Teil ihrer Zeit mit Familienmitgliedern, Kollegen oder Mitschülern verbringen als in Vereinen (vgl. Newton 2004: 20, 1999: 172; della Porta 2000: 204). Möglich ist auch eine Bildung von Misstrauen gegenüber Außenstehenden, was für Vereine als auch für Nachbarschaften gelten kann (vgl. Levi 1996: 47ff.).

Deutlich wird außerdem nicht, wie sich Vertrauen in bekannte auf jenes in unbekannte Personen oder politische Institutionen übertragen soll (vgl. Ogilvie 2005: 18f.; Fuchs u.a. 2002: 434; Uslaner 2001: 570f.; Cohen 1999: 220).

Fraglich sind auch die von Putnam (1995: 66) angenommenen Gemeinwohl fördernden Effekte von Freiwilligenorganisationen. Die im Sozialkapitalansatz vertretene positive Sicht dieser Organisationen als mitunter die Performanz politischer Institutionen verbessernd (vgl. van der Meer 2003: 134) sollte um die in der *Public-Choice*-Theorie vorzufindenden gegenteilige Meinung ergänzt werden, dass diese Organisationen „fortschrittsfeindliche Verteidiger eingespielter Besitzstände“ (Kunz 2002: 394) sein könnten (vgl. Fukuyama 2001: 12; della Porta 2000: 204; Gabriel/Kunz 1999: 360; Jackman/Miller 1998: 59).

Der letzte Kritikpunkt richtet sich nicht ausschließlich gegen die unterstellte positive Wirkung von Freiwilligenorganisationen, sondern auf das gesamte Sozialkapitalmodell Putnams. Lemann (1996:25) sieht einen Widerspruch zwischen Putnams Werken „Bowling Alone“ und „Making Democracy Work“. Im ersteren beklagt Putnam einen Rückgang des Sozialkapitals in den USA<sup>71</sup> innerhalb von zwei Jahrzehnten, was in Putnams Italien undenkbar wäre, da hier von einer seit der Renaissance andauernden Stabilität der Ungleichverteilung zwischen Nord und Süd ausgegangen würde. Einen weiteren Einwand gegen diese Vermutung bringen McLaren und Baird (2006: 892) hervor: In der Erhebung für die *Civic Culture*-Studie von Almond und Verba im Jahre 1959 wurden keine nennenswerten Unterschiede zwischen den beiden Landesteilen festgestellt. Das soziale Engagement war im Süden sogar höher.

Die empirisch ermittelten Effekte sozialen Engagements sind ernüchternd: Newton (2005: 10) kann in einer Zusammenfassung des Forschungsstandes keine Effekte auf politisches Vertrauen feststellen; ebenso wenig Dekker und van den Broek (1996: 143) in den Staaten der *Civic Culture*-Studie, Gabriel und Kunz (2002: 267) in Deutschland und Deters u.a. (2007a: 83) in 13 europäischen Gesellschaften. Brehm und Rahn (1997: 1018) konstatieren sogar negative Effekte auf politisches Vertrauen, so dass sie den Gesamteffekt sozialen Kapitals auf jenes durch den positiven Effekt sozialen Vertrauens einen *wash*, ein Nullgeschäft, nennen.

Newton (2005: 10) und Lillbacka (2006: 217; anhand eines finnischen Samples) sehen keine Effekte auf das soziale Vertrauen; ebenso wenig Stolle (2001: 227), welche die Problematik der *self-selection* durch den Vergleich kürzlich beigetretener Mitglieder mit langfristigen Mitgliedern umging. Brehm und Rahn (1997: 1010) hingegen konnten einen engen Zusammenhang zwischen sozialem Engagement und sozialem Vertrauen feststellen.

---

<sup>71</sup> Dekker und van den Broek (2006: 185f., 1996: 131) hingegen konnten zwischen 1960 und 1999 keinen Rückgang in der Beteiligung an Freiwilligenorganisationen in den USA feststellen.

Neben genannten möglichen Erklärungsfaktoren politischen und ökonomischen Vertrauens können Medieneinflüsse von Bedeutung sein. Unter den Begriffen *Media-* und *Videomalaise*<sup>72</sup> wird die Vermutung verstanden, die Medien- bzw. Fernsehberichterstattung sei zunehmend<sup>73</sup> auf negative Ereignisse fokussiert (vgl. Walter-Rogg 2005: 158; Wolling 1999: 57), was negative Effekte auf das politische und ökonomische Vertrauen zur Folge hätte. Während Orren (1997: 99) der Fernsehberichterstattung eine Minderung des politischen Vertrauens durch ihre Konzentrierung auf Personen statt Inhalten zuschreibt, kann Norris (2000: 238f.) nur in dreien (Westdeutschland, Schweden und der Schweiz) von neun untersuchten Staaten überhaupt einen, wenn auch nur schwachen, Zusammenhang erkennen. Durch den internationalen Charakter und die erwünschte Vergleichbarkeit des ESS werden nur die Quantität von Fernseh-, Radio- und Printmedienkonsum und der darin enthaltene Anteil an Nachrichten über Politik erhoben und nicht, welche Anbieter gewählt werden.

Schließlich können auch die unter Begriff des Postmaterialismus subsumierten Einstellungen von Bedeutung sein. Inglehart (1999a: 236) schreibt postmaterialistischen Wertorientierungen negative Effekte auf das Vertrauen zu politischen Institutionen, vor allem hierarchischen, zu (vgl. Walter-Rogg 2005: 157; Dalton 2004: 104 ff., 2000: 259; Gabriel 1999: 219; Inglehart 1997: 231). Die Datenlage erlaubt die Messung von Postmaterialismus<sup>74</sup> nicht, da von der Rechts-Links-Selbsteinstufung<sup>75</sup> nicht auf diese Wertorientierungen geschlossen werden kann.

## 7.2 Makroebene

Makropolitische Erklärungsfaktoren können Unterschiede zwischen Staaten erklären und konzentrieren sich auf objektive Eigenschaften der politischen Welt (vgl. Denters u.a. 2007a: 79). Jedoch ist eine geringe Anzahl untersuchter Staaten validen Rückschlüssen auf diese Faktoren hinderlich (vgl. Denters u.a. 2007a: 82; Peters 1998: 38ff.). Darum können in dieser Arbeit Unterschiede zwischen den fünf Unter-

---

<sup>72</sup> Unter dem Begriff *Videomalaise* werden negative Effekte des Fernsehens auf die politischen Einstellungen angenommen. Ursächlich dafür seien vor allem die Unaufmerksamkeit seines Publikums, seine vom Publikum zugesprochene hohe Glaubwürdigkeit, die interpretierende Darstellung der Nachrichten sowie die Auswahl negativer Ereignisse (vgl. Wolling 1999: 57).

<sup>73</sup> Orren (1997: 97ff.) sieht den Trend zur negativen Berichterstattung als vom Fernsehen gesetzt und von den Printmedien gefolgt.

<sup>74</sup> Inglehart und Baker (2000: 24) messen Postmaterialismus anhand von vier Items, in denen der Befragte Selbstverwirklichung und Lebensqualität den Vorrang vor ökonomischer und physischer Sicherheit gibt.

<sup>75</sup> Postmaterialisten stufen sich weiter links ein als Materialisten (vgl. Inglehart 1979: 349).

suchungseinheiten im politischen und ökonomischen Vertrauen empirisch untersucht werden; jedoch nicht deren makropolitischen Ursachen. Sie werden theoretisch erörtert.

### 7.2.1 Alte, semi-alte und neue Demokratien und Marktwirtschaften

Plausibel ist ein Zusammenhang zwischen dem Vertrauen zu demokratischen Institutionen und der Dauer der Zeit, die sie bereits existieren bzw. der Staat demokratisch ist (vgl. McAllister 1999: 201; Norris 1999b: 233). Die naheliegendste Ursache solcher Zusammenhänge ist die Vermutung, dass Institutionen unter anderem aufgrund der in ihnen inkorporierten Werte und Lebensformen vertraut wird (vgl. Offe 1999: 70). Dementsprechend sollte die Zustimmung zu demokratischen und marktwirtschaftlichen Werten das Vertrauen zu demokratischen und marktwirtschaftlichen Institutionen begünstigen. Eine für die Vermittlung von Werten bedeutende Lebensphase eines Individuums ist die seiner Primärsozialisation.<sup>76</sup> Easton (1986: 57) nennt das Jugendalter den für die Bildung von politischen Einstellungen wichtigsten Zeitraum (vgl. auch Almond/Powell 1976: 141; Mishler/Rose 2002: 7). Inglehart (1988: 1224f.) verwendet als Fixpunkt für die Primärsozialisation das Alter von 15 Jahren; somit sollten diejenigen Personen als demokratisch und marktwirtschaftlich primärsozialisiert bezeichnet werden, die im Alter von 15 Jahren<sup>77</sup> in Gesellschaften lebten, in denen demokratische und marktwirtschaftliche Werte als gültig anerkannt wurden. Durch den Einbezug alter, semi-alter und neuer Demokratien ergeben sich somit große Unterschiede in den Anteilen demokratisch und marktwirtschaftlich primärsozialisierter Befragter:

**Tabelle 3: Alte, semi-alte und neue Demokratien und Marktwirtschaften**

Großbritannien	Schweden	Deutschland/ West	Deutschland/ Ost	Polen
<i>Jahr der Implementierung von Demokratie und Marktwirtschaft</i>				

<sup>76</sup> Almond (1989: 29) schreibt über die Einflüsse der Sozialisation auf politische Einstellungen und politisches Verhalten: „Beliefs, feelings, and values significantly influence political behavior, and that these beliefs, feelings, and values are the product of socialization experiences is one that is sustained by much evidence“. Parsons u.a. (1959: 18) verstehen unter Sozialisation unter anderem die Weitergabe von „value-orientations and other components of the culture“ von Eltern an ihre Kinder. Resultat sei „the child’s acceptance of the adult’s values in the relevant contexts“.

<sup>77</sup> Im ESS2 (2004)-Fragebogen wird die Beschäftigungssituation des Vaters des Befragten zu dem Zeitpunkt erhoben, an dem der Befragte 14 Jahre alt war (F50).

	-	-	1949 <sup>78</sup>	1990	1991 <sup>79</sup>
<i>Anteil der demokratisch und marktwirtschaftlich primärsozialisierten an den Befragten in %</i>					
	100	100	89	18	27
<i>N</i>	1891	1948	1809	997	1716

**Quelle:** ESS2; eigene Berechnungen

Aus Gründen der Übereinstimmung mit der Grundgesamtheit der folgenden empirischen Analysen ignoriert die Tabelle Migrationsbewegungen und berücksichtigt den heutigen Wohnort. Die Unterschiede zwischen Ostdeutschland und Polen resultieren aus dem hohen Anteil junger Befragter in Polen.

Wie zu sehen ist, bilden Ostdeutschland und Polen aufgrund ihres späten Übergangs zu Demokratie und Marktwirtschaft<sup>80</sup> und ihrer damit hohen Anzahl von unter anderen Institutionen primärsozialisierten Befragten Sonderfälle unter den Untersuchungseinheiten. Die beiden konträren Positionen zur Relevanz der Primärsozialisation stellt Fuchs (1999: 128ff.) unter den Begriffen *demonstration hypothesis* und *socialization hypothesis* dar:

Nach der *demonstration hypothesis* (Fuchs 1999: 128) oder dem *diffusion-axiom* (Rohrschneider 1999: 51) diffundierten demokratische Werte des ökonomisch erfolgreichen und damit attraktiven Westens durch systemexternes Lernen<sup>81</sup> in die (post)sozialistischen Gesellschaften Mittel- und Osteuropas. Dies machte die Sozialisationsversuche der dortigen Regime zunichte. Die selben Effekte systemexternen Lernens können diesen Überlegungen zufolge für ökonomischen Einstellungen erwartet werden.

Der *socialization hypothesis* zufolge ist der lebensweltliche institutionelle Kontext, in dem die Menschen leben, relevant für die Bildung von Einstellungen.<sup>82</sup> Demnach ist die Bildung demokratischer Wertorientierungen in sozialistischen Systemen nur begrenzt möglich (vgl. Fuchs 1999: 128). Rohrschneider (1999: 34ff.)

<sup>78</sup> Das Jahr der Wiederimplementierung der Demokratie.

<sup>79</sup> Das Jahr der „ersten freien und demokratischen Parlamentswahlen“ (<http://www.das-parlament.de/2004/41-42/Beilage/006.html>).

<sup>80</sup> Friedman (2004b: 30) ist der Ansicht, „dass eine sozialistische Gesellschaft nicht zugleich demokratisch sein kann - jedenfalls nicht in dem Sinne, dass sie persönliche Freiheit garantiert“.

<sup>81</sup> Vor Kenntnissen der Ostdeutschen vor 1989 über die politischen und ökonomischen Zustände der Bundesrepublik kann angesichts einer innerdeutschen „Kommunikationsgesellschaft“ (Gabriel/Zmerli 2006: 9) ausgegangen werden. Rohrschneider (1999: 39) sieht diesen Informationsfluss bedingt durch den Empfang westdeutscher Sender in der DDR, die Erlaubnis für über 65 Jahre alte Ostdeutsche, die Bundesrepublik zu besuchen, sowie Reisen Westdeutscher in die DDR. Jedoch befanden sich die Ostdeutschen damit lediglich in der Rolle der Zuschauer.

<sup>82</sup> Von Hayek (1994: XXXIX) fasst die Wirkung sozialistischer Sozialisation zusammen: „The most important change which extensive government control produces is a psychological change, an alteration in the character of the people (...) the political ideals of a people and its attitude toward authority are as much the effect as the cause of the political institutions under which they live“.

nennt unter dem Begriff des institutionellen Lernens die Lehrpläne der DDR- Bildungseinrichtungen, die negativen Karrierekonsequenzen oppositioneller Äußerungen, die staatliche verordnete Hegemonie der SED und das durch den Sozialismus bedingte mangelnde Interessenvertretungssystem in ökonomischen Bereich und folgert: „Those arenas that nurtured democratic citizenship qualities in the West (...) were largely absent in eastern Germany“ (Rohrschneider 1999: 37). Dieser Befund kann auf Polen übertragen werden.

Die Implikationen beider Hypothesen sind grundverschieden. Nach der Sozialisationshypothese unterscheiden sich die politischen Kulturen des Ostens und des Westens und passen sich nur langsam, wenn überhaupt, an die veränderte politische Struktur an (vgl. Fuchs 1999: 129). Unterschiede können gemäß dem Axiom institutionellen Lernens auch im Bereich der ökonomischen Einstellungen erwartet werden (vgl. Rohrschneider 1999: 160ff.). Nach der Demonstrationshypothese hingegen lag eine passende politische Kultur bereits zum Zeitpunkt des Systemwechsels vor (vgl. Fuchs 1999: 129). Nach dieser Hypothese wären negative Bewertungen des politischen und ökonomischen Systems mit gegenwärtig vorliegenden Umständen<sup>83</sup> zu begründen.

Neben der Primär- und teilweise Sekundärsozialisation unter einem anderen Regime unterscheiden sich Ostdeutschland und Polen von den anderen drei Untersuchungsobjekten darin, dass ihre Bürger im Vergleich mit einem erlebten Vorgängersystem einen weiteren Referenzpunkt zur Bewertung der Performanz des gegenwärtigen Regimes haben (vgl. Mishler/Rose 1999: 79). So werden die aktuellen Regime nicht nur danach bewertet, was sie sind und was sie tun, sondern zumindest kurzfristig auch danach, was sie nicht sind (vgl. Mishler/Rose 1999: 79). Die Bewertung des alten Regimes und seiner Performanz wiederum kann sich nach seinem Ableben noch ändern. Van Deth diagnostiziert den Bürgern der neuen Bundesländer demgemäß eine „retrospektive Romantisierung der früheren Mangelwirtschaft des repressiven Regimes“ (van Deth 2004: 13), was zu einer negativeren Bewertung der aktuellen Institutionen führen kann, da eine positive Bindung an das alte Regime eine negative Bewertung des neuen Regimes begünstigt und umgekehrt (vgl. Gabriel/Neller 2000: 84).

---

<sup>83</sup> Im Fall der Bevölkerung Ostdeutschlands konnte nach der Wendeeuphorie Anfang der 1990er Jahre eine zunehmende Ablehnung des marktwirtschaftlichen Systems festgestellt werden, die durch die ökonomische Ungleichheit zwischen beiden deutschen Landesteilen bedingt war (vgl. Greiffenhagen/Greiffenhagen 1993: 369ff.).



Mishler und Rose (2002: 8) sehen eine Überlappung der konträren Positionen in der Debatte um die *socialization hypothesis* und die *demonstration hypothesis*, da beide die politische Unterstützung als erlernt ansehen würden und sich lediglich im Zeitpunkt des Lernens unterschieden. Sozialisationsbezogene Theorien legten Wert auf die Einflüsse der Primärsozialisation, Performanztheorien auf die der Sekundärsozialisation. Darüber hinaus fände die Bewertung der Performanz des aktuellen Regimes vor dem Hintergrund der unter dem Vorgängerregime erfahrenen Performanz statt (vgl. Mishler/Rose 1999: 434).

Es können negative Effekte auf das politische und ökonomische Vertrauen in Ostdeutschland und Polen erwartet werden, da die dortigen Bevölkerungen größtenteils unter sozialistischen Regimen primärsozialisiert wurden, wodurch die Wahrscheinlichkeit der Unterstützung demokratischer und marktwirtschaftlicher Werte geringer ist. Dies ist zwar vor allem für die Befragten in Polen zu erwarten, da die Ostdeutschen medial vermittelt oder durch verwandtschaftliche Kontakte das politische Geschehen Westdeutschlands mitverfolgen konnten<sup>84</sup> (vgl. Gabriel/Zmerli 2006: 9); dennoch standen auch die sie „vor der Notwendigkeit, Einstellungen zu einem neuen politischen System aufzubauen“ (Gabriel/Rattinger 2005: 19). Andererseits kann der Einfluss der Sekundärsozialisation<sup>85</sup> innerhalb der anderthalb Jahrzehnte, die zwischen den Systemwechseln und der Befragung vergingen, die Unterschiede zu den westlichen Ländern verringert haben. So lautet die erste Makrohypothese:

H9: Das politische und ökonomische Vertrauen ist in den alten Demokratien und Marktwirtschaften höher als in den neuen.

### **7.2.2 Unterschiede in den Vertrauensniveaus zwischen politischen Institutionen**

Es können drei Gesichtspunkte ausgemacht werden, welche die Chancen der Vertrauensgewinnung zwischen den Kategorien politischer Institutionen ungleich verteilen. Diese sind Nähe, Personal und Konflikt.

Nach Luhmann (1989: 19) kann nur Bekanntem ver- oder misstraut werden. Zusätzlich sind die Effekte durch negative mediale Berichterstattung für diejenigen

---

<sup>84</sup> Pollack (2006: 3) stellt fest, dass vor allem die regulativen Institutionen der Bundesrepublik den Ostdeutschen zum Zeitpunkt des Systemswechsels unbekannt waren, sieht jedoch eine weitgehende Angleichung des Vertrauens zu den parteienstaatlichen und rechtsstaatlichen Institutionen zwischen den beiden deutschen Landesteilen.

<sup>85</sup> Claußen/Geisler (zitiert in Höhne 2006: 52) heben die Bedeutung der Sekundärsozialisation hervor: „Dabei erweist sich die Politisierung des Menschen als ein nicht nur phasen- oder bereichsweise wirksamer Stimulus und Effekt, sondern als ein lebenslang andauernder diffiziler und facettenreicher Vorgang“.

Institutionen am höchsten, deren Wahrnehmung durch die Bürger am stärksten von ihr beeinflusst wird. Demzufolge können die Chancen der Vertrauensgewinnung jener Institutionen als aussichtsreicher eingeschätzt werden, deren Nähe zur Lebenswelt der Bürger am höchsten ist. Dies trifft auf die regulativen Institutionen zu, während Informationen über die parteienstaatlichen Institutionen größtenteils über Medien vermittelt wahrgenommen werden (vgl. Gabriel 2005: 499).<sup>86</sup> Für die externen Institutionen Europäisches Parlament und UN sind in dieser Hinsicht die größten Nachteile zu erwarten.

Wenn Institutionenvertrauen „Quasi-metaphorisch“ (Hartmann 2001: 397) ist und das Vertrauen zu ihrem Personal ausdrückt, sollte es durch die Popularität jenen Personals beeinflusst werden.

Da durch die vielfältigen Tätigkeitsbereiche der UN nicht gesagt werden kann, wer für die Bürger ihr Personal ist, kann das Personal im Folgenden in die Kategorien Politiker und Rechtssystemrepräsentanten unterteilt werden.

Die Rekrutierung des politischen Personals geschieht über Wahlen, teilweise innerparteiliche, die der Repräsentanten des Rechtssystems anhand von Kompetenzkriterien (vgl. Gabriel 1999: 206). Hier sind zwei gegenläufige Effekte denkbar.

Einerseits kann dies nachteilig für die regulativen Institutionen sein, da ihr Personal der Auswahl durch einen elektoralen Popularitätsfilter entgeht; es kann durch unpopuläre Personen repräsentiert werden.

Andererseits verringert die Rekrutierung über Kompetenzkriterien die Wahrscheinlichkeit von Fehlern durch das Personal, die dem Vertrauen zur Institution Schaden zufügen. Dies kann einen Vorteil für die regulativen Institutionen bedeuten.

Auch Zusammenhänge zwischen den Repräsentanten und der Berufsgruppe, der sie angehören, sind möglich. Wenn die Richtung der Kausalität von der Popularität ihrer Repräsentanten zum Institutionenvertrauen verläuft, kann sich dies nachteilig für das Vertrauen zu den parteienstaatlichen Institutionen auswirken. In der Allensbacher Berufsprestige-Skala von 2005 wird die Berufsgruppe der Politiker von der deutschen Bevölkerung gering geschätzt. Wesentlich höher liegt die Wertschätzung der Polizisten.<sup>87</sup> Falls jedoch das Vertrauen zu den Institutionen die Wertschät-

---

<sup>86</sup> Zumal Fragenreihenfolgeeffekte durch die Frage nach dem Vertrauen zu den nationalen Parlamenten die Antworten zum Politiker- und Parteienvertrauen anhand kommunaler und somit naher Erfahrungen fern legen.

<sup>87</sup> Die Wertschätzung der Richter wurde in dieser Umfrage nicht erhoben ([http://www.ifd-allensbach.de/news/prd\\_0512.html](http://www.ifd-allensbach.de/news/prd_0512.html)).

zung der Berufsgruppen beeinflusst, ist jene Wertschätzung nicht Explanans, sondern Explanandum des Institutionenvertrauens.

Letztlich tragen Parteien, Politiker und Parlamente Konflikte aus (vgl. Gabriel 2005: 500), welche sowohl Gewinner als auch Verlierer hervorbringen (vgl. Gabriel 1999: 206). Die Verlierer dieser Konflikte können den Entscheidungsträgern Misstrauen entgegenbringen. Im Gegensatz dazu haben die regulativen Institutionen „die Funktion, Konflikte zu schlichten und überparteilich zu handeln“ (Gabriel 2005: 500). Zwar bringen auch juristische Entscheidungen Gewinner und Verlierer hervor, doch basieren diese Entscheidungen auf parteienstaatlich verabschiedeten Gesetzen. Dies nimmt den Gerichten einen Teil der Verantwortung für ihre Entscheidungen, was sie in den Augen der Verlierer entlasten kann. Die Polizei ist in dieser Hinsicht in der vorteilhaftesten Situation, da sie Entscheidungen an die Gerichte weiterreicht. Von der Verwicklung in Konflikte kann erwartet werden, dass sie dem Vertrauen zu den parteienstaatlichen Institutionen schadet.

Die zehnte Hypothese resultiert aus den Überlegungen zu der Chancenverteilung auf den Gewinn von Vertrauen unter den politischen Institutionen und der Unmöglichkeit, die relative Chancenverteilung zwischen den parteienstaatlichen und den externen Institutionen theoretisch zu erörtern.

H10: Unter den politischen Institutionen ziehen die regulativen Institutionen durch ihre Vorteile in den für die Vertrauensgewinnung relevanten Faktoren Konflikt, Nähe und Personal am meisten Vertrauen auf sich.

### **7.2.3 Weitere mögliche Makrofaktoren**

Neben dem möglichen Einfluss der Dauer von Demokratie und Marktwirtschaft auf politisches und ökonomisches Vertrauen sind noch andere Makroeinflüsse auf politisches Vertrauen möglich:

Erstens können institutionellen Arrangements wie Mehrheitswahlsysteme oder moderate Mehrparteiensysteme signifikante positive Effekte auf politisches Institutionenvertrauen haben (vgl. Norris 1999b: 234); „Predominant one-party governments, or semi-permanent coalitions, or divided governments“ (Norris 1999a: 23) hingegen seien dem politischen Vertrauen abträglich. Möglich ist auch, dass Protestparteien Unzufriedenheit zurück in die politische Arena kanalisieren und sie dadurch mindern (vgl. Miller/Listhaug 1990: 363).

Zweitens schreibt Putnam (1999: 90) Freiwilligenorganisationen den externen Effekt zu, die politische Effektivität positiv zu beeinflussen. Dieser Einfluss kann auch von sozialem Vertrauen ausgehen (vgl. Fukuyama 2001: 12; Knack/Keefe 1997: 1277). Unter dem Begriff der *rainmaker*-Hypothese wird angenommen, dass diese verbesserte Performanz wiederum die gesamte Bevölkerung treffen würde, d.h. auch diejenigen, die dazu nicht durch ihr Vertrauen oder ihr Engagement beigetragen haben (vgl. Newton 2005: 12ff.). Dadurch seien weniger Mikro- sondern eher Makrozusammenhänge zwischen Sozialkapital und politischem Vertrauen zu erwarten,<sup>88</sup> wenn verbesserte Performanz zu höherem politischem Vertrauen führt. Diese Sicht unterstellt jedoch die Sicht von Sozialkapital als einem Gemeinwohl fördernden öffentlichen Gut,<sup>89</sup> was streitbar ist (vgl. Abschnitt 7.5).

Letztlich können aktuelle politische Umstände während des Befragungszeitraums in den jeweiligen Staaten das Antwortverhalten der Befragten beeinflussen. Im Rahmen des ESS wird daher in jedem teilnehmenden Staat ein Überblick<sup>90</sup> über die mediale Berichterstattung<sup>91</sup> während des Befragungszeitraums und die möglicherweise beeinflussten Fragen erstellt; letzteres ist jedoch naturgemäß spekulativ.

## 8 Operationalisierung

### 8.1 Operationalisierung der abhängigen Variablen

Die Untersuchung der Determinanten politischen und ökonomischen Vertrauens stellt den zentralen Aspekt dieser Arbeit dar. An dieser Stelle soll anhand der Faktorenanalysen untersucht werden, ob sich die theoretisch postulierten Dimensionen politischen und ökonomischen Vertrauens empirisch wiederfinden lassen.

---

<sup>88</sup> Van der Meer (2003: 143) konnte einen Zusammenhang zwischen der Dichte von Wohlfahrtsorganisationen und Interessengruppen in europäischen Regionen und dem dortigen Vertrauen zu den politischen Institutionen bei Nichtmitgliedern feststellen.

<sup>89</sup> Bourdieu (1992: 63) hingegen bezeichnet Sozialkapital nicht als öffentliches, sondern individuelles Gut. Es resultiert aus Gruppenzugehörigkeiten.

<sup>90</sup> Niedermayer und Widmayer (2003: 87f.) nennen die Auswahl analysierter Medien, die Unterrepräsentation lokaler Medien und der Wahl der Kodierer als Hauptprobleme bei der Erhebung von Ereignisdaten.

<sup>91</sup> Vor dem Hintergrund der Ergebnisse von Blais und Gélinau (2007: 426) sei festgestellt, dass in keinem der vier Staaten während des Befragungszeitraums nationale Wahlen stattfanden.

**Tabelle 4: Dimensionen des politischen und ökonomischen Vertrauens (Faktorenanalyse)**

	1	2	3	4	5	K
<i>Parteienstaatliche Institutionen</i>						
Vertrauen in das nationale Parlament	.781					.79
Vertrauen in die Politiker	.888					.88
Vertrauen in politische Parteien	.882					.87
<i>Rechtsstaatliche Institutionen</i>						
Vertrauen in das Rechtssystem		.751				.79
Vertrauen in die Polizei		.951				.87
<i>Externe Institutionen</i>						
Vertrauen in das Europäische Parlament			.790			.79
Vertrauen in die Vereinten Nationen			.831			.78
<i>Ökonomisches Vertrauen (nahes)</i>						
Vertrauen in Handwerker				.865		.75
Vertrauen in Banken und Versicherungen				.725		.65
<i>Ökonomisches Vertrauen (ideologisches)</i>						
Profitorientierung der Firmen					.827	.70
Kartellabsprachen					.866	.73
Cronbach's Alpha	.910	.771	.746	.485	.610	
Eigenwerte	4.53	1.40	1.08	0.87	0.73	
Erklärte Varianz (in %)	41.2	12.7	9.8	7.9	6.6	

**Quelle:** ESS2 (2004); eigene Berechnungen;

Mustermatrix der Faktorenanalyse mit Oblimin-Rotation  
(Kaiser-Normalisierung);

Hauptkomponentenanalyse (PCP);

Extraktion der Faktoren nach Vorgabe von 5 Faktoren

**Erklärte Gesamtvarianz:** 78.29%

**KMO-Wert:** .849

**K** = Kommunalität

Unter Vorgabe von fünf Faktoren wurden die theoretisch angenommenen Dimensionen empirisch bestätigt. Zur Datenreduktion erfolgt die Bildung der Indizes auf Basis dieser Faktorenanalyse.

Das Vertrauen zu den parteienstaatlichen Institutionen wird anhand des geäußerten Vertrauens zu dem nationalen Parlament, den Politikern und den politischen

Parteien gemessen. Das zu den rechtsstaatlichen Institutionen beinhaltet das Vertrauen in das Rechtssystem, sowie das zur Polizei. Die letzte Subkategorie politischen Vertrauens, das zu den externen Institutionen, wird über das zum Europäischen Parlament und zu den Vereinten Nationen erhoben.

Das nahe ökonomische Vertrauen drückt sich einerseits in dem Vertrauen in Handwerker, andererseits in dem zu Banken und Versicherungen aus, mit dem Befragten ehrlich umzugehen. Unter ideologischem ökonomischem Vertrauen wird die Ablehnung der Aussagen verstanden, große Firmen seien nur an Profiten, nicht aber an der Verbesserung ihrer Dienstleistungen oder der Qualität ihrer Produkte interessiert und Firmen sprächen ihre Preise ab, um sie höher als nötig zu halten.

## 8.2 Operationalisierung der unabhängigen Variablen

Neben den abhängigen werden auch die unabhängigen Variablen auf Basis einer Faktorenanalyse, die unter Vorgabe von 8 Faktoren durchgeführt wurde, zu Indizes zusammengefügt.

**Tabelle 5: Dimensionen der Erklärungsfaktoren politischen und ökonomischen Vertrauens (Faktorenanalyse)**

	1	2	3	4	5	6	7	8	K
<i>Kulturelles Sozialkapital: Generalisiertes Soziales Vertrauen</i>									
Vertrauen in andere	.803								.68
Fairness	.859								.70
Hilfsbereitschaft	.758								.63
<i>Kulturelles Sozialkapital: Gemeinschaftsbezogene Werte und Normen</i>									
Gesetzesbruch		-.752							.58
Gesetzestreue		.769							.61
Steuerhinterziehung		.643							.44
<i>Individuelle Zufriedenheit</i>									
Lebenszufriedenheit			-.886						.81
Glück			-.898						.79
Einkommenszufriedenheit			.571						.50
<i>Religiosität</i>									
Kirchgang				.824					.68
Beten				.868					.76
Religiosität				.874					.75
<i>Parteiidentifikation</i>									
Parteiidentifikation					.826				.69
<i>Politisch-ökonomische Performanzbewertungen</i>									
Demokratie						.640			.62
Regierung						.773			.69
Bildungssystem						.758			.58
Gesundheitssystem						.695			.54

Wirtschaftslage						.740		.65
<i>Politisch-ökonomische Einstellungen</i>								
Einkommensnivellierung						.690		.58
Gewerkschaft				.574		.408		.58
Diskriminierte Gruppe						.611	-.345	.50
<i>Negative Erfahrungen mit Anbietern von Gütern und Dienstleistungen</i>								
Handwerker							.752	.59
Banken/Versicherungen							.764	.60
Cronbach's Alpha	.749	-.480	.420	.811	.276	.815	.035	.472
Eigenwert	4.54	1.31	2.44	0.95	1.08	1.53	1.28	1.43
Erklärte Varianz (in %)	19.7	5.7	10.6	4.1	4.7	6.6	5.5	6.2

**Quelle:** ESS2 (2004); eigene Berechnungen;

Mustermatrix der Faktorenanalyse mit Oblimin-Rotation  
(Kaiser-Normalisierung);

Hauptkomponentenanalyse (PCP);

Extraktion der Faktoren nach Vorgabe von 8 Faktoren

**Erklärte Gesamtvarianz:** 63.25%

**KMO-Wert:** .816

**K** = Kommunalität

Die Konstruktion und Skalierung der Indizes findet sich im Anhang. Diese Datenverdichtung wird jedoch nicht in allen ermittelten Faktoren vollzogen, da aus theoretischen Gründen verschiedene Einflüsse von Variablen eines Faktors auf die abhängigen Variablen erwartet werden. Dem entsprechend werden sowohl die Variablen zur politisch-ökonomischen Performanzbewertung (Faktor 6) als auch die politisch-ökonomischen Einstellungen (Faktor 7) nicht zu Indizes zusammengefügt.

Es werden, wie in Schaubild 2 dargestellt, von verschiedenen politisch-ökonomischer Performanzbewertungen unterschiedliche Einflüsse auf das politische und das ökonomische Vertrauen erwartet. Eine Datenreduktion würde dazu führen, dass eine Differenzierung zwischen den Bestandteilen dieser Bewertungen nicht mehr möglich wäre. Analog dazu werden auch die verschiedenen politisch-ökonomischen Einstellungen nicht zu einem Index zusammengefasst, da eine Datenreduktion die differenzierte Betrachtung einzelner Einflüsse verunmöglichen würde und aufgrund des niedrigen Cronbach's Alpha-Wertes<sup>92</sup> (.35) nicht zulässig wäre.

Generalisiertes soziales Vertrauen kann anhand der Frage erhoben werden, ob der Befragte glaube, den meisten Menschen könne man vertrauen oder ob er der Ansicht sei, man könne nie vorsichtig genug sein (vgl. Uslaner 2001: 575). Aufgrund der im nächsten Kapitel hervorgebrachten methodischen Einwände gegen diese Frage (vgl. Miller/Mitamura 2003: 63) wird generalisiertes soziales Vertrauen auch durch die Fragen nach der angenommenen Hilfsbereitschaft und Fairness gemessen.

<sup>92</sup> Schnell u.a. (1999: 147) nennen lediglich Cronbach's Alpha-Werte von über 0.8 „akzeptabel“, räumen jedoch ein: „In der Praxis werden meist weit niedrigere Koeffizienten noch akzeptiert“.

Die Unterstützung gemeinschaftsbezogener Werte und Normen wird anhand dreier Items zur Gesetzestreue gemessen, da Gesetze Normen in legalisierter Form sein sollten (vgl. Roßteutscher 2004: 178). Verwendet wird neben Fragen nach den Ansichten, gelegentliche Gesetzesbrüche seien vertretbar und der gegenteiligen Meinung, Gesetze müssten auch unter Inkaufnahme von Nachteilen befolgt werden, die Ablehnung von Steuerhinterziehung.

Zur Messung der individuellen Zufriedenheit werden ebenso drei Items herangezogen: Die Fragen nach Lebenszufriedenheit und Glück, sowie die Frage, ob das Haushaltseinkommen als ausreichend empfunden werde.

Die Religiosität wird einerseits an den Fragen zur Kirchgangs- und Bethäufigkeit gemessen, was durch die Selbsteinschätzung der eigenen Religiosität durch die Befragten ergänzt wird.

Die zur institutionellen Integration zählenden Parteiidentifikation wird anhand der Frage erhoben, ob der Befragte sich einer bestimmten Partei besonders nahe fühlt. Obgleich der Stärke der Parteiidentifikation Effekte zugeschrieben werden (vgl. Gabriel 2005: 517) bleibt dies, sowie die Frage nach der betreffenden Partei, unberücksichtigt.

Die Unterstützung der Regierungspartei(en) wird daran gemessen, ob der Befragte bei der letzten nationalen Wahl diese Partei(en) gewählt hat oder nicht. Zur Vermeidung einer hohen Anzahl fehlender Werte<sup>93</sup> werden Nichtwähler und Wähler von Parteien, die nicht an der Regierung beteiligt sind, zusammengefasst. Diese Messung unterscheidet sich von manchen anderen Messungen, da anstatt der Anhängerschaft die letzte Wahlentscheidung als unabhängige Variable verwendet wird. Die Regierungsparteien waren im Befragungszeitraum die Labour Party, Sveriges socialdemokratiska arbetareparti, die Sozialdemokratische Partei Deutschlands in einer Koalition mit Bündnis 90/Die Grünen und in Polen die Sojusz Lewicy Demokratycznej in einer Koalition mit der Unia Pracy.

Die politisch-ökonomischen Performanzbewertungen werden anhand der Zufriedenheit mit dem Funktionieren der Demokratie, der Zufriedenheit mit der Arbeit

---

<sup>93</sup> Wie gering der Anteil der Regierungswähler an der Gesamtbevölkerung sein kann, kann am durch das dortige „relative Mehrheitswahlssystem“ (Hübner/Münch 1998: 94) Extremfall Großbritannien gezeigt werden. Bei einem Wahlergebnis für die Labour Party bei den Unterhauswahlen 2001 von 41% und einer Wahlbeteiligung von 59% (<http://www.election.demon.co.uk/ge2001.html>) sind weniger als ein Viertel der Wahlberechtigten Bevölkerung Wähler der Regierungspartei. Der Anteil an der volljährigen Bevölkerung ist durch Personen ohne britische Staatsangehörigkeit noch geringer.



der aktuellen Regierung, den Einschätzungen des Bildungssystems sowie des Gesundheitssystems und der Zufriedenheit mit der Wirtschaftslage erhoben.

Zu den politisch-ökonomischen Einstellungen gehören die Befürwortung der Nivellierung von Einkommensunterschieden, das Gefühl, einer diskriminierten Gruppe anzugehören und die Gewerkschaftsmitgliedschaft. Letztere berücksichtigt auch ehemalige Mitglieder, die jedoch einen Wert zwischen Mitgliedern und niemals gewerkschaftlich organisierten Befragten haben. Die hohe Ladung auf dem Faktor 5, dem der Parteiidentifikation, kann durch die Präferenz von Gewerkschaftsmitgliedern für sozialdemokratische Parteien bedingt sein.

Unter mikroökonomischen Faktoren werden negative Erfahrungen mit Anbietern von Gütern und Dienstleistungen subsumiert, die der Befragte in den letzten fünf Jahren gesammelt hat. Zu diesen Erfahrungen gehören einerseits Handwerker, die eine zu hohe Rechnung gestellt oder unnötige Arbeit verrichtet haben und andererseits Banken und Versicherungen, die das für den Befragten bestmögliche Angebot nicht unterbreitet haben.

### **8.3 Operationalisierung der Kontrollvariablen**

Neben den genannten unabhängigen Variablen sollen mögliche Einflüsse der soziodemographischen Faktoren Geschlecht, Alter und Bildung auf die abhängigen Variablen überprüft werden. Das Geschlecht des oder der Befragten wird vom Interviewer kodiert; die Operationalisierung des Alters findet anhand des Geburtsjahres der Zielperson statt. Das Bildungsniveau wird nicht über den höchsten allgemeinbildenden Schulabschluss des Befragten erhoben, da diese Abschlüsse nicht vergleichbar sind. Stattdessen wird es anhand der Dauer in Jahren gemessen, die der Befragte eine Schule, Hochschule oder Berufsschule besucht hat.

## **9 Methodische Einwände zu den verwendeten Variablen**

Im Folgenden sollen Einwände gegen die verwendeten Variablen genannt werden, die zwar nur teilweise zurückgewiesen werden können, unter Validitätsgesichtspunkten jedoch nicht übergangen werden können.

*Kann Vertrauen durch Fragebogenerhebungen gemessen werden?*

Hartmann (2001: 386, 389) wendet ein, dass Vertrauen „im eminenten Sinne eine Handlungskategorie“ und „präreflexiv“ sei, was „den Wert empirischer Befragungen schmälern“ könne. Mit „präreflexiv“ ist gemeint, Vertrauen werde „gerade nicht bewusst gewählt oder reflexiv vergegenwärtigt“ (Hartmann 2001: 390), was zur Folge habe, „dass *die befragten Personen selbst* gar nicht wissen, wie viel Vertrauen sie haben“ (Hartmann 2001: 390, Hervorhebung im Original; der Verf.), da es sich „erst in gewissen Interaktionen und Konflikten manifestiert“ (Hartmann 2001: 390).

Problematisch an diesem Einwand ist, dass Handlungen gegenüber Institutionen gemäß der Natur dieser Institutionen verschiedene Formen annehmen und somit nicht vergleichbar sind.

### *Die Kontextabhängigkeit von Vertrauen*

Guinane (2005: 79) verweist auf die Kontextabhängigkeit von Vertrauen, was die Beantwortung von Fragen nach dem Vertrauen erschwere (vgl. auch van Deth 2003: 87f.). Neben Lewis und Weigert (1985: 970) kritisiert auch Norris (2002: 148) die Kontext- und Personenabhängigkeit von Vertrauen; und darüber hinaus auch die doppelte Verneinung der Frage nach dem generalisiertem Vertrauen.

Zwar problematisiert auch Newton (2005: 4) die Kontextabhängigkeit, wendet aber ein, dass eine Spezifizierung der Fragen zu Lasten von „general interest or validity“ ginge. Zur Untermauerung seiner Verteidigung der unspezifizierten, allgemeinen Frage nach Vertrauen zieht er international vergleichende Erhebungen heran, die eine konsistente Beantwortung der Fragen gezeigt hätten.

### *Die Abwesenheit von Vertrauen: Misstrauen oder Non-attitude?*

Da die Itemskalierung zu den abhängigen Variablen nicht von Vertrauen bis hin zu Misstrauen reicht, sondern von hohem Vertrauen bis hin zu niedrigem, stellt sich die Frage, ob die Abwesenheit von Vertrauen mit Misstrauen gleichzusetzen ist.

Lewis und Weigert (1985: 970) nennen Vertrauen auf einem kognitiven Prozess basierend, der zwischen vertrauenswürdig, nicht vertrauenswürdig und unbekannt unterscheiden würde.

Vertrautheit ist sowohl für Ver- als auch Misstrauen grundlegend (vgl. Luhmann 1989: 19). Simmel (zitiert in Höhne 2006: 37) beschreibt Vertrauen als einen „mittleren Zustand zwischen Wissen und Nichtwissen“. Daraus wird ersichtlich, dass Befragte sich sowohl der Existenz des Vertrauensobjektes bewusst sein als auch die-

sem Objekt ein Mindestmaß an Relevanz zuschreiben müssen, um ihm Ver- oder Misstrauen entgegenzubringen. Somit kann bei Gleichgültigkeit gegenüber dem Objekt weder ver- noch misstraut werden (vgl. Hartmann 2001: 391). Eben diesen Zustand, d.h. die Abwesenheit von Vertrauen oder Misstrauen aufgrund von fehlender Information, hält Hardin (1999: 23) für den gängigsten.

Ist dies der Fall, gibt es neben der Antwortverweigerung für den Befragten zwei Möglichkeiten: Er kann eine inhaltliche Antwort trotz Meinungslosigkeit abgeben (*Non-Attitude*; vgl. Schnell u.a. 1999: 331) oder im Luhmann'schen Sinne wahrheitsgemäß antworten und angeben, er habe wenig Vertrauen in die betreffende Institution. Diese Antwort wird als Misstrauen fehlinterpretiert, obwohl sie nur aus mangelnder Vertrautheit resultiert.

Obleich auch die Antwortverweigerung als „Antwortverzerrung“ (Schnell u.a. 1999: 330) bezeichnet wird, ist sie vergleichsweise unproblematisch. Die Implikationen von *Non-Attitudes* sind schwer abzuschätzen<sup>94</sup>, die der Luhmann'schen am gravierendsten, da in diesen Fällen weniger bekannte Institutionen negativere Werte erhalten als bekannte, obgleich ihnen nicht misstraut wird.

### *Die Messung generalisierten sozialen Vertrauens*

Miller und Mitamura (2003: 62f.) kritisieren die Messung anhand der Standardfrage und bezweifeln deren Validität. Dies begründen sie mit der Zweidimensionalität der Frage, da sich Vertrauen und Vorsicht nicht gegenseitig ausschließen würden. Darüber hinaus werde in der ersten Fragehälfte nach dem Verhalten anderer Menschen gefragt, in der zweiten jedoch nach eigenen Verhaltenspräferenzen.

Es ist einem Befragten möglich, den meisten Menschen zu vertrauen und dennoch vorsichtig zu sein. Daher kann hohe Vorsicht als hohes Misstrauen fehlinterpretiert werden.<sup>95</sup> Aufgrund der konzeptuellen Verschiedenheit empfehlen die Autoren, generalisiertes soziales Vertrauen anhand mehrerer Items zu messen (vgl. Miller/Mitamura 2003: 66).

Dies geschieht im ESS (vgl. Kunz 2002: 204f.). Somit wird zwar weiterhin die kritisierte Frage verwendet, jedoch der Forderung nach der Verwendung mehre-

---

<sup>94</sup> Schnell u.a. (1999: 315) gehen davon aus, dass in solchen Fällen die Wahl der Antwortkategorie zufällig erfolgt.

<sup>95</sup> Miller und Mitamura (2003: 66) verweisen auf Ergebnisse aus den USA und aus Japan. Die durch die dortige niedrigere Kriminalitätsrate bedingte niedrige Vorsicht der Japaner werde als hohes Vertrauen fehlinterpretiert. Eine direkte Messung ergab ein höheres Vertrauensniveau in den USA. Amerikaner erschienen in der kritisierten Frage durch ihre Vorsicht misstrauischer.

rer Indikatoren entsprochen, die „der Komplexität des Konstrukts und den Schwierigkeiten seiner Messung Rechnung tragen“ (Kunz 2002: 223). Sie „bilden jeweils spezifische, voneinander unterscheidbare Aspekte des sozialen Vertrauens ab“ (Kunz 2002: 205), die aber zusammenhängend sein sollen, um das Konstrukt „generalisiertes soziales Vertrauens“ zu messen (Kunz 2002: 205).

Ein Einwand gegen die Verwendung der drei Items führt an, dass die Formulierung „most people“ in verschiedenen Gesellschaften unterschiedlich interpretiert werden kann. Möglich wäre, dass in Gesellschaften mit niedrigem Vertrauensniveau die Menschen aufgrund des verbreiteten Misstrauens vermehrt mit ihnen persönlich bekannten Personen interagieren und unter „most people“ damit eher persönlich bekannte Personen verstehen<sup>96</sup> als die Befragten in Gesellschaften mit einem höheren Vertrauensniveau. Wenn das Vertrauen in persönlich bekannte Personen höher ist als in unbekannte, dann werden durch unterschiedliche Auffassungen der Formulierung „most people“ Niveauunterschiede zwischen verschiedenen Gesellschaften unterschätzt (vgl. Knack/Keefe 1997: 1256). Knack und Keefe (1997: 1257) weisen diesen Einwand zurück: Die Rückgabequote bei einem Experiment mit absichtlich verlorenen Brieftaschen, was generalisiertes soziales Vertrauen messen soll, da die Brieftaschen fremden Personen gehören, korreliert mit einem Vertrauensindex aus den Daten des *World Values Survey* mit .67.

*Das Item „Die großen Firmen sind nur noch an Profiten interessiert und nicht an Qualitätsverbesserungen“*

Einerseits ist auch dieses Item zweidimensional; da Profitorientierung und Qualitätsverbesserung sich nicht gegenseitig ausschließen. Andererseits muss Profitorientierung Qualitätsverbesserung entgegengestellt werden, da sie alleine kein illegitimes Verhalten darstellt.

---

<sup>96</sup> Harkness u.a. (2002: 8) problematisieren die unterschiedliche Besetzung von Begriffen in vergleichenden Analysen: „Comparative researchers have no grounds to *assume* identity of meaning across social, linguistic, or cultural groups“ (Hervorhebung im Original; vgl. auch Niedermayer/Widmaier 2003: 95ff.).

## 10 Empirische Resultate

### 10.1 Mikroanalysen

Mit Bezug auf Kapitel 3 kann zunächst festgestellt werden, dass die Befragten zu Angaben darüber in der Lage waren, inwiefern sie Institutionen *Vertrauen* oder *trust* entgegenbringen. Bei 8431 realisierten Interviews bewegt sich die Anzahl fehlender Werte im politischen und ökonomischen Vertrauen zwischen 74 bei dem Vertrauen zur Polizei und 1089 in dem zum Europäischen Parlament (tabellarisch nicht ausgewiesen). Diese deutet darauf hin, dass es Befragten möglich ist, *Vertrauen* oder *trust* gegenüber Institutionen auszudrücken und Antwortverweigerungen nicht durch ein mögliches Befremden durch die Frage, sondern andere Faktoren, wie die geringe Bekanntheit des Objekts, verursacht sind.

Im Folgenden sollen die in Kapitel 7 aufgestellten Hypothesen anhand den empirischen Resultate der Regressionsanalysen überprüft werden.

**Tabelle 6: Korrelation zwischen den unabhängigen Variablen und dem Vertrauen zu den parteienstaatlichen Institutionen (multiple Regression)**

	Groß- britannien	Schweden	Deutschland/ West	Deutschland/ Ost	Polen
	Beta	Beta	Beta	Beta	Beta
<i>Soziokulturelle Faktoren</i>					
Soziales Vertrauen	.140***	.174***	.171***	.107***	.108***
Werte und Normen	--	-.052**	--	--	-.068*
Zufriedenheit	-.075***	--	--	--	-.058*
Religiosität	.058**	--	--	--	--
<i>Institutionelle Integration</i>					
Parteiidentifikation	-.046*	-.085***	-.111***	-.095***	-.083**
Unterstützung Regierungspartei	.060**	--	-.056*	--	--
<i>Politisch-ökonomische Performanzbewertungen</i>					
Demokratie	.240***	.207***	.197***	.235***	.191***
Regierung	.389***	.470***	.304***	.321***	.383***
Bildungssystem	--	--	.100***	.183***	--
Gesundheitssystem	.090***	.077**	--	--	.111***
Wirtschaftslage	--	-.051*	.096***	.119**	--
<i>Politisch-ökonomische Einstellungen</i>					
Einkommensnivellierung	--	--	--	--	--
Gewerkschaft	--	--	--	--	-.067*
Diskriminierte Gruppe	--	--	--	--	--
<i>Mikroökonomische Faktoren</i>					
Negative Erfahrungen mit Anbietern	-.055**	--	--	--	--
<i>Kontrollvariablen</i>					
Geschlecht	.045*	--	--	--	--
Alter	.069**	--	--	.063*	.076*
Bildung	--	.082***	--	.054*	--
<i>N</i>	1447	1359	1212	693	927
Erklärte Varianz (adj. R <sup>2</sup> )	.502	.547	.456	.571	.404

**Quelle:** ESS2 (2004); eigene Berechnungen

Statistische Signifikanz: \* =  $p < .05$ ; \*\* =  $p < .01$ ; \*\*\* =  $p < .001$ ; -- = nicht signifikant.

Zur Konstruktion und Skalierung der Indizes vgl. Anhang

Korrelation nach Pearsons

**Tabelle 7: Korrelation zwischen den unabhängigen Variablen und dem Vertrauen in die rechtsstaatlichen Institutionen (multiple Regression)**

	Groß- britannien	Schweden	Deutschland/ West	Deutschland/ Ost	Polen
	Beta	Beta	Beta	Beta	Beta
<i>Soziokulturelle Faktoren</i>					
Soziales Vertrauen	.194***	.223***	.137***	.175***	.135***
Werte und Normen	-.062**	--	-.104***	-.091**	-.082**
Zufriedenheit	--	--	.062*	.068*	--
Religiosität	.045*	--	--	--	--
<i>Institutionelle Integration</i>					
Parteiidentifikation	--	--	--	--	--
Unterstützung Regie- rungspartei	.060**	--	--	--	.120***
<i>Politisch-ökonomische Performanzbewertungen</i>					
Demokratie	.232***	.211***	.189***	.241***	.171***
Regierung	--	.174***	.091**	.127**	.139***
Bildungssystem	.111***	--	.121***	.083*	.107**
Gesundheitssystem	.135***	.062*	.070*	.151***	.103**
Wirtschaftslage	--	--	--	--	--
<i>Politisch-ökonomische Einstellungen</i>					
Einkommensnivellierung	--	--	.068**	--	--
Gewerkschaft	--	--	--	--	--
Diskriminierte Gruppe	.069**	.067**	--	--	--
<i>Mikroökonomische Faktoren</i>					
Negative Erfahrungen mit Anbietern	-.051*	--	--	.072*	--
<i>Kontrollvariablen</i>					
Geschlecht	.080***	--	--	--	.065*
Alter	.100***	--	--	.095**	--
Bildung	--	--	--	--	--
<i>N</i>	1447	1370	1218	690	933
Erklärte Varianz (adj. R <sup>2</sup> )	.358	.292	.270	.382	.258

**Quelle:** ESS2 (2004); eigene Berechnungen

Statistische Signifikanz: \* =  $p < .05$ ; \*\* =  $p < .01$ ; \*\*\* =  $p < .001$ ; -- = nicht signifikant.

Zur Konstruktion und Skalierung der Indizes vgl. Anhang

Korrelation nach Pearsons

**Tabelle 8: Korrelation zwischen den unabhängigen Variablen und dem Vertrauen in die externen Institutionen (multiple Regression)**

	Groß- britannien	Schweden	Deutschland/ West	Deutschland/ Ost	Polen
	Beta	Beta	Beta	Beta	Beta
<i>Soziokulturelle Faktoren</i>					
Soziales Vertrauen	.159***	.170***	.156***	.115**	.104**
Werte und Normen	-.053*	-.054*	--	--	-.069*
Zufriedenheit	--	--	--	.101**	--
Religiosität	.059*	.054*	--	--	--
<i>Institutionelle Integration</i>					
Parteiidentifikation	-.071**	--	-.084**	--	-.079*
Unterstützung Regierungspartei	--	--	--	--	.092**
<i>Politisch-ökonomische Performanzbewertungen +</i>					
Demokratie	.232***	.197***	.234***	.263***	.293***
Regierung	.188***	.223***	.177***	.177***	.160***
Bildungssystem	--	.084**	--	.085*	--
Gesundheitssystem	.086**	.062*	--	.109**	--
Wirtschaftslage	--	--	.100**	--	--
<i>Politisch-ökonomische Einstellungen</i>					
Einkommensnivellierung	--	--	--	--	-.070*
Gewerkschaft	--	.067**	--	--	--
Diskriminierte Gruppe	--	--	--	--	--
<i>Mikroökonomische Faktoren</i>					
Negative Erfahrungen mit Anbietern	--	--	.053*	--	--
<i>Kontrollvariablen</i>					
Geschlecht	--	--	--	--	--
Alter -	.186***	.074**	.116***	--	.097*
Bildung +	.060*	--	--	--	--
<i>N</i>	1317	1269	1158	667	796
Erklärte Varianz (adj. R <sup>2</sup> )	.321	.328	.325	.364	.222

**Quelle:** ESS2 (2004); eigene Berechnungen

Statistische Signifikanz: \* =  $p < .05$ ; \*\* =  $p < .01$ ; \*\*\* =  $p < .001$ ; -- = nicht signifikant.

Zur Konstruktion und Skalierung der Indizes vgl. Anhang

Korrelation nach Pearsons



**Tabelle 9: Korrelation zwischen den unabhängigen Variablen und dem nahen ökonomischen Vertrauen (multiple Regression)**

	Groß- britannien	Schweden	Deutschland/ West	Deutschland/ Ost	Polen
	Beta	Beta	Beta	Beta	Beta
<i>Soziokulturelle Faktoren</i>					
Soziales Vertrauen	.131***	.101***	.153***	.173***	.155***
Werte und Normen	--	-.060*	-.080**	--	--
Zufriedenheit	--	.087**	.118***	.095*	--
Religiosität	--	--	--	.076*	--
<i>Institutionelle Integration</i>					
Parteiidentifikation	--	--	--	--	--
Unterstützung Regie- rungspartei	.066**	--	--	--	--
<i>Politisch-ökonomische Performanzbewertungen</i>					
Demokratie	--	--	--	--	--
Regierung	--	.105**	.069*	--	--
Bildungssystem	--	--	.085**	--	--
Gesundheitssystem	.101**	--	.075*	.139**	.121**
Wirtschaftslage	--	--	--	--	--
<i>Politisch-ökonomische Einstellungen</i>					
Einkommensnivellierung	--	--	--	--	--
Gewerkschaft	--	--	--	--	--
Diskriminierte Gruppe	.079**	--	--	--	--
<i>Mikroökonomische Faktoren</i>					
Negative Erfahrungen mit Anbietern	-.261***	-.273***	-.252***	-.203***	-.214***
<i>Kontrollvariablen</i>					
Geschlecht	.071**	.089**	--	--	--
Alter	--	.065*	--	--	--
Bildung	--	--	-.060*	-.142***	--
<i>N</i>	1454	1372	1223	693	908
Erklärte Varianz (adj. R <sup>2</sup> )	.186	.182	.229	.194	.128

**Quelle:** ESS2 (2004); eigene Berechnungen

Statistische Signifikanz: \* =  $p < .05$ ; \*\* =  $p < .01$ ; \*\*\* =  $p < .001$ ; -- = nicht signifikant.

Zur Konstruktion und Skalierung der Indizes vgl. Anhang

Korrelation nach Pearsons

**Tabelle 10: Korrelation zwischen den unabhängigen Variablen und dem ideologischen ökonomischen Vertrauen (multiple Regression)**

	Groß- britannien	Schweden	Deutschland/ West	Deutschland/ Ost	Polen
	Beta	Beta	Beta	Beta	Beta
<i>Soziokulturelle Faktoren</i>					
Soziales Vertrauen	.081**	.117***	.084**	.144**	.120***
Werte und Normen	--	--	-.066*	--	.098**
Zufriedenheit	--	--	--	--	--
Religiosität	-.070**	--	--	--	--
<i>Institutionelle Integration</i>					
Parteiidentifikation	--	--	--	--	--
Unterstützung Regierungs- partei	.095***	--	-.082**	--	--
<i>Politisch-ökonomische Performanzbewertungen</i>					
Demokratie	--	--	--	--	.110**
Regierung	--	--	--	--	--
Bildungssystem	--	--	--	.087*	.095**
Gesundheitssystem	--	--	--	--	--
Wirtschaftslage	--	--	.094**	.132**	--
<i>Politisch-ökonomische Einstellungen</i>					
Einkommensnivellierung	.079**	.163***	.067*	--	.105**
Gewerkschaft	--	.096***	.062*	--	--
Diskriminierte Gruppe	.066*	--	--	--	--
<i>Mikroökonomische Faktoren</i>					
Negative Erfahrungen mit Anbietern	-.094***	-.077**	--	--	--
<i>Kontrollvariablen</i>					
Geschlecht	.086**	.080**	--	--	.106**
Alter	.148***	--	--	--	.128**
Bildung	.066*	.110***	.063*	--	.105**
<i>N</i>	1445	1351	1211	692	908
Erklärte Varianz (adj. R <sup>2</sup> )	.090	.097	.106	.077	.164

**Quelle:** ESS2 (2004); eigene Berechnungen

Statistische Signifikanz: \* =  $p < .05$ ; \*\* =  $p < .01$ ; \*\*\* =  $p < .001$ ; -- = nicht signifikant.

Zur Konstruktion und Skalierung der Indizes vgl. Anhang

Korrelation nach Pearsons

Bei der folgenden Überprüfung der Hypothesen anhand vorangegangener Analysen sollen Signifikanzen auf dem .000-Niveau als hoch, jene auf dem .001-Niveau als mittelhoch und jene auf dem .005-Niveau als niedrig bezeichnet werden. Zusammenhänge, die das .005-Signifikanzniveau nicht erreichen, sollen als nicht signifikant gelten. Da das Vorliegen einer Multikollinearität, d.h. einer Korrelation zwischen den unabhängigen Variablen der Zulässigkeit der Interpretation der Beta-Koeffizienten abträglich wäre (vgl. Brosius 2004: 579), wurden die Items daraufhin

überprüft (tabellarisch nicht ausgewiesen). Es zeigt sich, dass die Toleranzwerte weit über dem kritischen Wert von 0.1 und die Werte des Varianzinflationsfaktors weit unter dem Wert von 10 lagen (vgl. Urban/Mayerl 2006: 232; Brosius 2004: 589). Für die sich in den Beta-Werten<sup>97</sup> ausdrückenden Zusammenhänge wurde folgende Verbalisierung gewählt:

>.3 „sehr stark“ / >.2 „stark“ / >.1 „mittelstark“ / >.05 „schwach“.

Die erste Hypothese, der zufolge sowohl politisches als auch ökonomisches Vertrauen als Spezialfälle generalisierten sozialen Vertrauens von jenem beeinflusst werden, kann uneingeschränkt bestätigt werden. Das Vertrauen zu den parteienstaatlichen, rechtsstaatlichen und externen Institutionen sowie das nahe und ideologische ökonomische Vertrauen werden in jeder Untersuchungseinheit mit mindestens mittelstarken Zusammenhängen von sozialem Vertrauen beeinflusst. Die Werte sind größtenteils hochsignifikant. Politisches und ökonomisches Vertrauen sind Spezialfälle sozialen Vertrauens und mit jenem erklärbar.

In Hypothese 2 werden positive Effekte der Unterstützung gemeinschaftsbezogener Werte und Normen auf das politische Vertrauen, vor allem auf das zu den regulativen Institutionen, postuliert. Diese Hypothese kann nur teilweise bestätigt werden. Das Vertrauen zu den regulativen Institutionen wird in vier Untersuchungseinheiten (außer Schweden) von der Unterstützung dieser Werte und Normen begünstigt; das zu den externen Institutionen in dreien (in Großbritannien, Schweden, Polen). Signifikante Zusammenhänge zum Vertrauen zum Parteienstaat ergeben sich lediglich in Schweden und in Polen. Positive und schwache Effekte auf das nahe ökonomische Vertrauen finden sich in Schweden und Westdeutschland; in letzterem wird auch das ideologische ökonomische Vertrauen von der Zustimmung zu legal verankerten Normen positiv, in Polen hingegen negativ beeinflusst. Alle Einflüsse der Gesetzestreue sind schwach, höchste Signifikanz findet sich im Zusammenhang mit den rechtsstaatlichen Institutionen Westdeutschlands.

Die dritte Hypothese gilt als bestätigt, wenn die individuelle Zufriedenheit der Befragten einen positiven Einfluss auf das politische und ökonomische Vertrauen hat. Im Vertrauen zu den parteienstaatlichen Institutionen können signifikante Zusammenhänge nur in Großbritannien und Polen festgestellt werden; sie sind jedoch negativ. Das Vertrauen zu den regulativen Institutionen wird lediglich in beiden

---

<sup>97</sup> „Basieren die verschiedenen unabhängigen Variablen auf unterschiedlichen Skalen und Wertebereichen“, so Maier u.a. (2000: 100) „so ist der *standardisierte* Regressionskoeffizient  $\beta$  von Bedeutung“ (Hervorhebungen im Original).

deutschen Landesteilen positiv von der individuellen Zufriedenheit beeinflusst; das zu den externen Institutionen nur in Ostdeutschland. Auf das nahe ökonomische Vertrauen hat die individuelle Zufriedenheit in Deutschland und Schweden Einfluss, wobei in Westdeutschland eine hohe Signifikanz erreicht wird. Das ideologische ökonomische Vertrauen bleibt von der individuellen Zufriedenheit unberührt. Damit ist diese Hypothese größtenteils widerlegt. Das Ergebnis deckt sich mit der in anderen Analysen festgestellten geringen Relevanz egozentrischer ökonomischer Bewertungen für das politische Vertrauen.

Die im Rahmen der vierten Hypothesen wird ein positiven Zusammenhang zwischen Religiosität und politischem Vertrauen angenommen. Sie kann in Großbritannien für alle Kategorien politischer Institutionen bestätigt werden, und für Schweden im Falle der externen Akteure. Die Zusammenhänge sind schwach und die Signifikanzen niedrig. Dies und die anderen Untersuchungseinheiten in Betracht ziehend kann schlussgefolgert werden, dass die Einflüsse der Religiosität auf politisches Vertrauen vernachlässigbar sind.

Hypothese 5 unterstellt einen positiven Zusammenhang der unter dem Begriff der institutionellen Integration aufgeführten Faktoren Parteiidentifikation und *Incumbency* und dem politischen Vertrauen. Das Vorliegen einer Parteiidentifikation begünstigt in jeder Untersuchungseinheit das Vertrauen zu den parteienstaatlichen Institutionen und in keiner das zu den regulativen. Das Vertrauen zu den externen Institutionen wird nur in Deutschland nicht von der Parteiidentifikation beeinflusst. Die von Miller und Listhaug (1990: 371) festgestellte Wirkung von Parteien als die Integration in das politische System fördernd kann als bestätigt gelten.

Die Unterstützung der Regierungspartei erhöht das Vertrauen zu den parteienstaatlichen Institutionen nur in Großbritannien und senkt es in Westdeutschland. Das Vertrauen zu den regulativen Institutionen wird in Großbritannien und vor allem in Polen (hier mit höchster Signifikanz) positiv beeinflusst; das zu den externen lediglich in Polen. Die Zusammenhänge sind größtenteils schwach. Es ist jedoch möglich, dass von der Identifizierung mit der Regierungspartei stärkere Effekte ausgehen als von ihrer Wahl.

Im Rahmen der sechsten Hypothese werden Zusammenhänge zwischen politisch- ökonomischen Performanzbewertungen und sowohl politischem als auch ökonomischem Vertrauen angenommen. Die Effekte auf das politische Vertrauen sollen primär von politischen Faktoren wie der Zufriedenheit mit dem Funktionieren der

Demokratie und der Arbeit der aktuellen Regierung ausgehen, die auf das ökonomische Vertrauen vor allem von der Bewertung von Bereichen, in denen der Einfluss privatwirtschaftlicher Akteure hoch ist, d.h. der Wirtschaftslage und in geringerem Maße das Gesundheits- sowie das Bildungssystem.

Für das Vertrauen in die Institutionen des Parteienstaats ist vor allem die Zufriedenheit mit der Arbeit der aktuellen Regierung relevant; dem folgt die Zufriedenheit mit dem Funktionieren der Demokratie. Beide Einflüsse sind in allen fünf Untersuchungseinheiten hochsignifikant und sehr stark. Dem folgt die Bewertung des Gesundheitssystems in Großbritannien, Schweden und Polen und die des Bildungssystem in beiden deutschen Landesteilen. Auch diese Werte sind hochsignifikant, jedoch fällt die Einflusstärke weit hinter die der Demokratie- und Regierungszufriedenheit zurück. Der Zusammenhang zwischen der Bewertung der Wirtschaftslage und dem Vertrauen zum Parteienstaat ist nur in Deutschland signifikant und positiv; die stärksten Einflüsse sind in Ostdeutschland zu finden. In Schweden ist der Zusammenhang schwach, negativ und von geringer Signifikanz. Einschränkend sei hinzugefügt, dass die Zufriedenheit mit der Arbeit der Regierung stark und hochsignifikant von der Zufriedenheiten mit der Wirtschaftslage beeinflusst wird. Die Bewertungen des Bildungs- und Gesundheitssystems hingegen beeinflussen die Regierungszufriedenheit lediglich marginal (tabellarisch nicht ausgewiesen). Die Wirtschaftslage ist für das politische Vertrauen somit indirekt relevant.

Das Vertrauen zu den regulativen Institutionen wird in allen Untersuchungseinheiten hochsignifikant und stark von der Zufriedenheit mit dem Funktionieren der Demokratie positiv beeinflusst. Dem folgen mit hoher Signifikanz die Zufriedenheit mit der Arbeit der aktuellen Regierung (mit Ausnahme Großbritanniens), die Bewertung des Gesundheitssystem (in allen Untersuchungseinheiten) und, mit Ausnahme Schwedens, die Bewertung des Bildungssystems. Die Einflüsse dieser drei Faktoren können als ähnlich stark bezeichnet werden, während der Einfluss der Bewertung der Wirtschaftslage auf das Vertrauen zum Rechtsstaat in keiner der fünf Untersuchungseinheiten signifikant ist.

Auch das Vertrauen zu den externen Institutionen wird vor allem von der Demokratiezufriedenheit beeinflusst. Diese Zusammenhänge sind in allen Untersuchungseinheiten hochsignifikant; ebenso wie der Einfluss der Zufriedenheit mit der Regierung. Dieser Zusammenhang ist jedoch, außer in Schweden, schwächer. Noch schwächere Zusammenhänge und Signifikanzen ergeben sich für die Bewertung des

Gesundheitssystem (Großbritannien, Schweden, Ostdeutschland) und die des Bildungssystems (Schweden, Ostdeutschland). Die Wirtschaftslage ist nur in Westdeutschland für das Vertrauen zum Europäischen Parlament und zur UN relevant. In Polen sind neben Demokratie- und Regierungszufriedenheit keine Einflüsse für diese Vertrauen maßgeblich.

Wesentlich schwächere Effekte ergeben sich für das nahe Wirtschaftsvertrauen. In allen Untersuchungseinheiten – außer Schweden – ist hierfür die Zufriedenheit mit dem Gesundheitssystem maßgeblich, wofür jedoch Ausstrahlungseffekte<sup>98</sup> ursächlich sein können. In Westdeutschland kann darüber hinaus mit der Bewertung des Bildungssystems dieses Vertrauen erklärt werden. Die Zufriedenheit mit der Regierung begünstigt sowohl in Westdeutschland als auch in Schweden das nahe Wirtschaftsvertrauen.

Für das ideologische Wirtschaftsvertrauen ist in Deutschland die Bewertung der Wirtschaftslage maßgeblich; in Ostdeutschland und in Polen die Bewertung des Bildungssystems. In Polen kann mit der Zufriedenheit mit dem Funktionieren der Demokratie das ideologische ökonomische Vertrauen erklärt werden. In Großbritannien und Schweden tragen politisch-ökonomische Performanzbewertungen nichts zur Erklärung dieses Vertrauens bei.

Zusammenfassend kann die Hypothese 6, die neben der Hypothese 1 (Effekte des sozialen Vertrauens auf das politische und ökonomische) eine zentrale Hypothese dieser Arbeit darstellt, lediglich für den politischen Teil bestätigt werden. Auch die Einflüsse der Zufriedenheit mit der Wirtschaftslage auf die Zufriedenheit mit der Arbeit der aktuellen Regierung in Betracht ziehend, kann gefolgert werden, dass politisches Vertrauen mit primär politischer Performanz zu erklären ist. Für das ökonomische Vertrauen hingegen ergeben sich lediglich vereinzelte Zusammenhänge.

Hypothese 7 schreibt dem Gefühl, Mitglied einer diskriminierten Gruppe zu sein, negative Effekte auf politisches und ökonomisches Vertrauen zu. Letzteres soll zusätzlich von den anderen politisch-ökonomischen Einstellungen wie der Befür-

---

<sup>98</sup> Unter Ausstrahlungs- oder Halo-Effekten werden Einflüsse auf das Antwortverhalten von im Fragebogen vorangestellten Fragen oder deren Beantwortung verstanden (vgl. Schnell u.a. 1999: 320). Vor den Fragen zum nahen ökonomischen Vertrauen steht ein Wechselmodul zum Thema Gesundheit und Medizin. Am Ende dieses Moduls werden Meinungen des Befragten zu Ärzten erhoben, die auf das darauf folgende geäußerte Vertrauen zu Handwerkern und Finanzdienstleistungsunternehmen ausstrahlen können. Dadurch können Zusammenhänge zwischen der Bewertung des Gesundheitssystems, das nicht Teil des Wechselmoduls ist, jedoch unter anderem aus den Einstellungen zu Gesundheit und Medizin resultieren können, und dem nahen ökonomischen Vertrauen zustande kommen.

wortung der Nivellierung von Einkommensunterschieden und der Gewerkschaftsmitgliedschaft negativ beeinflusst werden.

Das Gefühl der Diskriminierung beeinträchtigt lediglich das Vertrauen zum Rechtsstaat; die Zusammenhänge sind schwach und nur in Großbritannien und Schweden nachweisbar. Politisches Vertrauen wird von dem Gefühl der Diskriminierung kaum beeinflusst.

Beide Arten ökonomischen Vertrauens werden von der Selbstzuschreibung als Mitglied in einer diskriminierten Gruppe lediglich in Großbritannien beeinträchtigt; die Zusammenhänge sind jedoch schwach. Ansonsten kann das nahe ökonomische Vertrauen mit den politisch-ökonomischen Einstellungen nicht erklärt werden. Gänzlich anders verhält es sich mit dem ideologischen Wirtschaftsvertrauen. In allen Untersuchungseinheiten – außer Ostdeutschland – ist der Zusammenhang zwischen der Befürwortung von staatlicher Nivellierung von Einkommensunterschieden und ideologischem ökonomischem Misstrauen signifikant. Die höchste Signifikanz und der stärkste Zusammenhang sind in Schweden vorfindbar. In diesem Land und in Westdeutschland fördert auch die Gewerkschaftsmitgliedschaft das Misstrauen.

Die achte und letzte Mikrohypothese geht von einem Zusammenhang zwischen negativen Erfahrungen mit Anbietern von Gütern und Dienstleistungen und ökonomischem Misstrauen aus. Erwartungsgemäß ergeben sich vor allem Effekte auf das nahe ökonomische Vertrauen. In jeder Untersuchungseinheit ist der Zusammenhang hochsignifikant und stark.<sup>99</sup> Diese negativen Erfahrungen haben auch einen – wesentlich schwächeren, jedoch stark signifikanten – Einfluss auf das ideologische ökonomische Vertrauen in Großbritannien und Schweden, was entweder auf eine Generalisierung hindeutet oder aber in umgekehrter Kausalität auf die durch Misstrauen bedingte Annahme, unfair behandelt worden zu sein.

Letztlich ergeben sich Effekte der Kontrollvariablen auf die Vertrauensarten. Neben positiven Einflüssen des Geschlechts „weiblich“ auf das Vertrauen, die nicht erklärt werden können, zeigen sich Effekte des Alters auf verschiedene Vertrauensarten. Da diese Variable anhand des Geburtsjahres erhoben wurde, bedeuten positive Zusammenhänge, dass jüngere Alterskohorten höhere Vertrauensniveaus aufweisen. Dies ist bei den externen Institutionen in jeder Untersuchungseinheit außer Ost-

---

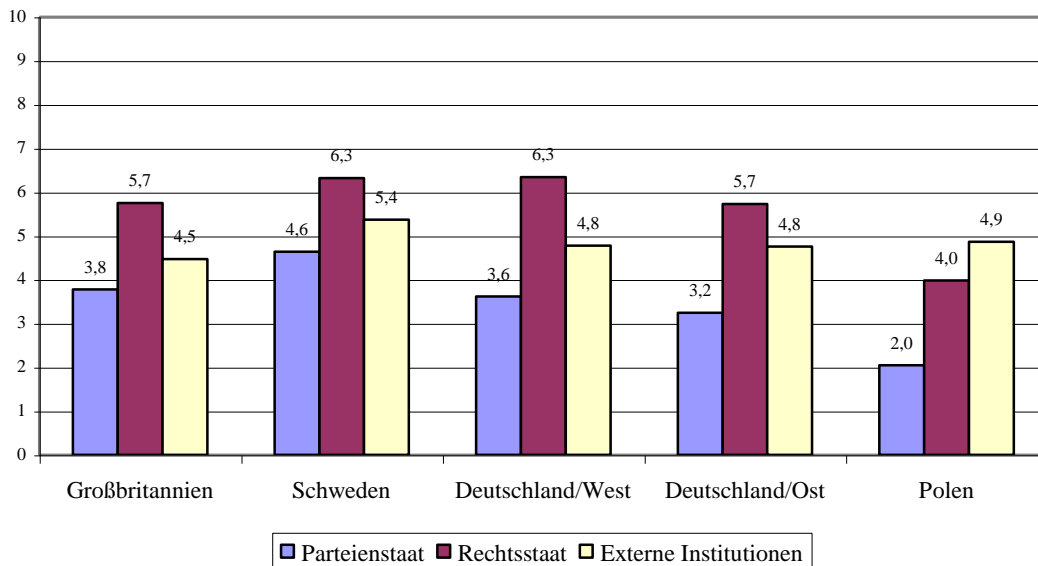
<sup>99</sup> Dies kann nicht durch Ausstrahlungseffekte bedingt sein, da die negativen Erfahrungen erst nach dem nahen ökonomischen Vertrauen erhoben wurden. Die Fragen zu dem ideologischen ökonomischen Vertrauen stehen hingegen hinter den Fragen nach den negativen Erfahrungen und könnten demzufolge auf Ausstrahlungseffekte zurückzuführen sein.

deutschland der Fall. Besonders auffällig sind diese Einflüsse in Großbritannien. Darüber hinaus konnten vereinzelte schwache Effekte mit niedriger Signifikanz auf das Vertrauen zu den anderen politischen Institutionen in Ostdeutschland und Polen entdeckt werden, was darauf hindeutet, dass die dortigen jüngeren Kohorten ihren politischen Institutionen mehr Vertrauen entgegenbringen als diejenigen, die einen größeren Teil ihrer Lebenszeit dem Einfluss sozialistischer Institutionen ausgesetzt waren. Darüber hinaus sind Effekte der Variable Bildung zu erkennen. Sie treten vor allem im Fall des ideologischen ökonomischen Vertrauens auf. Je länger die Befragten eine Schule, Berufsschule oder Hochschule besucht haben, desto mehr Vertrauen bringen sie großen Unternehmen entgegen; außer in Ostdeutschland.

## 10.2 Makroanalysen

Die neunte Hypothese postuliert ein Gefälle politischen und ökonomischen Vertrauens zwischen alten und neuen Demokratien und Marktwirtschaften.

**Schaubild 3: Makroanalyse politischen Vertrauens**



*Parteienstaat:* Großbritannien (N=1847), Schweden (N=1873), Deutschland/West (N=1776), Deutschland/Ost (N=999), Polen (N=1639)

*Rechtsstaat:* Großbritannien (N=1856), Schweden (N=1898), Deutschland/West (N=1818), Deutschland/Ost (N=998), Polen (N=1635)

*Externe Akteure:* Großbritannien (N=1609), Schweden (N=1681), Deutschland/West (N=1614), Deutschland/Ost (N=924), Polen (N=1301)

**Quelle:** ESS2 (2004); eigene Berechnungen

**Skala:** 10 hohes Vertrauen; 0 niedriges Vertrauen; die Werte sind auf eine Nachkommastelle gerundet

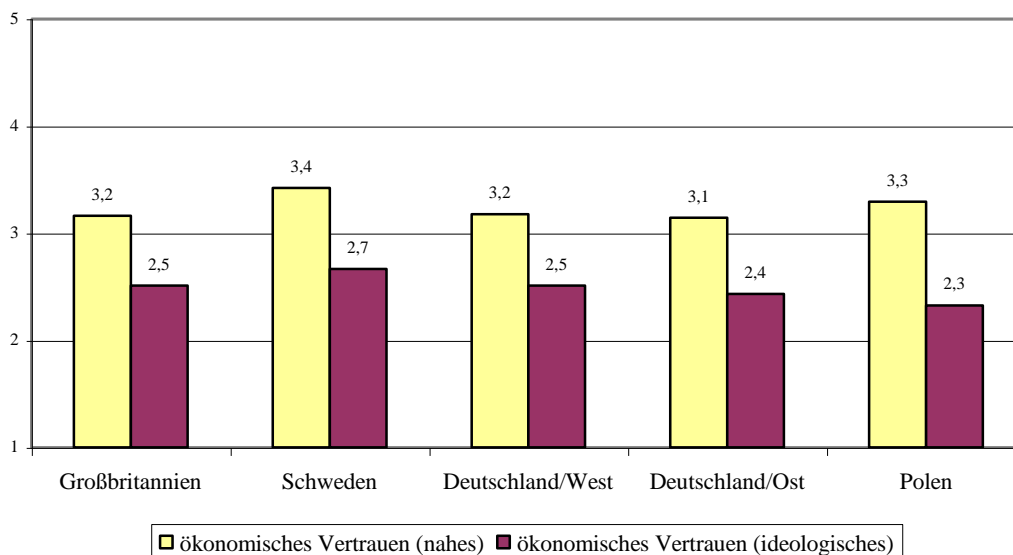


Im Vertrauen zum Parteienstaat ist eine klare Hierarchie von den alten Demokratien Schweden, Großbritannien, über die semi-alte Demokratie Westdeutschland bis hin zu den neuen Ostdeutschland und Polen ersichtlich.

Im Fall der rechtsstaatlichen Institutionen hingegen liegt Westdeutschland und Schweden gleich hoch, dem folgen Großbritannien und Ostdeutschland. Am geringsten ist es, wie auch das Vertrauen zum Parteienstaat, in Polen.

Im Vertrauen zu den externen Akteuren ergibt sich ein anderes Bild. Zwar ist es in Schweden am höchsten; dem folgen jedoch Polen sowie Ost- und Westdeutschland. Am geringsten ist es in Großbritannien. Offen bleibt, ob diese Werte Resultat einer polnischen EU-Beitrittseuphorie oder britischer EU-Ablehnung sind.

#### Schaubild 4: Makroanalyse ökonomischen Vertrauens



*ökonomisches Vertrauen (nahes):* Großbritannien (N=1859), Schweden (N=1887), Deutschland/West (N=1769), Deutschland/Ost (N=976), Polen (N=1517)  
*ökonomisches Vertrauen (ideologisches):* Großbritannien (N=1849), Schweden (N=1843), Deutschland/West (N=1754), Deutschland/Ost (N=976), Polen (N=1566)

**Quelle:** ESS2 (2004); eigene Berechnungen

**Skala:** 5 hohes Vertrauen; 1 niedriges Vertrauen; die Werte sind auf eine Nachkommastelle gerundet

Zwar ergibt sich auch für das ideologische ökonomische Vertrauen eine Hierarchie von den alten zu den neuen Marktwirtschaften. Jedoch sind die Unterschiede zwischen den Ländern auch dann wesentlich marginaler als im Fall des politischen Vertrauens, wenn man die geringere Skalenbreite in Betracht zieht. Am höchsten ist dieses Vertrauen in Schweden, gefolgt von Großbritannien und Westdeutschland, Ostdeutschland. Am unteren Ende liegt Polen. Die Ansichten, Firmen sprächen ihre

Preise ab und vernachlässigten Service- und Qualitätsverbesserungen zugunsten von Profiten, finden in allen untersuchten Gesellschaften mehr Zustimmung als Ablehnung.

Für das nahe ökonomische Vertrauen, dessen Niveau aufgrund der unterschiedlichen Fragestellung nicht mit dem ideologischen verglichen werden kann, ergeben sich noch geringere internationale Unterschiede. Das höchste Vertrauen ziehen Handwerker und Finanzunternehmen in Schweden auf sich, gefolgt von Polen, Westdeutschland und Großbritannien. Am unteren Ende steht Ostdeutschland. Auffällig ist das hohe Vertrauensniveau Polens. Auf die Fragestellung bezogen kann konstatiert werden, dass die Bürger untersuchter Gesellschaften den Handwerkern und Finanzunternehmen eher ver- als misstrauen, mit ihnen ehrlich umzugehen.

Zusammenfassend kann diese Hypothese bestätigt werden. Das politische Vertrauen, vor allem das zu den Institutionen des eigenen Landes, ist in den neueren Demokratien geringer als in den älteren. Jedoch ist erkennbar, dass sich die innerdeutschen Unterschiede im Vergleich zu denen zwischen den beiden postsozialistischen Gesellschaften gering ausnehmen.

Die letzte Hypothese kann, wie bereits aus der Überprüfung von Hypothese neun ersichtlich, bestätigt werden. In allen Untersuchungseinheiten ist das Niveau des Vertrauens zu den regulativen Institutionen wesentlich höher als das zu den parteienstaatlichen. Zwischen den beiden Institutionenarten liegt das Vertrauen zu den externen Akteuren; außer in Polen, wo jenes höher ist als das zu dem zu den parteienstaatlichen und rechtsstaatlichen Institutionen.

## **11 Fazit**

Zentraler Gegenstand dieser Untersuchung war die Identifizierung der Erklärungsfaktoren politischen und ökonomischen Vertrauens in fünf europäischen Untersuchungseinheiten. Das politische Vertrauen wurde zur detaillierteren Darstellung unterteilt in das zu den parteienstaatlichen, rechtsstaatlichen und externen Institutionen, die miteinander verglichen wurden. Das ökonomische Vertrauen konnte aufgeteilt werden in nahes und ideologisches ökonomisches Vertrauen. Darüber hinaus sollten Unterschiede in den Vertrauensniveaus zwischen fünf Untersuchungseinheiten festgestellt werden.

Der Analyse der Erklärungsfaktoren lagen zwei zentrale Annahmen zugrunde. Die eine der Annahmen war, dass sowohl politisches als auch ökonomisches Vertrauen Spezialfälle generalisierten sozialen Vertrauens seien. Diese Überlegung kann als gesellschaftszentriert bezeichnet werden (vgl. Newton 2006: 847) und basiert einerseits auf dem Sozialkapitalansatz und andererseits auf Parsons' Systemtheorie, der zufolge das politische und das ökonomische System Subsysteme des Sozialsystems sind. Diese Annahme kann bestätigt werden. Personen übertragen ihr Vertrauen auf verschiedene Kontexte; soziale, politische und ökonomische. Der andere Aspekt kulturellen Sozialkapitals, die Unterstützung gemeinschaftsbezogener Werte und Normen, gemessen an der Zustimmung zur Gesetzestreue, beeinflusste jede Vertrauensart in mindestens zwei Untersuchungseinheiten. Auch dieser Aspekt sozialen Kapitals ist politisch und ökonomisch relevant.

Im Rahmen der anderen, performanzzentrierten (vgl. Newton 2006: 847) Annahme wurde davon ausgegangen, dass politisches Vertrauen mit politischen und ökonomisches Vertrauen mit ökonomischen Faktoren zu erklären sei. Auch sie konnte bestätigt werden. Politisches Vertrauen resultiert vor allem aus der Zufriedenheit mit der Demokratie und der Arbeit der aktuellen Regierung. Die Bewertungen der Bereiche Bildung, Gesundheit und Wirtschaft spielen für dieses Vertrauen eine Nebenrolle; letzteres beeinflusst jedoch die Regierungszufriedenheit. Analog dazu beeinflussen Performanzbewertungen in von ökonomischen Akteuren beeinflussten Bereichen Wirtschaft, Gesundheit und Bildung das ökonomische Vertrauen, das jedoch, verglichen mit dem politischen, relativ schlecht erklärt werden kann. Vor allem das nahe, jedoch teilweise auch das ideologische ökonomische Vertrauen wird von einer retrospektiven Bewertung des Verhaltens von Handwerkern und Finanzunternehmen beeinflusst. Erwartungsgemäß hängt die Forderung nach einer Nivellierung von Einkommensunterschieden mit ideologischem ökonomischem Misstrauen zusammen.

Von den anderen untersuchten Erklärungsfaktoren politischen und ökonomischen Vertrauens gehen nur vereinzelte Einflüsse aus. So erhöht das Vorliegen einer Parteiidentifikation, was wenig überrascht, das Vertrauen zu den parteienstaatlichen Institutionen in allen Untersuchungseinheiten. Von den Kontrollvariablen begünstigt ein spätes Geburtsjahr das Vertrauen zu den externen Institutionen und eine lange Schuldauer die Annahme fairen und legalen Verhaltens seitens großer Unternehmen. In der Zusatzregression für Westdeutschland konnten bemerkenswerte Effekte der *External Efficacy* festgestellt werden.

Zwischen verschiedenen Kategorien politischer Institutionen bestehen Unterschiede in den Vertrauensniveaus. Den regulativen Institutionen Polizei und Justiz bringen die Bürger, mit Ausnahme Polens, das meiste Vertrauen entgegen. Dies mag zurückzuführen sein auf ihre hohe Nähe zur Lebenswelt der Bürger, ihre geringe Verwicklung in Konflikte oder das hohe Berufsprestige ihrer Repräsentanten und deckt sich mit älteren Analysen (vgl. Gabriel 1994: 116). Das geringste Vertrauen wird den parteienstaatlichen Institutionen entgegengebracht. Dazwischen liegen meist die externen Institutionen Europäisches Parlament und Vereinte Nationen.

Die beiden Arten ökonomischen Vertrauens können aufgrund der verschiedenen Operationalisierung nicht verglichen werden. Festzuhalten bleibt dennoch, dass in allen Untersuchungseinheiten den Handwerkern und Finanzunternehmen eher vertraut wird, mit dem Befragten ehrlich umzugehen, während den misstrauensvollen Ansichten, große Firmen sprächen ihre Preise ab und vernachlässigten Qualitätsoptimierungen zugunsten von Profiten, eher zugestimmt wird.

Im politischen Vertrauen ergeben sich Unterschiede zwischen den untersuchten alten und den neuen Demokratien und Marktwirtschaften. Das Vertrauen in die Institutionen ist in Schweden am höchsten und in Polen am niedrigsten. In dieser Hinsicht kann die Sztompkas (1995: 262) soziologische Diagnose eines „Syndrom des Misstrauens“ auf den parteien- und rechtsstaatlichen Kontext übertragen werden. Die innerdeutschen Unterschiede sind moderat. Im Zusammenhang Ostdeutschlands von einem westeuropäischen Niveau politischen Vertrauens gesprochen werden.

Diese Unterschiede zwischen den fünf untersuchten Einheiten sind auch im ideologischen ökonomischen Vertrauen zu finden. Jedoch können sie als vergleichsweise gering bezeichnet werden. Im nahen ökonomische Vertrauen sind keine Unterschiede zwischen postsozialistischen Staaten und etablierten Demokratien und Marktwirtschaften feststellbar. Das Vertrauensniveau Polens wird in diesem Fall lediglich von dem Schwedens übertroffen und die Differenzen zwischen den Werten beider deutschen Landesteilen sind marginal. Diese Makrounterschiede können durch Makrofaktoren bedingt sein, jedoch auch durch Mikrofaktoren. Andererseits kann gesagt werden, dass viele Mikrofaktoren wiederum Makroursachen haben.

Wie bereits in Kapitel 4.4 angesprochen, können unterschiedliche Niveaus politischen Vertrauens als wünschenswert angesehen werden. Dem sei jedoch hinzu-

gefügt, dass hohes politisches Vertrauen kann, wenn es gerechtfertigt ist, positiv bewertet werden kann. Niedriges politisches Vertrauen hingegen stellt in jedem Falle einen Missstand dar. Entweder ist es gerechtfertigt und die politischen Institutionen sind zu bemängeln, oder es ist ungerechtfertigt und die Bevölkerung verkennt die Vertrauenswürdigkeit jener Institutionen oder deren Repräsentanten.

Für das ökonomische Vertrauen wurde ein Modell erstellt, das ab einem angenommenen Kurvenwendepunkt negative Effekte erwartet. Mit den gegebenen Mitteln können diese Effekte ebenso wenig bewiesen werden wie der Einfluss rechtlicher Regelungen auf ökonomisches Vertrauen. Die Ergebnisse beider Arten ökonomischen Vertrauens sind nicht vergleichbar. Jedoch liegt im Hinblick auf die angenommenen Vorteile bei der Vertrauensgewinnung von regulativen Institutionen gegenüber parteistaatlichen durch ihre höhere Nähe zur Lebenswelt der Bürger einerseits und die folglich geringeren Videomalaise-Effekte andererseits nahe, dass Handwerker und Finanzunternehmen in dieser Hinsicht gegenüber für den Nachfrager anonymen Großunternehmen im Vorteil sind.

Abschließend kann gesagt werden, dass für eine weitere Forschung bezüglich politischen Vertrauens Analysen anhand von Paneldaten hilfreich zur Erörterung von Stabilität und Wandel auf der Mikroebene wären. Darüber hinaus ist bedeutsam, ob Fragen nach dem Vertrauen anhand von unterstellter Intention oder Kompetenz beantwortet werden. Letztlich wäre zu ermitteln, inwiefern Institutionen anhand inkorporierter Werte oder ihrem Personal von ver- oder misstraut wird.

Im Falle des ökonomischen Vertrauens könnte durch eine Wiederholung des verwendeten Wechselmoduls in einer späteren Welle des ESS eine Längsschnittanalyse erstellt werden. Zusätzlich nützlich wäre eine Erweiterung erhobener Vertrauensobjekte um verschiedene Gruppen von Anbietern, damit nahe und ferne ökonomische Akteure verglichen werden können. Basal wäre jedoch eine detailliertere Erörterung der Effekte ökonomischen Vertrauens, unter anderem durch den Miteinbezug des Vertrauens von Anbietern in Nachfrager.

## Anhang

Die Frageformulierungen entstammen dem englischsprachigen *Source Questionnaire* und wurden in die jeweiligen Landessprachen übersetzt.

### 1 Übersicht über die abhängigen Variablen

#### Politisches Vertrauen

Additiver Index *Parteienstaat*: Vertrauen in das nationale Parlament; Vertrauen in die Parteien; Vertrauen in die Politiker.

Additiver Index *Rechtsstaat*: Vertrauen in das Rechtssystem; Vertrauen in die Polizei.

Additiver Index *Externe Institutionen*: Vertrauen in das Europäische Parlament; Vertrauen in die Vereinten Nationen.

Alle in den Indizes verwendeten Variablen wurden in eine Richtung und auf die Skala 0 (kein Vertrauen) bis 10 (volles Vertrauen) kodiert.

#### *Vertrauen in das nationale Parlament (B4)*

Using this card, please tell me on a score of 0-10 how much you personally trust each of the institutions I read out. 0 means you do not trust an institution at all, and 10 means you have complete trust. Firstly, [country]'s parliament?<sup>100</sup>

00 – no trust at all  
(...)  
10 – complete trust

#### *Vertrauen in das Rechtssystem (B5)*

(...), the legal system?

00 – no trust at all  
(...)  
10 – complete trust

#### *Vertrauen in die Polizei (B6)*

(...), the police?

00 – no trust at all  
(...)

---

<sup>100</sup> In Schweden und Deutschland wird nach Reichstag und Bundestag gefragt; in Großbritannien und Polen können die Fragen durch die Bezeichnungen „British/the UK's parliament“ und „polskiego parlamentu, tzn. sejmu i senatu“ auch anhand der zweiten Kammer beantwortet werden.

10 – complete trust

*Vertrauen in die Politiker (B7)*

(...), politicians?

00 – no trust at all  
(...)  
10 – complete trust

*Vertrauen in politische Parteien (B8)*

(...), political parties?

00 – no trust at all  
(...)  
10 – complete trust

*Vertrauen in das Europäische Parlament (B9)*

(...), the European Parliament?

00 – no trust at all  
(...)  
10 – complete trust

*Vertrauen in die Vereinten Nationen (B10)*

(...), the United Nations?

00 – no trust at all  
(...)  
10 – complete trust

**Ökonomisches Vertrauen**

*Vertrauen in Handwerker (E5)*

How much would you trust the following groups of people to deal honestly with people like you? Please use this card. Plumbers, builders, car mechanics and other repair-people.

1 – distrust a lot  
2 – distrust  
3 – neither trust nor distrust  
4 – trust  
5 – trust a lot

*Vertrauen in Finanzunternehmen (E6)*

(...) Financial companies such as banks or insurers.

1 – distrust a lot  
2 – distrust  
3 – neither trust nor distrust

- 4 – trust
- 5 – trust a lot

### *Profitorientierung der Firmen (E20)*

Using the same card, how much do you agree or disagree with each of these statements about the way the economy works these days? Nowadays businesses are only interested in making profits and not in improving service or quality for customers.

- 1 – agree strongly
- 2 – agree
- 3 – neither agree nor disagree
- 4 – disagree
- 5 – disagree strongly

### *Kartellabsprachen (E21)*

Nowadays large firms work together in order to keep their prices unnecessarily high.

- 1 – agree strongly
- 2 – agree
- 3 – neither agree nor disagree
- 4 – disagree
- 5 – disagree strongly

## **2 Übersicht über die unabhängigen Variablen**

### **Kulturelles Sozialkapital: Generalisiertes soziales Vertrauen**

Additiver Index aus: Vertrauen in andere; Fairness; Hilfsbereitschaft.

Alle im Index verwendeten Variablen wurden in eine Richtung und auf die Skala 0 (Misstrauen) bis 10 (Vertrauen) kodiert.

#### *Vertrauen in andere (A8)*

Using this card, generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you can't be too careful in dealing with people? Please tell me on a scale of 0 to 10, where 0 means you can't be too careful and 10 means most people can be trusted.

- 00 – you can't be too careful
- (...)
- 10 – most people can be trusted

#### *Fairness (A9)*

Using this card, do you think that most people would try to take advantage of you if they got the chance, or would they try to be fair?

- 00 – most people would try to take an advantage of me
- (...)
- 10 – most people try to be fair



### *Hilfsbereitschaft (A10)*

Would you say that most of the time people try to be helpful or that they are mostly looking out for themselves? Please use this card.

- 00 – people mostly look out for themselves
- (...)
- 10 – people mostly try to be helpful

### **Kulturelles Sozialkapital: Gemeinschaftsbezogene Werte und Normen**

Additiver Index aus: Gesetzestreue; Gesetzesbruch; Steuerhinterziehung.

Alle im Index verwendeten Variablen wurden in eine Richtung und auf die Skala 1 (gesetzestreu) bis 5 (gesetzesuntreu) kodiert.

#### *Gesetzestreue (E18)*

Using this card, how much do you agree or disagree with these statements about how people see rules and laws? You should always obey the law even if it means missing good opportunities.

- 1 – agree strongly
- 2 – agree
- 3 – neither agree nor disagree
- 4 – disagree
- 5 – disagree strongly

#### *Gesetzesbruch (E19)*

(...) Occasionally, it is alright to ignore the law and do what you want to.

- 1 – agree strongly
- 2 – agree
- 3 – neither agree nor disagree
- 4 – disagree
- 5 – disagree strongly

#### *Steuerhinterziehung (E3)*

(...) Citizens should not cheat on taxes.

- 1 – agree strongly
- 2 – agree
- 3 – neither agree nor disagree
- 4 – disagree
- 5 – disagree strongly

### **Individuelle Zufriedenheit**

Additiver Index aus: Lebenszufriedenheit; Glück; Einkommenszufriedenheit.

Alle im Index verwendeten Variablen wurden in eine Richtung und auf die Skala 1 (unzufrieden) bis 3 (zufrieden) kodiert.

### *Lebenszufriedenheit (B24)*

All things considered, how satisfied are you with your life as a whole nowadays? Please answer using this card. Where 0 means extremely dissatisfied and 10 means extremely satisfied.

00 – extremely dissatisfied  
(...)  
10 – extremely satisfied

### *Glück (C1)*

Taking all things together, how happy would you say you are? Please use this card.

00 – extremely unhappy  
(...)  
10 – extremely happy

### *Einkommenszufriedenheit (F33)*

Which of the descriptions on this card comes closest to how you feel about your household's income nowadays?

01 – living comfortably on present income  
02 – coping on present income  
03 – finding it difficult on present income  
04 – finding it very difficult on present income

## **Religiosität**

Additiver Index aus: Religiosität; Kirchengang; Beten.

Alle im Index verwendeten Variablen wurden in eine Richtung und auf die Skala 1 (unreligiös) bis 3 (religiös) kodiert.

### *Religiosität (C13)*

How religious are you

00 – not at all religious  
(...)  
10 – very religious

### *Kirchengang (C14)*

How often attend religious services apart from special occasions?

01 – everyday  
02 – more than once a week  
03 – once a week  
04 – at least once a month  
05 – only on special holy days  
06 – less often  
07 – never

### *Beten (C15)*

How often pray apart from at religious services?

- 01 – everyday
- 02 – more than once a week
- 03 – once a week
- 04 – at least once a month
- 05 – only on special holy days
- 06 – less often
- 07 – never

### **Institutionelle Integration**

#### *Parteiidentifikation (B20a)*

Is there a particular party you feel closer to than all other parties?

- 01 – yes
- 02 – no

#### *Unterstützung der Regierungspartei (B12)*

Which party did you vote for in that election? [Country-specific (question and codes)]

##### *Großbritannien*

- 01 – Conservative
- 02 – Labour
- 03 – Liberal Democrat
- 04 – Scottish National Party
- 05 – Plaid Cymru
- 06 – Green Party
- 07 – Other

##### *Schweden*

- 01 – Centern
- 02 – Folkpartiet liberalerna
- 03 – Kristdemokraterna
- 04 – Miljöpartiet de gröna
- 05 – Modetara samlingspartiet
- 06 – Socialdemokraterna
- 07 – Vänsterpartiet
- 08 – Annat parti

##### *Deutschland*

- 01 – SPD
- 02 – CDU/CSU
- 03 – Bündnis 90/Die Grünen
- 04 – FDP
- 05 – PDS
- 06 – Republikaner
- 07 – NPD/DVU
- 08 – andere Partei

##### *Polen*

- 01 – Koalicja Sojusz Lewicy Demokratycznej - Unia Pracy
- 02 – Akcja Wyborcza Solidarność Prawicy
- 03 – Unia Wolności
- 04 – Samoobrona Rzeczypospolitej Polskiej
- 05 – Prawo i Sprawiedliwość
- 06 – Polskie Stronnictwo Ludowe
- 07 – Platforma Obywatelska Rzeczypospolitej Polskiej
- 08 – Alternatywa Ruch Społeczny
- 09 – Polska Wspólnota Narodowa
- 10 – Liga Polskich Rodzin
- 11 – Mniejszość Niemiecka
- 12 – Polska Unia Gospodarcza
- 13 – Polska Partia Socjalistyczna
- 14 – Niemiecka Mniejszość Górnego Śląska

### **Politisch-ökonomische Performanzbewertungen**

*Zufriedenheit: Wirtschaftslage (B25)*

All things considered, how satisfied are you with the present state of economy in [country]? Please answer using this card. Where 0 means extremely dissatisfied and 10 means extremely satisfied.

00 – extremely dissatisfied  
(...)  
10 – extremely satisfied

*Zufriedenheit: Regierung (B26)*

Now thinking about the [country] government, how satisfied are you with the way it is doing its job? Still use this card.

00 – extremely dissatisfied  
(...)  
10 – extremely satisfied

*Zufriedenheit: Demokratie (B27)*

And on the whole, how satisfied are you with the way democracy works in [country]? Still use this card.

00 – extremely dissatisfied  
(...)  
10 – extremely satisfied

*Bewertung: Bildungssystem (B28)*

Now, using this card, please say what you think overall about the state of education in [country] nowadays?

00 – extremely bad  
(...)  
10 – extremely good

*Bewertung: Gesundheitssystem (B29)*

Still using this card, please say what you think overall about the state of health services in [country] nowadays?

00 – extremely bad  
(...)  
10 – extremely good

**Politisch-ökonomische Einstellungen**

*Befürwortung von Einkommensgleichheit (B30)*

Using this card, please say to what extent you agree or disagree with each of the following statements? The government should take measures to reduce income levels.

1 – agree strongly

- 2 – agree
- 3 – neither agree nor disagree
- 4 – disagree
- 5 – disagree strongly

### *Gewerkschaftsmitgliedschaft (F30)*

Are you or have you been a member of a trade union or similar organisation? IF YES, is that currently or previously?

- 01 – yes, currently
- 02 – yes, previously
- 03 – no

### *Gefühl der Diskriminierung (C16)*

Would you describe yourself as being a member of a group that is discriminated against in this country?

- 01 – yes
- 02 – no

## **Mikroökonomische Faktoren**

### *Negative Erfahrungen mit Anbietern von Gütern und Dienstleistungen*

Additiver Index aus: Handwerker; Finanzunternehmen.

Alle im Index verwendeten Variablen wurden in eine Richtung und auf die Skala 1 (nie) bis 5 (häufig) kodiert.

#### *Handwerker (E7)*

How often, if ever, have each of these things happened to you in the last five years?  
A plumber, builder, car mechanic or other repair person overcharged you or did unnecessary work.

- 01 – never
- 02 – once
- 03 – twice
- 04 – 3 or 4 times
- 05 – 5 times or more

#### *Finanzunternehmen (E9)*

How often, if ever, have each of these things happened to you in the last five years?  
A bank or insurance company failed to offer you the best deal you were entitled to.

- 01 – never
- 02 – once
- 03 – twice
- 04 – 3 or 4 times
- 05 – 5 times or more

### 3 Übersicht über die Kontrollvariablen

#### *Geschlecht (F2)*

Der Interviewer trägt das Geschlecht des Befragten ein.

#### *Alter (F3)*

Im Rahmen der Haushaltsliste gibt der Befragte sein Geburtsjahr an.

#### *Bildungsdauer (F7)*

How many years of full-time education have you completed?

### 4 Übersicht über die Variablen aus dem Nationalen Modul der deutschen Teilstudie

#### *Internal Efficacy (N14)*

Glauben Sie, dass Sie in einer Gruppe, die sich mit politischen Themen beschäftigt, eine aktive Rolle übernehmen könnten?

- 01 – ganz bestimmt nicht
- 02 – wahrscheinlich nicht
- 03 – bin nicht sicher
- 04 – wahrscheinlich
- 05 – ganz bestimmt

#### *External Efficacy (a)(N15)*

Glauben Sie, dass sich Politiker im Allgemeinen darum kümmern, was Leute wie Sie denken?

- 01 – kaum ein Politiker kümmert sich darum, was Leute wie ich denken
- 02 – nur sehr wenige kümmern sich darum
- 03 – manche kümmern sich darum
- 04 – viele kümmern sich darum
- 05 – die meisten Politiker kümmern sich darum, was Leute wie ich denken

#### *External Efficacy (b) (N16)*

Würden Sie sagen, dass Politiker nur an Wählerstimmen interessiert sind, aber nicht an den Meinungen der Menschen?

- 01 – Fast alle Politiker sind nur an Wählerstimmen interessiert
- 02 – die meisten Politiker sind nur an Wählerstimmen interessiert
- 03 – manche Politiker sind nur an Wählerstimmen interessiert, andere nicht
- 04 – die meisten Politiker interessieren sich für die Meinungen der Menschen
- 05 – fast alle Politiker interessieren sich für die Meinungen der Menschen

#### *Befürwortung des Sozialismus (N18)*

(...) sagen Sie mir, wie sehr Sie jeder der folgenden Aussagen zustimmen oder wie sehr Sie diese ablehnen. Der Sozialismus ist eine gute Idee die nur schlecht ausgeführt wurde.

- 01 – stimme stark zu
- 02 – stimme zu
- 03 – weder noch
- 04 – lehne ab
- 05 – lehne stark ab

### *Perzipierte Gerechtigkeit (N19)*

Im Vergleich dazu, wie andere hier in Deutschland leben: Glauben Sie, dass Sie Ihren gerechten Anteil erhalten, mehr als Ihren gerechten Anteil, etwas weniger, oder sehr viel weniger?

- 01 – sehr viel weniger
- 02 – etwas weniger
- 03 – gerechten Anteil
- 04 – mehr als gerechten Anteil

Wir haben hier einige unterschiedliche Beschreibungen, wie Gesellschaften aussehen können. Bitte sagen Sie mir zu jeder Beschreibung, wo Sie eher leben wollen: in der auf der linken Seite beschriebenen Gesellschaft oder in der auf der rechten Seite beschriebenen Gesellschaft. Je weiter Sie auf der Skala nach links oder rechts gehen, desto eher wollen Sie in der auf Liste 108 jeweils beschriebenen Gesellschaft leben. Welchen Wert würden Sie für die ersten beiden beschriebenen Gesellschaften wählen? ...Und welchen für die nächsten beiden? ...

### *Soziale Grundsicherung (a) (N20)*

- 01 – Eine Gesellschaft, in der der Lebensstandard des Einzelnen in erster Linie von seinen Leistungen abhängt  
(...)
- 07 – Eine Gesellschaft, die dem Einzelnen einen gewissen Lebensstandard sichert, auch wenn er weniger leistet

### *Einkommensgleichheit (N21)*

- 01 – Eine Gesellschaft, die Unterschiede in Fähigkeiten, Bildung und Leistung belohnt  
(...)
- 07 – Eine Gesellschaft, die Wert auf ähnlich hohe Einkommen legt

### *Präferenz für Marktwirtschaft (N22)*

- 01 – Eine Gesellschaft, in der die Wirtschaft zentral geplant wird  
(...)
- 07 – Eine Gesellschaft, die sich auf die Marktwirtschaft verlässt

## Literatur

- Alesina, Alberto/Wacziarg, Romain (2000): The Economics of Civic Trust. In: Pharr, Susan J./Putnam, Robert D. (Hrsg.): *Disaffected Democracies. What's Troubling The Trilateral Countries?* Princeton, NJ: Princeton University Press, 149-170.
- Almond, Gabriel A. (1989 [1980]): The Intellectual History of the Civic Culture Concept. In: Almond, Gabriel/Verba, Sidney (Hrsg.): *The Civic Culture Revisited*. Boston: Sage Publications, 1-35.
- Almond, Gabriel A./Powell, G. Bingham (1976): Vergleichende Politikwissenschaft – ein Überblick. In: Stammen, Theo (Hrsg.): *Vergleichende Regierungslehre: Beiträge zur theoretischen Grundlegung und exemplarische Einzelstudien*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft, 132-167.
- Almond, Gabriel A./Verba, Sidney (1989 [1963]): *The Civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations*. Boston: Sage Publications.
- Backhaus-Maul, Holger (2006): Gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte* 12/2006, 32-38.
- Barney, Jay B./Hansen, Mark (1994): Trustworthiness as a Source of Competitive Advantage. In: *Strategic Management Journal* 15(Special Issue), 175-190.
- Becker, Lawrence C. (1996): Trust as Noncognitive Security about Motives. In: *Ethics* 107(1), 43-61.
- Bhattacharya, Rajeev/Devinney, Timothy M./Pillutla, Madan M. (1998): A Formal Model of Trust Based on Outcomes. In: *The Academy of Management Review* 23(3) 459-472.
- Blais, André/Gélineau, Francois (2007): Winning, Losing and Satisfaction with democracy. In: *Political Studies* 55, 425-441.
- Bohnet, Iris/Huck, Steffen (2004): Reception and Reputation: Implications for Trust and Trustworthiness When Institutions Change. *American Economic Review* 94(2), 362-366.
- Bok, Derek (1997): Measuring the Performance of Government. In: Nye, Joseph S. Jr./Zelikow, Philip D./King, David C. (Hrsg.): *Why People Don't Trust Government*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 55-75.
- Bourdieu, Pierre (1992 [1983]): Ökonomisches Kapital - Kulturelles Kapital - Soziales Kapital. In: ders.: *Die verborgenen Mechanismen der Macht*, Hamburg: Vsa-Verlag, 49-80.
- Brehm, John/Rahn, Wendy (1997): Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital. In: *American Journal of Political Science* 41(3), 999-1023.
- Brosius, Felix (2004): *SPSS 12*. Bonn: mitp-Verlag.
- Campbell, Angus/Converse, Philip E./Miller, Warren E./Stokes, Donald E. (1980 [1960]): *The American Voter*. Chicago: UCP.



- Chanley, Virginia A./Rudolph, Thomas J./Rahn, Wendy M. (2000): The Origins and Consequences of Public Trust in Government: A Time Series Analysis. In: *Public Opinion Quarterly* 64(3), 239-256.
- Citrin, Jack (1974): Comment: The Political Relevance of Trust in Government. In: *American Political Science Review* 68(3), 973-988.
- Citrin, Jack/Green, Donald Ph. (1986): Presidential Leadership and the Resurgence of Trust in Government. In: *British Journal of Political Science* 16(4), 431-453.
- Clarke, Harold D./Kornberg, Allan (1989): Public Reactions to Economic Performance and Political Support in Contemporary Liberal Democracies: The Case of Canada. In: Clarke, Harold D./Stewart, Marianne C./Zuk, Gary: *Economic Decline and Political Change*. Pittsburgh, PA: University of Pittsburgh Press, 253-279.
- Cohen, Jean (1999): Trust, voluntary association and workable democracy: the contemporary sources of American civil society. In: Warren, Mark E. (Hrsg.): *Democracy and Trust*. Cambridge: Cambridge University Press, 208-248.
- Cole, Richard L. (1973): Toward a Model of Political Trust: A Causal Analysis. In: *American Journal of Political Science* 17(4), 809-817.
- Coleman, James S. (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital. In: *American Journal of Sociology* 94(Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure), 95-120.
- Craig, Stephen C./Niemi, Richard G./Silver, Glenn E. (1990): Political Efficacy and Trust: A Report on the NES Pilot Study Items. In: *Political Behavior* 12(3), 289-314.
- Dalton, Russell J. (1999): Political Support in Advanced Industrial Democracies. In: Norris, Pippa (Hrsg.): *Critical Citizens. A Global Support for Democratic Government*. Oxford u.A.: Oxford University Press, 57-77.
- Dalton, Russell J. (2000): Value Change and Democracy. In: Pharr, Susan J./Putnam, Robert D. (Hrsg.): *Disaffected Democracies. What's Troubling The Trilateral Countries?* Princeton, NJ: Princeton University Press, 252-269.
- Dalton, Russell J. (2004): *Democratic Challenges, Democratic Choices. The Erosion of Political Support in Advanced Industrial Democracies*. Oxford: Oxford University Press.
- Dalton, Russell J. (2006): Citizens and the Democratic Process. In: ebd. (Hrsg.): *Citizen Politics. Public Opinion and Political Parties in Advanced Industrial Democracies*. Washington: CQ Press, 245-268.
- Dekker, Paul/Koopmans, Ruud/van den Broek, Andries (1997): Voluntary associations, social movements and individual political behaviour in Western Europe. In: van Deth, Jan W. (Hrsg.): *Private groups and public life. Social participation, voluntary associations and political involvement in representative democracies*. London/New York: Routledge, 220-239.
- Dekker, Paul/van den Broek, Andries (1996): Volunteering and Politics: Involvement in Voluntary Associations from a „Civic Culture“ Perspective. In: Halman, Loek/Neville, Neil: *Political Value Change in Western Democracies. Integration,*

- Values, Identification, and Participation. Tilburg: Tilburg University Press, 125-151.
- Dekker, Paul/van den Broek, Andries (2006): Is Volunteering Going Down? In: Ester, Peter/Braun, Michael/Mohler, Peter (Hrsg.): Globalization, Value Change, and Generations. A Cross-National and Intergenerational Perspective. Leiden u.a.: Brill, 179-201.
- della Porta, Donatella (2000): Social Capital, Beliefs in Government, and Political Corruption. In: Pharr, Susan J./Putnam, Robert D. (Hrsg.): Disaffected Democracies. What's Troubling The Trilateral Countries? Princeton, NJ: Princeton University Press, 202-228.
- Denters, Bas/Gabriel, Oscar/Torcal, Mariano (2007a): Political confidence in representative Democracies: socio-cultural vs. political explanations. In: van Deth, Jan W./Montero, José Ramon/Westholm, Anders (Hrsg.): Citizenship and Involvement in European Democracies. A comparative analysis. London/New York: Routledge, 66-87.
- Denters, Bas/Gabriel, Oscar/Torcal, Mariano (2007b): Norms of good citizenship. In: van Deth, Jan W./Montero, José Ramon/Westholm, Anders (Hrsg.): Citizenship and Involvement in European Democracies. A comparative analysis. London/New York: Routledge, 88-108.
- Dowding, Keith/John, Peter/Mergoupis, Thanos/van Vugt, Mark (2000): Exit, voice and loyalty: Analytic and empirical developments. In: European Journal of Political Research 37, 469-495.
- Dunn, John (1984): The concept of „trust“ in the politics of John Locke. In: Rorty, Richard/Schneewind, J.B./Skinner, Quentin (Hrsg.): Philosophy in History. Essays on the historiography of philosophy. Cambridge u.a.: Cambridge University Press, 279-301.
- Eagly, Alice/Chaiken, Shelly (1993): The Nature of Attitudes. In: ebd. (Hrsg.): The Psychology of Attitudes. Fort Worth: Hartcourt, 1-21.
- Easton, David (1975): A Re-Assessment of the Concept of Political Support. In: British Journal of Political Science 5(4), 435-457.
- Easton, David (1986): The Analysis of Political Systems. In: Macridis, Roy C./Brown, Bernard E. (Hrsg.): Comparative Politics. Notes and Readings. Chicago: Dorsey, 48-58.
- Franck, Georg (2007 [1998]): Ökonomie der Aufmerksamkeit. Ein Entwurf. München: Deutscher Taschenbuch Verlag.
- Friedman, David (2004a [1996]): Der ökonomische Code. Wie wirtschaftliches Denken unser Handeln bestimmt. 2. Aufl., München/Zürich: Piper.
- Friedman, Milton (2004b [1962]): Kapitalismus und Freiheit. München: Piper.
- Friedman, Milton/Friedman, Rose (1990 [1980]): Free to Choose. A Personal Statement. Orlando u.A.: Harcourt.
- Fuchs, Dieter (1999): The Democratic Culture of Unified Germany. In: Norris, Pippa (Hrsg.): Critical Citizens. A Global Support for Democratic Government. Oxford u.A.: Oxford University Press, 123-145.

- Fuchs, Dieter/Gabriel, Oscar W./Völkl, Kerstin (2002): Vertrauen in politische Institutionen und politische Unterstützung. In: Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaften 31(4), 427-450.
- Fuchs, Dieter/Guidorossi, Giovanna/Svensson, Palle (1995): Support for the Democratic System. In: Klingemann, Hans- Dieter/Fuchs, Dieter (Hrsg.): Citizens and the State. Oxford: Oxford University Press, 323-353.
- Fukuyama, Francis (2001): Social Capital, Civil Society and Development. In: Third World Quarterly 22(1), 7-20.
- Gabriel, Oscar W. (1993): Institutionenvertrauen im vereinigten Deutschland. In: Aus Politik und Zeitgeschichte 43(93), 3-12.
- Gabriel, Oscar W. (1994): Politische Einstellungen und politische Kultur. In: Gabriel, Oscar W./Brettschneider, Frank (Hrsg.): Die EU-Staaten im Vergleich. Opladen: Westdeutscher Verlag, 96-133.
- Gabriel, Oscar W. (1996): Politische Kultur aus der Sicht der empirischen Sozialforschung. In: Niedermayer, Oskar/von Beyme, Klaus (Hrsg.): Politische Kultur in Ost- und Westdeutschland. Berlin: Akademie Verlag, 22-42.
- Gabriel, Oscar W. (1999): Integration durch Institutionenvertrauen? Struktur und Entwicklung des Verhältnisses der Bevölkerung zum Parteienstaat und zum Rechtsstaat im vereinigten Deutschland. In: Friedrichs, Jürgen/Jagodzinski (Hrsg.): Soziale Integration. Sonderheft der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 199-235.
- Gabriel, Oscar W. (2004): Politische Partizipation. In: van Deth, Jan (Hrsg.): Deutschland in Europa. Ergebnisse des European Social Survey 2002-2003. Wiesbaden: VS Verlag, 317-337.
- Gabriel, Oscar W. (2005): Politische Einstellungen und politische Kultur. In: Gabriel, Oscar W./Holtmann, Everhard (Hrsg.): Handbuch Politisches System der Bundesrepublik Deutschland. München/Wien: Oldenbourg, 457-522.
- Gabriel, Oscar W./Kunz, Volker (1999): Politisches Partizipation und soziales Engagement. Österreichisches Jahrbuch für Politik 1999, 359-386.
- Gabriel, Oscar W./Kunz, Volker (2002): Die Bedeutung des Sozialkapitalansatzes für die Erklärung politischen Vertrauens. In: Schmalz-Bruns, Rainer/Zintl, Reinhard (Hrsg.): Politisches Vertrauen. Soziale Grundlagen reflexiver Kooperation. Baden-Baden: Nomos, 255-274.
- Gabriel, Oscar W./Kunz, Volker/Roßteutscher, Sigrid/van Deth, Jan W. (2002) (Hrsg.): Sozialkapital und Demokratie. Zivilgesellschaftliche Ressourcen im internationalen Vergleich. Wien: Universitätsverlag.
- Gabriel, Oscar W./Neller, Katja (2000): Stabilität und Wandel politischer Unterstützung im vereinigten Deutschland. In: Esser, Hartmut (Hrsg.): Der Wandel nach der Wende. Gesellschaft, Wirtschaft, Politik in Ostdeutschland. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 67-90.
- Gabriel, Oscar W./Rattinger, Hans (2005): Die Struktur des Einstellungsraums im wiedervereinigten Deutschland. In: Gabriel, Oscar W./Falter, Jürgen W./Rattinger, Hans (Hrsg.): Wächst zusammen, was zusammen gehört? Stabilität

- und Wandel politischer Einstellungen im wiedervereinigten Deutschland. Baden-Baden: Nomos Verlag, 9-47.
- Gabriel, Oscar W./Zmerli, Sonja (2006): Politisches Vertrauen: Deutschland in Europa. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte* 30(31), 8-15.
- Göhler, Gerhard (2004): Institution. In: Göhler, Gerhard/Iser, Mattias/Kerner, Ina (Hrsg.): *Politische Theorie. 22 umkämpfte Begriffe zur Einführung*. Wiesbaden: VS-Verlag, 209-226.
- Gönner, Kurt/Wiegel, Robert (1994): *Gesetzessammlung für Wirtschaftsschulen. Eine Auswahl der wichtigsten deutschen Gesetzestexte für den Unterricht an Berufs- und Berufsfachschulen, Fachoberschulen und Wirtschaftsgymnasien (unkommentierter Gesetzestext)*, Bad Homburg vor der Höhe: Verlag Dr. Max Gehlen, Stand der Gesetzgebung 1. April 1994.
- Greiffenhagen, Martin/Greiffenhagen, Sylvia (1993): *Ein schwieriges Vaterland. Zur politischen Kultur im vereinigten Deutschland*. München/Leipzig: List.
- Grimes, Marcia (2006): Organizing Consent: The Role of Procedural Fairness in Political Trust and Compliance. In: *European Journal of Political Research* 45(2), 285-315.
- Guinnane, Timothy W. (2005): Trust: A Concept Too Many. In: *Economic History Yearbook: Trust*. Berlin: Akademie Verlag, 77-92.
- Hardin, Russell (1999): Do we want trust in government? In: Warren, Mark E. (Hrsg.): *Democracy and Trust*. Cambridge: Cambridge University Press, 22-41.
- Hardin, Russell (2000): The Public Trust. In: Pharr, Susan J./Putnam, Robert D. (Hrsg.): *Disaffected Democracies. What's Troubling The Trilateral Countries?* Princeton, NJ: Princeton University Press, 31-51.
- Harkness, Janet A./Mohler, Peter Ph./van der Vijver, Fons J.R. (2002): Comparative Research. In: ebd. (Hrsg.): *Cross-Cultural Survey Methods*. West Sussex: John Wiley and Sons, 3-15.
- Harré, Rom (1999): Trust and its surrogates: psychological foundations of political process. In: Warren, Mark E. (Hrsg.): *Democracy and Trust*. Cambridge: Cambridge University Press, 249-289.
- Hartmann, Gernot B. (1989): *Theorie und Praxis der Volkswirtschaftspolitik*. Rinteln: Merkur.
- Hartmann, Martin (2001): Vertrauen. In: Hartmann, Martin/Offe, Claus (Hrsg.): *Vertrauen: die Grundlage des sozialen Zusammenhalts*. Frankfurt a.M.: Campus, 385-401.
- Hartmann, Martin (2002): Aussichten auf Vorteile? Grenzen rationaler Vertrauensmodelle in der Politikanalyse. In: *Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft* 31(4), 379-395.
- Haug, Sonja (1997): *Soziales Kapital. Ein kritischer Überblick über den aktuellen Forschungsstand*. Mannheim: Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung. Working Paper Nr. 15.
- Hayek, Friedrich A. von (1980a [1937]): Economics and Knowledge. In: ebd. (Hrsg.): *Individualism and Economic Order*. Chicago: UCP, 33-56.

- Hayek, Friedrich A. von (1980b [1946]): The Meaning of Competition. In: ebd. (Hrsg.): Individualism and Economic Order. Chicago: UCP, 92-106.
- Hayek, Friedrich A. von (1994 [1944][1952]): The Road to Serfdom. 50<sup>th</sup> anniversary edition. Chicago: UCP.
- Heckscher, Charles (2001): Response to Adler, "Market, Hierarchy, and Trust". In: Organization Science 12(2) , 235-237.
- Hetherington, Marc. J. (1998): The Political Relevance of Political Trust. In: American Political Science Review 92(4), 791-808.
- Höhne, Benjamin (2006): Vertrauen oder Misstrauen. Wie stehen die Ostdeutschen 15 Jahre nach der Wiedervereinigung zu ihrem politischen System? Marburg: Tectum Verlag.
- Hübner, Emil/Münch, Ursula (1998): Das politische System Großbritanniens. Eine Einführung. München: Beck.
- Inglehart, Ronald (1979): Political Action. The Impact of Values, Cognitive Level, and Social Background. In: Barnes, Samuel/Kaase, Max (Hrsg.): Political Action. Mass Participation in Five Western Democracies. London: Sage Publications, 343-380.
- Inglehart, Ronald (1988): The Renaissance of Political Culture. In: American Political Science Review 82(4), 1203-1230.
- Inglehart, Ronald (1997): Postmaterialist Values and the Erosion of Institutional Authority. In: Nye, Joseph S. Jr./Zelikow, Philip D./King, David C. (Hrsg.): Why People Don't Trust Government. Cambridge, MA: Harvard University Press, 217-236.
- Inglehart, Ronald (1999a): Postmodernization Erodes Respect for Authority, but Increases Support for Democracy. In: Norris, Pippa (Hrsg.): Critical Citizens. A Global Support for Democratic Government. Oxford u.A.: Oxford University Press, 236-256.
- Inglehart, Ronald (1999b): Trust, well-being and democracy. In: Warren, Mark E. (Hrsg.): Democracy and Trust. Cambridge: Cambridge University Press, 88-120.
- Inglehart, Ronald/Baker, Wayne E. (2000): Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values. In: American Sociological Review, 2000, Vol. 65 (Feb.), 19-51.
- Jackman, Robert W./Miller, Ross A. (1998): Social Capital and Politics. In: Annual Review of Political Science 1(1), 47-73.
- Katzenstein, Peter J. (2000): Confidence, Trust, International Relations, and Lessons from Smaller Democracies. In: Pharr, Susan J./Putnam, Robert D. (Hrsg.): Disaffected Democracies. What's Troubling The Trilateral Countries? Princeton, NJ: Princeton University Press, 121-148.
- Klingemann, Hans-Dieter (1999): Mapping Political Support in the 1990s: A Global Analysis. In: Norris, Pippa (Hrsg.): Critical Citizens. A Global Support for Democratic Government. Oxford u.A.: Oxford University Press, 31-56.

- Knack, Stephen/Keefe, Philip (1997): Does Social Capital Have an Economic Pay-off? A Cross-Country Investigation. In: *Quarterly Journal of Economics* 112(4), 1251-1288.
- Kunz, Volker (2002a): Soziales Vertrauen. In: van Deth, Jan (Hrsg.): *Deutschland in Europa. Ergebnisse des European Social Survey 2002-2003*. Wiesbaden: VS Verlag, 201-227.
- Kunz, Volker (2002b): Vergleichende Sozialkapitalforschung. In: Lauth, Hans-Joachim (Hrsg.): *Vergleichende Regierungslehre. Eine Einführung*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 393-418.
- Kunz, Volker (2004): *Rational Choice*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Lambert, Ronald D./Curtis, James E./Brown, Steven D./Kay, Barry J. (1986): Effects of Identification with Governing Parties on Feelings on Political Efficacy and Trust. In: *Canadian Journal of Political Science /Revue canadienne de science politique* 19(4), 705-728.
- Lawrence, Robert Z. (1997): Is It Really the Economy, Stupid? In: Nye, Joseph S. Jr./Zelikow, Philip D./King, David C. (Hrsg.): *Why People Don't Trust Government*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 111-132.
- Lemann, Nicholas (1996): Kicking in groups. In: *Atlantic Monthly* 277, 22-26.
- Levi, Margaret (1996): Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's *Making Democracy Work*. In: *Politics & Society* 24(1), 45-55.
- Levi, Margaret/Stroker, Laura (2000): Political Trust and Trustworthiness. In: *Annual Review of Political Science* 3, 475-507.
- Lewicki, R. J./Bunker, B. (1995): Trust in relationships: A model of trust development and decline. In: Bunker, B./Rubins, J. (Hrsg.): *Conflict, Cooperation & Justice. Essays Inspired by the Work of Morton Deutsch*. San Francisco: Jossey-Bass, 133-173.
- Lewis, David J./Weigert, Andrew (1985): Trust as a Social Reality. In: *Social Forces* 63(4), 967-985.
- Liebi, Thomas (2003): *On Labels, Consumer Trust and Unobservable Product Quality*. Diss, Universität Bern.
- Lillbacka, Ralf (2006): Measuring Social Capital. Assessing Construct Stability of Various Operationalizations of Social Capital in a Finnish Sample. In: *Acta Sociologica* 49(2): 201-220.
- Linde, J./Ekman, J. (2003): Satisfaction with Democracy: A Note on a Frequently Used Indicator in Comparative Politics. In: *European Journal of Political Research*, 42(3), 391-408.
- Listhaug, Ola/Wiberg, Matti (1995): Confidence in Political and Private Institutions. In: Klingemann, Hans-Dieter/Fuchs, Dieter (Hrsg.): *Citizens and the State. Beliefs in Government*. Oxford: Oxford University Press, 298-322.
- Locke, John (1978 [1690]): *Two Treatises of Government*. London u.a.: Everyman.
- Luhmann, Niklas (1989): *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. 3. Aufl., Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag.

- Luhmann, Niklas (1997): *Die Gesellschaft der Gesellschaft*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Maier, Jürgen/Maier, Michaela/Rattinger, Hans (2000): *Methoden der sozialwissenschaftlichen Datenanalyse. Arbeitsbuch mit Beispielen aus der Politischen Soziologie*. München/Wien: Oldenbourg, 90-115.
- Mansbridge, Jane (1997): *Social and Cultural Causes of Dissatisfaction with U.S. Government*. In: Nye, Joseph S. Jr./Zelikow, Philip D./King, David C. (Hrsg.): *Why People Don't Trust Government*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 133-153.
- Mara, Gerald M. (2001): *Thucydides and Plato on Democracy and Trust*. In: *Journal of Politics* 63(3), 820-845.
- March, James G./Olsen, Johan P. (1984): *The New Institutionalism: Organizational Factors in Political Life*. In: *American Political Science Review*, 78(3), 734-749.
- McAllister, Ian (1999): *The Economic Performance of Governments*. In: Norris, Pippa (Hrsg.): *Critical Citizens. A Global Support for Democratic Government*. Oxford u.A.: Oxford University Press, 188-203.
- McLaren, Lauren M./Baird, Vanessa A. (2006): *Of Time and Causality: A Simple Test of the Requirement of Social Capital in Making Democracy Work in Italy*. In: *Political Studies* 54(4), 889-897.
- Melnik, Katia/Lebreton, Marie (2006): *Voluntary Participation as a Determinant of Social Capital in France: Allowing for Parameter Heterogeneity*. Working Paper, 12<sup>th</sup> February 2006.
- Miller, Alan S./Mitamura, Tomoko (2003): *Are Surveys on Trust Trustworthy?* In: *Social Psychology Quarterly* 66(1), 62-70.
- Miller, Arthur H. (1974): *Rejoinder to „Comment“ by Jack Citrin: Political Discontent or Ritualism?* In: *American Political Science Review* 68(3), 989-1001.
- Miller, Arthur H./Listhaug, Ola (1990): *Political Parties and Confidence in Government: A Comparison of Norway, Sweden and the United States*. In: *British Journal of Political Science* 20(3), 357-386.
- Miller, Arthur/Listhaug, Ola (1999): *Political Performance and Institutional Trust*. In: Norris, Pippa (Hrsg.): *Critical Citizens. A Global Support for Democratic Government*. Oxford u.A.: Oxford University Press, 204-216.
- Miller, William L. (1989): *Studying How the Economy Affects Public Attitudes and Behavior: Problems and Prospects*. In: Clarke, Harold D./Stewart, Marianne C./Zuk, Gary: *Economic Decline and Political Change*. Pittsburgh, University of Pittsburgh Press, 143-172.
- Mishler, William/Rose, Richard (1997): *Trust, Distrust and Skepticism: Popular Evaluations of Civic and Political Institutions in Post-Communist Societies*. In: *Journal of Politics* 59(2), 418-451.
- Mishler, William/Rose, Richard (1999): *Five Years After the Fall: Trajectories of Support for Democracy in Post-Communist Europe*. In: Norris, Pippa (Hrsg.): *Critical Citizens. A Global Support for Democratic Government*. Oxford u.A.: Oxford University Press, 78-99.

- Mishler, William/Rose, Richard (2002): Learning and re-learning regime support: The dynamics of post-communist regimes. In: *European Journal of Political Research* 41, 5-36.
- Muller, Edward N./Jukam, Thomas O. (1977): On the Meaning of Political Support. In: *American Political Science Review* 71(4), 1561-1595.
- Neller, Katja (2006): DDR- Nostalgie. Dimensionen der Orientierungen der Ostdeutschen gegenüber der ehemaligen DDR, ihre Ursachen und politischen Konnotationen. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Newton, Kenneth (1999): Social and Political Trust in Established Democracies. In: Norris, Pippa (Hrsg.): *Critical Citizens. A Global Support for Democratic Government*. Oxford u.A.: Oxford University Press, 169-187.
- Newton, Kenneth (2004): Social Trust: Individual and cross-national approaches. In: *Portuguese Journal of Social Science* 3(1), 15-35.
- Newton, Kenneth (2005): Social and Political Trust. Draft; edited 11/11/05, 1-26.
- Newton, Kenneth (2006): Political Support: Social Capital, Civil Society and Political and Economic Performance. In: *Political Studies* 54(4), 846-864.
- Newton, Kenneth/Norris, Pippa (2000): Confidence in Public Institutions: Faith, Culture, or Performance? In: Putnam, Robert D. and Susan J. Pharr (Hrsg.): *Disaffected Democracies: What's troubling the trilateral countries*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 52-73.
- Niedermayer, Oskar/Widmayer, Ulrich (2003): Quantitativ vergleichende Methoden. In: Berg-Schlosser, Dirk/Müller-Rommel, Ferdinand (Hrsg.): *Vergleichende Politikwissenschaft*. 4. überarbeitete Aufl., Opladen: Leske und Budrich, 77-101.
- Norris, Pippa (1999a): Introduction: The Growth of Critical Citizens? In: ebd. (Hrsg.): *Critical Citizens. A Global Support for Democratic Government*. Oxford u.A.: Oxford University Press, 1-27.
- Norris, Pippa (1999b): Institutional Explanations for Political Support. In: ebd. (Hrsg.): *Critical Citizens. A Global Support for Democratic Government*. Oxford u.A.: Oxford University Press, 217-235.
- Norris, Pippa (1999c): Conclusions: The Growth of Critical Citizens and its Consequences. In: ebd.. (Hrsg.): *Critical Citizens. A Global Support for Democratic Government*. Oxford u.A.: Oxford University Press, 257-272.
- Norris, Pippa (2000): The Impact of Television on Civic Malaise. In: Pharr, Susan J./Putnam, Robert D. (Hrsg.): *Disaffected Democracies. What's Troubling The Trilateral Countries?* Princeton, NJ: Princeton University Press, 231-251.
- Norris, Pippa (2002): Social Capital and Civil Society. In: ebd. (Hrsg.): *Democratic Phoenix. Reinventing Political Activism*. Cambridge u.a.: Cambridge University Press, 137-167.
- North, Douglass (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nozick, Robert (1977 [1974]): *Anarchy, State, and Utopia*. Basic Books.



- Nye, Joseph S. Jr. (1997): Introduction: The Decline of Confidence in Government. In: Nye, Joseph S. Jr./Zelikow, Philip D./King, David C. (Hrsg.): *Why People Don't Trust Government*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1-18.
- Nye, Joseph S. Jr./Zelikow, Philip D. (1997): Conclusions: Reflections, Conjectures, and Puzzles. In: Nye, Joseph S. Jr./Zelikow, Philip D./King, David C. (Hrsg.): *Why People Don't Trust Government*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 253-281.
- Offe, Claus (1999): How can we trust our fellow citizens? In: Warren, Mark E. (Hrsg.): *Democracy and Trust*. Cambridge: Cambridge University Press, 42-87.
- Ogilvie, Sheilagh (2005): The Use and Abuse of Trust: Social Capital and its Deployment by Early Modern Guilds. In: *Economic History Yearbook: Trust*. Berlin: Akademie Verlag, 15-52.
- Olson, Mancur (1985 [1965]): *Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen*. Tübingen: J.C.B. Mohr.
- Orren, Gary (1997): Fall from Grace: The Public's Loss of Faith in Government. In: Nye, Joseph S. Jr./Zelikow, Philip D./King, David C. (Hrsg.): *Why People Don't Trust Government*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 77-107.
- Parry, Geraint (1976): Trust; Distrust and Consensus. In: *British Journal of Political Science* 6(2), 129-142.
- Parsons, Talcott (1975 [1966]): *Gesellschaften. Evolutionäre und komparative Perspektiven*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Parsons, Talcott/Murray, Henry A./Shils, Edward A./Sears, Robert R./Allport, Gordon W./Sheldon, Richard C./Kluckhohn, Clyde/Stouffe, Samuel A./Tolman, Edward C. (1959): Some Fundamental Categories of the Theory of Action: A General Statement. In: Parsons, Talcott/Shils, Edward A. (Hrsg.): *Toward a General Theory of Action*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Peters, B. Guy (1998): *Comparative Politics. Theory and Methods*. New York: New York UP.
- Pettit, Philip (1995): The Cunning of Trust. In: *Philosophy and Public Affairs* 24(3), 202-225-
- Pollack, Detlef (2006): Wie ist es um die innere Einheit Deutschlands bestellt? In: *Aus Politik und Zeitgeschichte* 30(31), 3-7.
- Portes, Alejandro/Landolt, Patricia (1996): Unsolved Mysteries: The Tocqueville Files II. *American Prospect Online*. Aufgerufen am 25.06.2006. Issue Date 05.01.96
- Putnam, Robert (1995): Bowling Alone: America's Declining Social Capital. In: *Journal of Democracy* 6(1), 65-78.
- Putnam, Robert D. (1999): *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Renn, Ortwin (1993): Die Grenzen überschreiten. Die Psychologie des Risikos. In: *gsf Forschungszentrum für Umwelt und Gesundheit (Hrsg.): Mensch und Umwelt: Risiko, Heft 8: Neuberger*, 53-60.

- Rohe, Karl (1994): Politische Kultur: Zum Verständnis eines theoretischen Konzepts. In: Niedermayer, Oskar/von Beyme, Klaus (Hrsg.): Politische Kultur in Ost- und Westdeutschland. Berlin: Akademie Verlag, 22-42.
- Rohrschneider, Robert (1999): Learning democracy. Democratic and economic values in unified Germany. New York: Oxford University Press.
- Roller, Edeltraud (2006): Das Bildungs- und Gesundheitssystem im Urteil der Bürger. In: Aus Politik und Zeitgeschichte 30(31), 23-30.
- Roßteutscher, Sigrid (2004): Die Rückkehr der Tugend? In: van Deth, Jan W. (Hrsg.): Deutschland in Europa. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 177-199.
- Scharpf, Fritz W. (1987): Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa. Frankfurt/New York: Campus.
- Schmid, Joseph (2002): Gewerkschaften. In: Greiffenhagen, Martin/Greiffenhagen, Sylvia (Hrsg.): Handwörterbuch zur politischen Kultur der Bundesrepublik Deutschland. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 180-185.
- Schmidt, Helmut (2000): Die Selbstbehauptung Europas. Perspektiven für das 21. Jahrhundert. München: Ullstein.
- Schnell, Rainer/Hill, Paul/Esser, Elke (1999): Methoden der empirischen Sozialforschung. München/Wien: Oldenbourg.
- Scholz, John T./Lubell, Mark (1998): Trust and Taxpaying: Testing the Heuristic Approach to Collective Action. In: American Journal of Political Science 42(2), 398-417.
- Schumaker, Paul D. (1975): Policy Responsiveness to Protest-Group Demands. In: Journal of Politics, 37(2), 488-521.
- Schumpeter, Joseph A. (1984 [1942]): Capitalism, Socialism and Democracy. New York: Harper Perennial.
- Shapiro, Susan P. (1987): The Social Control of Impersonal Trust. In: American Journal of Sociology, 93(3), 623-658.
- Simon, Herbert A. (1987): Bounded Rationality. In: Eatwell, John/Milgate, Murray/Newman, Peter (Hrsg.): The New Palgrave. A Dictionary of Economics, Vol. 1, London: MacMillan, 266-268.
- Smith, Adam (1998 [1776]): An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Oxford: Oxford University Press.
- Staubmann, Helmut (1999): Handlungstheoretische Systemtheorie: Talcott Parsons. In: Morel, Julius/Bauer, Eva/Meleghy, Tamás/Niedenzu, Heinz-Jürgen/Preglau, Max/Staubmann, Helmut (Hrsg.): Soziologische Theorie. Abriß der Ansätze ihrer Hauptvertreter. München/Wien: Oldenbourg, 147-170.
- Stiglitz, Joseph (2003): The Roaring Nineties. Why We're Paying the Price for the Greediest Decade in History. London: Penguin.
- Stolle, Dietlind (2002): Trusting Strangers – The Concept of Generalized Trust in Perspective. In: Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaften 31(4), 397-411.

- Stolle, Dietlind/Hooghe, Marc (2004): Review Article: Inaccurate, Exceptional, One-Sided or Irrelevant? The Debate about the Alleged Decline of Social Capital and Civic Engagement in Western Societies. In: *British Journal of Political Science* 35(1), 149-167.
- Stolle, Dietlind (2001): Clubs and Congratations: The benefits of joining an association. In: Cook, Karen S. (Hrsg.): *Trust in Society*. Volume II in the Russell Sage Foundation on Trust. New York: Sage Publications, 202-244.
- Strulik, Torsten (2004): *Nichtwissen und Vertrauen in der Wissensökonomie*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Sztompka, Piotr (1995): Vertrauen: Die fehlende Ressource in der postkommunistischen Gesellschaft. In: Nedelmann, Birgitta (Hrsg.): *Politische Institutionen im Wandel*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 254- 276. (Sonderheft 35 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie).
- Thaidigsmann, Isabell (2003): Aspekte politischer Kultur in Deutschland- Legitimitätsvorstellungen und Legitimitätsurteile: Hierarchien politischer Unterstützung. In: Westle, Bettina (Hrsg.): *Politische Kultur*, www.politikon.org
- Urban, Dieter/Mayerl, Jochen (2006): *Regressionsanalyse: Theorie, Technik und Anwendung*. Wiesbaden: VS Verlag.
- Uslaner, Eric M. (2001): Producing and Consuming Trust. In: *Political Science Quarterly* 115(4), 569-590.
- Uslaner, Eric M. (2003): Trust, Democracy and Governance: Can Government Policies Influence Generalized Trust? In: Hooghe, Marc/Stolle, Dietlind (Hrsg.): *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*. New York: Palgrave MacMillan, 171-189.
- Uslaner, Eric M. (2004): Trust and Social Bonds: Faith in Others and Policy Outcomes. In: *Political Research Quarterly* 57(3), 501-507.
- van der Meer, Job (2003): Rain or Fog? An Empirical Examination of Social Capital's Rainmaker Effects. In: Hooghe, Marc/Stolle, Dietlind (Hrsg.): *Generating Social Capital. Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*. New York: Palgrave, 133-152.
- van Deth, Jan W. (2000): Interesting but irrelevant: Social capital and the saliency of politics in Western Europe. In: *European Journal of Political Research* 37(2), 115-147.
- van Deth, Jan W. (2003): Measuring Social Capital: Orthodoxies and continuing controversies. In: *International Journal of Social Research Methodology* 6(1), 79-92.
- van Deth, Jan W. (2004): Deutschland in Europa: Eine Republik zweier Kulturen? In: ebd. (Hrsg.): *Deutschland in Europa. Ergebnisse des European Social Survey 2002-2003*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 9-24.
- van Oorschot, Wim/Arts, Wil/Gelissen, John (2006): Social Capital in Europe. Measurement and Social and Regional Distribution of a Multifaceted Phenomenon. In: *Acta Sociologica* 49(2), 149-167.
- Walter-Rogg, Melanie (2005): Politisches Vertrauen ist gut – Misstrauen ist besser? Ausmaß und Ausstrahlungseffekte des Politiker- und Institutionenvertrauens im vereinigten Deutschland. In: Gabriel, Oscar W./Falter, Jürgen W./Rattinger, Hans

- (Hrsg.): Wächst zusammen, was zusammen gehört? Stabilität und Wandel politischer Einstellungen im wiedervereinigten Deutschland. Baden-Baden: Nomos Verlag, 129-186.
- Warren, Mark E. (1999a): Introduction. In: ebd. (Hrsg.): Democracy and Trust. Cambridge: Cambridge University Press, 1-21.
- Warren, Mark E. (1999b): Democratic theory and trust. In: ebd. (Hrsg.): Democracy and Trust. Cambridge: Cambridge University Press, 310-345.
- Warren, Mark E. (1999c): Conclusion. In: ebd. (Hrsg.): Democracy and Trust. Cambridge: Cambridge University Press, 346-360.
- Weatherford, Stephen M. (1984): Economic „Stagflation“ and Public Support for the Political System. In: British Journal of Political Science 14(2), 187-205.
- Weatherford, Stephen M. (1987): How Does Government Performance Influence Political Support. In: Political Behavior 9(1), 5-28.
- Weatherford, Stephen M. (1989): Political Economy and Political Legitimacy: The Link Between Economic Policy and Political Trust. In: Clarke, Harold D./Stewart, Marianne C./Zuk, Gary: Economic Decline and Political Change. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 225-251.
- Westle, Bettina (1994): Politische Partizipation. In: Gabriel, Oscar W./Brettschneider, Frank (Hrsg.): Die EU-Staaten im Vergleich. Strukturen, Prozesse, Politikinhalt. Opladen: Westdeutscher Verlag, 137-173.
- Wolling, Jens (1999): Politikverdrossenheit durch Massenmedien. Der Einfluß der Medien auf die Einstellungen der Bürger zur Politik. Opladen/Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Zak, Paul J./Knack, Stephen (2001): Trust and Growth. In: Economic Journal, 111(470), 295-321.
- Zmerli, Sonja (2004): Politisches Vertrauen und Unterstützung. In: Van Deth, Jan W. (Hrsg.): Deutschland in Europa. Ergebnisse des European Social Survey 2002-2003. Wiesbaden: VS Verlag, 229-255.
- Zmerli, Sonja/Newton, Kenneth/Montero, José Ramón (2007): Trust in people, confidence in political institutions, and satisfaction with democracy. In: van Deth, Jan W./Montero, José Ramon/Westholm, Anders (Hrsg.): Citizenship and Involvement in European Democracies. A comparative analysis. London/New York: Routledge, 35-65.

## **Internetquellen**

<http://ess.nsd.uib.no/index.jsp?year=2005&country=&module=fworksummary>

<http://www.das-parlament.de/2004/41-42/Beilage/006.html>

<http://www.election.demon.co.uk/ge2001.html>

[http://www.ifd-allensbach.de/news/prd\\_0512.html](http://www.ifd-allensbach.de/news/prd_0512.html)

Alle Internetquellen sind noch aufrufbar (Stand 13.09.2007).