

II. Warum sich Reiche engagieren: Theoretische Zugänge zur Erklärung philanthropischen Handelns

Mit sozialem Engagement ist laut Definition eine Leistung ohne erwartete Gegenleistung verbunden, denn ein wesentliches Merkmal von Engagement ist seine Unentgeltlichkeit. Was veranlasst Menschen zu diesem demnach altruistischen Verhalten? In diesem Kapitel werden theoretische Erklärungsansätze zur Hypothesenbildung für die vorliegende Fragestellung dargestellt und zu einem integrierten Modell der Erklärung philanthropischen Handelns zusammengeführt. Im Speziellen geht es darum, Erklärungen für sozialstrukturelle und persönliche Unterschiede zwischen Engagierten und Nicht-Engagierten herzustellen. Handlungstheoretisch zu unterlegen ist schließlich die Frage nach den Motiven für Philanthropie, in diesem Fall speziell bezüglich reicher Personen.

Individuelles Handeln basiert auf bestehenden sozialen Gegebenheiten und hat seinerseits wiederum Konsequenzen für die gesamte Gesellschaft (Braun/Gautschi, 2011). Übertragen auf die vorliegende Fragestellung geht es um die Erklärung philanthropischen Handelns reicher Personen, das, wie der Begriff gesellschaftlicher Verantwortungsübernahme impliziert, kollektive Konsequenzen hat. Es ist also grundsätzlich zu klären, warum philanthropisch gehandelt wird. Dies gilt umso mehr unter der Annahme von einem

„Menschenbild eines lernfähigen Individuums, zwischen verfügbaren Handlungsalternativen mit mehr oder weniger wahrscheinlichen Konsequenzen unter gegebenen Restriktionen abwägenden, Erwartungen bildenden und bei der Handlungswahl letztlich optimierenden Individuums (RREMM-Modell).“ (Braun/Gautschi, 2011: 64)

Der vorliegenden Untersuchung liegt demnach die Annahme zugrunde, dass menschliches Handeln rational initiiert ist. Daher wird zunächst der Rational-Choice-Ansatz sowohl allgemein als auch in Bezug auf die zugrundeliegende Fragestellung des Engagements reicher Personen vorgestellt. Daraufhin werden die bekannteste Auseinandersetzung mit Reziprozitätsbeziehungen durch Marcel Mauss und sein Essay „Die Gabe“ (1999 [1924]) sowie deren Rezeptionen und Weiterentwicklungen dargelegt (Gabe-Theorem). In diesem Zusammenhang wird Reziprozität als gesellschaftliche Norm verstanden, der aufgrund ihrer Internalisierung gefolgt wird (Adloff, 2006: 411ff.), denn auch philanthropisches Handeln ist ein Geben, das in Reziprozitätsbeziehungen eingebettet ist. Entgegen der bisher oft vertretenen Gegensätzlichkeit der rational basierten Handlungstheorie und dem normativ orientierten Konstrukt nach Mauss erfolgt in der vorliegenden Arbeit die Verbindung beider Ansätze. Denn das Gabe-Theorem ist mit den Methoden der Rational-Choice-Theorie lesbar. Es handelt sich keineswegs um widersprüchliche Erklärungsmodelle. Schließlich ist die Beachtung internalisierter gesellschaftlicher Normen in letzter Konsequenz rationales Handeln. Demgegenüber lässt sich der akteurorientierte Erklärungsansatz durch das Gabe-Theorem konkretisieren und der Prozess philanthropischen Handelns anschaulich verdeutlichen.

Dementsprechend werden beide Ansätze zu einem integrierten Erklärungsmodell zusammengeführt. Zum einen nehmen die Arbeiten rund um das Gabe-Theorem in der wissenschaftlichen Debatte eine bedeutende Rolle ein. Zum anderen bieten sie eine sinn-

volle Ergänzung rationaler Ansätze, da sie diese um den Aspekt normativer Handlungen erweitern, ohne einen grundlegenden Widerspruch zu akteurzentrierten Theorien hervorzurufen. Denn ein Vorzug Rational-Choice-basierter Erklärungsansätze ist, dass sie aufgrund ihrer Offenheit eine hohe Anschlussfähigkeit durch andere theoretische Zugänge bieten (Kunz, 2004: 135ff.). Auf der anderen Seite erfordert eben diese Offenheit eine Spezifizierung in Bezug auf das hier zu erklärende Phänomen gesellschaftlicher Verantwortungsbürokratie.

II.1 Philanthropie als logische Konsequenz: Die Rational-Choice-Theorie

Rationale Erklärungsansätze haben einer nunmehr lange Tradition in den Sozialwissenschaften und werden als auf jede individuelle Handlung anwendbar gesehen, was sie auch für die Erklärung sozialen Engagements fruchtbar macht. Der Rational-Choice-Ansatz ist eine akteurzentrierte Theorie im Sinne des methodologischen Individualismus, weshalb man ihn auch als Präzisierung des Weberschen Handlungsbegriffs versteht. Hierbei werden gesellschaftliche Phänomene auf Basis der in ihr handelnden Akteure erklärt. Wichtiger Vertreter sind unter anderem Raymond Boudon (1980, 2003), James S. Coleman (1991a, b, c), Herbert A. Simon (1955, 1978), Hartmut Esser (2000a, b, c, d, 2001; 1999, 2000e), Siegwart M. Lindenberg (1985, 1990, 2013), Karl-Dieter Opp (1979, 1983), Gary S. Becker (1975, 1993) oder George C. Homans (1961, 1972). Erste Arbeiten der Erklärung von Makrophänomenen durch individuelles Handeln entstanden jedoch bereits durch Thomas Hobbes (2008 [1651]), Adam Smith (2006 [1776]), aber auch Karl Marx (1859) und – wie bereits genannt – Max Weber (1980, 2006 [1905/1905]). So war Hobbes einer der ersten Philosophen, der Menschen nicht als an Natur und göttlichen Gesetzen orientierte Wesen begriff. Er ging davon aus, dass menschliches Handeln der Bedürfnisbefriedigung dient. Mit Smith und seiner Theorie der „unsichtbaren Hand des Marktes“ wurde dieser Grundgedanke durch den der Knappheit von Gütern ergänzt, die das Handeln beeinflusst. Die neuere Entwicklung ist geprägt von Arbeiten von Hartmut Esser, Siegwart M. Lindenberg oder Karl-Dieter Opp.²² Allen Ansätzen gemeinsam ist die Annahme, dass soziale Phänomene das Resultat individueller Handlungen sind. Diese Handlungen werden unter den gegebenen Bedingungen und Restriktionen, zwischen Alternativen abwägend mit dem Ziel ausgeführt, den höchstmöglichen individuellen Nutzen zu erzielen. (Hill, 2002: 5ff.; Kunz, 2004: 7ff.)

Die Begrenzung menschlichen Handelns auf seine Orientierung am eigenen Nutzen wird vielfach kritisiert und als stark vereinfachte Erklärung sozialer Phänomene begriffen, die zwangsläufig an dem unbewussten Anteil menschlichen Handelns und dem Rückgriff auf vereinfachte, automatisch erfolgende Entscheidungsprozesse und Handlungsroutinen scheitert (Hill, 2002: 5ff.; Kunz, 2004: 7ff.). Auch die Integration von Heuristiken der Handlungswahl und der Subjektivität rationalen Handelns vermag den normativen Anteil menschlichen Agierens scheinbar nicht befriedigend einzubauen. An dieser Stelle erfolgt

22 Ein näheres Eingehen auf die Entwicklung der Rational-Choice-Theorie ist an dieser Stelle nicht notwendig, da es sich um ein unter anderem sozialwissenschaftlich bereits durchdrungenes Forschungsfeld handelt, deren Rezeption die Wiederholung einer vielfach dargestellten Entwicklung wäre. Mehr dazu siehe beispielsweise Diekmann u.a., 2008; Hill, 2002; Kunz, 2004.

häufig die Kritik, der Ansatz würde damit tautologisch. So stehen sich rationale und normative Erklärungsansätze für gesellschaftliche Phänomene in der Regel unvereinbar gegenüber. Innerhalb dieser Arbeit wird gezeigt, dass der Rational-Choice-Ansatz gut geeignet ist, um philanthropisches Handeln durch Reiche zu erklären und gleichzeitig eine normative Herangehensweise zu integrieren, indem das Gabe-Theorem nach Mauss mit den Methoden der Rational-Choice-Theorie erläutert wird und letztgenannte wiederum in einer Weise konkretisiert, dass sowohl der rationale als auch der normative Anteil menschlichen Handelns deutlich und nicht zuletzt auf subjektiv rationales Handeln rückführbar wird.

Im Folgenden wird erläutert, wie die vorliegende soziale Struktur mit dem Aggregat aus Situationsdefinitionen und dem Handeln ihrer Mitglieder auf individueller und damit der Mikroebene zusammenhängt. Dabei werden auf der einen Seite die Entscheidungen der Einzelnen gesellschaftlich beeinflusst. Im Gegenzug wirken individuelle Handlungen gemeinsam auf die soziale Struktur beziehungsweise Makroebene. Der Handlungsaufbau strukturiert sich demnach wie folgt: Auf der Makroebene wird über bestimmte Brückenhypothesen die objektive Struktur der Situation mit der Perspektive des Akteurs (Mikroebene) verbunden. Es handelt sich hier um die Logik der Situation. Brückenhypothesen dienen der Verdeutlichung, welche Merkmale einer Handlungssituation für die Akteure relevant sind, ob sie diese positiv oder negativ bewerten und welche Erwartungen sie diesbezüglich haben (Kunz, 2004: 104ff.).

Des Weiteren geht es – und das ist zentral für die Rational-Choice-Theorie – um die Handlungswahl einer Person in einer gegebenen Situation. Dabei wird das oben bereits erwähnte Menschenbild des RREEMM-Modells unterlegt, welches mit dem Rational-Choice-Ansatz am besten vereinbar ist. Unter den Modellvorstellungen im Rahmen des „homo sociologicus“ (SRSM-Modell, OSAM-Modell und SSSM-Modell) und des „homo oeconomicus“ (REMM-Modell und RREEMM-Modell) bietet das RREEMM-Modell des „**R**esourceful, **R**estricted, **E**xpecting, **E**valuating, **M**aximizing **M**an“ (Lindenberg, 1985) einen adäquaten Ansatz mit hoher Erklärungskraft für individuelle Handlungen, ohne Datensammelungsprobleme oder Schwierigkeiten bei der Analyse von Zusammenhängen zwischen Einstellungen und Verhalten hervorzurufen (mehr dazu siehe Braun/Gautschi, 2011: 45ff.). Für eine Entscheidung ist die Definition beziehungsweise Logik der Situation zu ermitteln. Dabei ist die Subjektivität der individuellen Situationsdefinition zu beachten, die nicht aufgrund eindeutiger, intersubjektiv gültiger Fakten erfolgt. Die Handlungswahl wird unter Handlungsmöglichkeiten sowie Opportunitäten beziehungsweise Restriktionen getroffen, wobei aus mindestens zwei Möglichkeiten gewählt wird. Diese Auswahl erfolgt aufgrund von Erwartungen und Bewertungen nach dem Prinzip der Maximierung. Die wichtigste theoretische Annahme ist genau dieses Prinzip des „Maximising Man“. Diese Phase der handlungstheoretischen Erklärung beschreibt die Logik der Selektion (Braun/Gautschi, 2011; Hill, 2002ff.; Kunz, 2004ff.; Schneider, 2009ff., 168ff.).

„Personen wählen aus einem set überhaupt verfügbarer oder möglicher Handlungsalternativen diejenige, die am ehesten angesichts der vorgefundenen Situationsumstände bestimmte Ziele zu realisieren verspricht. Dabei werden bestimmte Erwartungen (...) und Bewertungen (...) kombiniert und diese Kombinationen dann miteinander verglichen.“ (Esser, 1991: 54)

Das Ziel der Handlungen wird als gegeben angenommen. Somit steht nicht die Auswahl eines geeigneten Ziels im Fokus, sondern die Selektion der günstigsten Mittel, um dieses zu erreichen. Man geht davon aus, dass Präferenzen im Zeitablauf überaus stabil sind und sich zudem nicht stark voneinander unterscheiden, etwa zwischen verschiedenen Gruppen innerhalb einer Gesellschaft oder zwischen verschiedenen Gesellschaften. Damit sind grundlegende Ziele wie Prestige, Gesundheit oder Freude eine feste Basis zur Einschätzung menschlichen Verhaltens (Becker, 1993), wobei sich detailliertere Präferenzen aufgrund von Erfahrungen ändern können. Eine grundsätzliche Annahme ist nach Popper (1995 [1967]), dass jeder Akteur auf Basis der vorliegenden Situation angemessen handelt, wobei er sich kontinuierlich an die aktuelle Situation anpasst. Rationalität bedeutet in diesem Kontext, dass Akteure zwischen „besser“ und „schlechter“ unterscheiden und sich dementsprechend verhalten (Kunz, 2004: 38). Dennoch ist die menschliche Rationalität allein schon aufgrund ihrer begrenzten kognitiven Kapazitäten eingeschränkt, weshalb in komplexen Situationen Heuristiken angewandt werden. Esser (2001: 259ff.) führt zur Erklärung einer quasi vereinfachten Handlungswahl die Begrifflichkeiten „Frame“ und „Skript“ ein, wobei Frames gedankliche Modelle typischer Situationen sind. Skripte sind Modelle typischer Handlungssequenzen für definierte Situationen, anders ausgedrückt Handlungsmodelle. Dabei werden Situationsaspekte von geringer Wichtigkeit ausgeblendet und die Interpretation der sozialen Wirklichkeit reduziert. So wird durch die Selektion des Frames die Situation definiert, um daraufhin das Handeln über die Wahl des passenden Skripts zu bestimmen. Schließlich wird das Handlungsmodell mit dem höchsten erwarteten Nutzen gewählt (Hill, 2002: 29ff.; Kunz, 2004f.; Schulze-Schaeffer, 2008f.). Dieser Vorgang kann entweder nahezu automatisch und spontan ablaufen, falls ein Frame mit genau einem Skript verbunden ist. Sind jedoch beispielsweise mehrere Handlungsfolgen denkbar, kann die Selektion auch systematisch vorgenommen werden und erfolgt dann bewusst intentional. Somit reduzieren Typisierungen von Situationen, Normen, Stereotypen und allgemeinen Überzeugungen den Aufwand der Informationsgewinnung zur schnelleren Entscheidung über die Handlungswahl. Mit zunehmender Routine an typischen Situationen oder Normen wird der erwartete Ausgang der Handlungswahl bei geringerem Aufwand der Informationssammlung und -bewertung zuverlässiger (Schneider, 2009: 124ff.).

Es ist zu beachten, dass die Informationen der Akteure und ihre Handlungsmöglichkeiten begrenzt und subjektiv rational sind sowie individuelle Vorlieben und Präferenzen in die Handlungswahl eingehen (Braun/Gautschi, 2011: 58ff.). In diesem Zusammenhang lässt sich die Entstehung sozialer Normen als rationales Handeln erklären. Die Einhaltung sozialer Normen, die in einer Gesellschaft gelten, erhöht die empfundene Wahrscheinlichkeit des erwünschten Ergebnisses einer Handlung. Es wird angenommen, dass Normen insofern dem Eigeninteresse dienen, als dass sie in ihrer Eigenschaft als öffentliche beziehungsweise kollektive Güter sowohl die Effizienz als auch die Wohlfahrt aller Beteiligten positiv beeinflussen. Darüber hinaus wirken sie in der Interaktion als Signale der Vertrauenswürdigkeit und erleichtern so das Überwinden sozialer Dilemmata, insbesondere wenn nicht normgerechtes Handeln sanktioniert wird (Diekmann/Voss, 2008: 83ff.; Schneider, 2009: 87ff.). Hierbei zeigt sich ein wesentlicher Aspekt, der die Theorierichtung nach Marcel Mauss zur Ergänzung des Rational-Choice-Ansatzes fruchtbar macht, denn freiwilliges Geben wird in normativen Theorien als internalisierte Norm gesehen, die indivi-

duelle, gemeinschaftliche sowie auch gesellschaftliche Beziehungen konstituiert und aufrecht erhält (Adloff, 2006: 411ff.). Rational-Choice-basierte Modelle wiederum erklären die Entstehung von Normen, denn in komplexen Situationen helfen sie als gesellschaftlich gelernte Heuristik bei der Handlungswahl. Das Wissen darum, dass freiwilliges Engagement gesellschaftlich erwünscht und anerkannt ist, von der hier betrachteten Klientel in gewisser Hinsicht sogar erwartet wird – „Eigentum verpflichtet“ – führt in einer entsprechenden Situation dazu, sich neben den anderen vorliegenden Rahmenbedingungen leichter dafür als dagegen zu entscheiden. In normativen Theorien werden soziale Normen internalisiert und ermöglichen so das Leben in der Gemeinschaft beziehungsweise in der Gesellschaft. Rationale Erklärungsansätze erklären den Nutzen der Befolgung sozialer Normen mit der Ersparnis an Informations- und Transaktionskosten bei der Handlungswahl sowie den Sanktionen durch die anderen Gesellschaftsmitglieder bei der Missachtung oder dem Brechen von Normen. Der Zusammenhang lässt sich auch so ausdrücken, dass ein funktionierendes Zusammenleben in einer Gemeinschaft oder Gesellschaft vorteilhaft für ihre Mitglieder und somit rational ist:

„Living in groups has individual adaptive advantages if the groups can deliver collective goods. (...) Everybody is agreed on the fact that human beings crave a positive opinion from other human beings. It is useful to separate these needs [into] (...) Status, (...) Affection (...) [and] Behavioral confirmation.“ (Lindenberg, 2013: 73ff.)

Auf diese Weise wird der Widerspruch normgerechten, internalisierten und nutzenorientierten Handelns aufgehoben.

Nach dem Prinzip der Reziprozität sind Kooperationsstrategien umso nützlicher, je länger eine soziale Beziehung andauert (Hill, 2002).²³ Erfolgreiche Verhaltensweisen werden wiederholt, während frustrierende Handlungsfolgen aufgegeben werden. Demnach sind Präferenzen aufgrund von Erfahrungen änderbar. Auch eine Sättigung wird angenommen, was bedeutet, dass Belohnungen mit jeder zusätzlichen Einheit an Attraktivität einbüßen. Im vorliegenden Zusammenhang ist zudem wichtig, dass die Realisierung individueller Interessen laut Annahme von sozialer Kooperation abhängt. Die meisten Quellen menschlicher Zufriedenheit finden sich in sozialer Interaktion, zum Beispiel Sexualität, Liebe, intellektuelle Stimulation oder Anerkennung. So wird Eigeninteresse zum tragenden Motiv sozialer Austauschbeziehungen. Über materielle Interessen hinaus bezieht es sich auf soziale Anerkennung und Bestätigung. Um die erhoffen Vorteile zu erreichen, muss beim Interaktionspartner der Eindruck eines auch für ihn lohnenswerten Kontakts bestehen. Daraus ergibt sich die Verpflichtung zur Gegenleistung. Durch den wechselseitigen Ausgleich profitieren beide und die gemeinsame Erfahrung festigt die soziale Bindung. Findet kein Ausgleich statt, wird der Kontakt nicht aufrechterhalten oder man wird sogar sanktioniert, etwa durch die Bezichtigung der Undankbarkeit. Auch das Wech-

23 Das Prinzip der Reziprozität lässt sich auch aus einer Strategie der Spieltheorie herleiten, die „tit for tat“ genannt wird. Sie bedeutet, dass bei wiederholten Spielen, worum es sich auf die Realität übertragen bei den meisten sozialen Beziehungen handelt, freundlich beziehungsweise kooperativ begonnen und dann jeweils genauso reagiert wird, sodass Kooperation auf Kooperation folgt oder Defektion auf Defektion. Dabei ist die Fortdauer der Interaktion wesentlich für das Funktionieren dieser Strategie (Hill, 2002: 43).

selverhältnis zwischen Geben und Nehmen wird durch Reziprozitätsnormen gesteuert (Adloff/Mau, 2005a; Blau, 2005).

In diesem Zusammenhang stellt sich aus der Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung als eine Form sozialer Tauschbeziehungen Zufriedenheit durch Dankbarkeit und Anerkennung ein. Eine weitere Form der sozialen Tauschbeziehung ist philanthropisches Handeln, wenn es als dankbare Erwidierung einer zuvor erhaltenen Gabe getätigt wird. Dabei ist zu bedenken, dass viele Varianten gesellschaftlicher Verantwortungsübernahme nicht direkt vom Geber zum Adressaten erfolgen, sondern beispielsweise über spendensammelnde Organisationen. Hier wird Dankbarkeit oder Anerkennung durch den Gabenempfänger nicht direkt erfahrbare. In diesen Fällen erfolgt sie oft über die entsprechende Organisation, beispielsweise in Form von Dankeschreiben oder Auszeichnungen. Insbesondere wird hier jedoch Anerkennung innerhalb der eigenen Netzwerke (Freundes- und Bekanntenkreis) generiert. Philanthropische Handlungen sind eine Möglichkeit, Prestige und einen gewissen sozialen Status aufzubauen oder aufrechtzuerhalten sowie Anerkennung und Reputation zu erfahren (Adloff/Sigmund, 2005: 220f.; Bekkers/Wiepking, 2007). In diesen Fällen fungiert das Engagement als Teilhabekriterium sozialer Netzwerke.

Nicht zu vergessen ist, dass philanthropisches Handeln grundsätzlich eine innere Befriedigung durch das Gefühl des „guten Handelns“ hervorruft. Dieses sogenannte „unreine altruistische“ Motiv wird als „warm glow“ bezeichnet und ruft unabhängig von anderen erwarteten Handlungsergebnissen einen privaten Nutzen hervor (Andreoni, 1989, 1990; Strachwitz, 2010b: 2). Dies macht gesellschaftliche Verantwortungsübernahme per se zu einem für sich selbst vorteilhaften Handeln, insofern die Kosten des philanthropischen Handelns niedriger sind als der Nutzen des „warm glow“ sowie der weiteren erwarteten Nutzen, beispielsweise Anerkennung.

Im Unterschied zu wirtschaftlichen Austauschprozessen können Verpflichtungen bei sozialen Reziprozitätsbeziehungen nicht verhandelt werden. Die Gegenleistung liegt im Ermessen des Empfängers. So basieren diese Prozesse auf Vertrauen, weshalb sie sich in der Regel langsam entwickeln. Mit kleinen, wenig risikoreichen Transaktionen beginnende Beziehungen können mit der Zeit ausgeweitet werden. Vertrauensgewinnung wird so zu einer rationalen Handlungswahl unter subjektiven Risikoabwägungen. Sie generiert sich demnach nicht selbst, sondern ist eine rationale Entscheidung und stärkt bei fortgesetztem gegenseitigem Austausch die Beziehung unter Gleichen. Gegenüber den Adressaten erzeugt eine stets einseitige Versorgung mit wichtigen Gütern Macht, sobald die Begünstigten nicht über eigene Ressourcen verfügen, ihren Bedarf nicht aus eigener Quelle decken können, ihn sich nicht mit Gewalt aneignen können und keinen Interessenswandel durchlaufen (Adloff/Mau, 2005a; Blau, 2005). Dies ist bei philanthropischem Handeln in aller Regel der Fall. Wird eine solche Macht fair ausgeübt, entsteht gesellschaftliche Anerkennung. Ungerechte, ausbeuterische oder unterdrückend erlebte Forderungen seitens des Machtinhabers rufen Missbilligung hervor. So führen heterogene gesellschaftliche Kräfte ungleicher Austauschbeziehungen entweder zur Legitimation dieser Ungleichheit oder erzeugen Widerstand. Die kollektive Verpflichtung findet ihren Ausdruck in sozialen Normen. Soziale Handlungen werden letztlich sowohl von gemeinsamen Werten als auch durch Austauschprinzipien beeinflusst (Adloff/Mau, 2005b; Blau, 2005).

Somit ist philanthropisches Handeln einerseits Ausdruck von Macht und Distinktion, denn nur wer die notwendigen Mittel hat, kann auch gesellschaftliche Verantwortung übernehmen. Gerade zur Festigung von sozialen Positionen innerhalb der entsprechenden Kreise im Sinne von Anerkennung und Prestige beziehungsweise dem Erschließen sozialer Eliten wird – insbesondere in der amerikanischen Gesellschaft – Philanthropie anhand großzügiger Spenden und ähnlicher wohlthätiger Handlungen praktiziert (Ostrower, 1995). Bekannte Beispiele sind private Clubs wie Rotary oder der Lions Club, die wohlthätige Zwecke verfolgen und deren Zugang streng limitiert ist. Durch die Wohlthätigkeit entsteht die Zugehörigkeit innerhalb dieser Netzwerke oder wird gefestigt. Gleichzeitig erfolgt eine Abgrenzung zu denjenigen, die nicht die notwendigen Mittel für derartiges gesellschaftliches Engagement aufbringen können oder aus anderen Gründen ausgeschlossen sind. Darüber hinaus wird der soziale Abstand zu den Adressaten der Wohlthätigkeit sichtbar und deutlich hervorgehoben (Veblen, 1993: 318ff.).

Andererseits bietet philanthropisches Handeln die Möglichkeit, eben diese unterschiedlichen Positionen im gesamtgesellschaftlichen Gefüge zu legitimieren, da, wie oben beschrieben, ansonsten mit gesellschaftlichem Widerstand zu rechnen ist. Dabei wird zwischen legitimem und illegitimem Reichtum anhand seiner Entstehung, seiner Herkunft und seines Gebrauchs unterschieden, wobei Letzteres in diesem Betrachtungszusammenhang zentral ist (Volz, 1997: 363f.). Engagement als gemeinwohlförderlicher Gebrauch von Reichtum dient somit der Legitimation ungleicher Reichtumspositionen. Dieser Legitimationsdruck findet sich bereits im Grundgesetz, wo festgeschrieben ist, dass „Eigentum verpflichtet“. Darüber hinaus hat sich dieser Grundsatz als soziale Norm verfestigt, woraus sich die Annahme ableiten lässt, dass reiche Personen aufgrund ihrer eigenen finanziell privilegierten Position häufig eine Verpflichtung empfinden, gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen.

Eine direkte Verbindung zwischen sozialem Engagement und Rational-Choice-Theorien wird durch eine Untersuchung von Erlinghagen (2003) hergestellt, in der er individuelle Erträge ehrenamtlicher Arbeit thematisiert. Ehrenamtliche Arbeit wird unter der Reziprozitätsannahme als Tausch oder Investition in eine künftig „bessere“ Gesellschaft verstanden, bei der Leistung und Gegenleistung mit einem zeitlich sehr weiten Bezugsrahmen mehr oder minder zeitversetzt stattfinden. Das zeigt sich beispielsweise bei altruistischen Ehrenämtern, die übernommen werden, um anderen zu helfen, ohne dabei einen direkten eigenen Nutzen wie etwa berufliche Vorteile zu erzeugen. Demgegenüber ist etwa bei der Übernahme von Selbsthilfefehrenämtern von Tausch zu sprechen, da der Nutzen für die Engagierten zeitnah anfällt. Neben den produzierten „Gütern“ durch freiwillige Tätigkeit geht es auch um den Austausch sozialer Beziehungen. Mit der Übernahme von mindestens einem Ehrenamt lassen sich sogenannte „Kuppelprodukte“ herstellen, die unter Umständen sehr nutzenbringend sind und gegebenenfalls sogar den Nutzen des produzierten Guts übersteigen. Denkbar sind in diesem Zusammenhang Produkte wie Reputation, „Weak Ties“²⁴ und Humankapital (Erlinghagen, 2003). Altruistisches Verhalten wird dadurch motiviert verstanden, Verachtung zu vermeiden beziehungsweise soziale Aner-

24 „Weak Ties“ sind soziale Bindungen, die Ehrenamtliche während ihres Engagements knüpfen. Sie sind in der Regel schwache Bindungen, die wichtige Brückenfunktionen bei der Diffusion von Informationen innerhalb der Gesellschaft übernehmen und so einen „Informationsvorsprung“ herstellen (Erlinghagen, 2003).

kennung zu erhalten. Es geht also um die hohe Bedeutung von Dankbarkeit als Handlungsmotiv für die Gebenden (Renwick Monroe, 1994: 864ff.). An den Ausführungen wird deutlich, dass altruistisches Verhalten zweckrationalen Zielsetzungen folgen kann. Über gesellschaftliche Verantwortung entstehen Netzwerke, die beispielsweise beruflich nutzbar sind. Außerdem wird Humankapital gebildet, was insbesondere für junge Menschen und vor dem Hintergrund der beruflichen Anforderungen der Wissensgesellschaft²⁵ unter dem Stichwort „lebenslanges Lernen“ eine hohe berufliche Bedeutung erlangen kann.²⁶

Unter Zugrundelegung der Rational-Choice-Theorie wurde die nutzenorientierte Wurzel philanthropischen Handelns aufgezeigt. Eine sinnvolle Ergänzung zu Theorien rationaler Wahl bietet der Erklärungsansatz auf Basis von Marcell Mauss' Untersuchung reziproker Beziehungen in archaischen Gesellschaften sowie deren Rezeptionen. Sie sind einerseits sehr gut an rationale Erklärungsmodelle anschlussfähig und beschäftigen sich andererseits direkt mit dem Gabentausch, zu dem auch Wohltätigkeit gehört. So lassen sich die Implikationen aus der Rational-Choice-Theorie weiter konkretisieren. Zugleich ist das Gabe-Theorem rationaltheoretisch lesbar und beide Ansätze sind fruchtbar miteinander vereinbar, wie in Kapitel II.III gezeigt werden wird.

II.II Gesellschaftskonstitution durch Philanthropie: Das Gabe-Theorem

Zur Erklärung sozialer Handlungen und vor allem der Entstehung sozialer Ordnung beziehen sich viele Soziologen, zum Beispiel Alain Caillé (2005, 2008), auf Marcel Mauss' sogenanntes Gabe-Theorem. Malinowskis Studie über einen ritualisierten Gabentausch der eingeborenen Trobriander einer Insel in Melanesisch-Neuguinea folgend untersucht auch Mauss archaische und vormoderne Gesellschaften, um zu zeigen,

„daß diese Moral und diese Ökonomie [der Gabe] sozusagen unterschwellig auch noch in unseren eigenen Gesellschaften wirken (...) [und] (...) auf denen unsere Gesellschaften ruhen.“ (Mauss, 1989: 13f.)

In vormodernen Gesellschaften werden soziale Verhältnisse über den Zyklus von Geben, Nehmen und Erwidern zwischen verschiedenen Parteien und innerhalb von Kollektiven (re-)produziert und reguliert, beispielsweise über Höflichkeiten, Feste, Rituale, Militärdienste, Hochzeiten oder Märkte, wobei es sich um ein System totaler Leistungen handelt (Adloff/Mau, 2005a; Caillé, 2008; Mauss, 1989; Stegbauer, 2011). Totale Leistungen sind dadurch gekennzeichnet, dass noch keine Differenzierung zwischen religiösen, politischen, sozialen und ökonomischen Systemen besteht. Durch den Zyklus von Geben, Nehmen und Erwidern werden soziale Netzwerke aufgebaut, die auf jeder gesellschaftlichen Ebene – also zwischen Menschen, Gruppen, Gemeinschaften oder Gesellschaften – ein soziales System bilden und Konflikte vermeiden. Mauss spitzt die Bedeutung dieses

25 Mehr zum Begriff der Wissensgesellschaft siehe beispielsweise Bonß (2003).

26 Zur Möglichkeit informellen Lernens über philanthropisches Handeln gibt es im Zusammenhang mit der Übernahme freiwilliger Tätigkeiten einige wissenschaftliche Untersuchungen (siehe hierzu zum Beispiel Dux u.a., 2009; Enquete-Kommission, 2002b; Gensicke/Geiss, 2010; Hansen, 2008; Kreher, 2009).

Zyklus' zu, indem er davon ausgeht, dass Gesellschaften erst durch den Austausch von Geschenken entstehen (Adloff, 2006).²⁷

Unter Rückbezug auf die Rational-Choice-Theorie lassen sich Mauss' Ausführungen insofern mit ihr verbinden, als das die Einhaltung sozialer Normen das Zusammenleben in Gemeinschaften beziehungsweise Gesellschaften und somit die Produktion und Nutzbarkeit kollektiver Güter unterstützt (Lindenberg, 2013: 73). Insbesondere, wenn die Nicht-Einhaltung gesellschaftlich sanktioniert wird, erhöhen soziale Normen die Einschätzbarkeit von Handlungserwartungen und erleichtern sowie regulieren sozialen Austausch. Das erweist sich für die handelnde Person als nutzenbringend, da die Befriedigung wesentlicher menschlicher Grundbedürfnisse vom sozialen Austausch mit anderen Menschen abhängt. Reziprozität schafft, wie Mauss anschaulich beschreibt, eben diesen Austausch und gesellschaftliches Engagement ist eine Form von Reziprozität.

Wechselseitige Gaben beruhen sowohl auf Freiwilligkeit als auch auf der Pflicht des Gebens, Nehmens und Zurückgebens. In diesem Zyklus zeigen sich die Hauptaspekte und Regeln reziproker Austauschbeziehungen. Somit haben Gaben einen ambivalenten Charakter, der nicht rein ökonomisch durch Eigennutz oder ausschließlich moralisch als „rein“ altruistisches Geben verstanden werden kann. In der ihr innewohnenden Gleichzeitigkeit von Freiwilligkeit und sozialer Pflichterfüllung liegt auch das Besondere, da sich hier zunächst ein Dilemma äußert. Die Pflicht zur Gegengabe macht den reziproken Tausch von Geschenken zu einem konstituierenden Element gesellschaftlicher Beziehungen, die dadurch gebildet und aufrechterhalten werden. Ihre Freiwilligkeit erfordert demgegenüber ein Maß an Vertrauen, das erst durch längere Beziehungen beziehungsweise wiederholten Gabentausch hergestellt werden kann. Dementsprechend ließe sich auch die Höhe des Geschenkwertes an der Dauer von Beziehungen bemessen. Mit längerer Dauer steigt das Vertrauen und damit auch die Bereitschaft, das „Risiko“ eines Geschenkes einzugehen, da die subjektiv empfundene Wahrscheinlichkeit zunimmt, dass die Gabe erwidert wird (Adloff, 2006; Mauss, 2005).

Der Gabentausch und auch philanthropisches Handeln als eine spezielle Form des Gabentauschs können kooperative oder agonale Formen annehmen. Kooperative Geschenke konstituieren und erhalten friedliche Beziehungen zwischen Personen oder Gruppen, um beispielsweise den Austausch von Gütern zu ermöglichen. Bei diesen Tauschakten wird über gegenseitige Gaben die Verpflichtung zur Gegengabe immer wieder erneuert und so eine Beziehung auf Dauer gestellt. Dabei kann es sich um private Netzwerke zwischen Personen(gruppen) handeln, aber auch wirtschaftliche Austauschbeziehungen zwischen verschiedenen Gemeinschaften oder Gesellschaften finden hier ihren Ursprung.

27 Eine Kritik am Mauss'schen Theorem erfolgt durch Caillé. Die Gabe hebt sich ihm zufolge im Grunde selbst durch eine Inkompatibilität zwischen Gabe und Tausch auf, denn eine getauschte Gabe ist als Gegebenes für etwas Zurückgegebenes letztlich eine Aufhebung ihrer selbst. Überspitzt argumentiert sollte sie weder dem Geber noch dem Empfänger als Gabe erscheinen. Sobald sie genommen und wahrgenommen als Gabe von anderen existiert, ist sie keine Gabe und so nicht unmöglich, sondern das Unmögliche (Caillé, 2005). Wenn eine reine Gabe demnach nicht existieren würde, bedeutete das, dass auch soziales Engagement als Gabe von Zeit oder Geld auf der Erwartung einer wie auch immer gearteten Gegenleistung beruht, zu beiderseitigem Nutzen führt und so als rationales Handeln aufgefasst werden kann. Caillé sieht soziale Praktiken dennoch als Ergebnis zirkulierender Gaben und soziale Ordnung als Zirkulation von Dingen, Menschen, Ereignissen und sozialen Verhältnissen. Für ihn lässt sich Gabe als komplexes Zusammenspiel von Freiheit und Verpflichtung, Interesse und Uneigennützigkeit rekonstruieren (Adloff/Papilloud, 2008: 19ff.).

Ein prominentes Beispiel für agonalen Tausch in seiner stärksten Form hingegen ist der sogenannte Potlatch, den Mauss untersucht hat. Das Wort bedeutet im Wesentlichen „ernähren“ oder „verbrauchen“. Konkurrierende Clans beschenken sich hierbei solange, bis eine Partei eine Gabe nicht mehr erwidern kann. Agonale Gaben bezwecken somit keine Festigung von Beziehungen durch einen Kreislauf von Geben und Nehmen. Vielmehr geht es darum, die Gaben derart zu steigern, dass der Tauschpartner nicht mehr mit einer Gegengabe reagieren kann und als „Verlierer“ den „Kampf um die wertvolleren Geschenke“ beenden muss. Grundsätzlich handelt es sich bei agonalen Tauschbeziehungen um solche, die mit einer wechselseitigen Steigerung der Gaben im Sinne von Konkurrenz einhergehen. Nicht die Akkumulation von Reichtum, sondern das Streben nach Status und Prestige, die demjenigen anheimfallen, der seinen Reichtum am verschwenderischsten ausgibt, stehen im Vordergrund. Es handelt sich um eine Form von Gabentausch, die sich zu nicht-agonalen Gaben vornehmlich durch die ihr innewohnende Intensität, Übertreibung und Antagonismus unterscheidet (Mauss, 1989: 62):

„Ein Häuptling (...) kann seine Autorität nur dann aufrechterhalten, wenn er beweisen kann, daß er von den Geistern begünstigt wird, daß er Glück und Reichtum besitzt (...). Und seinen Reichtum kann er nur dadurch beweisen, daß er ihn ausgibt, verteilt und damit die anderen demütigt, sie »in den Schatten seines Namens« stellt.“ (Mauss, 1989: 71)

Auch heute lassen sich zahlreiche Formen agonaler Tauschbeziehungen finden. Sie reichen von gemäßigten Formen von Geschenken wetteifernder Konkurrenten bis hin zu erbitterter Rivalität und Zerstörung. So können rivalisierende Beziehungen anhand von Weihnachtsgeschenken, Partys oder Einladungen zum Ausdruck gebracht werden. Auch durch Wohltätigkeit können Geber etwa um die höchste Spende konkurrieren, um Anerkennung und Prestige zu erlangen. Es kann sich dabei jedoch auch um nicht-agonale Formen der Beziehungsstiftung zwischen Geber und Empfänger oder zwischen den Gebern, etwa bei zeitlichem Engagement, handeln (Adloff/Mau, 2005b; Adloff/Papilloud, 2008: 7ff.; Adloff/Sigmund, 2005; Mauss, 2005: 65ff.; Moebius, 2009: 108ff.; Stegbauer, 2011: 33ff.). Da diese Tauschbeziehungen auf die Generierung und den Erhalt von Status und Prestige abzielen, lässt sich auch hier die Nutzenorientierung derartiger Handlungen nachzeichnen.

Eine Verortung gesellschaftlicher Verantwortungsübernahme in reziproken Austauschbeziehungen bringt die Differenzierung zwischen homeomorpher und heteromorpher Reziprozität. In beiden Fällen sind Gabe und Gegengabe äquivalent, wobei es sich im ersten Fall um (immaterielle) Dinge gleicher Art handelt. Demgegenüber kann heteromorphe Reziprozität Verschiedenes beinhalten (Stegbauer, 2011: 42ff.). Im Spezialfall kann der beziehungsweise können die Empfänger einer Gabe nicht angemessen reagieren. Dies trifft auf die Adressaten philanthropischen Handelns zu, denen gegenüber man sich wohlwältig verhält, weil sie selbst nicht über entsprechende Mittel verfügen. In diesem Fall wird sich der Empfänger oder die Empfängergruppe dem Wohltäter unterordnen. So lassen sich über reziproke Austauschbeziehungen soziale Ungleichheiten in Bezug auf Reichtum und Status legitimieren (Adloff/Mau, 2006). Der Nutzen für den Geber besteht in der Anerkennung einer höheren Position des Gebenden innerhalb der sozialen Hierarchie. Hier wird erneut die unmittelbare Verbindung zum Rational-Choice-Ansatz deutlich,

Reichtum und gesellschaftliches Engagement in
Deutschland

Empirische Analyse der Determinanten
philanthropischen Handelns reicher Personen
Ströing, M.

2015, XVIII, 213 S. 39 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-10193-0