ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Sell, Friedrich L.; Reidelhuber, Martin

Working Paper

Vertrauen und Sozialkapital an einer wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität der Bundeswehr München und in Deutschland: Eine empirische Studie

Diskussionsbeiträge, No. 2007,1

Provided in Cooperation with:
Bundeswehr University Munich, Economic Research Group

Suggested Citation: Sell, Friedrich L.; Reidelhuber, Martin (2007) : Vertrauen und Sozialkapital an einer wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität der Bundeswehr München und in Deutschland: Eine empirische Studie, Diskussionsbeiträge, No. 2007,1, Universität der Bundeswehr München, Fachgruppe für Volkswirtschaftslehre, Neubiberg

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/23034

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Universität der Bundeswehr München

Institut für Volkswirtschaftslehre

DISKUSSIONSBEITRÄGE

Friedrich L. Sell/ Martin Reidelhuber sowie:

Falk in der Beek, Patrick Fest, Andrea Kroll, Christian Kubica, Philipp Kuhn, Claus Lorke, Stefan Ludwig, Stefan Maier, Kai Matolepszy, Dennis Michel, David Müller, Johannes Piermeier, Alexandra Speit, Alexander Stoytchkov, Felix Werner , Jan Heinrich Wilheine, Joachim Zwanzger

Vertrauen und Sozialkapital an einer wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität der Bundeswehr München und in Deutschland: Eine empirische Studie

19. Jg. (2007), Nr. 1

Vertrauen und Sozialkapital an einer wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität der Bundeswehr München und in Deutschland: Eine empirische Studie

Friedrich L. Sell[#]/ Martin Reidelhuber[#] sowie:

Falk in der Beek, Patrick Fest, Andrea Kroll, Christian Kubica, Philipp Kuhn, Claus Lorke, Stefan Ludwig, Stefan Maier, Kai Matolepszy, Dennis Michel, David Müller, Johannes Piermeier, Alexandra Speit, Alexander Stoytchkov, Felix Werner , Jan Heinrich Wilheine, Joachim Zwanzger [*]

Universität der Bundeswehr München

[#] Institut für VWL, Professur für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Makroökonomik und Wirtschaftspolitik, Universität der Bundeswehr München, Werner-Heisenberg-Weg 39, 85577 Neubiberg, e-mail: friedrich.sell@unibw.de.

[#] Institut für VWL, Professur für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Makroökonomik und Wirtschaftspolitik, Universität der Bundeswehr München, Werner-Heisenberg-Weg 39, 85577 Neubiberg, e-mail: martin.reidelhuber@unibw.de.

* Teilnehmende Studenten am Studienprojekt „Zur Theorie und zur Messung von Sozialkapital“ der Professur für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Makroökonomik und Wirtschaftspolitik, Universität der Bundeswehr München

Abstract

This paper is the result of a six months lasting project conducted at the faculty of economics, business administration and organizational science of the "Universität der Bundeswehr München". Together with 17 (male and female) students, the academic team, composed of Friedrich L. Sell and Martin Reidelhuber, worked on the theoretical basics of "trust" and "social capital" and, thereafter, elaborated an extensive questionnaire, based on the pioneer work by "World Value Surveys" (various years) and "Fundación BBVA" (2006). The questionnaire was filled out with the help of the online tool "2ask" by 319 out of 529 (male and female) students (who, at the same time, are officers of the German Armed Forces) at the faculty of economics, business administration and organizational science. Our intension was to detect the size and different aspects of "trust" and "social capital" among the students who responded. Also, we could compare many of our results with the results achieved by BBVA for a representative spot check of (1300) Germans in 2006. Three findings figure prominently: first, the students in Neubiberg, in general, do not differ significantly in their beliefs from the German population as a whole. Second: Both interrogated groups apparently have more trust in abstract (governmental and non-governmental) institutions than in the actions of people who represent those institutions in daily life. Third: the students' group is differently integrated into social networks than the overall German population; this seems to be due to their special professional and life situation, being at the same time students and officers of the German Armed Forces.

Key words: trust, social capital, online questionnaire, empirical investigation

Zusammenfassung

Dieser Beitrag ist das Ergebnis eines sechs Monate langen Studienprojekts, durchgeführt an der Fakultät für Wirtschafts- und Organisationswissenschaften (WOW) an der Universität der Bundeswehr München. Gemeinsam mit 17 (männlichen und weiblichen) Studenten hat das "akademische Team", bestehend aus Friedrich L. Sell and Martin Reidelhuber, die theoretischen Grundlagen der (auch) in den Wirtschaftswissenschaften verwendeten Begriffe "Vertrauen" and "Sozialkapital" erarbeitet, um anschließend einen umfangreichen Fragebogen zu erstellen, der sich an den Pionierarbeiten der "World Value Surveys" (verschiedene Jahrgänge) sowie der "Fundación BBVA" (2006) orientiert hat. Der Fragebogen wurde elektronisch mit Hilfe des online tools "2ask" von 319 der 529 (männlichen und weiblichen) WOW-Studenten (die zugleich Offiziere und Offizierinnen der Deutschen Bundeswehr sind) ausgefüllt. Absicht der Befragung war es vor allem, das Ausmaß und verschiedene Aspekte des Vertrauens und des Sozialkapitals bei den WOW-Studenten zu ermit-

teln. Ebenfalls war es uns möglich, die eigenen, bei der Umfrage erzielten Resultate mit den Ergebnissen der BBVA zu vergleichen, die ein Jahr zuvor eine ähnliche (repräsentative) Umfrage u. a. unter 1300 Deutschen durchgeführt hatte. Drei Ergebnisse stechen hervor: Erstens haben die WOW-StudentInnen offenbar nicht sehr andersartige Vorstellungen als eine repräsentative Auswahl der deutschen Bevölkerung in der BBVA-Studie zu den Themen „Vertrauen“ und „Sozialkapital“. Zweitens hat sich ergeben, dass beide Untersuchungsgruppen systematisch (mehr oder weniger abstrakten) Institutionen deutlich stärker „trauen“ als den ausführenden Repräsentanten dieser Institutionen. Drittens hat sich gezeigt, dass die untersuchte WOW-Gruppe in Teilen intensiver, in anderen Teilen weniger intensiv in soziale Netze eingebunden ist als die gesamtdeutsche Bevölkerung. Das ist vor allem ihrer besonderen Berufs- und Lebenssituation – sie sind zugleich Studenten und als Offiziere Angehörige der Bundeswehr – geschuldet.

Schlagworte: Vertrauen Sozialkapital, Online-Umfrage, empirische Untersuchung

JEL-Klassifikation: D23, D69, C93, J131.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort 07

1. Einleitung 09

1.1 Der Vertrauensbegriff 09

1.2 Einordnung von Sozialkapital in gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge 09

1.3 Ansätze zur Definition von „Sozialkapital“ in der Wissenschaft 11

2. Vertrauen 13

2.1 Vertrauen im Allgemeinen 13

2.2 Interpersonelles Vertrauen 14

2.3 Interpersonelles Vertrauen in Abhängigkeit von Nähe und Verbundenheit 15

2.4 Facetten des Vertrauens 16

2.5 Vertrauen und Unterschiedlichkeit 17

2.6 Vertrauen in Berufsgruppen 19

2.7 Vertrauen in Institutionen 20

2.8 Wahrnehmung von Korruption 22

3. Charakteristika der Netze im Freundeskreis 23

3.1 Struktur der Freunde 23

3.2 Herkunft des Bekanntenkreises 24

3.2.1 Persönliche Nähe in den Freundschaften 24

3.2.2 Dauer und Nähe der Freundschaften 25

3.3 Arten der Kontakte zu den Netzwerken 26

3.3.1 Der wöchentliche Kontakt zu Angehörigen 26

3.3.2 Der wöchentliche Kontakt zu Freunden 27

3.3.3 Der wöchentliche Kontakt zu Nachbarn und Arbeitskollegen 27

4. Effekte der Netzwerke 28

4.1 Netze, Familie und die Möglichkeit, Hilfe zu erbeten 28

4.2 Arbeitssuche 30

4.3 Mitarbeiten und Mitwirken in Organisationen und Vereinen 31

5. Besonderheiten der Bundeswehr 35

5.1 Vertrauen der Gesellschaft in die Bundeswehr 36

5.2 Vertrauen in verschiedene Dienstgradgruppen 36

5.3 Determinanten für das Vertrauen der Öffentlichkeit in die Bundeswehr 37

6. Allgemeines Vertrauen im Zusammenhang mit sozialen Aspekten 39
6.1 Zusammenhang zwischen Vertrauen und sozialer Distanz 39
6.2 Zusammenhang zwischen allgemeinem Vertrauen und Alter 41
6.3 Zusammenhang zwischen Geschlecht und Vertrauen (Gender-Aspekt) 44
7. Allgemeines Vertrauen in Abhängigkeit externer Aspekte 45
7.1 Vertrauen in Institutionen & Vertrauen in Repräsentanten von Institutionen 45
7.2 Allgemeines Vertrauen & charakterliche Einschätzung der Mitmenschen 46
7.3 Allgemeines Vertrauen & Teilstreitkräfte 48
7.4 Untersuchung der Reziprozität von Vertrauen 49
8. Fazit und Ausblick 51

Vorwort

Am 26. April 2006 erschien in der spanischen Wirtschaftstageszeitung „Expansión“ auf S. 43 ein ganzseitiger Artikel mit der Überschrift „Confío más en los militares y en los funcionarios que en los políticos“ („Ich vertraue mehr den Militärs und den Beamten als den Politikern“). Hintergrund dafür war eine von der spanischen „Fundación BBVA“ (mit Sitz in Madrid) in Auftrag gegebene umfassende Studie zum Thema „Vertrauen und Sozialkapital“[1], in der Fragebögen aus 13 Ländern mit repräsentativen Stichproben von jeweils ca. 1300 Probanden ausgewertet worden waren. Dies gab den Anstoß zur Vorbereitung eines Studienprojekts am Institut für VWL an der Fakultät für Wirtschafts- und Organisationswissenschaften (WOW) der Universität der Bundeswehr München (UniBw München) unter der akademischen Leitung von Prof. Dr. Friedrich L. Sell, unterstützt durch Herrn Diplom-Volkswirt Martin Reidelhuber. Zur Vorbereitung des Projekts wurde eigens eine Forschungserlaubnis bei der Präsidentin der UniBw München, Frau Prof. Dr. Merith Niehuss eingeholt, um unter allen am Campus anwesenden Studierenden der Fachrichtung „Wirtschafts- und Organisationswissenschaften“ eine an die Studie der Fundación BBVA angelehnte Umfrage durchzuführen.

Das Studienprojekt wurde mit einer Vorbesprechung am 26. Juni 2006 gestartet; die 17 angemeldeten Studenten erhielten Literaturhinweise, um ab Oktober 2006 in einem „Theorie-Vorspann“ den Stand der Forschung zum Thema „Vertrauen und Sozialkapital“ aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht zu referieren. Zwischen Mitte November 2006 und Mitte Januar 2007 wurde der Fragebogen entwickelt, die Online-Umfrage selbst fand zwischen dem 16.01. und dem 30.01.07 statt. Von 529 elektronisch angeschriebenen WOW-Studenten antworteten 319. Dies ist eine Rücklaufquote von 60,30 v. H. Das erscheint zunächst viel im Vergleich zu ähnlich angelegten Untersuchungen, zugleich ist es ein wenig ernüchternd, wenn man den Vorteil bedenkt, die gesamten WOW-Kohorten an einer Campus-Universität „vor Ort“ als Untersuchungsgegenstand vorzufinden.

Ohne die Hilfe und Unterstützung einer Reihe von Personen hätte das Projekt nicht gelingen können (unabhängig davon, wie seine Ergebnisse nun im einzelnen beurteilt werden werden): Unser Dank gilt zunächst Beatriz Vilchez Silva von der Unidad de Estudios de Opinión Pública der Fundación BBVA, die uns die Ergebnisse (leider nicht die Grunddaten) der von der Fundación BBVA in Auftrag gegebenen Umfrage in elektronischer Form zur Verfügung stellte, auf Nachfrage eine Reihe von „technischen“ Fragen beantwortete und Ihre Bereitschaft zu weiterem Gedankenaus-

[1] „Capital social: confianza, redes y asociacionismo en 13 países del mundo“. Unidad de Estudios de Opinión pública, Informes de Investigación, Fundación BBVA, Madrid 2006.

tausch äußerte. Ob es in der Zukunft mit der Fundación BBVA und dem Institut für VWL sogar zu einer Kooperation kommen könnte, werden weitere Gespräche in Madrid erweisen.
Die KollegInnen/MitarbeiterInnen von der Professur für Arbeits- und Organisationspsychologie an der Fakultät WOW, insbesondere Frau Prof' in Sonja Sackmann, Ph.D., Frau Mag. rer. nat. Petra Eggenhofer sowie Herr Diplom-Handelslehrer Martin Friesl haben uns großzügig unterstützt, insbesondere durch die Erlaubnis der Nutzung des Online-Befragungs-Tools „2ask" und durch zahlreiche Hinweise und Kommentare zu den ersten Umfragebogen-Entwürfen. Herrn Prof. Dr. Andreas Brieden danken wir für wertvolle Anregungen für die statistische Auswertung der Umfrage. Ebenfalls danken wir Herrn Oberleutnant Woyth Sánchez, der einem Team aus der Projektgruppe dabei behilflich war, den spanischen Text der Original-BBVA-Studie ins Deutsche zu übersetzen. Weiterhin danken wir dem Leiter des Studentenfachbereichs D an der UniBw München, Herrn Oberstleutnant Diplom-Bw. (FH) Bernd Kiesling, der dem Projekt gegenüber von Anfang an aufgeschlossen war und die Entwicklung des Fragebogens und der Umfrage selbst mit Wohlwollen verfolgte. Gleichzeitig erinnerte er uns an die Vorgaben des Datenschutzrechts, was der Sorgfalt der Herangehensweise nur gut getan hat. Dem Leiter des Rechenzentrums an der UniBw München, Herrn Prof. Dr. Stefan Schwarz, danken wir ebenfalls für seine unbürokratische Hilfe bei der Recherche nach (kodierten, für uns nicht zurückverfolgbaren) elektronischen Anschriften potentieller Probanden.

1. Einleitung

1.1 Der Vertrauensbegriff

Der Begriff des Vertrauens ist trotz unterschiedlicher Definitionen in den Sozialwissenschaften, der Psychologie, der Ökonomie und der Philosophie eng mit dem des sozialen Handelns verknüpft, weil er sich auf eine bestimmte Form des Handelns oder aber auf eine diesem Handeln zugrunde liegende kognitive Einstellung in Form einer Erwartung bezüglich des Handelns anderer bezieht. Begründen lässt sich dies wie folgt: In den meisten Fällen sozialer Kontexte kann ein Individuum seine Ziele nicht nur durch sein eigenes Handeln erreichen, sondern ist abhängig von den Handlungen anderer Individuen. Deshalb muss es bei der Verfolgung seiner Ziele Entscheidungen anderer berücksichtigen und darauf vertrauen, dass die Entscheidungen aus seiner Sicht wunschgemäß getroffen werden.[1] So kommt Bernd Lahno zu der Definition, dass es sich bei Vertrauen um einen Mechanismus handelt, mit der Unsicherheit bezüglich der Entscheidungen anderer umzugehen. Besonders wichtig ist seiner Meinung nach diese Fähigkeit unter modernen Bedingungen, da aufgrund der Komplexität des sozialen Austausches Risiken nie vollständig ausgeschlossen werden können.[2] Von den Gewinnen der auf Basis des Vertrauens eingegangenen Beziehungen profitiert letztlich nicht nur ein einzelnes Individuum einer sozialen Struktur, sondern alle in dieser Struktur handelnden Individuen. Die Gewinne, die aus Vertrauen auf der einen und der Reduktion des Risikos auf der anderen Seite gleichzeitig entstehen, bezeichnet man als Sozialkapital.[3]

1.2 Einordnung von Sozialkapital in gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge

Sozialkapital wird als Ressource von Organisationen und Personen, bzw. von ganzen Gesellschaften beschrieben, die eine Durchführung von ökonomischen Transaktionen erleichtert oder erst gewährleistet.[4] Sozialkapital lässt sich in einer Gesellschaft wie folgt einordnen:

---

[1] Vgl. Lahno (2005), S. 93.
[2] Vgl. Lahno (2005), S. 117.
[3] Vgl. Lahno (2005), S. 111f.
[4] Vgl. Pillath u. a. (2001), S. 362.

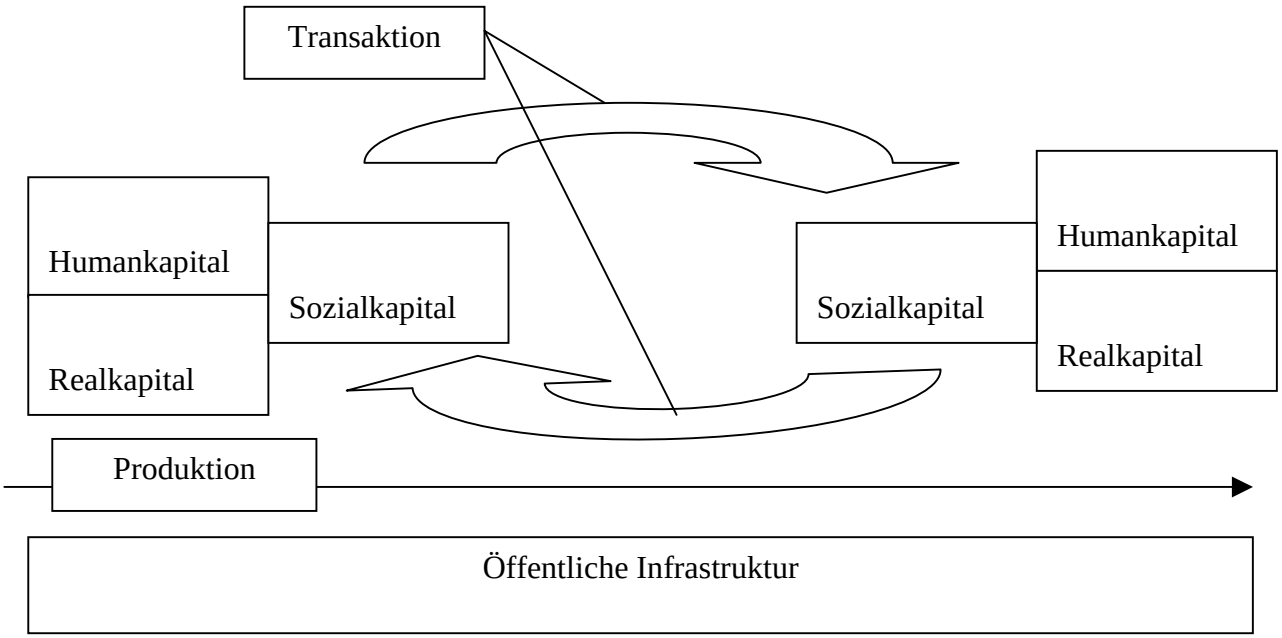

Abb.1.1 Einordnung von Sozialkapital[5]

Die Individuen sind mit Human-, Real- und Sozialkapital ausgestattet. Das Humankapital versetzt die Individuen in die Lage, das Realkapital für die Produktion von Gütern zu nutzen.[6] Dieser Prozess wird durch öffentliche Güter unterstützt. Zum einen durch die öffentliche Infrastruktur, zum anderen durch die Nutzung und Bildung von Humankapital. Dem Sozialkapital wird die Eigenschaft zugesprochen, Transaktionen unter Verwendung der produzierten Güter zu ermöglichen.[7] Sozialkapital ist deshalb eine Eigenschaft von sozialen Gruppen und ein öffentliches Gut.[8] Diese These unterstützt auch Putnam, da Sozialkapital als Nebenprodukt anderer sozialer Aktivitäten produziert werden müsse.[9] Auch der frühere Weltbank-Ökonom und Nobelpreisträger für Nationalökonomie, J. E. Stiglitz, ist der Meinung, dass Sozialkapital ein öffentliches Gut ist, da es der öffentlichen Beteiligung an seiner Bereitstellung bedarf.[10]

[5] in Anlehnung an Pillath u. a. (2001), S. 362.
[6] Vgl. Pillath u. a. (2001), S. 362.
[7] Vgl. Pillath u. a. (2001), S. 362.
[8] Vgl. Pillath u. a. (2001), S. 362.
[9] Vgl. Putnam (1993), S. 170.
[10] Vgl. Stiglitz (1999), s. 65f.

1.3 Ansätze zur Definition von „Sozialkapital“ in der Wissenschaft

Sozialkapital bezeichnet die Gesamtheit aktueller und potentieller Ressourcen, welche verbunden sind mit der Teilhabe an einem Netz aus sozialen Beziehungen gegenseitigen Kennens und Anerkennens. Die Social Capital Interest Group der University of Michigan definiert Sozialkapital wie folgt: „Die Kooperationen werden von ökonomischen Anreizen abgeleitet, da diese ein Ansteigen des Einkommens durch Wachstum hervorbringen. Der individuelle Anreiz zur Kooperation wird beeinflusst durch Zwei Faktoren: Die effektiven Vorteile einer Kooperation und die Kultur der Pflicht zur Bedarfsdeckung oder Gegenseitigkeit, die erhöht und übertragen wird durch den Zugriff auf Bildung und Steigerung des Humankapitals der Bevölkerung. Effekte von Kooperationen erweitern sich, wenn die Dichte von Vertrauen zwischen Individuen steigt, was vor allem bei glatt laufenden und lang andauernden Wirtschaftsbeziehungen genutzt wird, da Risiken wie Ungewissheit und hohe Informationskosten dies nötig machen.“

Es bezieht sich im Gegensatz zum Humankapital nicht auf natürliche Personen an sich, sondern auf die Beziehungen unter ihnen. Sozialkapital bietet für jedes Individuum Zugang zu Ressourcen des sozialen und gesellschaftlichen Lebens wie Unterstützung, Hilfeleistung, Anerkennung, Wissen und Verbindungen oder aber auch Vorteile beim Finden von Arbeitsplätzen. Geschenke, Gefälligkeiten und Besuche sind Tauschbeziehungen, über die sich Sozialkapital beispielsweise produziert beziehungsweise reproduziert.[11]

Ein anderer Definitionsansatz stammt von Robert Putnam. Er definiert Sozialkapital als “features of social organization, such as trust, norms and networks, that can improve the efficiency of society by facilitating coordinated actions.“[12] Neu ist an dieser Definition die Aufspaltung des Sozialkapitals in drei Bereiche.[13] Mit Normen meint Putnam das Vorhandensein gesellschaftlicher Spielregeln und Gesetze, die das Entstehen von Austauschbeziehungen bestärken.[14] Unter Netzwerken sind Vereinsaktivitäten, Mitarbeit in Parteien oder Initiativen gemeint.[15] Diesem letzteren Definitionsansatz widersprechen jedoch diverse andere empirische Untersuchungen. So fanden Keefer und Knack 1997 heraus, dass asoziale Verhaltensweisen, wie zum Beispiel Schwarzfahren kaum mit Vertrauen und Normen in einer Gesellschaft zusammenhängen.[16]

---

[11] Vgl. Garcia (2006), S. 7f.
[12] Vgl. Putnam (1993), S. 167.
[13] Vgl. Haug (1997), S. 6.
[14] Vgl. Haug (1997), S. 6.
[15] Vgl. Bjornskov (2006), S. 23.
[16] Vgl. ebenda S. 23

Jedoch gibt es einen starken empirischen Zusammenhang zwischen Vertrauen und Wirtschaftswachstum.[17] Hingegen gibt es keine nennenswerte Korrelation zwischen gesellschaftlichem Engagement und Vertrauen.[18]

Bis heute gibt es keinen wirklichen Konsens über eine allgemeingültige Definition von Sozialkapital.[19] Letztlich erscheint der Begriff des „Vertrauenskapitals“ an vielen Stellen geeigneter zu sein als der des „Sozialkapitals“: Nicht die Gesellschaft als ganze, sondern (nur) die in ihrer Mitte „aktiven“ Vertrauensbeziehungen stellen „Kapital“ dar, das sich positiv auf den gesamtwirtschaftlichen Produktionsprozess auswirkt.

[17] Vgl. ebenda S. 23.
[18] Vgl. ebenda S. 23.
[19] Vgl. ebenda S. 23.

2. Vertrauen

Innerhalb dieses Abschnittes werden anhand der empirisch bei WOW-Studenten erhobenen Daten besondere Ausprägungen, statistische Zusammenhänge und deren Auswirkungen auf Vertrauen analysiert. Grundlage hierfür sind die Umfrage und die erzielten Ergebnisse bei 319 Bundeswehrstudenten aus der Fakultät für Wirtschafts- und Organisationswissenschaften (WOW) an der Universität der Bundeswehr München.

Ziel der folgenden Untersuchungen ist es, herausfinden, wie das Phänomen Vertrauen zu erklären ist bzw. mit welchen anderen Größen Vertrauen zusammenhängt, wie es entsteht und welche Faktoren es wie beeinflussen. Zur besseren Unterteilung der Untersuchungsziele werden die folgenden Abschnitte einerseits in die Betrachtung sozialer Aspekte, andererseits in die Betrachtung externer Einflussfaktoren untergliedert, die das Vertrauen möglicherweise beeinflussen. Zum Abschluss der Analyse soll die Frage einer möglichen Reziprozität des Vertrauens statistisch überprüft werden.

2.1 Vertrauen im Allgemeinen

Tabelle 2.1: Allgemein gesprochen, würden Sie sagen, dass man den meisten Menschen vertrauen oder nicht vertrauen kann?[1]

Antworten Sie bitte auf einer Skala von 0 bis 10, wobei 0 "man kann den meisten Menschen nicht vertrauen" und 10 bedeutet "man kann den meisten Menschen vertrauen"

(Grundlage: Gesamtzahl der Fälle)

		WOW		DE	
		6,71		5,9	

Bei der Ermittlung des allgemeinen Vertrauens wurde von den Untersuchungsteilnehmern ein Wert auf einer 10-Punkteskala angegeben. Der durchschnittliche Vertrauenswert bei den WOW Studenten fiel mit 6,71 um 0,81 Punkte höher aus als bei der Auswertung für Gesamtdeutschland. Diese erste allgemeine Vertrauensfrage stellt einen wichtigen Vergleichswert für später folgende statistische Korrelationsanalysen dar.

Zusätzlich zur Bewertung des Vertrauens, welches anderen entgegengebracht wird, sollte ebenso auf einer 10-Punkteskala von den Befragten eingestuft werden, inwieweit andere den Befragten selbst Vertrauen entgegen bringen. Der ermittelte Durchschnittswert von 7,35 Punkten dient der Ermittlung der Reziprozität, also der Gegenseitigkeit des Vertrauens und liegt um 0,64 Punkte über dem Vertrauenswert, der anderen Menschen entgegengebracht wird.

Tabelle 2.2: Würden Sie sagen, dass die meisten Menschen Ihnen vertrauen oder nicht vertrauen?[1]

Antworten Sie bitte auf einer Skala von 0 bis 10, wobei 0 "man kann den meisten Menschen nicht vertrauen" und 10 bedeutet "man kann den meisten Menschen vertrauen"

(Grundlage: Gesamtzahl der Fälle)

		WOW		DE	
		7,35		--	

2.2 Interpersonelles Vertrauen

Bei der Messung des interpersonellen Vertrauens sollten die Untersuchungsteilnehmer eine von vier Antworten auswählen, der sie am ehesten zustimmen konnten. Inhaltlich sollte der Egoismus bzw. Altruismus von Menschen eingeschätzt werden. Die prozentuale Zustimmung, Menschen wären auf ihr eigenes Wohl bedacht, liegt bei den WOW-Studenten bei 49,5% und bei Gesamtdeutschland um 7,4% -Punkte höher, also bei 56,9%.

Dass die meisten Menschen versuchen, anderen zu helfen, glaubten nur 1,9% der WOW-Studenten, aber immerhin 23,1% der Deutschen. 46,7% der WOW-Studenten und 15,8% der Deutschen entschieden sich gegen eine dieser ausschließlichen Antworten und gaben ihre Zustimmung dafür, dass mal das eine, mal das andere zuträfe. Damit haben die WOW-Studenten ein wenig altruistisches bis neutrales Menschenbild. Die Prozentzahl der Deutschen, die davon ausgehen, dass Menschen auf ihr eigenes Wohl bedacht sind, ist zwar minimal höher als bei den WOW-Studenten, jedoch treffen hier nur 15,8 % statt 46,7% eine neutrale Aussage, so dass fast ein Viertel der Befragten von einem helfenden, altruistischen Menschen überzeugt ist.

Tabelle 2.3: Welchem der beiden folgenden Sätze stimmen Sie am ehesten zu?

	WOW	DE
Meistens sind die Menschen auf ihr eigenes Wohl bedacht	49,5	56,9
Meistens versuchen die Menschen, anderen zu helfen	1,9	23,1
Manchmal sind die Menschen auf ihr eigenes Wohl bedacht, manchmal versuchen sie, anderen zu helfen	46,7	15,8
Unentschieden/keine Angabe	1,9	4,2

Bei der nächsten Frage wurde genauso verfahren. Die inhaltlichen Antworten sind ähnlich den obigen, allerdings sollte hier eher die egoistische Neigung der Menschen erfragt werden.
Obwohl nur 1,9% der WOW-Studenten von Altruismus ausgehen (s.o.), kippt die scheinbar negative Tendenz bei der Frage, ob andere Menschen versuchen, andere auszunutzen nicht ins Gegenteil um. Nur 8,5% der WOW-Studenten haben ein derart egoistisches Menschenbild, mit 69,7% wird die neutrale Angabe gewählt und 16,7% der WOW-Studenten glauben, dass andere versuchen, gerecht zu sein. Bei den Durchschnittswerten für Gesamtdeutschland lassen sich keine besonderen Tendenzen ausmachen. Mit den Werten 32,3% für den ausnutzenden Menschen, 38,2% für den gerechten Menschen und 23,8% für den Menschen, auf den beides zutrifft, sind die Aussagen ausgewogen.

Tabelle 2.4: Welchem der beiden folgenden Sätze stimmen Sie am ehesten zu?

	WOW	DE
Die meisten Menschen versuchen, andere auszunutzen	8,5	32,3
Die meisten Menschen versuchen, zu anderen gerecht zu sein	16,7	38,2
Manche versuchen andere auszunutzen, manche versuchen, zu anderen gerecht zu sein	69,7	23,8
Unentschieden/keine Angabe	5	5,7

2.3 Interpersonelles Vertrauen in Abhängigkeit von Nähe und Verbundenheit

Bisher wurde das Maß an Vertrauen abstrakt an ’Menschen’ beurteilt. Bei folgender Fragestellung werden die zu beurteilenden Personengruppen konkretisiert. Die Auflistung erfolgt in der Tabelle tendenziell von starker Verbundenheit durch Verwandtschaft, räumlicher Nähe, Kontakthäufigkeit/-intensität bis hin zu eher anonymen Gruppen, wie den Landsleuten.
Wie intuitiv zu erwarten ist, nehmen die Vertrauenswerte, angegeben auf einer 10-Punkteskalar von oben nach unten, mit zunehmender persönlicher Distanz tendenziell ab. Dies trifft sowohl bei der Gesamtdeutschen, als auch bei der Befragung der WOW-Studenten zu. Bei der Bewertung der Familie ergibt sich bei den WOW-Studenten ein höherer Wert von 9,55 Punkten als bei dem auch sehr hohen Wert von 8,9 Punkten der Deutschen insgesamt. Dieser „Vorsprung“ scheint zunächst mit zunehmender persönlicher Entfernung beibehalten zu werden, dann abzuschmelzen und sich schließlich ins Gegenteil zu drehen, so dass am Ende der Tabelle ein niedriger Vertrauenswert durch WOW-Studenten für Landsleute (4,65 Punkte) besteht, als für Gesamtdeutschland (5,5Pkt.) angegeben. Oder anders ausgedrückt: Die WOW- und die gesamtdeutsche Erhebung zeigen sinken-

des Vertrauen mit abnehmender Verbundenheit/persönlicher Nähe, allerdings bewerten die WOW-Studenten die einzelnen Gruppen auf einem breiteren Skalenniveau.
Ursache hierfür könnte eine größere Verbundenheit zur Familie aufgrund des Alters sowie die im Soldatenberuf geforderte Mobilität sein, die eine geringere Bindung zu Nachbarn, Einwohnern des Dorfes, aber gleichsam eine ausgleichende Verwurzelung mit der Familie fordert.

Tabelle 2.5: Allgemein gesprochen, in welchem Maße erwecken heutzutage die folgenden Gruppen und Personen Ihr Vertrauen?

Antworten Sie bitte auf einer Skala von 0 bis 10, wobei 0 "sie erwecken überhaupt nicht mein Vertrauen" und 10 bedeutet "sie erwecken großes Vertrauen" (Grundlage: Gesamtzahl der Fälle

	WOW	**DE**
Ihre Familie	9,55	8,9
Ihre Freunde	8,7	8,3
Ihre Arbeits- bzw. Studienkollegen	6,27	6,5
Ihr Chef, Vorgesetzter (bzw. Professor)	6,52	6,2
Professor	5,8	--
Ihre Nachbarn	5,02	6,2
Die Einwohner Ihres Ortes bzw. Ihrer Stadt	4,16	5,8
Ihre Landsleute	4,65	5,5

2.4 Facetten des Vertrauens

Als Facetten des Vertrauens bezeichnen wir die verschiedenen Eigenschaften einer Person und wie diese sich auf das Vertrauen auswirken. Die einzelnen Eigenschaften sollten von den Befragten auf einer 10-Punkteskala bewertet werden.
Höhere Punktzahlen wurden für moralische Eigenschaften vergeben. Dazu zählt z.B. Ehrlichkeit, die als einzige Eigenschaft von den WOW-Studenten mit 9,38 Pkt. höher gewichtet wurde als von Gesamtdeutschland mit 9,2 Pkt. Insgesamt unterscheiden sich die Ergebnisse nicht signifikant. Die WOW-Bewertungen sind insgesamt etwas niedriger und fallen bei den niedrig bewerteten Eigenschaften stärker nach unten ab. Niedriger bewertet wurden weniger moralische, sondern eher „pragmatische“ Eigenschaften, wie zum Beispiel ein ansprechendes Äußeres mit einer Wertung von 4,03 Pkt. WOW (ggü. 5,7 Pkt. DE) oder Großzügigkeit mit 3,44 Pkt. von WOW (ggü. 5,7 Pkt. DE).

Zusätzlich wurde hier eine Reziprozitätsfrage gestellt, aus deren Beantwortung sich ergab, dass es den WOW-Studenten wichtig ist (8,32 Pkt.), dass jemand anderes ihnen vertraut.

Tabelle 2.6: Welchen Stellenwert haben für Sie die nachfolgenden Aspekte, um einer Person vertrauen zu können?

Antworten Sie bitte auf einer Skala von 0 bis 10, wobei 0 "sie erwecken überhaupt nicht mein Vertrauen" und 10 bedeutet "sie erwecken großes Vertrauen"

Die Person muss...	**WOW**	**DE**
ehrlich sein	9,38	9,2
ihre Versprechen halten	8,95	9,1
die Wahrheit sagen	9,1	9,4
kompetent oder gebildet sein	6,04	7,2
mir ähnlich sein	4,54	5,6
ein ansprechendes Äußeres haben	4,03	5,7
großzügig sein	3,44	5,7
solidarisch sein	5,79	8,3
mir Vertrauen entgegen bringen	8,32	--

2.5 Vertrauen und Unterschiedlichkeit

In diesem Abschnitt der Erhebung soll der Einfluss von Unterschieden/Andersartigkeit (vgl. auch obige Tabelle mit der Frage der Ähnlichkeit) auf das entgegengebrachte Vertrauen betrachtet werden. Die Unterschiedlichkeit wurde an den Kriterien Alter, Geschlecht, Religion und ethnische Zugehörigkeit festgemacht.

Bei all diesen vier Kriterien fand sowohl bei den WOW-Studenten als auch bei den Deutschen insgesamt die Aussage, dass kein Einfluss auf das gesetzte Vertrauen besteht, ca. 50%ige Zustimmung. Im Einzelnen ist die Tendenz, eher älteren Menschen zu vertrauen, bei den WOW-Studenten (26,8 %) schwächer ausgeprägt als bei den Deutschen (40,4 %) insgesamt. Hier ist zu beachten, dass das Alter der WOW-Studenten erheblich niedriger ist als der Durchschnitt der Gesamtdeutschen. Damit ist nicht nur die schwächere Tendenz, Älteren mehr Vertrauen zu schenken, erklärt, sondern es ist sogar hervorzuheben, dass trotz des jungen Alters der WOW-Studenten eine Tendenz besteht, Älteren mehr zu vertrauen.

21,1 % der WOW-Studenten haben ein höheres Vertrauen gegenüber Männern, nur 7,3 % vertrauen mehr den Frauen. Beachtlich ist hier zum einen die hohe Zahl an Enthaltungen (18 %) und zum anderen der geringe Anteil an Frauen unter den WOW-Studenten. Somit lässt sich anhand dieser Tabelle zwar ein Vergleich gegenüber Deutschland ziehen; geschlechterspezifischen Besonderheiten wird aber noch einmal genauer im statistischen Teil dieser Arbeit nachgegangen.

Sehr interessant ist die Frage, ob Religiosität das Vertrauen beeinflusst. Zum einen setzen gerade Religionen moralische Normen (moralische Eigenschaften wurden als sehr vertrauensfördernd eingeschätzt, siehe 2.4 Facetten von Vertrauen, S. 10), zum anderen erweisen sich zunehmend extreme religiöse Gegensätze weltweit als Problem, das für Unfrieden sorgt. 17,7 % der Befragten vertrauen eher Personen mit religiöser Überzeugung, womit die WOW-Studenten nahe dem Gesamtdeutschen Ergebnis von 20,4 % liegen. Damit wird der Anteil jener übertroffen, die mehr Vertrauen an Menschen ohne religiöse Überzeugung schenken (WOW stimmte mit 10,7 %; DE mit 6,4 % zu). Allerdings machten bei WOW 15,5 % und bei Deutschland 20,5 % keine Angaben.

Die Tendenz, Ähnlichem mehr als Andersartigem zu vertrauen, ist bei dem Kriterium der ethnischen Zugehörigkeit am deutlichsten ausgeprägt - bei WOW mit 30,6% noch mehr als bei Deutschland mit 23,6 % - aber insgesamt liegen diese Werte noch unter den Angaben (von 56,2 % für WOW, 51,2 % für Deutschland) derer, die keinen Unterschied im Vertrauensniveau nach ethnischer Zugehörigkeit machen. Auffällig ist die hohe Enthaltung von 22,6 % in der gesamtdeutschen Umfrage.

Tabelle 2.7: Wem kann man Ihrer Ansicht nach am ehesten vertrauen? (Angaben in [%])

	WOW	DE
Älteren Menschen oder jüngeren Menschen?		
Älteren Menschen	26,8	40,4
Jungen Menschen	0,3	5,4
Egal	57,1	43,9
Unentschieden / keine Angabe	15,8	10,4
Frauen oder Männern?		
Frauen	7,3	20,4
Männern	21,1	13,3
Egal	53,6	51,1

Unentschieden/keine Angabe	18	13,0
Personen mit religiösen Überzeugungen oder Personen ohne religiöse Überzeugungen?		
Personen mit religiösen Überzeugungen	17,7	20,2
Personen ohne religiöse Überzeugungen	10,7	6,4
Egal	56,2	52,9
Unentschieden/keine Angabe	15,5	20,5
Personen, die einer anderen Rasse oder Ethnie angehören oder Personen der eigenen Rasse oder Ethnie?		
Personen, die einer anderen Rasse oder Ethnie angehören	0,9	2,5
Personen der eigenen Rasse oder Ethnie	30,6	23,6
Egal	56,2	51,2
Unentschieden/keine Angabe	12,3	22,6

2.6 Vertrauen in Berufsgruppen

Die befragten WOW-Studenten sollten genauso wie die Befragten in der gesamtdeutschen Studie auf einer 10-Punkteskala das Vertrauen in bestimmte Berufsgruppen bewerten. Die durchschnittlichen Antworten weisen eine hohe Ähnlichkeit zu den gesamtdeutschen Daten auf. Bis auf das Vertrauen in Richter, welches bei WOW 6,95 Pkt. und für Deutschland 6,6 Pkt. beträgt, schenken die WOW-Studenten allen Berufsgruppen weniger Vertrauen. Insgesamt sind die Einschätzungen aber nicht signifikant niedriger als bei den Gesamtdeutschen; lediglich das Vertrauen in Journalisten, mit nur 2,86 Pkt. bei WOW und 4,6 Pkt. für Deutschland, unterscheidet sich deutlicher als im Zehntelpunktebereich.

Erwähnenswert ist in der Tat das ähnliche Vertrauen von 6,76 Pkt. bei WOW und 7,1 Pkt. für Deutschland, welches in die Ärzte gelegt wird. Denn im Allgemeinen werden die WOW-Studenten durch die Deutsche Heilfürsorge medizinisch versorgt, somit zumeist von Sanitätssoldaten. Die Ähnlichkeit der Bewertung könnte bedeuten, dass mit dem Vertrauen in Ärzte insbesondere das Vertrauen in deren fachliche Kompetenz bewertet wurde, während deren wirtschaftlichen Interessen scheinbar nur eine untergeordnete Rolle spielen, da diese beiden Gruppen kaum vergleichbar sind.

Tabelle 2.8: Allgemein gesprochen, in welchem Maße erwecken heutzutage die folgenden Gruppen und Berufe Ihr Vertrauen?

Antworten Sie bitte auf einer Skala von 0 bis 10, wobei 0 "sie erwecken überhaupt nicht mein Vertrauen" und 10 bedeutet "sie erwecken großes Vertrauen

	WOW	DE
Ärzte	6,76	7,1
Richter	6,95	6,6
Polizeibeamte	6,03	6,1
Geistliche	6,2	6,4
Lehrer	5,48	6,5
Wissenschaftler	6,03	6,7
Beamte	4,5	4,7
Soldaten	6,51	5,7
Geschäftsleute	4,94	5,2
Unternehmer	4,19	4,4
Journalisten	2,86	4,6
Politiker	2,58	2,8

2.7 Vertrauen in Institutionen

Abermals auf einer 10-Punkteskala galt es nun, das Vertrauen in Institutionen zu bewerten. Im Gegensatz zur Untersuchung in Tabelle 2.5, bei der das Vertrauen in Berufsgruppen und damit auch die Menschen hinter den Institutionen bewertet wurden, findet sich bei den WOW-Studenten die Tendenz, mit einem geringfügig niedrigeren Vertrauenswert zu antworten, hier nicht wieder. Wie in der dritten Spalte aufgezeigt, bestehen positive und negative Abweichungen, allerdings auch hier zumeist nur im Nachkommastellenbereich. Eine Abweichung von mehr als einem Punkt zwischen der deutschen und der WOW-Umfrage ergab sich bei der Einstufung des Verfassungsgerichtes (WOW 7,79 Pkt., DE 6,5 Pkt.), den Gerichten (7,11 Pkt. WOW, 6,2 Pkt. DE), den Streitkräften (7,03 Pkt. WOW, 5,8 Pkt DE), denen die WOW-Studenten ein höheres Vertrauen schenken und einer um mehr als einen Punkt niedrigeren Einstufung für Medien (3,3 Pkt. WOW, 4,7 Pkt. DE),

Gewerkschaften (WOW 3,49 Pkt., DE 4,5 Pkt.) und Greenpeace (4,49 Pkt. WOW, 6,2 Pkt. DE). Demnach waren die (>1 Pkt.) positiver bewerteten Institutionen staatliche Institutionen, zu welchen die WOW-Studenten als Angehörige der Streitkräfte selbst zählen, während die negativer (<1 Pkt.) bewerteten Institutionen nichtstaatliche Institutionen darstellen.

Tabelle 2.9: Allgemein gesprochen, in welchem Maße erwecken heutzutage die folgenden Institutionen Ihr Vertrauen?

	WOW	DE	Differenz
Verfassungsgericht	7,79	6,5	+1,29
Gerichte	7,11	6,2	+1,09
Polizei	6,26	6,4	-0,14
Streitkräfte	7,03	5,8	+1,23
Regierung	4,35	3,6	+0,75
Regionalregierung	4,68	4,1	+0,58
Parlament	4,56	4,4	+0,16
Medien	3,3	4,7	-1,4
Zentralbank	6,18	5,2	+0,98
Gewerkschaften	3,49	4,5	-1,01
Rotes Kreuz	7,3	7,1	+0,2
Greenpeace	4,49	6,2	-1,71
Nichtstaatliche Organisationen	5,02	4,6	+0,22
Vereinte Nationen	5,53	5,2	+0,33
Multinationale Unternehmen	4,25	4,0	+0,25
Europäische Kommission	4,85	4,5	+0,35

2.8 Wahrnehmung von Korruption

Die Wahrnehmung von Korruption sollte durch Zustimmung zu Häufigkeitsangaben bei der Annahme von Schmiergeld gemessen werden. In Tabelle 2.5, Vertrauen in Berufsgruppen, zeigte sich ein ansteigendes Vertrauen vom Beamten über den Polizisten zum Richter. Eben jene Reihenfolge lässt sich auch bei der Einschätzung der Korruption wiederfinden. Die zusammengefasste Angabe „immer“+“häufig“ (Annahme von Schmiergeld) sinkt von 28,3% nach 11% zu 6% bei WOW und ähnlich von 26,9% nach 9% zu 4,3% für Deutschland. Zugleich steigt die Einschätzung, dass nie bzw. selten Schmiergeld angenommen wird, von 28.3% nach 55,5% zu 77% für WOW und von 28,4% nach 51,4% zu 63,7% in Deutschland.

Tabelle 2.10: Was denken Sie? Wie häufig geschehen die folgenden Dinge in unserem Land?

	WOW	DE
Ein Beamter der Stadtverwaltung nimmt Schmiergeld für eine Vertragsvergabe oder eine Genehmigung an		
Immer	0,9	
Häufig	27,4	26,9
Manchmal	43,2	37,9
Selten	27,4	28,4
Nie	0,9	
Unentschieden/ Keine Angabe	0,0	6,9
Ein Polizeibeamter nimmt Schmiergeld an und verzichtet im Gegenzug darauf, ein Straf- oder Bußgeld zu verhängen		
Immer	0,3	
Häufig	10,7	9,0
Manchmal	33,4	31,4
Selten	51,1	51,4
Nie	4,4	
Unentschieden/ Keine Angabe	0,0	8,2

Ein Richter nimmt Schmiergeld an und spricht dafür ein milderes Urteil		
Immer	0,6	
Häufig	5,4	4,3
Manchmal	17,0	19,5
Selten	52,4	63,7
Nie	24,6	
Unentschieden/ keine Angabe	0,0	12,4

3. Charakteristika der Netze im Freundeskreis

3.1 Struktur der Freunde

Bei der Frage, ob die Studenten Freunde haben, die einen anderen Glauben besitzen, einer anderen Ethnie oder einer anderen sozialen Schicht angehören, weichen die Ergebnisse der befragten WOW-Studenten deutlich (siehe nachfolgende Tabelle) von den deutschen Gesamtergebnissen, resultierend aus der BBVA-Studie, ab. In allen Kategorien liegen die Werte der WOW-Studenten weit über den Ergebnissen der befragten Deutschen. In der Projektgruppe wird dieses Resultat vor allem auf die gemischte Struktur der Befragten hinsichtlich der Herkunft, Bildung und Alter zurückgeführt. Obligatorische Versetzungen, Lehrgänge und daraus resultierende Kontakte sind mögliche Erklärungsansätze. Durch Auslandseinsätze, aber vor allem durch die Ausbildung von Soldaten ausländischer Armeen oder als Folge von Austauschmaßnahmen, welche die Bundeswehr durchführt, könnte der Wert von 42,8% erklärt werden. Auch das vergleichsweise hohe Bildungsniveau bzw. das relativ geringe Alter der WOW-Gruppe im Vergleich zur repräsentativen Umfrage könnte jedoch einen Erklärungsbeitrag für diese auffälligen Ergebnisse liefern.

Die Frage, warum die WOW-Studenten mit 62,7%, Freunde einer anderen sozialen Schicht besitzen, kann dadurch beantwortet werden, dass viele WOW-Studenten nach wie vor ihren Hauptwohnsitz bei den Eltern haben und entsprechend alte Schulfreundschaften aufrechterhalten. Die Schulfreunde, inzwischen in Ausbildung oder selbst im Studium, haben nicht die finanziellen Einkünfte wie die WOW-Studenten, befinden sich dadurch aus der Sicht der WOW-Studenten (noch) in einer anderen sozialen Schicht.

Tabelle 3.1: Haben Sie Freunde, die...
Angaben in [%]

	WOW	DE
einen anderen Glauben als Sie haben?	72,1	33,6
einer anderen Rasse oder Ethnie angehören?	42,3	14,3
einer anderen sozialen Schicht angehören?	62,7	22,4

3.2 Herkunft des Bekanntenkreises

Die Ergebnisse in der Kategorie „Herkunft des Bekanntenkreises“, verbunden mit der Frage, wie viele Freunde frühere Arbeits- oder Studienkollegen sind, fallen auch deutlich höher aus als die in der bundesweiten Befragung. Allerdings lassen sich diese hohen Werte (25,93 % ggü. 7,1 %) durch den zum Teil gemeinsamen Ausbildungsgang, den die WOW-Studenten bereits vor der Universitätszeit absolviert haben und ihr geringes ∅-Alter, erklären.

Tabelle 3.2: Freunde, die frühere Arbeits- oder Studienkollegen sind
Angaben in [%]

	WOW	DE
Anteil der Freunde, die frühere Arbeitskollegen sind, an der Gesamtzahl der Freunde	20,81	25,93
Anteil der Freunde, die frühere Studienkollegen sind, an der Gesamtzahl der Freunde	10,7	7,1

3.2.1 Persönliche Nähe in den Freundschaften

Bei der Frage, zu wie vielen Freunden die WOW-Studenten eine sehr enge Beziehung pflegen, konnte ein Mittelwert von 4,72 ermittelt werden. Damit liegt der Wert der Studenten deutlich höher als der Wert der Deutschen, die durch die BBVA-Studie befragt wurden (3,3). Wie bereits in vorherigen Fragen vermutet, könnte dies an den im Vergleich zur BBVA-Studie recht jungen Teilnehmern an der WOW-Befragung liegen, da es vermutlich leichter ist, in diesem Lebensabschnitt bestehende Schulfreundschaften zu erhalten bzw. schneller neue Freundschaften einzugehen.

Tabelle 3.3: Zu wie vielen Ihrer Freunde haben Sie eine sehr enge Beziehung? D. h., es sind Menschen, mit denen Sie sich wohl fühlen und mit denen Sie über persönliche Probleme oder Angelegenheiten sprechen können[3]

Grundlage: Gesamtzahl der Fälle)

	Mittelwert
WOW	4,72
DE	3,3

3.2.2 Dauer und Nähe der Freundschaften

Die Frage, ob es bereits enge Freundschaften über eine Dauer von mehr als zehn Jahren gibt, wurde von 68,64% der Befragten mit Ja beantwortet. Damit liegen die WOW-Studenten nur knapp über den gesamtdeutschen Ergebnissen.

Tabelle 3.4: Enge Freunde, die Sie seit 10 Jahren oder länger kennen	
WOW	68,64
DE	63,6

Tabelle 3.5: Enge Freunde, die in Ihrer Stadt wohnen	
WOW	54,24
DE	69,7

Die Frage, ob enge Freunde noch in der gleichen Stadt wie der Befragte wohnen, wurde mit 54,24% bejaht. Hier liegen die WOW-Studenten allerdings mit über 15% unter dem gesamtdeutschen Wert (69,7%), was vielleicht auf die ständigen Standortwechsel in der Ausbildung und dem damit verbunden Verlust von dauerhaften Freundschaften zurückzuführen ist.

3.3 Arten der Kontakte zu den Netzwerken

Um die unterschiedlichen Kontaktformen zu den Netzwerken beurteilen zu können, wurde einzeln der wöchentliche Kontakt zu den Angehören, Freunden und letztlich zu den Arbeitskollegen und Nachbarn abgefragt. Zu den Kontaktformen zählten dabei der persönliche, telefonische, SMS-Kontakt sowie der Kontakt via E-Mail/Internet.

3.3.1 Der wöchentliche Kontakt zu Angehörigen

Der wöchentliche Kontakt zu den Angehörigen wird mit 97,8% vor allem durch das Telefon gepflegt; mit 56,7% schließt sich daran der Kontakt per E-Mail bzw. Internet an. Das ist ein bedeutender Unterschied zu den gesamtdeutschen Ergebnissen, wo nur 8,1 % diese Form des Kontaktes zu ihren Angehörigen nutzen. Hier folgt nach den telefonischen Kontakten (70,8%) auf Platz zwei der persönliche Kontakt mit 39 %, der bei den WOW-Studenten mit 41,7% zwar noch hoch vertreten ist, aber im Gesamtergebnis nur den letzten Platz belegt.
Insgesamt ist das Ergebnis der WOW-Studenten wieder mit der Lebenssituation zu erklären. Durch die wöchentliche Trennung vom Wohnort wird der Kontakt zu den Angehörigen über das Telefon gesucht. Durch die Möglichkeit des kostenlosen Internetzugangs wird dann im Weiteren das Internet als zweites Kommunikationsmittel genutzt. Auch das, schon häufiger angeführte, geringe ∅-Alter der Befragten liefert hier eine mögliche Erklärung.

Tabelle 3.6: Die unterschiedlichen Arten des wöchentlichen Kontakts mit Ihren Angehörigen

	WOW	DE
Persönlicher Kontakt	41,7	39,0
Telefonischer Kontakt	97,8	70,8
SMS-Kontakt	48,3	17,1
Internet/ E-Mail	56,7	8,1

3.3.2 Der wöchentliche Kontakt zu Freunden

Der wöchentliche Kontakt zu den Freunden wird mit Masse über das Internet (92,8%) oder über das Telefon (86,5%) aufrecht erhalten. Der persönliche Kontakt findet sich bei den WOW-Studenten erst auf dem dritten Platz wieder, ist mit einem Wert von 83,1% dennoch hoch. Im Vergleich zu den gesamtdeutschen Ergebnissen ist der Internet/Email-Kontakt bei den WOW-Studenten viel ausgeprägter, was wiederum auf die Lebens-, Wohn- und Arbeitssituation und das Alter zurückzuführen ist.

Tabelle 3.7 Die unterschiedlichen Arten des wöchentlichen Kontakts mit Ihren Freunden

	WOW	DE
Persönlicher Kontakt	83,1	41,6
Telefonischer Kontakt	86,5	63,2
SMS-Kontakt	78,4	27,0
Internet/ E-Mail	92,8	14,8

3.3.3 Der wöchentliche Kontakt zu Nachbarn und Arbeitskollegen

Der wöchentliche Kontakt zu Nachbarn und Arbeitskollegen stellt sich ebenfalls stark abweichend zu den gesamtdeutschen Ergebnissen dar, wobei dieser Aspekt ebenfalls mit der spezifischen Arbeits- und Wohnsituation der auf dem Campus lebenden WOW-Studenten erklärt werden kann.

Tabelle 3.8: Wöchentlicher Kontakt mit Nachbarn und Arbeitskollegen

	WOW	DE
Sie sprechen mit Nachbarn über unterschiedliche Themen Grundlage: Gesamtzahl der Fälle	62,1	44,8
Sie sehen Ihre Arbeitskollegen in Ihrer Freizeit Voraussetzung: Sie arbeiten	88,1	11,2

Zudem erwecken Nachbarn einen relativ niedrigen Vertrauenswert von nur 5,23.

Tabelle 3.9: Erwecken ihre Nachbarn ihr Vertrauen

WOW	5,23

4. Effekte der Netzwerke

Ein interessanter Aspekt bei der Frage nach Vertrauen sind auch immer die Effekte, die sich bei gegenseitigem Vertrauen in einem sozialen Netzwerk ergeben. Diese werden in diesem Teilabschnitt näher beleuchtet.

4.1 Netze, Familie und die Möglichkeit, Hilfe zu erbitten

Ein positiver Effekt bei sozialen Netzwerken ist, dass die Möglichkeit besteht, jemanden um Hilfe zu bitten. Um diesen Effekt zu untersuchen, haben wir den WOW-Studenten verschiedene Fragen zu diesem Thema gestellt. Zunächst hat uns interessiert, wie schwer es jemandem fällt, um verschiedene Arten von Hilfe zu bitten. Die genauen Ergebnisse sind den Tabellen 4.1 – 4.3 zu entnehmen. Auffällig ist in diesem Zusammenhang, dass die Befragten immer niedrigere Werte als der Bundesdurchschnitt angegeben haben. So fällt es den WOW Stundenten auf einer Skala von 0 bis 10, wobei 0 sehr leicht und 10 sehr schwer ist, im Durchschnitt mit 7,23 schwerer im Falle einer Krankheit um Hilfe zu bitten als dem Bundesdurchschnitt mit 7,9. Auch beim Leihen von bereits kleinen Geldsummen wie 50 Euro liegen die Werte der WOW-Befragten im Durchschnitt bei 4,73, wogegen der Bundesdurchschnitt mit 7,1 deutlich höher ist. Und bei großen Geldsummen, wie 1.000 Euro, sinkt der Wert sogar auf 2,1 ab. Gesamtdeutsch liegt er immerhin noch bei 4,3. Trotz, oder gerade wegen, des, wie bereits festgestellten, erhöhten Zugangs zu sozialen Netzwerken, sind die WOW-Studenten zurückhaltender mit der Bitte um Hilfe als dies bundesweit der Fall ist.

Tabelle 4.1 Wann würde es Ihnen leicht oder schwer fallen, jemanden um Hilfe zu bitten?

Antworten Sie bitte auf einer Skala von 0 bis 10, wobei 0 "sehr schwer" und 10 "sehr leicht" bedeutet

	WOW	**DE**
Wenn Sie einige Tage mit Grippe im Bett lägen und im Haushalt Hilfe benötigten	7,23	7,9
Wenn Sie Geldprobleme hätten und jemanden bräuchten, der Ihnen 50 € leiht	4,73	7,1
Wenn Sie Geldprobleme hätten und jemanden bräuchten, der Ihnen 1000 € leiht	2,1	4,3

Bei der Frage, wen man um Hilfe (in den drei unterschiedenen Fällen) bitten würde, stechen die Familienangehörigen mit den höchsten Werten heraus. Gerade bei einer großen Geldsumme suchen 90,3% der Befragten bei Familienangehörigen Hilfe, unabhängig davon, ob sie mit im Haushalt leben oder nicht.

Tabelle 4.2: Wen würden Sie in diesem Falle um Hilfe bitten?

Grundlage: Gesamtzahl der Fälle:

Wenn Sie einige Tage mit Grippe im Bett lägen und im Haushalt Hilfe benötigten		
	WOW	**DE**
Familienangehöriger, mit dem Sie in einem Haushalt leben	57,7	63,6
Familienangehöriger, mit dem Sie nicht in einem Haushalt leben	9,7	69,3
Freund	25,7	58,1
Nachbar	1,3	28,2
Arbeits- oder Studienkollege	5,6	8,1
Wenn Sie Geldprobleme hätten und jemanden bräuchten, der Ihnen 50 € leiht		
	WOW	**DE**
Familienangehöriger, mit dem Sie im selben Haushalt leben	42,9	55,4
Familienangehöriger, mit dem Sie nicht im selben Haushalt leben	18,2	71,6
Freund	36,4	60,0
Nachbar	0,3	16,5
Arbeits- oder Studienkollege	2,2	13,3
Wenn Sie Geldprobleme hätten und jemanden bräuchten, der Ihnen 1.000 € leiht		
	WOW	**DE**
Familienangehöriger, mit dem Sie im selben Haushalt leben	53,9	48,2
Familienangehöriger, mit dem Sie nicht im selben Haushalt leben	36,4	63,9
Freund	8,8	30,3
Nachbar	0,0	3,1
Arbeits- oder Studienkollege	0,9	2,8

Im Gegenzug dazu scheinen viele der Teilnehmer an der WOW-Befragung sehr hilfsbereit zu sein. Hier liegen die Werte deutlich höher als im gesamtdeutschen Schnitt. So geben 83,7% der Befragten an, bei privaten Problemen geholfen zu haben. Bundesweit sind es nur 48,8%. Auch beim Ver-

leihen von Geld geben 53,9% an, geholfen zu haben. Gesamtdeutsch haben hingegen nur 21,7% Geld verliehen. Auch haben mehr WOW-Studenten in den letzten sechs Monaten Hilfe erhalten als es gesamtdeutsch der Fall gewesen ist. So gaben 58,6% der Teilnehmer der WOW-Befragung an, dass ihnen die Menschen aus ihren sozialen Netzwerken bei privaten Problemen geholfen haben. Bundesweit waren es nur 34,1%.

Tabelle 4.3: Haben Sie in den letzten sechs Monaten die folgenden Dinge für einen Freund, Familienangehörigen, Nachbarn oder Arbeits- bzw. Studienkollegen getan?

	WOW	DE
Ich habe ihm/ihr bei privaten Problemen geholfen	83,7	48,8
Ich habe ihm/ihr Geld geliehen	53,9	21,7
Ich habe ihm/ihr bei Krankheit geholfen	31,0	28,7

Hat Ihnen in den letzten sechs Monaten irgend ein Freund, Nachbar oder Arbeits- bzw. Studienkollege...

	WOW	DE
bei privaten Problemen geholfen	58,6	34,1
Geld geliehen	29,2	12,3
bei Krankheit geholfen	20,7	20,1

4.2 Arbeitssuche

Ein weiterer Effekt in sozialen Netzwerken, den wir untersuchen wollten, war die Suche nach dem Arbeitsplatz. Dafür fragten wir, wie die WOW-Studenten an ihre derzeitige Arbeitstelle gekommen sind. 32,3% sind über private Kontakte an ihren derzeitigen Arbeitsplatz gekommen. Mit 31% an zweiter Stelle kommt die Initiativbewerbung. Das eine schließt das andere nicht aus. Auch bundesweit sind dies die zwei stärksten Positionen mit je 24,1% und 26,4%. Die genauen Ergebnisse sind der Tabelle 4.4 zu entnehmen.

Tabelle 4.4: Wie sind Sie an Ihre derzeitige Arbeitsstelle gekommen?		
	WOW	**DE**
über Familie oder Freunde	22,6	12,2
über Bekannte	9,7	11,9
Summe privater Kontakte	32,3	24,1
über Initiativbewerbung	31,0	26,4
über Stellenanzeigen in Zeitung, Fernsehen oder Radio	4,1	23,7
Internet	5,3	1,7
Private Vermittlungsagentur oder Stellenbörse	0,6	2,2
Staatliches Arbeitsamt	0,6	7,4
Öffentliches Auswahlverfahren, Ausschreibung, etc.	22,3	2,8
Auf sonstige Weise	28,8	9,7
Unentschieden/keine Angabe	7,2	1,8

4.3 Mitarbeiten und Mitwirken in Organisationen und Vereinen

Deutschland wird allgemein als Vereinsland bezeichnet. Mitgliedschaften in Vereinen fördern und erhalten soziale Netzwerke. 79 % unserer Befragten geben an, in einem Verein Mitglied zu sein. Dieser Wert ist mit 35 %-Punkten Differenz zum Bundesdurchschnitt deutlich höher. Gesamtdeutsch geben nämlich nur 44,6 % an, Mitglied in einem Verein zu sein. Der zweithöchste Wert ergibt sich bei der finanziellen Förderung von Vereinen. 44,2 % der WOW-Studenten geben an, Vereine finanziell zu unterstützen, wogegen 49,9% bundesweit Vereine fördern. Auch bei freiwilliger Mitarbeit liegen die Teilnehmer der WOW-Befragung mit 34,5% über dem Bundesdurchschnitt von 30,7 %. Obwohl die WOW-Studenten deutlich mehr Mitgliedschaften in Vereinen haben, fallen die Werte bezüglich der finanziellen Förderung etwas hinter den Bundesdurchschnitt zurück. Das könnte an dem umfangreichen Sportangebot der Universität liegen bzw. daran, dass die Vereine in den Heimatorten sind und dadurch eine finanzielle Förderung grundsätzlich geringer ausfällt. Immerhin sind die WOW-Studenten durchschnittlich in 1,74 Vereinen Mitglied. Auch dieser Wert ist verglichen mit Gesamtdeutschland deutlich höher, da beträgt er nur durchschnittlich 0,9.

Tabelle 4.5: Mitarbeit in Organisationen

Anteil an Personen, die Mitglied in Organisationen sind, in den letzten 12 Monaten auf freiwilliger Basis Freizeit oder Geld für Organisationen aufgewendet hat, bzw. eine der drei Möglichkeiten

	WOW	DE
Mitgliedschaft	79,6	44,6
Freiwillige Mitarbeit	34,5	30,7
Finanzielle Förderung	44,2	49,9
Mindestens eine der drei Möglichkeiten	40,4	69,2

Tabelle 4.6: Durchschnittliche Zahl der Vereine bzw. Vereinigungen, mit denen Sie in irgendeiner Weise verbunden Sind (Grundlage: Gesamtzahl der Fälle)

	WOW	DE
Durchschnittliche Zahl der Vereine Mitgliedschaft	1,71	0,9
Durchschnittliche Zahl der Vereine Freiwillige Mitarbeit	0,5	0,9
Durchschnittliche Zahl der Vereine Finanzielle Förderung	0,71	1,1
Durchschnittliche Zahl der Vereine irgendeine Art der Verbundenheit	0,94	2,1

Die beliebteste Vereinsform ist bei den WOW-Studenten mit 68 % der Sportverein. Dies entspricht in der Tendenz dem Bundesdurchschnitt, hier sind es jedoch nur 23 % der Befragten. Dies könnte zum einen am Durchschnittsalter der Befragten, zum anderen daran liegen, dass die Studenten der Bundeswehruniversität grundsätzlich aufgrund des notwendigen Erhaltes der körperlichen Leistungsfähigkeit mehr zum Sport geneigt sind als der bundesdeutsche Normalbürger. Des Weiteren ist das Engagement in Freizeitvereinen, Wohltätigkeits- und Hilfsorganisationen sowie in politischen Bewegungen mit Werten zwischen 22,6 % und 10,3 % ebenfalls sehr beliebt. Bundesweit stehen mit 9,1 % ebenfalls die Wohltätigkeits- und Hilfsorganisationen an zweiter Stelle.

Tabelle 4.7: Mitwirkung in Vereinen als Mitglied

	WOW	DE
Sportvereine	68,0	23,0
Freizeitvereine	22,6	7,4
Kunst- u, Kulturvereine	3,4	5,4
Gemeinde- und religiöse Vereinigungen	9,4	8,1
Gewerkschaften	9,1	7,5
Eigentümervereine	5,9	3,5
Bürgerinitiativen	0,6	3,1
Wohltätigkeits- oder Hilfsorganisationen	10,3	9,1
Umwelt- oder Tierschutz-organisationen	2,8	4,1
Gesundheitsorganisationen	0,6	1,8
Berufsständische oder Unternehmervereinigungen	8,8	3,7
Politische Bewegungen, Verbände, Parteien	10,7	2,6
Bildungs- oder Forschungsverbände	1,6	1,5
Elternvereine	0,6	3,5
Entwicklungshilfe- oder Menschenrechtsorganisationen	0,9	0,8
Bürgerrechtsvereinigungen	0,0	0,8
Feministische Gruppen	0,3	1,9

Beim freiwilligen Engagement stehen Sportvereine mit 23,5 % an erster Stelle. Bundesweit sind es immerhin 17,1 %. Das könnte daran liegen, dass die meisten Studenten sowohl Übungsleiter als auch Rettungsschwimmer sind und sie diese Fähigkeiten in ihren jeweiligen Vereinen gut einbringen können.

Tabelle 4.8: Mitwirkung in Organisationen, in denen Sie sich in den letzten 12 Monaten freiwillig engagiert haben

	WOW	DE
Sportvereine	23,5	17,1
Freizeitvereine	12,2	9,1
Kunst- u, Kulturvereine	3,8	6,1
Gemeinde- und religiöse Vereinigungen	6,9	8,1
Gewerkschaften	0,0	3,5
Eigentümervereine	0,3	2,4
Bürgerinitiativen	0,6	4,7
Wohltätigkeits- oder Hilfsorganisationen	3,1	7,3
Umwelt- oder Tierschutz-organisationen	0,6	4,7
Gesundheitsorganisationen	0,9	3,6
Berufsständische oder Unternehmervereinigungen	1,6	2,9
Politische Bewegungen, Verbände, Parteien	3,1	2,6
Bildungs- oder Forschungsverbände	1,3	3,1
Elternvereine	0,3	6,9
Entwicklungshilfe- oder Menschenrechtsorganisationen	0,9	1,5
Bürgerrechtsvereinigungen	0,0	1,9
Feministische Gruppen	0,3	2,9

Sportvereine werden von 31 % der Befragten WOW-Studenten finanziell unterstützt. Bundesweit sind es mit 31,5 % vor allem die Wohltätigkeits- und Hilfsorganisationen, die die größte finanzielle Föderung erhalten. Diese stehen bei den Teilnehmern der WOW-Befragung mit immerhin 16,6 % nur an zweiter Stelle. Bundesweit stehen an zweiter Stelle die Entwicklungshilfe- oder Menschenrechtsorganisationen.

Tabelle 4.9: Anteil derjenigen, die in den letzten 12 Monaten irgendeine Organisation finanziell unterstützt haben.

	WOW	DE
Sportvereine	31,3	7,9
Freizeitvereine	9,7	5,0
Kunst- u, Kulturvereine	3,1	3,9
Gemeinde- und religiöse Vereinigungen	7,8	9,6
Gewerkschaften	4,7	1,7
Eigentümervereine	0,3	0,5
Bürgerinitiativen	1,3	1,8
Wohltätigkeits- oder Hilfsorganisationen	16,6	31,5
Umwelt- oder Tierschutz-organisationen	5,3	13,5
Gesundheitsorganisationen	1,6	1,9
Berufsständische oder Unternehmervereinigungen	4,7	1,3
Politische Bewegungen, Verbände, Parteien	5,6	1,5
Bildungs- oder Forschungsverbände	0,9	0,9
Elternvereine	0,0	1,4
Entwicklungshilfe- oder Menschenrechtsorganisationen	3,4	20,6
Bürgerrechtsvereinigungen	0,0	0,5
Feministische Gruppen	0,3	1,1

5. Besonderheiten der Bundeswehr

Zusätzlich zu den von der BBVA gestellten Fragen wurden weitere Fragen gestellt. Diese beziehen sich auf die spezielle WOW-Befragungsgruppe und gehen auf das öffentliche Vertrauen in die Bundeswehr und das Vertrauen in verschiedene Personengruppen innerhalb der Bundeswehr ein. Von besonderem Interesse sind diese Fragen vor dem Hintergrund, dass alle Umfrageteilnehmer selbst Angehörige der Bundeswehr sind.

5.1 Vertrauen der Gesellschaft in die Bundeswehr

Tabelle 5.1: Wie schätzen Sie das Vertrauen der Gesellschaft in die Bundeswehr ein?	
	WOW
Mittelwert	**5,26**

Die Frage, wie die Soldaten das Vertrauen der Gesellschaft in die Bundeswehr einschätzen, wurde im Mittel mit 5,26 beantwortet. Dies liegt geringfügig unter dem von der BBVA für Deutschland ermittelten Wert von 5,8. Die Soldaten empfinden also das der Bundeswehr entgegengebrachte Vertrauen subjektiv als etwas schlechter als es tatsächlich ist.

5.2 Vertrauen in verschiedene Dienstgradgruppen

Zusätzlich wurden die Teilnehmer befragt, welches Vertrauen sie verschiedenen Dienstgradgruppen entgegenbringen.

Tabelle 5.2: Vertrauen in Diensgrade der Bundeswehr	
Mannschaftsdienstgrade	4,7
Unteroffiziere o.P.	4,86
Unteroffiziere m.P.	5,38
Offiziere	5,66
Stabsoffiziere	5,58
Generäle	5,4

Es lässt sich feststellen, dass das Vertrauen zunächst mit der Höhe der Dienstgradgruppe merklich ansteigt, jedoch ab der Gruppe der Offiziere, in der das Vertrauen den höchsten Wert erreicht, wieder leicht abnimmt. Der Anstieg lässt sich vermutlich dadurch erklären, dass die Gruppe der Befragten auch der Dienstgradgruppe der Offiziere angehören und viele Personen dazu neigen, einer Gruppe, der sie selbst angehören, ein höheres Vertrauen zu schenken. Möglicherweise liegt es auch daran, dass mit einem höheren Dienstgrad in der Regel ein höherer Bildungsstand und eine längere Dienstzeit bei der Bundeswehr verbunden sind. Der Abfall des Vertrauens in höhere Dienstgradgruppen als die eigene, kann damit erklärt werden, dass die Befragten gegenüber diesen Dienstgradgruppen als Befehlsempfänger auftreten. Sind Befehle aus der Sicht eines Untergebenen nicht nachvollziehbar, kann dies zu einem geringeren Vertrauen führen.

5.3 Determinanten für das Vertrauen der Öffentlichkeit in die Bundeswehr

Tabelle 5.3: Was determiniert das Erscheinungsbild der Bundeswehr in der Öffentlichkeit bzw. was schafft Vertrauen in die Bundeswehr?

Angaben in [%]

		positiv	**negativ**	**Sowohl positiv als auch negativ**	**Unentschieden/keine Angabe**
Presseberichte/ Medienberichte		7,3	20,5	71,9	0,3
Internationale Einsätze		46,4	9,8	42,6	1,3
Einsätze im Inneren/Katastrophenschutz		96,5	0,9	1,6	0,9
Sportförderung		78,9	0	7,9	13,2

Wehrpflicht/Wehrpflichtige in der Öffentlichkeit		19,9	23,0	54,3	2,8
Frauen in der Bundeswehr		37,9	12,3	43,2	6,6
Öffentlichkeitsarbeit/Werbung für die Bundeswehr		57,4	5,0	28,1	9,5
Bericht des Wehrbeauftragten		10,1	39,1	40,7	10,1

Weiterhin sollten die Umfrageteilnehmer bewerten, wie sich bestimmte Faktoren auf das Vertrauen der Öffentlichkeit in die Bundeswehr auswirken.

Geteilter Meinung waren die Umfrageteilnehmer hinsichtlich der Medien. Deren Wirkung auf das Bild der Bundeswehr sei sowohl positiv als auch negativ, so die Meinung der meisten Befragten. Dies spricht in erster Linie für eine ausgewogene Berichterstattung seitens der Medien. Trotzdem bleibt ein beachtlicher Teil von 20,5 %, die der Meinung sind, die Berichterstattung präge ein ausschließlich negatives Bild der Bundeswehr. Diese Zahl muss auch im Zusammenhang mit dem allgemein niedrigen Vertrauenswert gesehen werden, den Journalisten bei anderen Fragen erreichen. Möglicherweise fühlen sich einige der Soldaten durch die Berichterstattung, die in den letzten Monaten häufig von Skandalen in der Bundeswehr geprägt war, nicht differenziert genug dargestellt und in ein schlechtes Licht gerückt.

Laut Umfrage beeinflussen die internationalen Einsätze das Bild der Bundeswehr weitgehend positiv (46,4 %). Mögliche Ursache kann die von zahlreichen Medien vertretene Meinung sein, die Bundeswehr habe sich in den bisherigen Einsätzen bewährt und ihre Verlässlichkeit in verschiedenen Situationen bewiesen.

Auffällig ist die stark positive Bewertung der Einsätze im Inneren bzw. beim Katastrophenschutz. Fast alle Teilnehmer bewerteten diese positiv für das Ansehen der Bundeswehr, obwohl diese eigentlich nicht zu den originären Aufgaben der Bundeswehr gehören, sondern eher als Ausnahmen zu betrachten sind. Gerade hier entsteht ein sehr enger Kontakt zur Bevölkerung und die Bundes-

wehr wird als Hilfe wahrgenommen, was als Grundlage für eine verstärkte Vertrauensbildung gesehen werden kann.

Die Sportförderung zählte erwartungsgemäß zu den stark positiv bewerteten Faktoren. Die Sportsoldaten der Bundeswehr gehören in einer Vielzahl von Sportarten zu den besten Sportlern Deutschlands und holen regelmäßig bei olympischen Spielen Medaillen, wodurch, laut der Meinung der Umfrageteilnehmer, das Erscheinungsbild positiv beeinflusst wird.

Das Thema „Frauen in der Bundeswehr“ wurde für das Vertrauen in die Bundeswehr überwiegend positiv eingeschätzt.

Erwartungsgemäß positiv war die Bewertung für die Öffentlichkeitsarbeit der Bundeswehr. Ihr Sinn liegt ja gerade darin, dass Ansehen der Bundeswehr zu verbessern. Außerdem führt Werbung in der Regel zu einer verstärkten Wahrnehmung der Bundeswehr durch die Öffentlichkeit, welche wiederum Ursache für ein verbessertes Vertrauen sein kann.

Der Bericht des Wehrbeauftragten wurde von sehr vielen als negativ für das Erscheinungsbild bewertet, jedoch war auch eine große Anzahl der Umfrageteilnehmer über dessen Wirkung geteilter Ansicht. Als Kontrollorgan gedacht, wird der Bericht des Wehrbeauftragten in den Medien zumeist nur auszugsweise veröffentlicht. Die in den Auszügen erwähnten, zumeist sehr negativen Beispiele für die Zustände innerhalb der Bundeswehr werfen größtenteils ein schlechtes Bild auf die Bundeswehr und deren Angehörige. Dies kann Ursache für die Wahrnehmung des Berichts als einen eher negativ wirkenden Faktor sein.

6 Allgemeines Vertrauen im Zusammenhang mit sozialen Aspekten

6.1 Zusammenhang zwischen Vertrauen und sozialer Distanz

Als soziale Distanz verstehen wir bei den folgenden Untersuchungen das Verhältnis bzw. die soziale Nähe zweier Individuen zueinander. Hiermit soll einem Vertrauensunterschied aufgrund sozialer Distanz nachgegangen werden. Das bedeutet: Je entfernter die soziale Beziehung der Individuen zueinander ist, desto größer werden die vermuteten Vertrauensunterschiede. Die Einteilung des folgenden Untersuchungsabschnittes in die Themen Familie, Freunde, Nachbarn, Einwohner des Ortes oder der Stadt, in der man wohnt und Landsleute ist notwendig, da die jeweilige soziale Distanz sehr unterschiedlich ist. Wobei plausiblerweise davon auszugehen ist, dass die soziale Distanz in der Familie am geringsten ist und gegenüber der diffusen Gruppe der „Landsleute“ am größten. Die

Vermutung lautet, dass mit zunehmender sozialer Distanz gegenüber einer bestimmten Gruppe das Vertrauen in diese sinkt.

In der folgenden Tabelle sind die Mittelwerte zur Frage: „Allgemein gesprochen, in welchem Maße erwecken heutzutage die folgenden Gruppen und Personen Ihr Vertrauen?“

(Antworten Sie bitte auf einer Skala von 0-10, wobei 0 "Sie erwecken überhaupt nicht mein Vertrauen" und 10 "Sie erwecken großes Vertrauen" bedeutet) differenziert nach fünf unterschiedlichen Gruppen aufgeführt:

Tabelle 6.1: Mittelwerte zum Zusammenhang: allgemeines Vertrauen – soziale Distanz

Deskriptive Statistik

	N	Mittelwert	Standardabweichung
Ihre Familie	317	9,55	0,887
Ihre Freunde	317	8,70	1,184
Ihre Nachbarn	317	5,02	2,098
die Einwohner Ihres gegenwärtigen Ortes bzw. Stadt	317	4,16	1,937
Ihre Landsleute	317	4,65	1,886

Anhand dieser Tabelle kann die oben aufgestellte Hypothese bestätigt werden. Die Vertrauens-Mittelwerte nehmen mit zunehmender sozialer Distanz ab. Lediglich in der Gruppe der “Landsleute“ ist ein unerwartet hoher Wert festzustellen, dieser kann jedoch auch auf den engen Zusammenhang mit dem allgemeinen Vertrauen in andere Menschen (Mittelwert: 5,11) zurückgeführt werden. (siehe Tabelle 6.2).

Tabelle 6.2: Korrelation bei gepaarten Stichproben: allgemeines Vertrauen – soziale Distanz

Korrelationen bei gepaarten Stichproben

		N	Korrelation
Paaren 1	Allgemein gesprochen, würden Sie sagen, dass man den meisten Menschen vertrauen oder nicht vertrauen kann? & Ihre Familie	317	0,158
Paaren 2	Allgemein gesprochen, würden Sie sagen, dass man den meisten Menschen vertrauen oder nicht vertrauen kann? & Ihre Freunde	317	0,325
Paaren 3	Allgemein gesprochen, würden Sie sagen, dass man den meisten Menschen vertrauen oder nicht vertrauen kann? & Ihre Nachbarn	317	0,377

Paaren 4	Allgemein gesprochen, würden Sie sagen, dass man den meisten Menschen vertrauen oder nicht vertrauen kann? & die Einwohner Ihres gegenwärtigen Ortes bzw. Stadt	317	0,400
Paaren 5	Allgemein gesprochen, würden Sie sagen, dass man den meisten Menschen vertrauen oder nicht vertrauen kann? & Ihre Landsleute	317	0,415

Weiterhin zeigt Tabelle 6.2, dass die positive Korrelation zwischen dem „allgemeinen Vertrauen“ und der Vertrauensbewertung gegenüber spezifischen Gruppen mit zunehmender „sozialer Distanz“ ansteigt. Das heißt, die Vertrauensbewertung der Gruppen, die gegenüber den Befragten eine hohe soziale Distanz aufweisen, hängt stärker mit dem allgemeinen Vertrauen der Befragten ab, als die Vertrauensbewertung der Gruppen mit geringer sozialer Distanz.

Die Bewertungen zur Frage: „Allgemein gesprochen, würden Sie sagen, dass man den meisten Menschen vertrauen oder nicht vertrauen kann?“ korreliert zur selben Frage ergibt einen Wert von 1. Einzelne Gruppen können immer nur eine Teilmenge der Grundgesamtheit sein, wobei mit zunehmender sozialer Distanz die betrachtete Teilmenge größer wird und somit auch ein größerer Teil der Grundgesamtheit abgedeckt wird, was sich wiederum in einer höheren positiven Korrelation ausdrückt.

Wir können also festhalten, dass das Vertrauen in bestimmte Gruppen mit zunehmender sozialer Distanz abnimmt, jedoch die Korrelation der Vertrauensbewertung gegenüber bestimmten Gruppen mit zunehmender sozialer Distanz steigt. Denn mit zunehmender sozialer Distanz nähert sich die Vertrauensbewertung immer mehr dem Wert des allgemeinen Vertrauens.

6.2 Zusammenhang zwischen allgemeinem Vertrauen und Alter

Wir haben unsere Umfrageergebnisse über das allgemeine Vertrauen auch daraufhin untersucht, ob ein Zusammenhang von Vertrauen und dem Alter der Befragten besteht. Zu beachten ist insbesondere bei der Erhebung, dass es sich in Bezug auf das Alter um eine relativ homogene Gruppe handelt (19 – 29 Jahre). Die Vermutung war entsprechend, dass das allgemeine Vertrauen z.B. durch einen Zuwachs an Erfahrung oder durch „Reifung“ des Individuums mit zunehmendem Alter nachlässt.

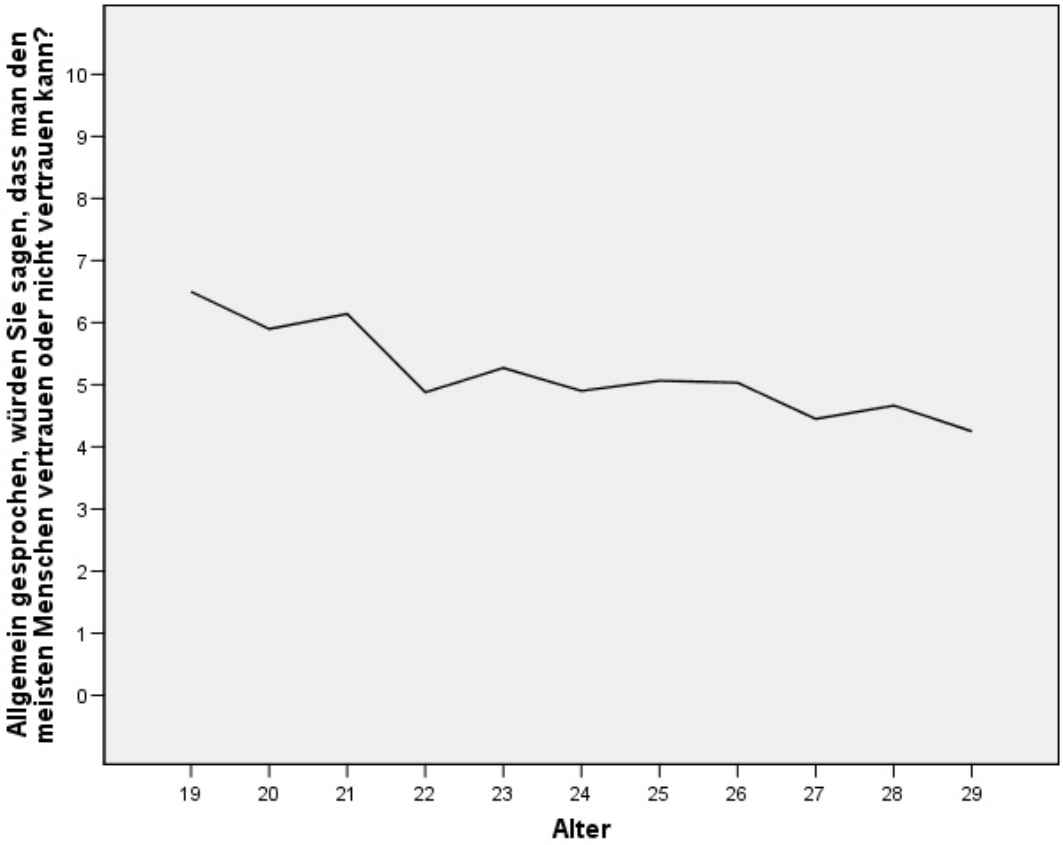

Abb. 6.1

Die negative Korrelation, die in der formulierten Hypothese als Vermutung zum Ausdruck kommt, wird durch die obige Abbildung 6.1 durchaus bestätigt. Hierbei ist ein eindeutiger Trend zu erkennen, der vermuten lässt, dass tatsächlich mit zunehmendem Alter das allgemeine Vertrauen nachlässt. Das gilt mit der Einschränkung, dass die untersuchte WOW-Gruppe nur „junge Menschen“ enthält. Mit wachsender Lebenserfahrung ändert sich der Vertrauensbegriff und es findet eine breitere Differenzierung in Bezug auf „Vertrauensseligkeit“ statt. Ein weiterer Aspekt des sinkenden Vertrauens bei steigendem Alter innerhalb der WOW-Gruppe kann durch die Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Alter einerseits und der Anzahl der Freunde betrachtet werden. Da bereits untersucht wurde, dass Freunde ein hohes Vertrauen genießen, aber bei steigendem Alter das allgemeine Vertrauen sinkt, kann die Vermutung aufgestellt werden, dass mit zunehmenden Alter die Anzahl der Freunde abnimmt. Diese Vermutung wird durch die negative Korrelation von -0,220 zwischen Alter und Anzahl der Freunde bestätigt (vgl. Tabelle 6.3). Die Abbildung 6.2 veranschaulicht diesen Zusammenhang grafisch.

Tabelle 6.3:

		Alter
Was würden Sie sagen? Wie viele Freunde haben Sie ungefähr?	Korrelation nach Pearson	-0,220(**)
	Signifikanz (2-seitig)	0,000
	N	317

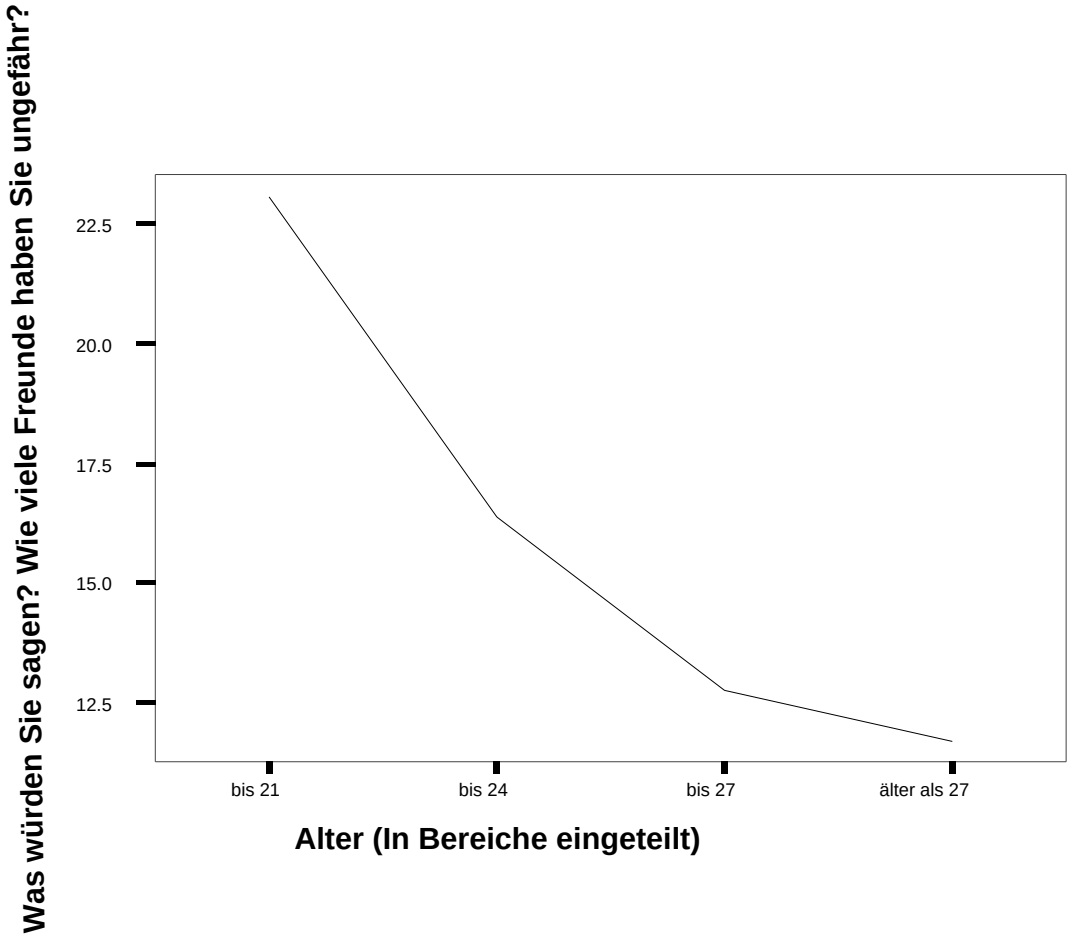

Abb. 6.2

6.3 Zusammenhang zwischen Geschlecht und Vertrauen (Gender-Aspekt)

An dieser Stelle soll die mögliche „Abhängigkeit“ des Vertrauens vom Geschlecht ausgewertet werden. Hierbei ist im Rahmen dieser Erhebung die besondere Situation zu beachten, dass in Bezug auf das Verhältnis von Mann und Frau keine repräsentative Gruppe untersucht wurde. Frauen sind nach wie vor eine in der Bundeswehr stark unterrepräsentierte Gruppe.
Auf die Frage: „Allgemein gesprochen, würden Sie sagen, dass man den meisten Menschen vertrauen oder nicht vertrauen kann?“ ergaben sich für die Gruppen „Mann“ bzw. „Frau“ die folgenden Werte.

Tabelle 6.4: Mittelwerte Vertrauen Geschlecht

	N	Mittelwert	Standardabweichung
Mann	276	5,05	2,233
Frau	41	5,49	2,063

Tabelle 6.4 zeigt nun, dass Frauen im Allgemeinen etwas mehr vertrauen als Männer. Des Weiteren zeigen die Abbildungen 6.3 und 6.4 das jeweilige Vertrauen untereinander bzw. zum jeweils anderen Geschlecht. Dies wurde festgestellt anhand der Frage: „Wem kann man ihrer Ansicht nach am ehesten vertrauen? Frauen oder Männern?“

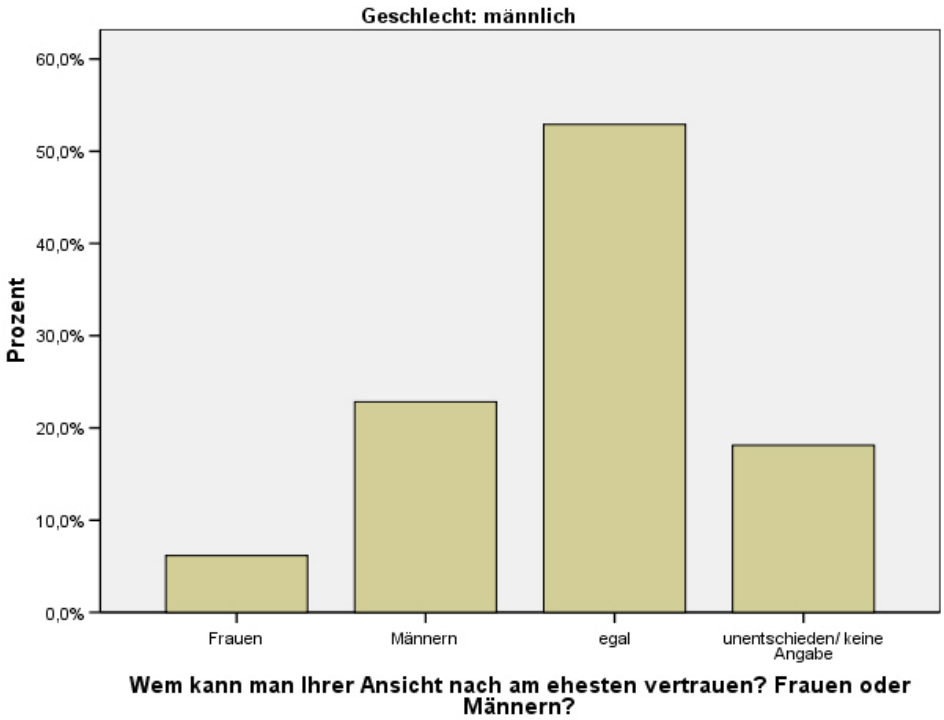

Abb. 6.3

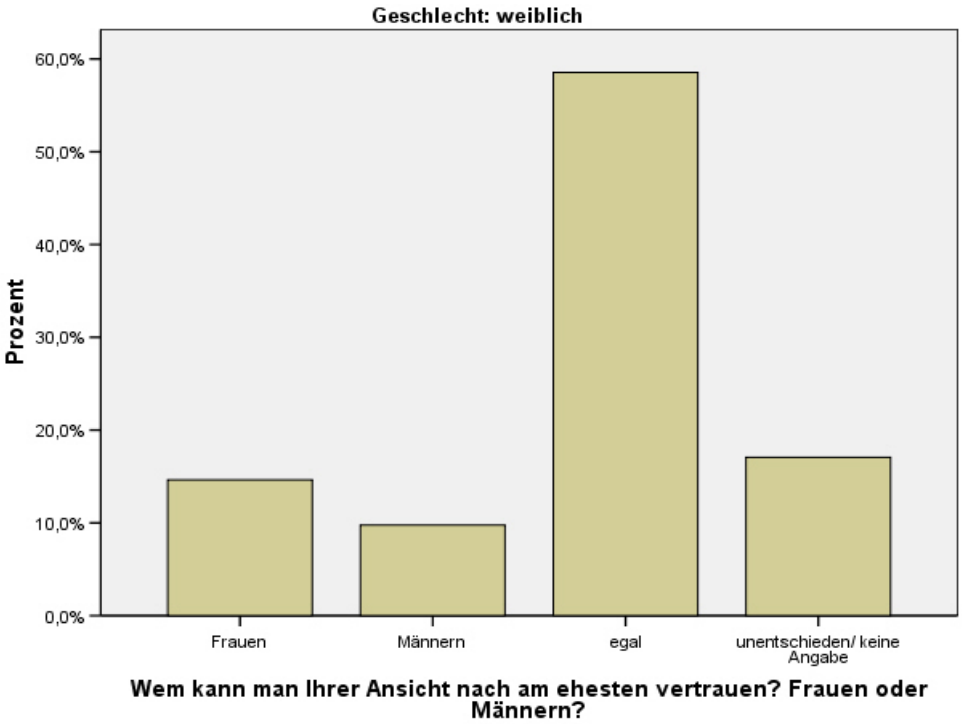

Abb. 6.4

Zu erkennen ist, dass das Vertrauen innerhalb der jeweiligen Geschlechtergruppe stärker ausgeprägt ist, wobei diese Tendenz bei Männern stärker ausgeprägt ist als bei Frauen. Jedoch ist bei beiden Gruppen festzustellen, dass das Geschlecht in Bezug auf Vertrauen für gut die Hälfte der Befragten keine Rolle spielt.

7. Allgemeines Vertrauen in Abhängigkeit externer Aspekte

7.1 Vertrauen in Institutionen & Repräsentanten von Institutionen

Eine weitere Auffälligkeit konnte in dem abweichenden Vertrauen zu Institutionen und den entsprechenden Repräsentanten festgestellt werden. Wie der folgenden Abbildung 7.1 zu entnehmen ist, fällt das Vertrauen in die abstrakte Institution wie die „Regierung“ oder die „Medien“ deutlich höher aus als das Vertrauen gegenüber deren Repräsentanten. Möglicherweise ist dies darauf zurückzuführen, dass zwar die allgemeine Struktur bzw. der Aufbau dieser Institutionen und ihre Rolle in der Gesellschaft befürwortet werden, dass aber in der ausführenden Tätigkeit der Repräsentanten dieser Institutionen nach Auffassung der Umfrageteilnehmer deutliche Mängel wahrgenommen werden.

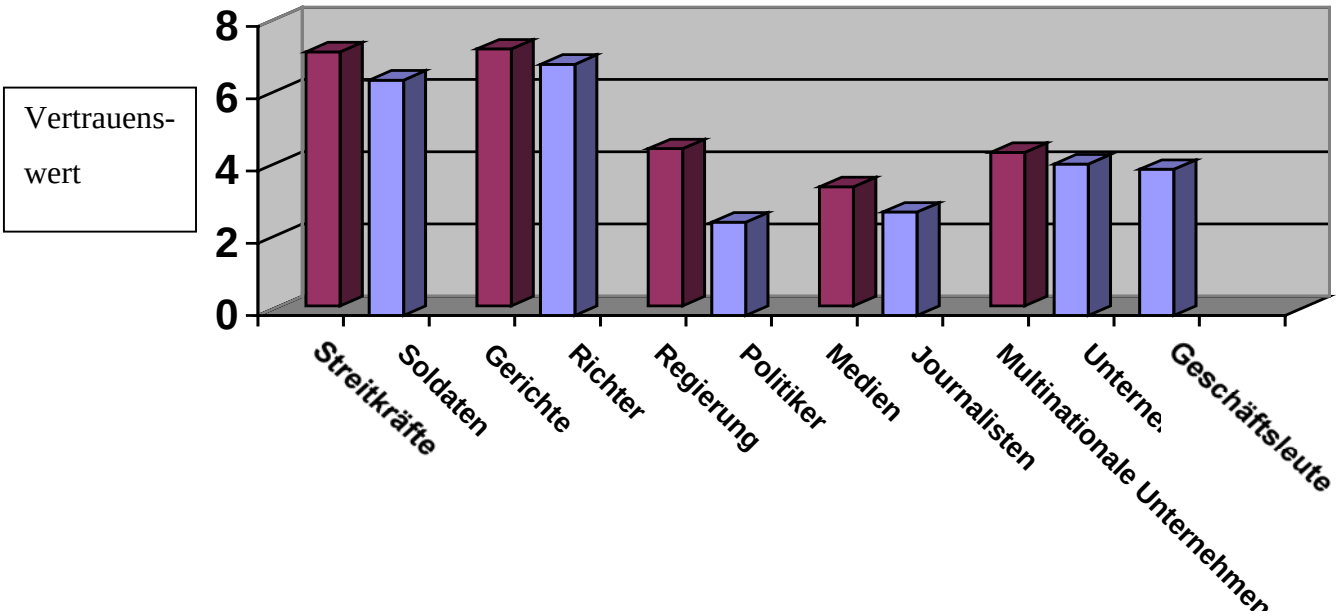

Abb.7.1

7.2 Allgemeines Vertrauen & charakterliche Einschätzung der Mitmenschen

Ein starker Zusammenhang besteht zwischen der charakterlichen Einschätzung der Mitmenschen und dem Vertrauen in dieselben. Während Untersuchungsteilnehmer mit der Einschätzung „die meisten Menschen versuchen andere auszunutzen“ bei der allgemeinen Vertrauensfrage im Durchschnitt weniger als „3“ Punkte vergaben, werteten Teilnehmer mit der Ansicht „die meisten Menschen versuchen zu anderen gerecht zu sein“ im Schnitt mit 6,5 (siehe Abb7.2). Ähnlich fällt das Ergebnis bei einer leicht modifizierten Fragestellung aus. So vergaben Befragungsteilnehmer, die der Aussage zustimmten „die meisten Menschen sind auf ihr eigenes Wohl bedacht“, durchschnittlich 4 Punkte bei der allgemeinen Vertrauensfrage, Personen dagegen mit der Ansicht „die meisten Menschen versuchen, anderen zu helfen“ vergaben 8 Punkte (siehe Abb.7.3). Somit ist ein deutlich positiver Zusammenhang zwischen der charakterlichen Einschätzung der Mitmenschen und dem Vertrauen in diese aufgezeigt.

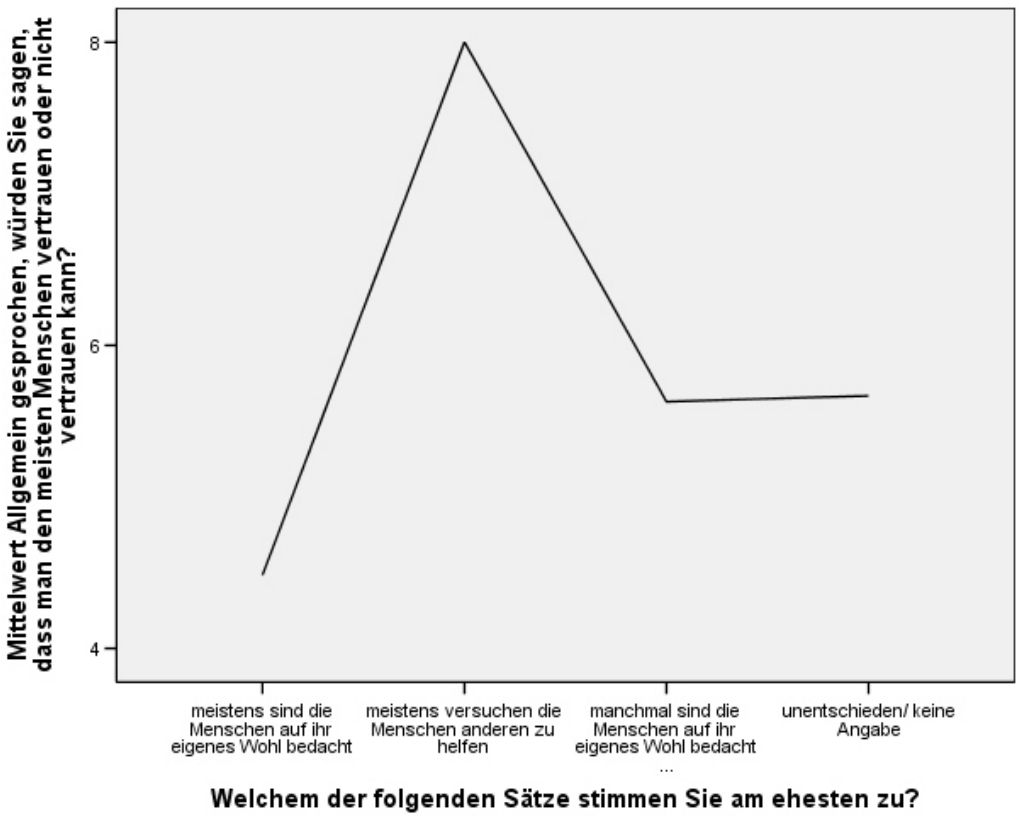
Mittelwert Allgemein gesprochen, würden Sie sagen, dass man den meisten Menschen vertrauen oder nicht vertrauen kann?
8
6
4
meistens sind die Menschen auf ihr eigenes Wohl bedacht
meistens versuchen die Menschen anderen zu helfen
manchmal sind die Menschen auf ihr eigenes Wohl bedacht ...
unentschieden/ keine Angabe
Welchem der folgenden Sätze stimmen Sie am ehesten zu?

Abb.7.2

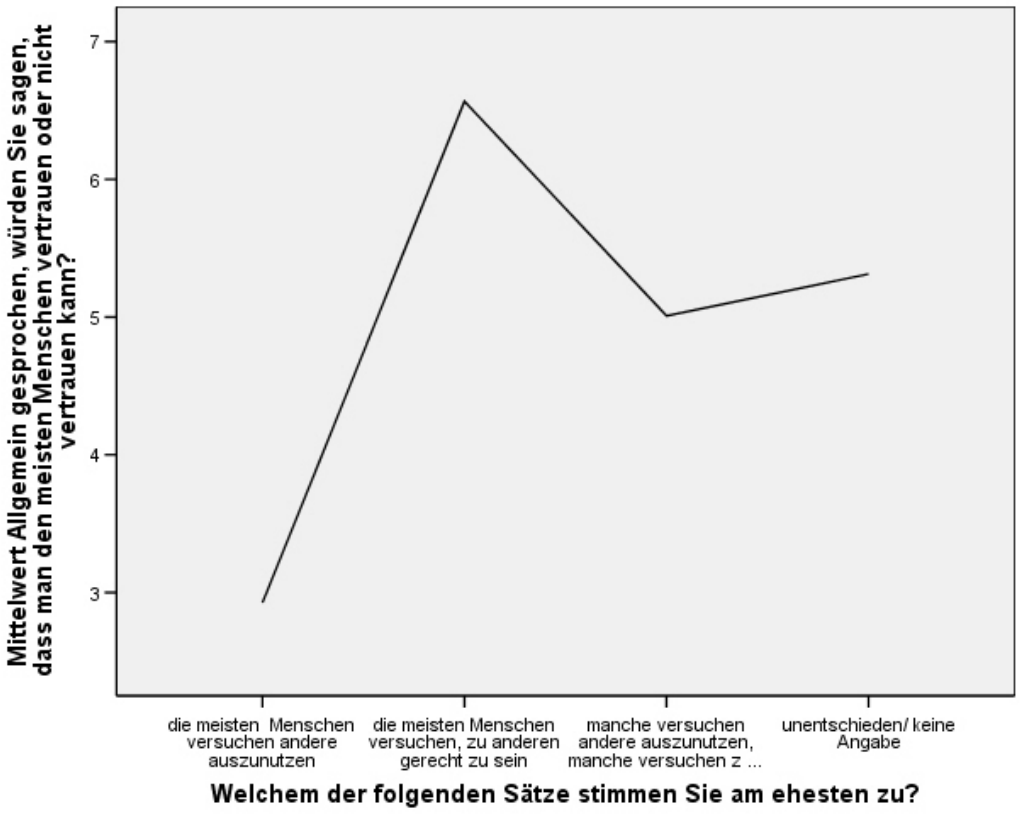
Mittelwert Allgemein gesprochen, würden Sie sagen, dass man den meisten Menschen vertrauen oder nicht vertrauen kann?
7
6
5
4
3
die meisten Menschen versuchen andere auszunutzen
die meisten Menschen versuchen, zu anderen gerecht zu sein
manche versuchen andere auszunutzen, manche versuchen z ...
unentschieden/ keine Angabe
Welchem der folgenden Sätze stimmen Sie am ehesten zu?

Abb.7.3

7.3 Allgemeines Vertrauen & Teilstreitkräfte

Vergleicht man die Verteilungen in den Ergebnissen der verschiedenen Teilstreitkräfte im Hinblick auf die allgemeine Vertrauensfrage, überrascht doch der sehr ähnliche Verlauf der Kurven (siehe Abb. 7.4). Sowohl beim Heer als auch bei der Luftwaffe gibt es zwei Peaks bei den Vertrauenswerten „2“ und „6“ und einen deutlichen Abfall im Intervall zwischen „3“ und „5“. Der Verlauf bei der Marine folgt einem ähnlichen Muster, allerdings sind sowohl die Extremwerte als auch der Abfall des Vertrauens um zwei Einheiten nach rechts, d.h. hin zu höheren Vertrauenswerten, verschoben. Alle drei Verteilungen folgen somit - widererwartend – durchaus keiner Normalverteilung, sondern ähneln eher einer „Kamelhöckerfunktion“. Worauf das „Vertrauenstal“ in dem mittleren Wertebereich zurückzuführen ist, bleibt Spekulation, womöglich ist es der Tatsache geschuldet, dass sich die Versuchsteilnehmer klar zu einer Randgruppe („vertrauensvoll“ – „misstrauisch“) zuordnen lassen wollen, während der mittlere Bereich bewusst ausgespart wird.

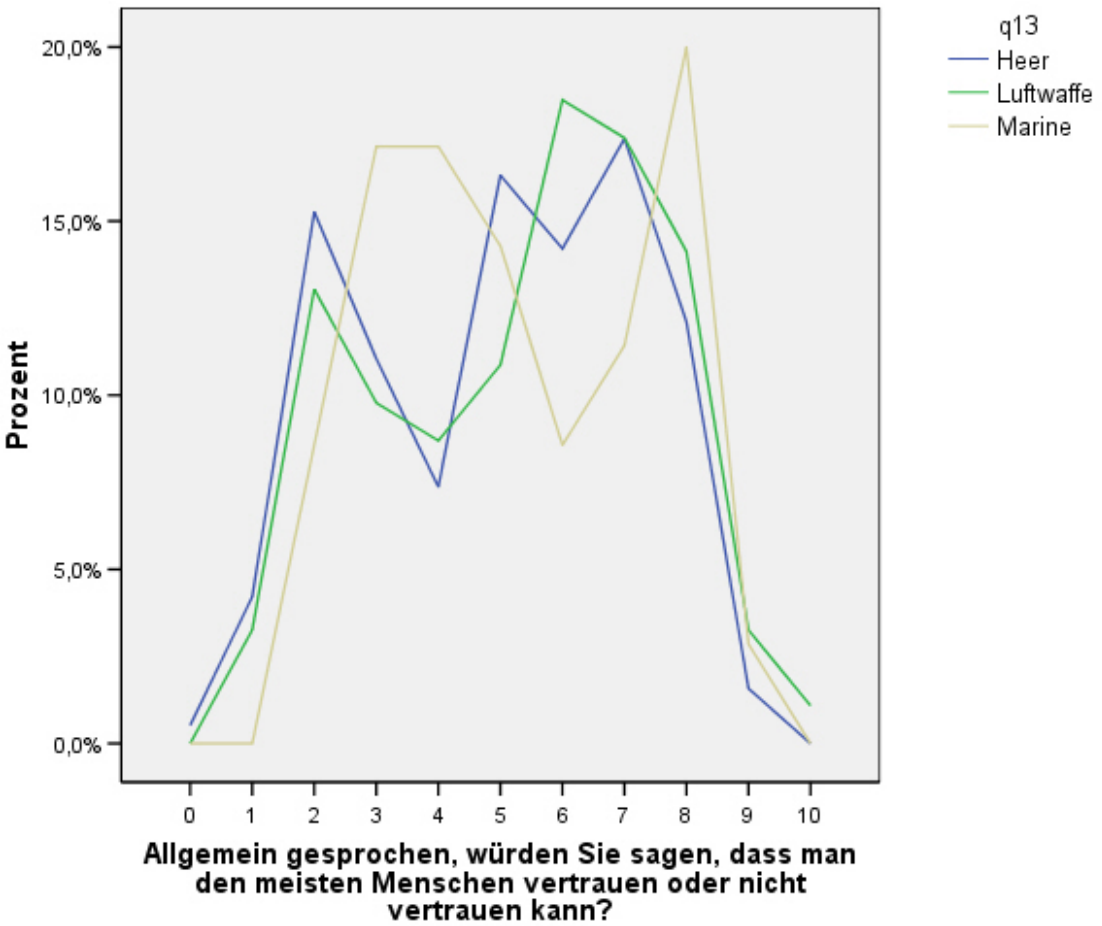

Abb. 7.4

7.4 Untersuchung der Reziprozität von Vertrauen

Bei der Untersuchung, ob Vertrauen eine reziproke Größe ist, ließ sich ein signifikant positiver Zusammenhang nachweisen (siehe Abb. 7.5). So stieg der allgemeine Vertrauenswert in die Mitmenschen mit jeder zusätzlichen Einheit von Vertrauen der Mitmenschen in die Person selbst um durchschnittlich 0,52 Einheiten (vgl. Tabelle 7.1). Das wiederum heißt: Je mehr der Einzelne das Gefühl hat, dass ihm seine Mitmenschen vertrauen, desto mehr ist auch er bereit, ihnen Vertrauen entgegen zubringen. Es entsteht eine Art positive „Vertrauensspirale“, wobei allerdings die Frage offen bleibt, ob das „Vertrauen in andere“ auf die Ausprägung des „Vertrauens von anderen“ positiv reagiert oder umgekehrt. Wir können nur Aussagen über positive Korrelationen, nicht aber über Ursache-Wirkungs-Beziehungen treffen.

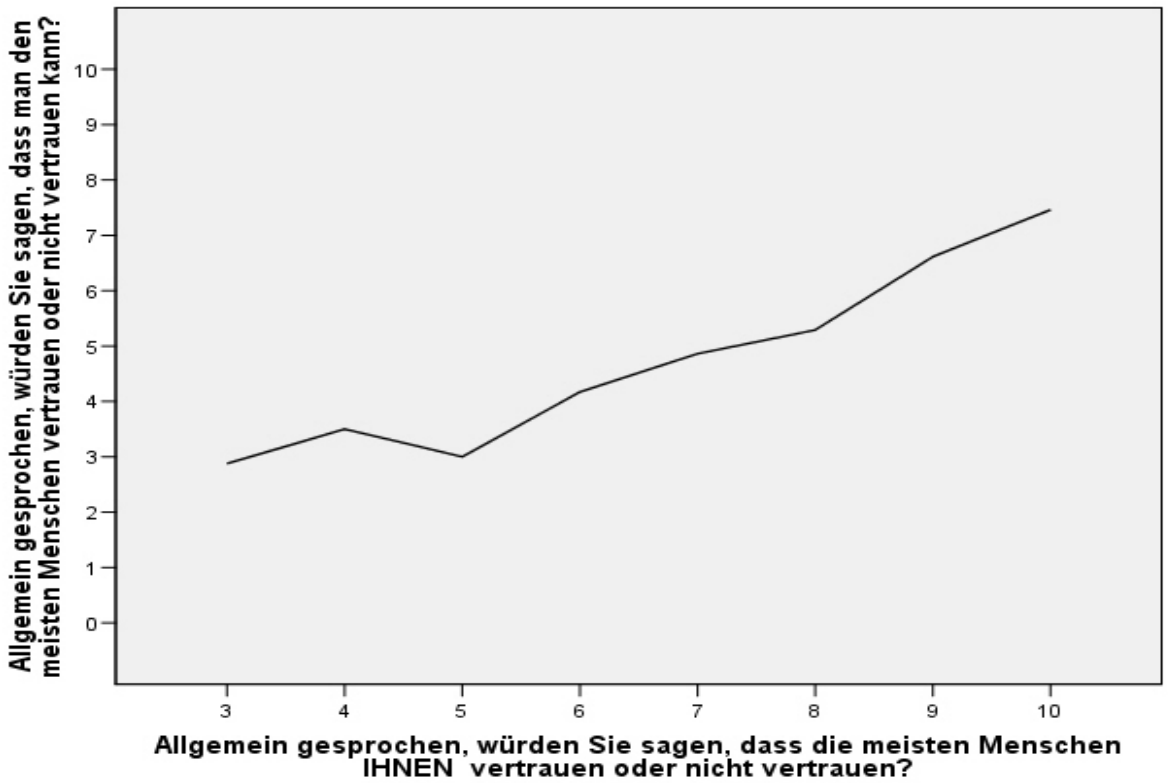

Abb. 7.5

Tabelle 7.1: **Korrelationen**

		Allgemein gesprochen, würden Sie sagen, dass man den meisten Menschen vertrauen oder nicht vertrauen kann?	Allgemein gesprochen, würden Sie sagen, dass die meisten Menschen IHNEN vertrauen oder nicht vertrauen?
Allgemein gesprochen, würden Sie sagen, dass man den meisten Menschen vertrauen oder nicht vertrauen kann?	Korrelation nach Pearson	1	0,523(**)
	Signifikanz (2-seitig)		0,000
	N	317	317
Allgemein gesprochen, würden Sie sagen, dass die meisten Menschen IHNEN vertrauen oder nicht vertrauen?	Korrelation nach Pearson	0,523(**)	1
	Signifikanz (2-seitig)	0,000	
	N	317	317

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,01 (2-seitig) signifikant

8. Fazit und Ausblick

Was haben wir gelernt? Zum einen, dass die Einstellungen von jungen, weiblichen und männlichen Offizieren, die zudem die Besonderheit aufweisen, an einer Campusuniversität schnell, weil in Trimesterzyklen organisiert, Wirtschaftswissenschaften zu studieren, zu den Themen „Vertrauen“ und „Sozialkapital“ offenbar nicht sehr andersartige Vorstellungen hegen als eine repräsentative Auswahl der deutschen Bevölkerung in der BBVA-Studie. Zweitens hat sich ergeben, dass beide Untersuchungsgruppen systematisch (mehr oder weniger abstrakten) Institutionen deutlich stärker „trauen“ als den ausführenden Repräsentanten dieser Institutionen. Das ist ein Indiz für die wahrgenommene Stabilität der gesellschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland, zugleich aber auch ein Warnzeichen: Wiederholtes persönliches Fehlverhalten der Repräsentanten solcher Institutionen kann auf Dauer das Vertrauen in die Institution selbst unterhöhlen. Drittens hat sich gezeigt, dass die untersuchte WOW-Gruppe in Teilen intensiver, in anderen Teilen weniger intensiv in soziale Netze eingebunden ist als die gesamtdeutsche Bevölkerung. Das ist vor allem ihrer besonderen Berufs- und Lebenssituation – sie sind zugleich Studenten und als Offiziere Angehörige der Bundeswehr – geschuldet. In der Untersuchung hat sich viertens gezeigt, dass die positive Korrelation zwischen dem „allgemeinen Vertrauen“ und der Vertrauensbewertung gegenüber spezifischen Gruppen mit zunehmender „sozialer Distanz“ ansteigt. Außerdem ist es sicher erwähnenswert, dass die Umfrageteilnehmer das Erscheinungsbild der Bundeswehr in der Öffentlichkeit und insbesondere die möglichen Determinanten für dieses „Image“ sehr differenziert wahrnehmen.

Grundsätzlich gilt aber, dass Aussagen, welche die spezifischen Eigenschaften der relativ homogenen WOW-Gruppe (Alter, Bildungsstand, Studienrichtung, Einkommen und Zugehörigkeit zur Bundeswehr) widerspiegeln, wobei diese spezifischen Eigenschaften wiederum weitgehend eine Erklärung für die in Teilen auffälligen Ergebnisse liefern, zu einem Vergleich mit der repräsentativen Umfrage der BBVA nur mit großen Einschränkungen heranzuziehen sind. Daher hat die hier vorgelegte Studie einen eigenen, ihr selbst innewohnenden, geradezu „natürlichen“ Ausblick: Die durchgeführte Untersuchung kann nämlich in folgende Richtungen ausgeweitet werden: Zunächst könnte sich eine Befragung der Studenten anderer, also nicht wirtschaftswissenschaftlicher Fakultäten an der Universität der Bundeswehr München anschließen. Danach böte sich eine Vergleichsanalyse an der Schwesteruniversität in Hamburg, der Helmut-Schmidt-Universität (HSU), an. Anschließend ist es denkbar, mit einem um jene Fragen, die spezifisch für Bundeswehruniversitäten sind, gekürzten Fragebogen Fakultäten an Bayrischen Landesuniversitäten zu untersuchen.

Zu guter letzt wäre eine „Internationalisierung“ durch Befragungen an ausländischen Universitäten leicht vorstellbar. Solche Erweiterungen würden auch die Möglichkeit für eine vertiefte statistische Analyse bieten, da die gewonnenen Daten und deren Verteilungen weitaus mehr Verfahren der schließenden Statistik erlauben.

Ob es tatsächlich zu den aufgezählten Erweiterungen und Vertiefungen in der Zukunft kommt, hängt nun entscheidend davon ab, wie die jetzt vorgelegte Studie von der interessierten Öffentlichkeit, in den Fachkreisen, die sich mit der Vertrauensforschung befassen und innerhalb der Universitätsleitung der Universität der Bundeswehr München sowie der Bundeswehr wahrgenommen wird. Ohne zusätzliche finanzielle Mittel und Mitarbeiter können die beschriebenen Aufgaben sicher nicht geschultert werden. Solche Ressourcen müssten auf Dauer als reguläre Drittmittel bei den einschlägigen Geldgebern in der „scientific community“ eingeworben werden. Eine mögliche Kooperation mit der „Unidad de Estudios de Opinión Pública de la Fundación BBVA“ soll noch in der ersten Jahreshälfte 2007 geprüft werden. Dazu wird der akademische Leiter dieses Projekts eigens nach Madrid fliegen, um das persönliche Gespräch mit den dort Verantwortlichen zu suchen.

Literaturverzeichnis

Bjornskov, Christian (2006): The multiple facets of social capital, European Journal of Political Economy, Vol. 22, S. 22-40.

Garcia, Francisco P., Martinez, Lorenzo, S., Santalucia, Vincente M. und de Guevara Radoselovics, Juan F.(2006): Measurement of Social Capital and Growth. An Economic Methodology, Fundacion BBVA, Documentos de Trabajo 4, Valencia.

Haug, Sonja (1997): Soziales Kapital, Ein kritischer Überblick über den aktuellen Forschungsstand, Working Paper des Mannheimer Zentrums für Europäische Sozialforschung, Arbeitsbereich II/ Nr. 15, Mannheim.

Herrman-Pillath, Carsten und Lies, Jan J. (2001): Sozialkapital Begriffsbestimmung, Messung, Bereitstellung, in: WiSt Heft 7 Jahrgang 2001, S. 362-366.

Knack, S. und Keefer, P. (1997): Does social capital have an economic payoff? A cross – country investigation, Quarterly Journal of Economics Vol. 107, Issue 4, S. 1252-1288.

Lahn, Bernd (2005): Vertrauen, in: Mummert, Uwe und Sell, Friedrich L., Emotionen, Markt und Moral, Kulturelle Ökonomik Band 7, LIT Verlag, Münster.

Putnam, Robert (1993): Making Democracy Work: civic Traditions in Modern Italy, Princeton University Press, NewYork.

Stiglitz, J. E (1999).: Formal and Informal Institutions, in: Dasgupta, P., Serageldin, I.: Social Capital – a multifaced perspective, World Bank, S. 59-68, Washington 2000.

Literaturverzeichnis des akademischen Leiters zur Thematik

F. L. Sell, Gravierende Folgen des Mangels an Vertrauen. Ökonomische Betrachtungen zu einer psychologischen Kategorie. In: Neue Zürcher Zeitung Nr. 118 vom 25./26. 05. 2002, S. 14.

F. L. Sell, Confianza: una variable cláve para la sociedad y para la empresa. In: Instituto de Estúdios Económicos (Hrsg.), Revista del Instituto No. 1/2003: La Empresa Espanola en el Siglo XXI. II: El Gobierno Corporativo. Madrid, 2003, S. 71-86.

F. L. Sell, Vertrauen: Auch eine ökonomische Kategorie, in: G. Blümle et al. (Hrsg.), Perspektiven einer kulturellen Ökonomik. Kulturelle Ökonomik: Band 1, Münster, Hamburg, Berlin, London, 2004, S. 399-410.

F. L. Sell, Enttäuschter Optimismus und Vertrauensverlust: Nicht das Gleiche und doch miteinander verwandt. Zeitgespräch: Erodiert die Marktwirtschaft durch Vertrauensverlust?, in: Wirtschaftsdienst, 84. Jg., Heft 9/September 2004, S. 479-483.

F. L. Sell, Vertrauen und Vertrauenserosion: Ökonomische Funktionen und Effekte, in: Martin Held/Gisela Kubon-Gilke/Richard Sturn (Hrsg.), Jahrbuch Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Bd. 4, Marburg 2005, S. 161-184.

F. L. Sell/M. Wiens, Vertrauen: Substitut oder Komplement zu formellen Institutionen? In: Schmollers Jahrbuch. Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (Journal of Applied Social Science Studies), 126. Jg., Heft 4/ 2006, S. 605-633.

Diskussionsbeiträge des Instituts für Volkswirtschaftslehre
Der Universität der Bundeswehr München

Nummer	Autor	Titel
1 (1989), Nr. 1	Maneval, Helmut	Die Belastbarkeit der Volkswirtschaft mit Verteidigungsaufgaben
1 (1989), Nr. 2	Maneval, Helmut/ Rautsola, Pasi	Rüstungsimporte von Entwicklungsländern und die Weltschuldenkrise
1 (1989), Nr. 3	Schulz, Wilfried/ Thiermann, Fritz	Zum Problem der Aggregation von Angebotskurven und der Berechnung der Produzentenrente
2 (1990), Nr. 1	Maneval, Helmut	Theoretische und empirische Grundlagen zur volkswirtschaftlichen Untersuchung von Rüstungskonversion
2 (1990), Nr. 2	Maneval, Helmut/ Neubauer, Günter	Untersuchungen über raumwirtschaftliche Wirkungen von Verteidigungsausgaben
2 (1990), Nr. 3	Schulz, Wilfried	Sozialistische versus Markt-Wirtschaft: Zum Versagen sozialistischer Planwirtschaften und zur Konzeption ordoliberaler Marktwirtschaften
2 (1990), Nr. 4	Maneval, Helmut/ Rautsola, Pasi	Militärausgaben, Ausfuhr und Wachstum: eine Anmerkung zu Rothschilds Hypothese
2 (1990), Nr. 5	Neubauer, Günter	Hypothesen zum staatlichen Interventionsbedarf in der gesetzlichen Krankenversicherung der Bundesrepublik Deutschland
2 (1990), Nr. 6	Dumke, Rolf H.	Reassessing the Wirtschaftswunder: Reconstruction and Postwar Growth in West Germany in an International Context
2 (1990), Nr. 7	Dumke, Rolf H.	Income Inequality in Prussia, 1875-1900: a Dualistic Approach
3 (1991), Nr. 1	Schulz, Wilfried/ Gramer-Muck, Sabine	Die Wiedervereinigung Deutschlands – eine überwiegend ökonomische Betrachtung
3 (1991), Nr. 2	Maneval, Helmut/ Rautsola, Pasi/ Wiegert, Rolf	Military Spending and Economic Growth: A Comment on Cappelen, Gleditsch and Bjerkholt
3 (1991), Nr. 3	Schulz, Wilfried/ Thiermann, Fritz	Enrico Barones allwissender Produktionsminister und das sozialökonomische Optimum
3 (1991), Nr. 4	Dumke, Rolf H.	The Future of Economic History - One View, erschienen in: Scandinavian Economic History Review 40 (1992), Heft 3, S. 3-28.
3 (1991), Nr. 5	Maneval, Helmut/ Kim, Chang-Kwon/ Sewing-Thunich, Gabriele	Militärausgaben, Sozialprodukt und Investition in der Bundesrepublik Deutschland 1961-1988
4 (1992), Nr. 1	Maneval, Helmut	Verteidigungspolitik, Abrüstung und Konversion: ein Überblick über die verteidigungsökonomischen Probleme
4 (1992), Nr. 2	Kim,Chang-Kwon/ Maneval, Helmut/ Wiegert, Rolf	Militärausgaben und Wirtschaftsprozeß in der Bundesrepublik Deutschland 1960-1988
4 (1992), Nr. 3	Schulz, Wilfried	Reaktionsabschätzung im Duopol auf dem unvollkommenen Markt

Alle hier wiedergegebenen Meinungen sind die des (der) Autors(en) und nicht die des Instituts.

4 (1992), Nr. 4	Maneval, Helmut/ Kim, Chang-Kwon/ Sewing-Thunich, Gabriele	Auswirkungen und Determinanten von Verteidigungsausgaben: Test einiger Makro-Ansätze, angewandt auf die BRD.
5 (1993), Nr. 1	Dumke, Rolf H.	Knut Borchart, a Critical Appreciation [Review Essay], erschienen in: Business History Review 67 (1993), S.448-462.
5 (1993), Nr. 2	Maneval, Helmut	Country Survey: Defense Spending in West Germany
5 (1993), Nr. 3	Dumke, Rolf H.	Einkommensungleichheit und Wahlen in Preußischen Städten um 1900, eine empirische Analyse von gesellschaftlichen Kontroll- und Stabilisierungsmechanismen
6 (1994), Nr. 1	Kim, Chang-Kwon/ Maneval, Helmut	Verteidigungsausgaben und privater Konsum in der Bundesrepublik Deutschland 1968-1991
6 (1994), Nr. 2	Maneval, Helmut	Überlegung zum Wandel in der Wirtschaft und beim Militär aus ökonomischer Sicht
6 (1994), Nr. 3	Schulz, Wilfried	Adolf Lampe und seine Bedeutung für die "Freiburger Kreise"
6 (1994), Nr. 4	Dumke, Rolf H.	German Economic Unification in the 19th Century: The Political Economy of the Zollverein, Part I erscheint September 2005 in: Kevin O'Rourke (Hrsg.): The International Trading System, Globalization and History, Vol. 2, Ch. 15, 'The Political Economy of the Foundation of the Zollverein', Cheltenham: Edward Elgar.
6 (1994), Nr. 5	Maneval, Helmut/ Haberhauer, Margarete	Reale Kürzungen der deutschen Verteidigungsausgaben oder irreale politische Zahlenspiele?
6 (1994), Nr. 6	Dumke, Rolf H.	Urban Inequality in Wilhelmine Germany
7 (1995), Nr. 1	Haberhauer, Margarete	Der Produktionsfaktor Arbeit bei der Bundeswehr: Faktormengen
7 (1995), Nr. 2	Schulz, Wilfried	Adolf Lampe and his Importance for the German Resistance of the "Freiburger Kreise" 1938-1944
7 (1995), Nr. 3	Scholz, Christian/ Ziemes, Georg	Steuerwirkungen im Cournot-Oligopol
7 (1995), Nr. 4	Park, Byeungkwan	Zur Problematik der Deflation von Verteidigungsausgaben bei ökonometrischen Schätzungen
7 (1995), Nr. 5	Scholz, Christian/ Ziemes, Georg	Endogenous Growth with Exhaustible Resources in an Economy with Monopolistic Competition
7 (1995), Nr. 6	Scholz, Christian/ Ziemes, Georg	A Note on the Stability of the Oligopoly Solution
7 (1995), Nr. 7	Maneval, Helmut/ Weber, Horst	Burden Sharing for Alliance Stability
8 (1996), Nr. 1	Kaindl, Stefan/ Maneval, Helmut/ Park, Byeungkwan	Allokation der Verteidigungsausgaben der NATO
8 (1996), Nr. 2	Maneval, Helmut/ Park, Byeungkwan	Militärausgaben, Ausfuhr und Wachstum: eine erneute Überprüfung der Hypothese Rothschilds
8 (1996), Nr. 3	Haberhauer, Margarete	Der Produktionsfaktor Arbeit bei der Bundeswehr: Faktorpreise

Alle hier wiedergegebenen Meinungen sind die des (der) Autors(en) und nicht die des Instituts.

8 (1996), Nr. 4	Schulz, Wilfried/ Schmitz, Peter	Monetäre und nicht-monetäre Kosten und Nutzen der deutschen Wiedervereinigung – Rückblick und Ausblick nach sechs Jahren
8 (1996), Nr. 5	Haberbauer, Margarete	Faktorsubstitution in den Streitkräften: Überblick über empirische Studien und Anwendung auf die Bundeswehr
9 (1997), Nr. 1	Maneval, Helmut	Ein Beitrag zur Theorie militärischer Standorte (I)
9 (1997), Nr. 2	Schnell, Jürgen	Die Reform von Streitkräften – Grundsätze und Methoden
10 (1998), Nr. 1	Schulz, Wilfried/ Schmitz, Peter	Monetäre und nicht-monetäre Kosten und Nutzen der deutschen Wiedervereinigung – Rückblick und Ausblick nach sieben Jahren
11 (1999), Nr. 1	Schulz, Wilfried/ Schmitz, Peter	Monetäre und nicht-monetäre Kosten und Nutzen der deutschen Wiedervereinigung – Rückblick und Ausblick nach neun Jahren
11 (1999), Nr. 2	Llanes, Gregorio Izquierdo	Harmonization and Tax Competition – Efficiency versus Fairness
11 (1999), Nr. 3	Sell, Friedrich L./ Willmann, Markus	Risiken für die Emerging Markets in Mittel- und Osteuropa vor dem Hintergrund der Erfahrungen Thailands, Mexikos und Tschechiens
11 (1999), Nr. 4	Sell, Friedrich L./ Willmann, Markus	Die EWWU als Club: positive und normative Implikationen für den Beitritt mittel- und osteuropäischer Reformstaaten
11 (1999), Nr. 5	Jochem, Axel	Währungspolitische Interdependenz der EU-Beitrittskandidaten und die Wahl eines geeigneten Wechselkurssystems
12 (2000), Nr. 1	Sell, Friedrich L.	Is There a Policy of Optimal Wage and Income Differentiation? A Macroeconomic Perspective
12 (2000), Nr. 2	Jochem, Axel	Timing and Sequencing der Monetären Integration
13 (2001), Nr. 1	Sell, Friedrich L.	Braucht es monetäre und reale Konvergenz für eine (in einer) Währungsunion? Anmerkungen zu einer aktuellen Debatte
13 (2001), Nr. 2	Sell, Friedrich L.	Fragmentierung – Außenhandel unter den Bedingungen vertikaler Globalisierung: Ein Überblick
14 (2002), Nr. 1	Sell, Friedrich L.	Optimism, Pessimism and the Unforeseen: Modeling an Endogenous Business Cycle Driven by Strong Beliefs
14 (2002), Nr. 2	Mittendorf, Marcus/ Sell, Friedrich L.	Die Ergebnisse des Bonner Klimagipfels: Strategisches Verhandeln unter den Bedingungen globaler Umweltgüter
14 (2002), Nr. 3	Bohl, Martin T/ Sell, Friedrich L.	The Demand for Money by Private Firms in a Regulated Economy: Theoretical Underpinnings and Empirical Evidence for Germany 1960 – 1998
14 (2002), Nr. 4	Bandulet, Martin/ Morasch, Karl	Electronic Coordination in Oligopolistic Markets: Impact on Transport Costs and Product Differentiation
15 (2003), Nr. 1	Sell, Friedrich L.	Allianzen zur Wiederherstellung internationaler Zahlungsfähigkeit: Ein Modell für Argentinien?
15 (2003), Nr. 2	Sell, Friedrich L.	Die Stabilitätsprogramme der EU: Anspruch und Wirklichkeit in den ersten vier Jahren der Europäischen Währungsunion
15 (2003), Nr. 3	Morasch, Karl	Deciding about (De-)centralization of Industrial Policy: Delegation by a Central Authority vs. Bargaining of Regional Governments
15 (2003), Nr. 4	Morasch, Karl/ Bandulet, Martin	Would You like to be a Prosumer? Information Revelation, Personalization and Price Discrimination in Electronic Markets

Alle hier wiedergegebenen Meinungen sind die des (der) Autors(en) und nicht die des Instituts.

16 (2004), Nr. 1	Sell, Friedrich L.	Confidence and the Erosion of Confidence: Economic Functions and Effects
16 (2004), Nr. 2	Sell, Friedrich L.	Währungspolitik im Dienste von Entwicklung: Immer noch ein Forschungsprogramm!
17 (2005), Nr. 1	Sell, Friedrich L. / Wiens, Marcus	Vertrauen: Substitut oder Komplement zu formellen Institutionen?
17 (2005), Nr. 2	Sell, Friedrich L	Zins- und Geldmengensteuerung in der offenen Volkswirtschaft: Eine Reverenz an William Poole (und zugleich eine Kritik an der „Neuen Keynesianischen Makroökonomik“)
18 (2006), Nr. 1	Bartholomae, Florian W.	Trade and Pension Systems
18 (2006), Nr. 2	Sell, Friedrich L	The New Exchange Rate Policy in the Emerging Market Economies – with Special Emphasis on China
18 (2006), Nr. 3	Sell, Friedrich L. / Kermer, Silvio	William Poole in der modernen Makroökonomik Exegese des ursprünglichen Beitrags und seiner Fortentwicklungen sowie Erweiterung für die offene Volkswirtschaft
18 (2006), Nr. 3	Morasch, Karl/ Bartholomae, Florian	Oil Price Indxing of Natural Gas Prices – An Economic Analysis

Alle hier wiedergegebenen Meinungen sind die des (der) Autors(en) und nicht die des Instituts.

Universität der Bundeswehr München
Fakultät für Wirtschafts- und Organisationswissenschaften
Institut für Volkswirtschaftslehre
D – 85577 Neubiberg